



**UNIVERSIDAD POLITÉCNICA SALESIANA
SEDE GUAYAQUIL
CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

**EVOLUCIÓN DE LOS EMPRENDIMIENTOS POR OPORTUNIDAD EN EL
PERIODO 2018-2021.**

Trabajo de titulación previo a la obtención del título
Licenciada en Administración de Empresas

AUTOR(A): Karla Michell Vera Armijos
TUTOR: Dra. Raquel Aurelia Donoso Rivera

GUAYAQUIL-ECUADOR
2022

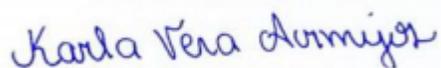
CERTIFICADO DE RESPONSABILIDAD Y AUTORÍA DEL TRABAJO DE TITULACIÓN

Yo, Karla Michell Vera Armijos con documento de identificación N° 0952782787 manifiesto que:

Soy el autor y responsable del presente trabajo; y, autorizo a que sin fines de lucro la Universidad Politécnica Salesiana pueda usar, difundir, reproducir o publicar de manera total o parcial el presente trabajo de titulación.

Guayaquil, 22 de agosto del año 2022

Atentamente,



Karla Michell Vera Armijos
CI. 0952782787

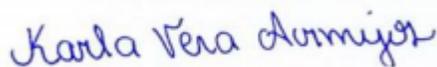
CERTIFICADO DE CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR DEL TRABAJO DE TITULACIÓN A LA UNIVERSIDAD POLITÉCNICA SALESIANA

Yo, Karla Michell Vera Armijos con documento de identificación No. 0952782787 expreso mi voluntad y por medio del presente documento cedo a la Universidad Politécnica Salesiana la titularidad sobre los derechos patrimoniales en virtud de que soy autor del Artículo Académico : “Evolución de los emprendimientos por oportunidad en el período 2018-2021”, el cual ha sido desarrollado para optar por el título de: Licenciada en Administración de Empresas en la Universidad Politécnica Salesiana, quedando la Universidad facultada para ejercer plenamente los derechos cedidos anteriormente.

En concordancia con lo manifestado, suscribo este documento en el momento que hago la entrega del trabajo final en formato digital a la Biblioteca de la Universidad Politécnica Salesiana.

Guayaquil, 22 de agosto del año 2022

Atentamente,



Karla Michell Vera Armijos
C.I. 0952782787

CERTIFICADO DE DIRECCIÓN DEL TRABAJO DE TITULACIÓN

Yo, Raquel Aurelia Donoso Rivera con documento de identificación N° 0908915168, docente de la Universidad Politécnica Salesiana declaro que bajo mi tutoría fue desarrollado el trabajo de titulación: EVOLUCIÓN DE LOS EMPRENDIMIENTOS POR OPORTUNIDAD EN EL PERIODO 2018-2021 ,realizado por Karla Michell Vera Armijos con documento de identificación N° 0952782787 , obteniendo como resultado final el trabajo de titulación bajo la opción Artículo Académico que cumple con todos los requisitos determinados por la Universidad Politécnica Salesiana.

Guayaquil, 22 de agosto del año 2022

Atentamente,



Econ. Raquel Aurelia Donoso
Rivera
0908915168

Evolución de los Emprendimientos por oportunidad en el periodo 2018-2021.

Evolution of Ventures by opportunity in the period 2018-2021.

Karla Michell Vera Armijos, estudiante de la Universidad Politécnica Salesiana (Ecuador) (kveraa1@est.ups.edu.ec)

Raquel Donoso Rivera, docente titular de la carrera Administración de Empresas. Universidad Politécnica Salesiana (Ecuador) (rdonoso@ups.edu.ec)

Resumen

La presente investigación ha buscado analizar la evolución de los emprendimientos por oportunidad en el periodo 2018-2021 con el fin de dar conocer, qué tipos de oportunidades fueron identificadas y aprovechadas en su entorno y cuáles han sido las competencias destacadas que influyeron en el éxito de este tipo de emprendedores. La metodología que se ha utilizado es de tipo analítico, empleando encuestas y entrevistas a 9 emprendedores sustentables. De acuerdo con el análisis, se concluyó que este tipo de emprendedores aprovecharon las diferentes oportunidades que se encontraban en el entorno para tener una idea de negocio innovadora que les permitiera crecer en el mercado, con ayuda de las competencias emprendedoras se observó que el 66,77% de este tipo de emprendedores buscaron la oportunidad e iniciativa, el 77,8% cumplieron los compromisos propuestos en su negocio, el 88,9% consideraban que la fijación de metas ayudó a establecer los objetivos en su emprendimiento y el 88,9% revelaron que la independencia y autoconfianza es una competencia principal para poder tomar decisiones que los ayuden a crecer.

Abstract

The present research has sought to analyze the evolution of entrepreneurship by opportunity in the period 2018-2021 to provide knowledge, what types of opportunities were identified and taken advantage of in their environment and what have been the outstanding competencies that influenced the success of this type of entrepreneurs. The methodology used was analytical, using surveys and interviews with 9 sustainable entrepreneurs. According to the analysis, it was concluded that this type of entrepreneurs took advantage of the different opportunities found in the environment to have an innovative business idea that would allow them to grow in the market, with the help of the entrepreneurial competencies it was observed that 66.77% of this type of entrepreneurs sought the opportunity and initiative, 77.8% fulfilled the commitments proposed in their business, 88.9% considered that goal setting helped to establish the objectives in their entrepreneurship and 88.9% revealed that independence and self-confidence is a main competence to be able to make decisions that help them to grow.

Palabras claves

Emprender, oportunidad, innovar.

Keywords

Entrepreneurship, opportunity, innovate.

1. Introducción

El emprendimiento es un acto humano innato que se ha evidenciado a lo largo de la historia ante la necesidad de buscar una mejor calidad de vida. Los emprendedores son una parte fundamental en la creación de empresas en el Ecuador. (ZAMORA-BOZA, 2018). Emprender no es fácil y está asociado a cierto nivel de riesgo por lo cual todos quienes se atreven a iniciar un negocio enfrentándose a situaciones nuevas e inciertas y generando además un impacto positivo en la sociedad, son dignos de aplaudir. El emprendimiento es beneficioso no sólo porque genera empleo e ingresos a quien lo propicia, sino que permite proporcionar empleo a otros y mejorar la economía de las naciones. Los emprendedores buscan aportar a la economía del país brindando sus servicios y productos de acuerdo con las necesidades del mercado.

Los motivos por los cuales los ecuatorianos optan por emprender son muchos; entre ellos está obtener un ingreso para cubrir sus necesidades básicas, crecer en el mercado y generar ahorro. En muchos, la motivación para emprender se puede encontrar en la necesidad de subsistir cada día ante factores adversos, como la falta de empleo, lo cual empuja a las personas a buscar su propio sustento. De hecho, cuando la situación económica de un país no marcha bien y existe estancamiento o recesión económica y como consecuencia de ello se reduce el índice de empleo, muchas personas se ven en la necesidad de generar sus propios ingresos. En el caso particular de Ecuador, el desempleo es un problema social que lleva una década y poco se ha hecho por corregirlo. La tasa de desempleo en este país llegó a 5.2% en el año 2021, en tanto que la tasa de subempleo fue de 61.5% en el mismo año. Dentro de este grupo de desempleados se encuentran los jóvenes para quienes emprender puede ser atractivo por lo complicado de encontrar un empleo formal, realidad que se vive no sólo en Ecuador sino en toda Latinoamérica. En ello influye el hecho de que aproximadamente el 70% de los jóvenes latinoamericanos no tienen capacidades técnicas, profesionales y de gestión avanzadas (Comisión Económica para América Latina y el Caribe, 2016). Es por esta razón que los emprendimientos por necesidad han crecido significativamente en el país y, en general, en los países en vías de desarrollo, considerando la existencia de altas tasas de desempleo y subempleo lo que implica que las personas no encuentren trabajo o laboren en actividades para las cuales no se han preparado (ENEMDU, 2021).

Si bien los emprendimientos por necesidad son frecuentes y tienen un alto peso en la economía ecuatoriana, para otros la motivación de emprender está fundamentada en el deseo de aprovechar una oportunidad (Barzola, 2020). En este tipo de emprendimientos las personas detectan situaciones que lucen atractivas en el entorno las cuales son vistas como oportunidades susceptibles de aprovechar y generan en estos

emprendedores la determinación para abrir un negocio y generar una fuente de ingresos, la cual, en algunos casos puede ser una fuente de ingresos adicional a su fuente principal de ingresos. Una vez detectada la oportunidad, este tipo de emprendedores desarrollan una idea innovadora y planifican los recursos necesarios para organizar su emprendimiento. (Avilés, 2015). A diferencia de los emprendimientos por necesidad, este tipo de emprendimientos tiene otro enfoque y en muchos casos apunta a crear algo nuevo en el mercado buscando la diferenciación con otros productos ya existentes, para de este modo, no sólo sobrevivir sino crecer en un mercado competitivo. Son éstos los tipos de emprendimiento que todo país requiere desarrollar pues estos tienen mayores posibilidades de crecimiento y sostenibilidad en el tiempo.

Cabe señalar que uno de los graves problemas que enfrentan los emprendimientos, tanto los de necesidad como los de oportunidad es que tienen una tasa de mortalidad alta durante los primeros años. A pesar de que Ecuador se ha mantenido entre los países con mayor índice de emprendimiento, también es de los que mayores dificultades presenta para sostener esos negocios, tal es así que la tasa de no continuidad revela la alarmante cifra de que el 90% de los emprendimientos en el Ecuador no llega a los 3 años. (Espol, 2020). El cierre de estos negocios genera muchas repercusiones negativas tanto al emprendedor como a los empleados, proveedores y, en general, a todos aquellos individuos y familias que se relacionan de manera indirecta con el negocio y por supuesto con un impacto negativo a nivel macroeconómico también.

La presente investigación ha buscado analizar la evolución de los emprendimientos por oportunidad en la ciudad de Guayaquil, tomando como base un grupo de emprendedores entrevistados que cuentan con negocios sustentables y que han prevalecido en el tiempo con el fin de conocer, a través de sus testimonios, qué tipos de oportunidades fueron identificadas y aprovechadas por los emprendedores y cómo han logrado mantener sus emprendimientos hasta el momento. Además, tomando como base el modelo de competencias emprendedoras de David Mc Clelland la investigación se centró también en identificar cuáles de estas competencias emprendedoras son las que han tenido mayor protagonismo en los emprendedores investigados que de alguna manera incidieron en el éxito de sus negocios. Los resultados del presente estudio se esperan pueden servir de guía para otros emprendedores actuales o potenciales.

2. Marco teórico

Ecuador, un país altamente emprendedor

Ecuador es un país altamente emprendedor. Según el estudio Global Entrepreneurship Monitor (GEM), En el 2019, Ecuador tuvo una TEA de 36.2% correspondiente al año 2019, una tasa bastante alta a comparación con otros países de América Latina como Brasil con un 23,3% y Colombia con un 22,3% , lo cual conllevó a que Ecuador sea el segundo país más emprendedor de la región siendo únicamente superado por Chile que reportó una TEA del 36,7% (ESPAE , 2019). Uno de cada tres adultos inició su negocio en Ecuador, esto equivale a 3,6 millones de ciudadanos, el aumento se debe a que hay más personas que desean iniciar un negocio y por eso, toman la decisión en poner en marcha su idea emprendedora. (Ekos, 2020)

Los motivos para emprender son diferentes entre los ecuatorianos. En el país, 52,7% de personas emprendieron para hacer la diferencia, el 36,5% para acumular riquezas, el 35,7% por tradición familiar y el 82,7 % por escasez de empleo. (Lasio Virginia, 2020)

Sin duda alguna, la pandemia del covid-19 influyó para que algunos emprendimientos surgieran por necesidad y también conllevó a que muchos emprendimientos cerraran y aquellos que se han mantenido lo han hecho con dificultad. La afectación en la economía ha propiciado que los administradores de múltiples emprendimientos reduzcan el personal. Por otro lado, si bien la pandemia ha afectado a muchos negocios también ha traído oportunidades para algunos emprendedores formales. (Espol, 2020) Un ejemplo de ello es “Jobal”, un emprendimiento creado por estudiantes de la Universidad Politécnica Salesiana que surgió a partir de la pandemia. Este grupo de jóvenes detectaron una oportunidad a partir de identificar la necesidad que tenían los estudiantes de nivel universitario y secundario en el país de contar con apoyos académicos para aprender mejor de manera virtual, para por lo cual crearon una plataforma cuyo objetivo era conectar a los estudiantes que necesitaban clases particulares a distancia, con los mejores profesores, usando medios tecnológicos importantes para su comunicación.

El gran problema de los emprendimientos nacientes y jóvenes

Según el reporte realizado por el GEM, el cierre de emprendimientos en el 2019 alcanzó el 9,23% mientras tanto en el año 2020 esta cifra se triplica llegando al 24,6%, esto se debe a diferentes motivos que surgieron a través de esos años. (Lasio Virginia, 2020)

El 32,7% cerraron sus negocios por motivos personales, aunque el negocio sea propio es importante mantener un compromiso y desempeñarse adecuadamente en el puesto de trabajo designado. El 25,2% de los negocios cerraron por falta de rentabilidad lo cual, no permite tener los recursos necesarios para poder mantener un negocio, por lo tanto, es imposible seguir invirtiendo para innovar y el 16,6% por falta de financiamiento (Lasio Virginia, 2020).

A partir del 2020 la principal razón para el de cierre de diferentes negocios fue la pandemia, creando limitaciones en el crecimiento; desde luego, no todos los emprendimientos estaban preparados para los obstáculos que debían sobrellevar. Las limitaciones para adaptarse a la tecnología fue un factor clave para el cierre de los negocios pues, muchos emprendimientos no podían adaptarse a la modalidad de teletrabajo, la falta de capacitación referente a los diferentes canales de comunicación digitales y medios de pagos alternativos que permitían que las personas no se expongan al virus fue muy difícil de afrontar para los emprendedores. Las dificultades de no tener ingresos estables generaban despidos, reducción de salarios y reducción de horas laborables. (Useche-Aguirre, 2021)

Emprender por oportunidad y no por necesidad

Ecuador es un país emprendedor y las personas buscan constantemente ideas de negocios innovadoras para poder crear y crecer. Optar por emprender no solo se basa en una necesidad sino también en una oportunidad. Los emprendedores por necesidad tienen innovación escasa, desean generar ingresos inmediatos y si no ven utilidades se dejan llevar por sus emociones y deciden cerrar su negocio sin implementar estrategias para poder resurgir. Los emprendedores por oportunidad se basan en una necesidad del mercado y proponen una solución innovadora que pueda aportar al consumidor objetivo y que su negocio se vea atractivo para el mercado. (AEI Ecuador, 2020).

Es indudable que a raíz de la actual crisis económica muchas personas están obligadas a emprender por necesidad. El problema de este tipo de negocios es que éstos no prosperan y nunca se convertirán en una empresa o pequeño negocio que aporte de

manera significativa a la economía del país. A pesar de que los negocios nacen principalmente por necesidad es más importante que estos nazcan por oportunidad puesto que tienen un aporte importante a la innovación, se caracterizan con amplias oportunidades de crecimiento convirtiendo su negocio en una proyección y expansión a través de los años que beneficia al país generando empleos. (Melbin Asprilla, 2020).

Existe una gran diferencia entre emprender por necesidad y por oportunidad. El emprendedor por necesidad se basa en generar ingresos día a día para subsistir y sobrevivir, mientras que el emprendedor por oportunidad tiene una idea de negocio con una misión y visión sustentable para poder generar liquidez, ganancia y proyección futura la cual le permitirá generar empleos en diferentes modelos de negocios, por consiguiente, podrá tener actividades de producción por un tiempo prolongado, tomando en consideración los factores sociales, económicos y políticos del país. Se trata de aprovechar una oportunidad que se encuentra en nuestro entorno y crear un proceso con las condiciones aptas y con un valor agregado para poder satisfacer las necesidades del mercado y proponer una solución innovadora. Para un país es una ventaja que sus ciudadanos emprendan por oportunidad puesto que ayudan a desarrollar el crecimiento económico, a impulsar a crear productos altamente competitivos no solo en el mercado nacional sino también para el internacional creando iniciativas de cambio aprovechando sus conocimientos a través de los años. (Maya-Carrillo, 2016)

Evolución de los emprendimientos por oportunidad en el periodo 2018- 2021

A través de los años este tipo de emprendedores han evolucionado porque han sabido aprovechar e identificar las oportunidades que están en su entorno, desarrollando habilidades técnicas y sociales que permitieron seguir con su negocio. Antes de la pandemia los emprendedores realizaban principalmente sus ventas de manera presencial y para aumentar su visibilidad en el mercado adoptaron una serie de estrategias como: propagandas, menciones en periódicos, catálogos físicos, entre otros. De este modo informaban a su mercado objetivo sobre la existencia de sus productos. Pero ahora, el desarrollo intensivo de los medios digitales y la tecnología en general se ha convertido para muchos emprendedores en una oportunidad digna de aprovechar en el contexto de la crisis sanitaria mundial. (Alberto Moreno, 2021). De este modo, dadas las restricciones que se vivían por el confinamiento social, los emprendedores por oportunidad aprovecharon el comercio en línea, permitiendo una mejor comunicación con sus clientes y proveedores. Algunos de éstos automatizaron tareas para ahorrar tiempo y hacer más ágil la búsqueda de información o el desarrollo de una venta en línea. Se adaptaron a diferentes plataformas digitales para poder comercializar y poner en conocimiento al público objetivo sus productos, a través de redes sociales, sitios web, eventos virtuales, etc. En definitiva, ha sido de suma importancia que los emprendedores no sólo hayan sabido adaptarse a la era digital, a la modalidad del comercio electrónico,

sino también que hayan incursionado en la evolución e innovación. (PWC, 2020).

Vemos entonces que muchos emprendedores no cerraron su negocio a raíz de la pandemia porque decidieron evolucionar y adoptar estrategias ante el covid-19. De acuerdo con el estudio GEM los factores que ayudaron a las personas a no cerrar su negocio fueron:

- El 61% aumentaron esfuerzos en marketing. Ésta fue una estrategia muy significativa porque hicieron uso de las redes sociales para poder llegar a más personas y poder vender mejor su producto o servicio. (Lasio Virginia, 2020)
- Los emprendedores se adaptaron al cambio, encontraron maneras de poder comercializar su producto y diferentes formas de pago a través de las diferentes plataformas e-commerce. (Lasio Virginia, 2020)
- El 57% ofrecieron nuevos productos y servicios. Ante esta crisis sanitaria los emprendedores no se dejaron vencer y demostraron que podían cubrir las necesidades del mercado optando por recursos que se necesitaban a raíz de la pandemia como: medicina y delivery ya que las personas tenían salir de su hogar. (Lasio Virginia, 2020)
- El 46% de personas se adaptaron a la modalidad de teletrabajo y pudieron aumentar su productividad y bajar sus costos de transporte, alimentación y vestimenta. (Lasio Virginia, 2020)

3. Competencias emprendedoras

3.1. Las 10 Competencias de los emprendedores exitosos

El psicólogo estadounidense David McClelland realizó un importante aporte al estudio de los factores que distinguen a los emprendedores ejemplares de aquellos que no destacan. Particularmente identificó las diez competencias emprendedoras más importantes que están presente en los emprendedores exitosos. (Sergio Pulgarin, 2013). A partir de sus hallazgos, la identificación de estas competencias asociadas al éxito emprendedor ha permitido fomentar el espíritu emprendedor y sobre todo, ha permitido el desarrollo de estas competencias emprendedoras que se consideran claves para el éxito empresarial, además de ser la base para múltiples investigaciones realizadas posteriormente orientadas a desarrollar las capacidades

emprendedoras, además de identificar las fortalezas y debilidades del emprendedor. (Augusto Baptista , 2019).

Veamos a continuación cuáles son estas diez competencias identificadas por David McClelland:

3.2. La búsqueda de oportunidades e iniciativa

La oportunidad e iniciativa identifica los factores necesarios para que un emprendedor tome los riesgos y la capacidad de probar estrategias nuevas o hacerlas de forma diferente para lograr ideas que sea proyectadas a largo plazo.

El emprendedor es una persona con la capacidad de tomar riesgos, con la fortaleza mental para solucionar problemas, con la motivación y la paciencia suficiente para enfrentar una crisis que se desarrolle en el proceso de negocio. (Asencio, 2013)

3.3. Persistencia

La importancia de tener persistencia es tener firmeza, no rendirse para poder cumplir todos los objetivos propuestos, tener toda la actitud para poder desarrollar el negocio y aprender de los errores para poder mejorar en el futuro. (Efe Aenolastname , 2014)

3.4. Cumplimiento de los compromisos

Cumplir con todo lo propuesto en el plan de negocios y generar gran expectativa entre los clientes, proveedores y futuros consumidores con la responsabilidad basada al compromiso de brindar un buen servicio o producto cumpliendo con todos los procesos estandarizados en su organización. (Escuela de emprendedores, 2014)

3.5. Exigencia de calidad y eficiencia

Mantener un espacio de trabajo en donde se cumplan todos los procesos para que el producto final este sin daños y sin errores. Cumplir con las normas establecidas en la empresa para no generar daños en el trabajo y generar una mala imagen en nuestro negocio. (Andrés Valenzuela, 2021)

3.6. Toma de riesgos calculados

Pensar en los posibles escenarios negativos para el emprendimiento nunca esta demás, al contrario, nos ayuda a realizar planes de contingencia ante posibles factores externos e internos que nos afectan de una manera negativa en nuestro negocio no podemos solo limitarnos a tener factores positivos. (Escuela de emprendedores, 2014)

1.1. Fijación de metas

Si deseamos tener resultados es necesario tener una misión, visión y objetivos claros en nuestro plan de negocio para poder crear compromiso acto seguido, generar una imagen positiva que nos ayude a resaltar entre la competencia combatiendo las necesidades del mercado y tener una comunicación clara con nuestros clientes. Es importante compartir los valores que deben tener cada colaborador de nuestro emprendimiento. (Victoria Schvartzman, 2004)

1.2. Búsqueda de información

Estar constantemente actualizados es una competencia esencial para poder saber cuáles son las necesidades del mercado y poder pensar en cómo poder aprovecharlas de este modo, poder crear una idea nueva de negocio propuesta por los problemas actuales que este viviendo el país o el mundo en general. (Escuela de emprendedores, 2014)

1.3. Planificación y seguimiento sistemático

Conocer cuáles son las metodologías y herramientas que debemos implementar en el negocio

para poder identificar el seguimiento oportuno para cada uno de los colaboradores. Asignar funciones en donde todos tengan un valor importante en el negocio, además realizar manuales de funciones y procedimientos para que no tener problemas con situaciones nuevas que pongan en peligro el éxito del negocio. (Emprendedores, 2020)

1.4. Persuasión y redes de apoyo

A medida que evoluciona la tecnología, el negocio debe también evolucionar, es decir, implementar las TIC como apoyo para poder generar una comunicación más rápida entre el cliente y el negocio. Poder desempeñarnos de una forma que sea más cómoda y segura con el fin de actualizar enfoques nuevos que podamos cubrir gracias a los avances tecnológicos ocurridos diariamente en nuestro entorno. (Dolores Garzón, 2004)

1.5. Independencia y autoconfianza

El emprendedor debe estar seguro de su negocio, cumplir con todos los estándares que permitan que entre en un mercado competitivo y que tiene todas las herramientas necesarias para poder innovar y continuar con los aprendizajes adquiridos a lo largo de su vida. Tener mucha disciplina y responsabilidad para abrir un negocio tanto a nivel personal como profesional y rescatar su experiencia emprendedora para nuevas ideas de emprendimiento. (Ana Hernandez, 2018)

4. Metodología y materiales

Este artículo académico es de carácter bibliográfico, es decir usamos documentos que nos proporcionen datos, estadísticas y documentos. Se aplicó el método analítico, el cual nos ayudó a que mediante la observación y el análisis obtengamos la mejor información posible. Esta investigación se desarrolló mediante instrumentos de recolección de datos, específicamente encuestas y entrevistas. Las entrevistas nos permiten saber una información específica, a través de testimonios de personas y especialistas de acuerdo con el tema que se va a tratar. (Inés Cortazzo, 2016). Las encuestas nos ayudan a conocer información determinada de un grupo de personas. (Evan&Go, 2021)

La investigación realizada se centró en nueve entrevistas a emprendedores por

oportunidad en la ciudad de Guayaquil. Las entrevistas fueron realizadas a emprendedores por oportunidad exitosos en la ciudad de Guayaquil para lo cual se contó con el apoyo de una importante institución financiera de la ciudad. Los emprendedores fueron seleccionados de la cartera de clientes corporativos o personas naturales que contaban con algún negocio exitoso en esta institución financiera y se los entrevistó con base en una guía de preguntas previamente diseñadas. El fin principal de cada entrevista fue contar con el testimonio de cada emprendedor respecto de la oportunidad u oportunidades asociadas al inicio de su negocio y a su crecimiento. Cada entrevista tuvo una duración aproximada de 45 minutos. Además, se realizó una encuesta en la cual se pudo identificar las principales competencias que han incidido en el éxito de los emprendedores entrevistados, tomando como base al modelo de competencias emprendedoras de David Mc Clelland. El cuestionario para la encuesta ya ha sido validado en múltiples investigaciones.

Resultados

Resultados de las entrevistas

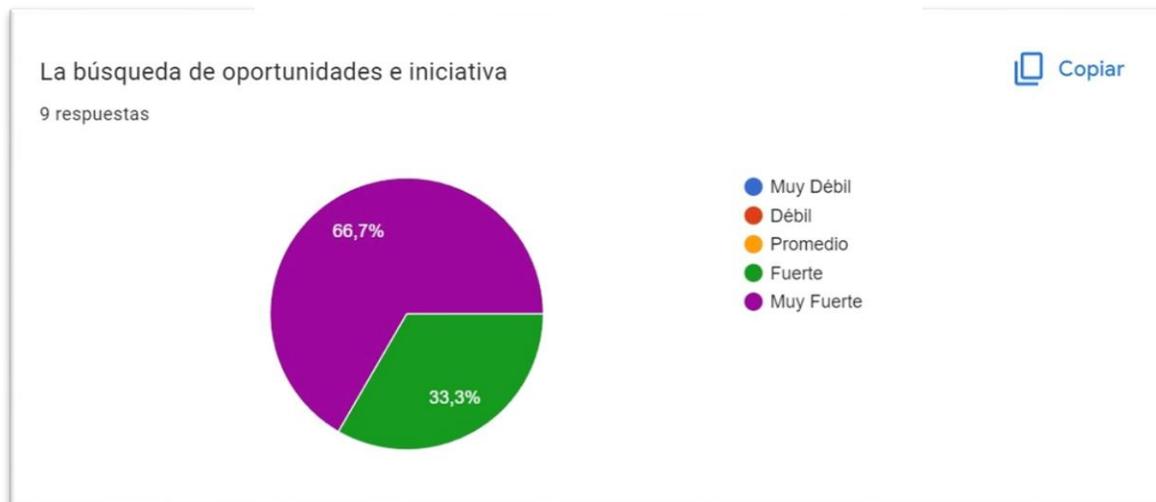
Durante el proceso de investigación, por medio de las entrevistas aplicadas a los emprendedores se identificó las oportunidades que han llevado a cabo en sus emprendimientos. El emprendedor 1 manifestó que investigó los diferentes locales que ofrecían su mismo producto, por consiguiente, pudo identificar que le hacía falta a su producción, generando una ventaja en su negocio, pues de este modo, supo qué estrategias incorporar para su beneficio y así, captar la atención del cliente. En el caso del emprendedor 2, noto que en su sector no había el servicio que quería ofrecer y junto a su experiencia laboral a lo largo de su vida en el área de proyectos, pudo organizar una planificación antes de inaugurar su negocio, ofreciendo servicios que no estaban en el determinado sector. Mediante el emprendedor 3 pudimos determinar que la pandemia fue una oportunidad, puesto que, comenzó su negocio porque muchas empresas solicitaban servicios de plataformas webs, aplicaciones de comercio en línea y programas con infraestructura que le permitían a los colaboradores adaptarse al teletrabajo siendo así, una ventaja para innovar, y prestar servicios de calidad ayudando a las personas a laborar de una manera óptima y automatizada. Con el emprendedor 4 evidenciamos que para aprovechar al máximo una oportunidad es necesario saber sobre el negocio que queremos incursionar, puesto que, al no estar capacitados repercute negativamente en brindar un servicio de buena calidad y los riesgos de fracaso pueden ser mayores. Estar capacitado ayudó a este emprendedor a buscar una iniciativa para identificar las oportunidades generadas en su entorno, observando las necesidades de las personas que no contaban con espacios adecuados para desarrollarse físicamente, conectó su fortaleza sobre conocer el tipo de negocio que quería emprender con las necesidades que podía cubrir, gracias a su conocimiento e invirtiendo en herramientas tecnológicas y marketing digital para el cumplimiento de compromisos que tenía en mente. El entrevistado 5 nos dio a conocer que los procesos para identificar una oportunidad

pueden estar en el mismo sector en donde vives, identificó que poner su negocio en ciudadelas es una oportunidad porque las personas que viven allí son sus clientes número 1 en su emprendimiento, ya que por lo general alrededor de estos sectores no hay lugares mecánicos, junto a su experiencia en automotriz y sus conocimientos en costos y planificación su negocio sigue en marcha con resultados positivos. En la entrevista 6 descubrimos que la zona turística proporciona una ventaja a la hora de comenzar un negocio, revisando su entorno observó que la visita de turistas es una oportunidad para dar a conocer sobre su negocio y su cultura sobre todo porque a las personas que vienen del extranjero les gusta caminar alrededor de los hoteles donde están hospedados y al ver una cafetería con un diseño que les cause curiosidad, desean entrar y probar algo del menú. Gracias a ellos un importante hotel de la zona tiene convenio con su cafetería, el convenio beneficia a ambos. El entrevistado 7 nos supo dar a conocer, que, aunque le vendieron un negocio ya hecho, supo aprovechar de los productos que no tenía la competencia, pero que el cliente necesitaba. Gracias a su capital le permitió innovar sobre los productos ya existentes adaptándose de una forma que el cliente sepa que fue comprado en su local, ya que en ocasiones especiales realiza arreglos únicos y diferentes con la marca de su emprendimiento. A través de los años pudo poner en marcha su negocio no solo quedándose en un solo sector. El entrevistado 8 puso en marcha su emprendimiento porque se percató que en la industria no hay muchos ingenieros que se dedicaran en crear moldes para envases plásticos, y hay pequeños emprendedores que necesitaban abrir su local en este tipo de negocio, pero no tenían a quién recurrir para realizar el molde adecuado que se adapte a las necesidades de su consumidor. Aprovecho la oportunidad de incursionar en este negocio gracias a sus años de experiencia en el mismo campo. El emprendedor 9 investigó sobre los barcos y sus piezas, para cada barco existen diferentes tipos de piezas para poder manejarlo, no hay muchas empresas que se dediquen a esa actividad por eso, aprovecho esa oportunidad investigando e implementando medidas para poder abrir su negocio. Se ubicó en un sector en el cual hay ríos para poder probar cada pieza y gracias a su dedicación empresas privadas y del gobierno confían en su negocio. Es un negocio en el cual debes tener cuidado porque una mala pieza colocada puede ser el fin del negocio y una mala reputación para siempre.

Resultados de las encuestas

Las encuestas fueron realizadas mediante la herramienta Google forms. Considerando una escala establecida en relación con las 10 competencias de David McClelland, se envió el enlace perteneciente para que las personas que son objeto de nuestra muestra puedan darnos su opinión. Las competencias más destacadas fueron: La búsqueda de oportunidades e iniciativa con un porcentaje del 66,7%, cumplimiento de los objetivos con un 77,8%, la fijación de metas con un 88,99% y finalmente, la independencia y autoconfianza con un 88,9%. A través de las encuestas se cumple el tercer objetivo específico que se basa en identificar cuáles de estas competencias emprendedoras son las que han tenido mayor protagonismo en los emprendedores investigados y que de alguna manera incidieron en el éxito de sus negocios.

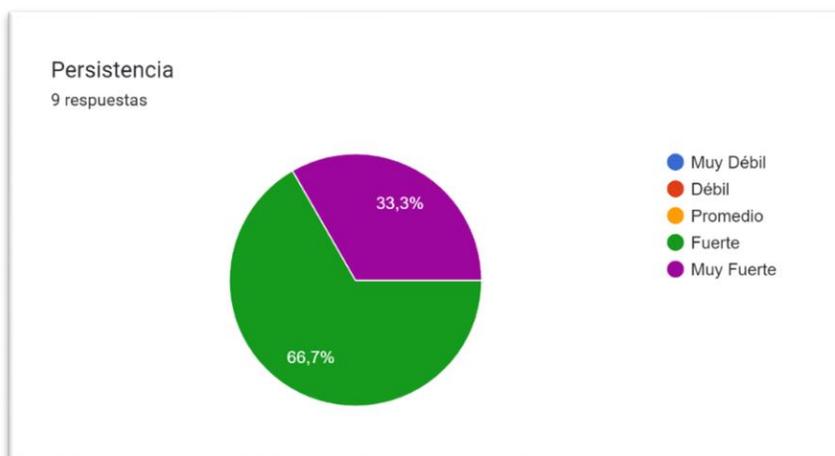
Figura 1: Búsqueda de oportunidades e iniciativa



Fuente: La Autora

En el gráfico 1: Se observan que un 66,7% de las personas encuestadas consideran que la búsqueda de oportunidad e iniciativa es muy fuerte, seguido de un porcentaje bajo de un 33.3%, es decir que los emprendedores siempre van a buscar oportunidades es la fase de consolidación para empezar un negocio propio, está orientada por el tiempo y un sentido de frustración que pasa a ser esperanza, esto va ligado a la iniciativa que siempre debe tener cada individuo

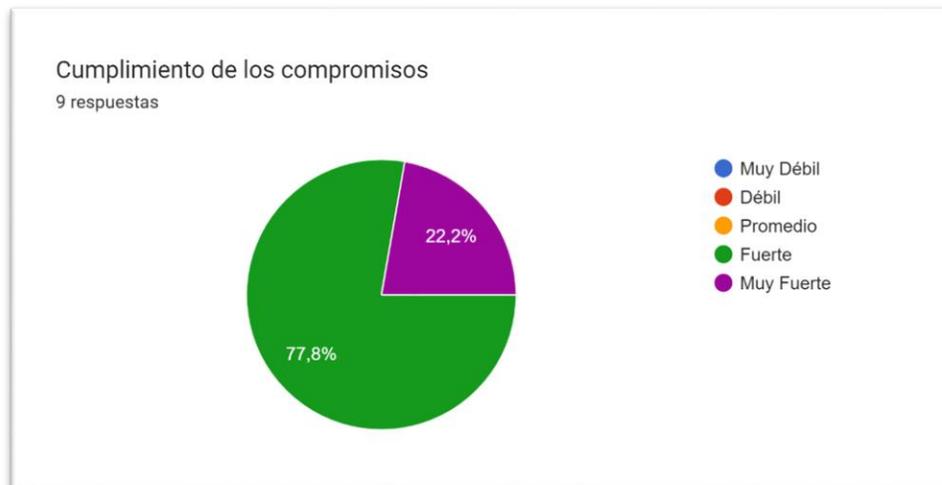
Figura 2: Persistencia



Fuente: La Autora

En gráfico 2: Se observa que los usuarios consideran que un 66.7% tienen un fuerte grado de persistencia tanto en continuar insistiendo, en ser firme y constante en su emprendimiento, seguido de un 33.3% que opina que es muy fuerte su grado de persistencia para que sus emprendimientos sean exitosos.

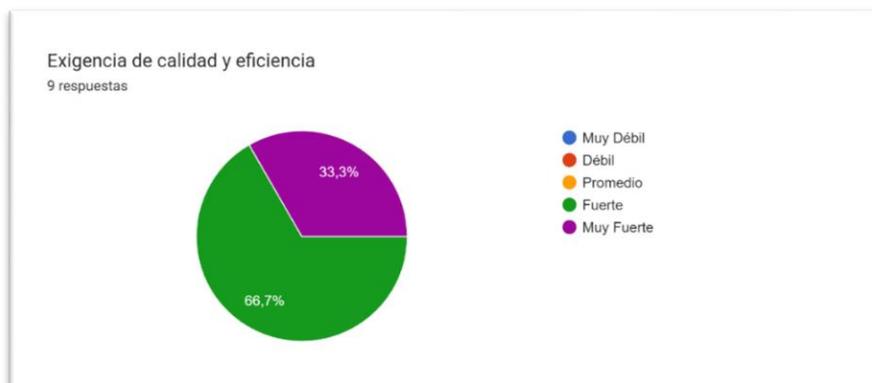
Figura 3: Cumplimiento de los compromisos



Fuente: La Autora

En el gráfico 3: La mayor parte de los encuestados tiene un cumplimiento de los compromisos fuerte con 77,28% y el 22,2% tiene un cumplimiento con los compromisos muy fuertes, es decir, para ser un emprendedor exitoso es importante cumplir con todo lo que te propongas.

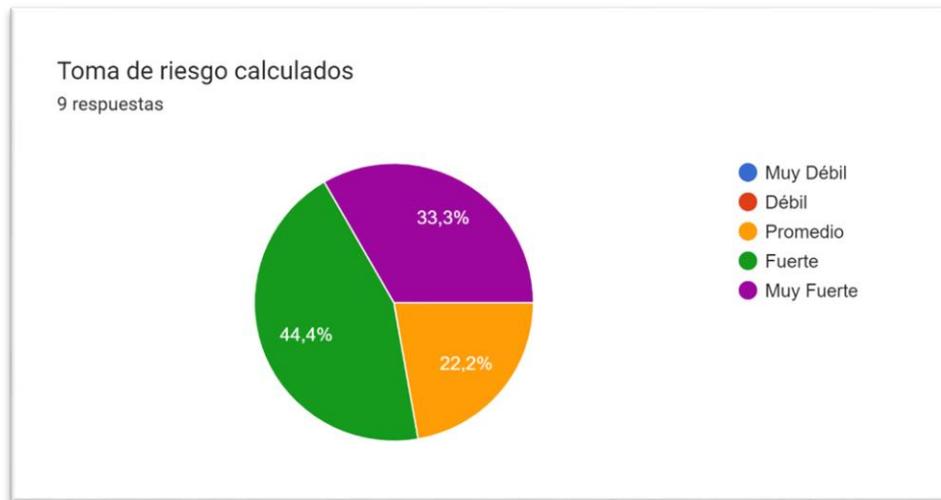
Figura 4: Exigencia de calidad y eficiencia



Fuente: La Autora

En el gráfico 4: Se ve reflejado que las personas encuestadas opinaron que la exigencia de calidad y eficiencia en los emprendedores por oportunidad es fuerte dando un resultado de 66,7% y un porcentaje promedio de 33,3%, por eso es importante demostrar la calidad que tiene su producto o servicio, la eficiencia que obtienen las personas al adquirirlo y así cumplir con las expectativas del consumidor final, puesto que, es la persona que nos va a ayudar a que nuestro negocio siga creciendo.

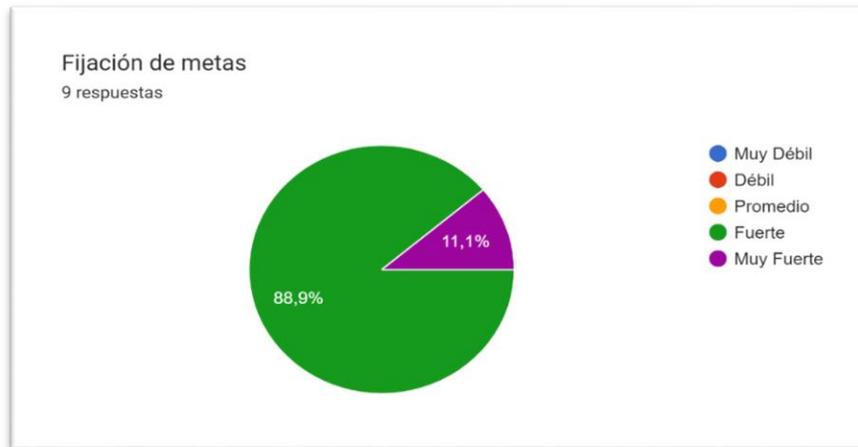
Figura 5: Toma de riesgo calculados



Fuente: La Autora

En el gráfico 5: Se visualiza que la toma de riesgos calculados se divide en 3 porcentajes importantes con 44,4% fuerte en su plan de negocio, le prosigue el 33,33% toma riesgos muy fuertes que son calculados antes de tomarlos con planes de contingencia y con un promedio inferior de 22,2% toman riesgos de una manera promedio.

Figura 6: Fijación de metas



Fuente: La Autora

En el gráfico 6: La fijación de metas es un factor importante para la evolución y el éxito en los negocios. Observamos que el 89,9% de emprendedores por oportunidad tienen sus metas claras y una fijación a cumplirlas y el resto de los usuarios con el 11,1% es muy fuerte.

Figura 7: Búsqueda de información

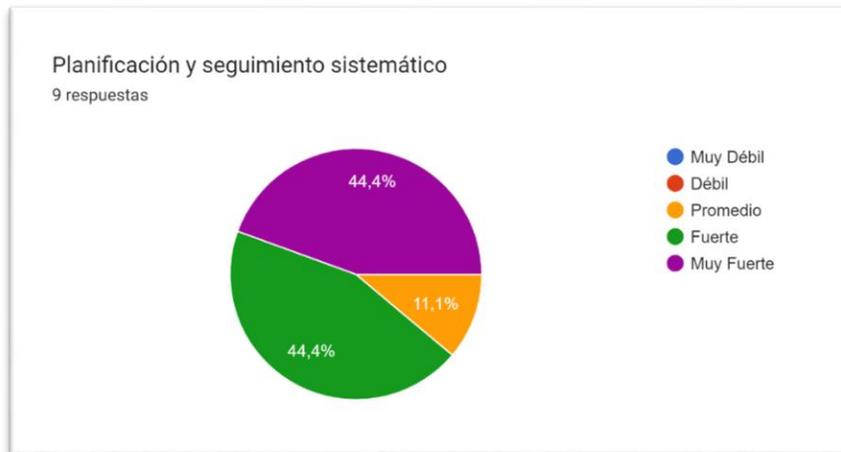


Fuente: La Autora

En el gráfico 7: Se observa que los encuestados opinaron que el 88,9% tiene un alto rango de búsqueda de información porque nos permite adelantarnos y anticiparnos a los riesgos, pero también a la competencia, y con un porcentaje inferior que busca información para solo innovar tiene un 11,1% que también puede ser un factor importante

y recomendable.

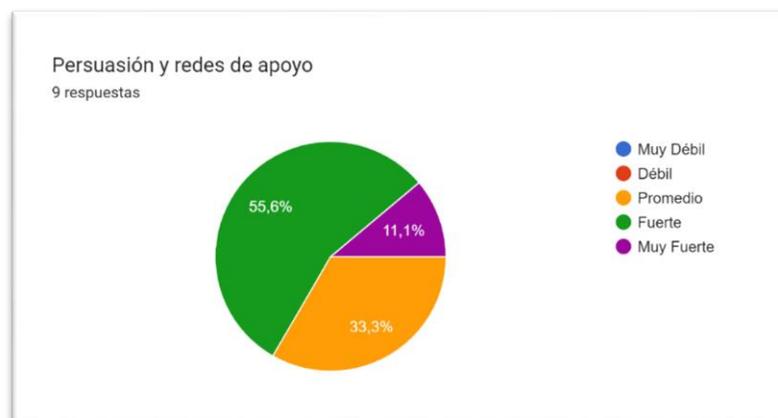
Figura 8: Planificación y seguimiento sistemática



Fuente: La Autora

En el gráfico 8: La planificación sistemática es el proceso que se debe seguir para que todo este estandarizado y vemos una igualdad entre dos opciones fuertes con el 44,4% y el 11,1% considera que es un factor promedio, es decir es importante desarrollar e implementar planes que le permitan alcanzar objetivos establecidos en el mercado

Figura 9: Persuasión y redes de apoyo

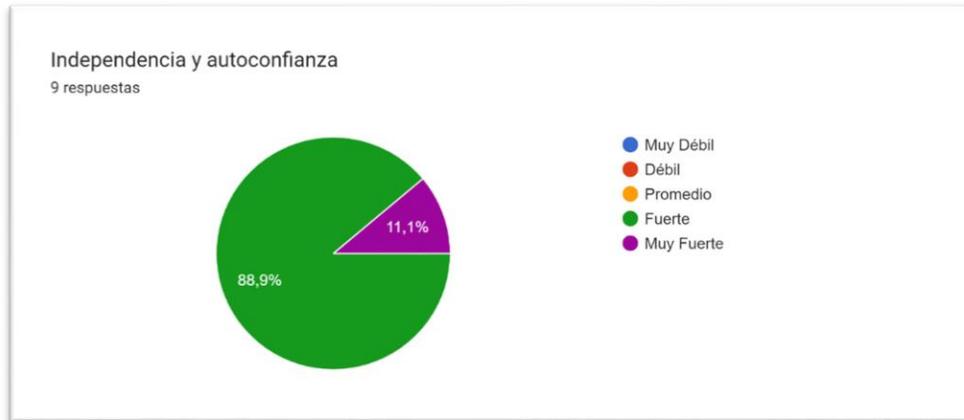


Fuente: La Autora

En el gráfico 9: Se observa que los usuarios tienen un 55,6% considera que es un factor fuerte en la persuasión y redes de apoyo sobre todo por las redes sociales que ahora

tienen un gran apego en el siglo 21, por lo consiguiente un 33,3% considera que es un factor promedio y por último el 11,1% considera que es un factor muy fuerte en convencer a otras personas para hacer acciones en conjunto que favorezcan el alcance de los objetivos propios y comunes.

Figura 10: Independencia y autoconfianza



Fuente: La Autora

En el gráfico 10: La independencia y autoconfianza es fuerte con un porcentaje de 88,9% es decir, la confianza es un factor fundamental para emprender y el 11,1% considera que es muy fuerte la independencia y autoconfianza, es decir permite a las personas emprendedoras tener el convencimiento de que uno es capaz de realizar con éxito un proyecto. Las personas emprendedoras independientes tienen seguridad, fuerza y convicción en sí mismas y en sus habilidades teniendo muy claros sus objetivos.

Conclusión

Los emprendedores por oportunidad trabajan en su constante capacitación, la mayoría se preparan tomando cursos de procesos y proyectos otros, se han dedicado a esa área en alguna etapa de su vida para poder tener organización al momento de poner en funcionamiento su negocio. Conectan sus oportunidades con sus fortalezas considerando sus experiencias laborales y las diferentes problemáticas en la sociedad para poder abrir su negocio e innovar a fin de tener diferenciación en el mercado. Este tipo de emprendedores aprovechan varias oportunidades en su entorno que les permite crecer tales como: Identificaron un producto ya creado adaptándolo a las necesidades que ellos quieran cubrir en un determinado sector, investigaron los sectores que no brindaban su idea de negocio, para poder incorporar y aprovechar al máximo ese territorio libre de competidores, el inicio de la pandemia les permitió innovar adaptándose más a la modalidad virtual de manera que les pueda facilitar la creación de procesos óptimos para automatizar las tareas y llevando así, su negocio hacía el comercio en línea,

conocieron el sector en el cual vivían, puesto que la sociedad, la zona y geografía en donde radiquen puede ofrecer oportunidades a la hora de crear un nuevo negocio. También observaron los pequeños negocios con productos no transformados, que necesitaban de un proveedor para poder transformar su producto a uno elaborado, en el sector industrial, ya que, grandes compañías no querían trabajar con estos tipos de negocios pequeños porque no tenían un volumen de producción grande, por consiguiente, ellos vieron la oportunidad de ofrecer sus servicios para estos pequeños negocios convirtiéndolos así, en clientes potenciales.

El estudio reveló que las principales competencias destacadas para este tipo de emprendedores se basaron en la búsqueda de oportunidades e iniciativa, los emprendedores expresaron que para aprovechar una oportunidad nada ni nadie debe poner límites porque el mundo está en un constante cambio y es importante adaptarse para poder seguir manteniéndose en el mercado. El cumplimiento de los compromisos para cumplir los objetivos los ayudó a determinar las proyecciones esperadas para el año de inicio y para los años futuros de su operación comercial, porque estos emprendimientos aplican una visión sólida encaminada hacia el éxito, para eso utilizaron herramientas como planes de contingencia para estudiar lo interno y externo que pudo pasar en su entorno. Además, es importante demostrar la calidad que tiene su producto o servicio, los beneficios que obtienen las personas al adquirirlo y así cumplir con las expectativas del consumidor final, puesto que, es la persona que los ayuda a que su negocio siga creciendo. Los emprendedores consideraron que la búsqueda de información es una competencia importante porque nunca hay que dejar de actualizarse y de prepararse para cualquier contratiempo que pueda pasar en el negocio. La fijación de metas son su ayuda para establecer los objetivos en su emprendimiento, y así establecieron el camino correcto para convertirnos en emprendedores exitosos. Finalmente, la independencia y autoconfianza permitieron a los emprendedores tener una motivación hacia el logro porque están creyendo en sí mismos para poder realizar con éxito una determinada tarea o misión y tomar decisiones que los ayuden a crecer, confiando en sus capacidades y opiniones.

BIBLIOGRAFÍA

- Amaya, C., Barrágan, E., Cumbicus, A., Chuya, J., Ojeda, S., & Pita, A. (11 de Diciembre de 2020). *Análisis del impacto de la pandemia del coronavirus (COVID-19) sobre el estado del emprendimiento entre los jóvenes de 18 a 30 años ubicados en Quito, Machala, Loja y Guayaquil*. Obtenido de jóvenes e informalidad laboral: <https://informalidadjuvenil.org/wp-content/uploads/2021/02/Analisis-del-impacto-de-la-pandemia-del-coronavirus-sobre-el-estado-de-emprendimiento-.docx-1.pdf>
- Llanos Encalada, M., Llanos Encalada, M. d., Armas Ortega, Y. M., Bravo García, M. K., & Ron Amores, R. E. (2019). *Realidades de los modelos de emprendimientos en los recintos del Cantón Samborondón*. Universidad Tecnológica ECOTEC. doi:10.21855/librosecotec.37
- Sumba-Bustamante, R., Almendariz-Gonzalez, S., Baque-Chancay, C., & Aliatis-Bravo, V. (2020). Emprendimientos en tiempo de covid-19: De lo tradicional al comercio electrónico. *Revista Científica FIPCAEC (Fomento De La investigación Y publicación En Ciencias Administrativas, Económicas Y Contables)*, 5(4), 137-164. doi:<https://doi.org/10.23857/fipcaec.v5i4.300>
- Virginia Lasio, M. A. (2019). Monitoreo Ecuador 2019. *Global Entrepreneurship Monitor- GEM*, 9(8), 65. Obtenido de <https://revista.redipe.org/index.php/1/article/view/1049/952>
- Zamora-Boza, C. (. (2020). La pandemia deja al 83 % de los trabajadores en Ecuador en el desempleo o con condiciones precarias. *El País*, 9(8). Obtenido de <https://revista.redipe.org/index.php/1/article/view/1049/952>
- Zamora-Boza, C. (2018). La importancia del emprendimiento en la economía: el caso de Ecuador. *Revista ESPACIOS*, 39(07), 15. Obtenido de <https://www.revistaespacios.com/a18v39n07/a18v39n07p15.pdf>
- AEI Ecuador. (2020). *AEI*. Obtenido de AEI: <https://www.aei.ec/>
- AEI, E. (2020). *aei.ec*. Obtenido de aei.ec: <https://www.aei.ec/>
- Alberto Moreno. (2021). Evolución del marketing en medio de la pandemia. *Revista Empresarial*.
- Ana Hernandez. (27 de Marzo de 2018). *Ana Hernandez Heredia* . Obtenido de Ana Hernandez Heredia : <https://www.anahernandezserena.com/entrena-las-10-competencias-del-emprendedor-de-exito/>
- Andrés Valenzuela. (Febrero de 2021). *Scielo*. Obtenido de Scielo: <https://www.scielo.cl/pdf/infotec/v32n1/0718-0764-infotec-32-01-209.pdf>
- Asencio, E. (2013). *Empresa e Iniciativa Emprendedora*.
- Augusto Baptista . (24 de 07 de 2019). *EducaWeb* . Obtenido de EducaWeb: <https://www.educaweb.com/noticia/2019/07/24/competencias-emprendimiento-18874/>

- Avilés, S. (15 de Julio de 2015). *TodoStartups*. Obtenido de TodoStartups:
<https://www.todostartups.com/emprendedores/actualidad/que-nos-motiva-a-emprender>
- Barzola, J. (2020). *Análisis del crecimiento de los emprendimientos dinámicos en la ciudad de Guayaquil*.
- Bernal, R. (Marzo de 24 de 2022). *Características del emprendedor*. Obtenido de International Coaching:
<https://www.international-coaching-institute.com/el-mejor-libro-para-emprender/>
- Brown, D. (2018). *The Entrepreneurs Guide: Best Selling Entrepreneur Book (Vol. 1)*.
- Calderon. (2016). *The hypothetical-deductive method or the inference to the best explanation: the case of the theory of evolution by natural selection*.
- (2016). *Comisión Económica para América Latina y el Caribe*.
- Croucher, & Cronn-Mills. (2018). *Understanding communication research methods: A theoretical and practical approach*.
- Dolores Garzón. (10 de febrero de 2004). *Aula Virtual*. Obtenido de Aula Virtual:
https://aulavirtual.agro.unlp.edu.ar/pluginfile.php/42537/mod_resource/content/1/Eval%20cuant%20perfil%20emprendedor.pdf
- Ecuador., A. (2020). *aei.ec*. Obtenido de aei.ec: <https://www.aei.ec/>
- Efe Aenolastname . (31 de Diciembre de 2014). *América Economía*. Obtenido de América Economía:
<https://www.americaeconomia.com/articulos/notas/la-persistencia-es-clave-para-tener-un-emprendimiento-exitoso-dice-experto>
- Ejecutivo, D. (2020). *REGLAMENTO GENERAL A LA LEY ORGÁNICA DE*. Ecuador: Lexis Finder.
- Ekos. (23 de Julio de 2020). *EkosNegocios*. Obtenido de EkosNegocios:
<https://www.ekosnegocios.com/articulo/en-ecuador-en-2019-emprendieron-3-6-millones-de-habitantes>
- Emprendedores*. (21 de Julio de 2020). Obtenido de Emprendedores:
<https://www.emprendedores.es/crear-una-empresa/competencias-emprendedor-motivacion-uncdad/>
- Emprendedores.es. (21 de Julio de 2020). *Emprendedores*. Obtenido de Emprendedores:
<https://www.emprendedores.es/crear-una-empresa/competencias-emprendedor-motivacion-uncdad/>
- ENEMDU. (2021). *Encuesta Nacional 2021*. INEC.

Escuela de emprendedores. (6 de Octubre de 2014). *La Escuela de Emprendedores*. Obtenido de La Escuela de Emprendedores: <https://www.laescueladeemprendedores.com/el-compromiso-en-el-emprendedor/>

Espae Espol. (20 de OCTUBRE de 2020). *Principales políticas a implementar por el covid 19*. Ecuador: Espae, Espol. Obtenido de GEM: https://www.espae.edu.ec/wp-content/uploads/2021/02/GEM_Ecuador_2019.pdf

Espinoza, J. (2015). *METODOLOGÍA PARA LA DETERMINACIÓN DE NECESIDADES DE FORMACIÓN PARA LA GESTIÓN DE LOS EMPRENDIMIENTOS DEL GRUPO CAMARONERO CHAMPMAR S.A.*

Espol. (15 de Julio de 2020). *Escuela Politecnica Superior del Litoral*. Obtenido de Escuela Politecnica Superior del Litoral: <https://www.espol.edu.ec/es/noticias/en-ecuador-en-el-2019-emprendieron-alrededor-de-36-millones-de-habitantes>

Esquivias, M. (2004). *CREATIVIDAD: DEFINICIONES, ANTECEDENTES Y APORTACIONES*.

Evan&Go. (5 de Mayo de 2021). *Evalandgo*. Obtenido de Evalandgo: <https://www.evalandgo.com/es/ayuda/blog/Actualidades-Eval-GO/366/Que-es-una-encuesta-y-para-que-sirve>

Fabara, C. (2018). *derechoecuador.com*. Recuperado el 03 de 06 de 2022, de <https://derechoecuador.com/leyes-y-los-microemprendimientos/>

Herrera, C., & Montoya, L. (2013). *El emprendedor: una aproximación a su definición y caracterización*.

Hidalgo, Carlos. (2021). *DIAGNÓSTICO SOCIOECONÓMICO DE LOS PROPIETARIOS DE MICROEMPRESAS UBICADAS EN LA CIUDADELA PANORAMA, CANTÓN DURÁN, PROVINCIA DEL GUAYAS*.

INEC. (2010). *issuu.com*. Obtenido de https://issuu.com/buen-vivir/docs/agenda_zonal_8

INEC. (2016). *Directorio de empresas y establecimientos 2015*.

Inés Cortazzo. (2016). *Técnicas y estrategias de investigación cualitativa*. Obtenido de Técnicas y estrategias de investigación cualitativa: http://sedici.unlp.edu.ar/bitstream/handle/10915/53686/Documento_completo__-%20Cortazzo%20CATEDRA%20.pdf-PDFA.pdf?sequence=1

Lasio Virginia. (20 de OCTUBRE de 2020). *GEM*. Ecuador: Espae Escuela de negocios. Obtenido de GEM: https://www.espae.edu.ec/wp-content/uploads/2021/02/GEM_Ecuador_2019.pdf

Lawal, F., Worlu, R., & Ayoade, O. (2016). *Critical Success Factors for Sustainable Entrepreneurship in SMEs: Nigerian Perspective*.

Llanos, M. (2019). *REALIDADES DE LOS MODELOS*.

Maya-Carrillo, A. M. (2016). Emprendimiento por oportunidad en el contexto del cambio de la matriz productiva: una estrategia innovadora- Ecuador. *Emprendimiento por oportunidad en el contexto del cambio de la matriz productiva: una estrategia innovadora- Ecuador*.

Melbin Asprilla. (22 de Julio de 2020). *Ventas y Mercadeo*. Obtenido de Ventas y Mercadeo: <https://ventasymercadeo.co/emprender-por-necesidad/#:~:text=El%20emprendimiento%20por%20oportunidad%2C%20se,en%20constante%20cambio%20y%20ajuste>.

Nuñez, M. (2016). *Noción de emprendimiento para una formación escolar en competencia emprendedora*.

Ovalles, L., Moreno, Z., Olivares, M., & Silva, H. (2018). *Habilidades y capacidades del emprendimiento: un estudio bibliométrico*.

Palomo, M. T. (2007). *Liderazgo y Motivación de Equipos de Trabajo*.

Planificación., S. T. (2018). www.planificacion.gob.ec. Recuperado el 02 de 06 de 2022, de <https://www.planificacion.gob.ec/zona-de-planificacion-8/>

Pozo, J. F. (2016). *Análisis del desempleo y subempleo en el Ecuador y su impacto en las condiciones de vida de la población urbana, período 2007-2014*.

PWC. (2020). *E-commerce en el Ecuador*. Obtenido de E-commerce en el Ecuador : <https://www.pwc.ec/es/publicaciones/assets/e-commerce-ecuador.pdf>

Sanchez, D. (2012). *Análisis del emprendedor y del emprendimiento de éxito en el Ecuador para incentivar la creación de una red de Inversionistas Angeles en Quito*.

Sergio Pulgarin. (13 de Diciembre de 2013). *Universidad del rosario*. Obtenido de Universidad del rosario : <https://www.urosario.edu.co/getattachment/Administracion/ur/Investigacion1/ur/Grupo-de-Investigacion/Proyectos/5--Caracterizacion-del-perfil-emprendedor-de-los-estudiantes-de-la-Universidad-del-Rosario.pdf>

Simpeh, K. (2011). *Entrepreneurship theories and Empirical research: A Summary Review of the Literature*.

Toledo, M. F. (2019). *Proyecto de Investigación previo a la obtención del título de Licenciada en Ciencias de a Educación, Profesora de Ciencias Sociales*.

Universo, D. E. (2016). *El Ecuador es el país que más emprende en el mundo*.

Universo, D. E. (s.f.). *www.eluniverso.com*. Recuperado el 02 de 06 de 2022, de <https://www.eluniverso.com/guayaquil/2018/10/07/nota/6986654/ecuador>

Useche-Aguirre, D. M. (2021). Retos y desafíos del emprendimiento ecuatoriano,. *Revista de Ciencias de la Administración y Economía*, 16.

Victoria Schvartzman. (6 de Febrero de 2004). *ucipfg*. Obtenido de ucipfg: https://www.ucipfg.com/Repositorio/MIA/MIA-06/Gestio_uen_por_comptetencias.pdf

Villacres, R. (2017). *Situacion del emprendimiento y sus alcances en el Ecuador*.

Zambrano, D. (2019). *CARACTERIZACIÓN DE LA INTENCIÓN EMPRENDEDORA EN PROFESIONALES DE LA CIUDAD DE GUAYAQUIL*.

ZAMORA-BOZA, C. S. (2018). La importancia del emprendimiento en los emprendimientos en la economía del Ecuador . *Espacios* , 12.

2. ANEXOS

Plantilla de la entrevista

Objetivo: El objetivo de la entrevista es determinar la evolución principal que inciden en el inicio de su negocio hasta la fecha para que puedan tener éxito y que oportunidades específicas se aprovechó para su evolución para el beneficio de los emprendedores actuales y a los que tienen intención de emprender por oportunidad.

GUÍA PARA LA REALIZACIÓN DE ENTREVISTAS A EMPRENDEDORES

Mayo 18 de 2022

DATOS INFORMATIVOS DEL ENTREVISTADO:

Nombre completo:

Número de celular:

Correo electrónico:

Nivel de educación o estudios (bachillerato, tercer nivel, cuarto nivel)

Título de tercer nivel obtenido:

Título de cuarto nivel obtenido:

Cargo que ocupa en la empresa:

DATOS INFORMATIVOS SOBRE LA EMPRESA:

Nombre del emprendimiento, empresa o negocio:

Area o sector donde actúa:

Tipo de emprendimiento (persona natural o jurídica, especificar tipo de compañía):

Modelo o línea de negocio:

Productos o servicios que ofrece:

Fecha de constitución o inicio de la empresa:

Número de socios:

PREGUNTAS SOBRE EL INICIO DEL NEGOCIO:

¿Considera que su negocio se inició por una necesidad o por una oportunidad?

¿Cómo se inició el negocio?

¿Qué oportunidad específica considera que se aprovechó?

PREGUNTAS SOBRE LA EVOLUCIÓN DEL NEGOCIO:

¿Cómo ha evolucionado su negocio desde sus inicios hasta la fecha?

¿Cuáles considera que han sido los factores determinantes en su evolución?

¿Qué factores, tanto propios como externos, considera que hubieran sido necesarios para mejorar la evolución de su empresa?

¿Qué aprendizajes podría rescatar de su experiencia emprendedora lograda hasta el momento?

EXPERIENCIAS PREVIAS EMPRENDEDORAS

¿Tuvo alguna experiencia previa emprendedora antes del negocio actual? Si la respuesta es afirmativa comente cuándo ocurrió, describa de qué se trató el negocio, si éste aún continúa y cómo fue esta experiencia incluyendo los aprendizajes adquiridos.

GUÍA PARA LA ENTREVISTA A EXPERTOS EN EMPRENDIMIENTOS

DATOS GENERALES DEL ENTREVISTADO:

NOMBRES COMPLETOS:

CARGO:

INSTITUCIÓN:

CORREO ELECTRÓNICO:

NÚMERO DE CELULAR:

GUÍA DE PREGUNTAS:

- ¿Qué tipo de emprendimiento considera que predomina más en nuestro país y particularmente en Guayaquil? ¿Los de necesidad o los de oportunidad y por qué?
- ¿Cómo ha visto la evolución de los emprendimientos por oportunidad en los últimos años?
- ¿Que caracteriza, según su criterio, a un emprendimiento por oportunidad?
- ¿Considera importante que se fomenten más en el país los emprendimientos por oportunidad que los de necesidad? ¿Por qué?
- ¿Dentro de su rol de impulsador (a) de emprendimientos en la institución para la cual colabora, han existido casos de emprendimientos por oportunidad que hayan nacido en los últimos años? Si la respuesta es afirmativa, Podría comentar los casos de emprendimientos generados especificando cómo nacieron éstos, ¿qué oportunidad considera que fue detectada y cómo han evolucionado tales emprendimientos?
- ¿Qué aspectos considera que podrían favorecer los emprendimientos por oportunidad en nuestro país?

Plantilla de la encuesta

El objetivo de la entrevista es determinar las competencias principales para ser un emprendedor exitoso.

Competencia emprendedora	Muy débil		Débil		Promedio		fuerte		Muy fuerte		TOTAL
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
1.La búsqueda de oportunidades e iniciativa.											0
2.Persistencia.											0
3. Cumplimiento de los compromisos.											0
4. Exigencia de calidad y eficiencia.											0
5. Toma de riesgos calculados.											0
6. Fijación de metas.											0
7. Búsqueda de información. .											0
8. Planificación y seguimiento sistemático.											0
9. Persuasión y redes de apoyo.											0
10. Independencia y autoconfianza.											0
TOTAL											0
PROMEDIO											0

Resultados de las entrevistas

Entrevistado # 1

Nombre: Denis Danilo Navarro

Correo: Danilo.navarro.ec@gmail.com

Número de celular: 0982921254

Título de tercer nivel: Ingeniero comercial con mención en finanzas

Título de cuarto nivel: Magister en finanzas y proyectos corporativos

Cargo que ocupa en la empresa: Propietario-Gerente

Datos sobre la empresa

Nombre del emprendimiento: Joyería Maqui Jerry.

Área o sector donde actúa: Norte

Tipo de emprendimiento: Natural

(Persona natural o jurídica)

Modelo o línea de negocio: Joyería

Productos o servicios que ofrece: Oro y plata

Fecha de inicio: 1/12/2019

Número de socios: 2

Preguntas sobre el inicio del negocio

- ¿Considera que su negocio se inició por una necesidad o por una oportunidad?

Oportunidad

- **¿Cómo se inició el negocio?**

Trabajando en un negocio del mismo tipo, fui aprendiendo y resulto interesante la joyería, sobre todo por su delicadeza y el mantenimiento de cada una de sus piezas. Es importante saber sobre que material se trabaja para poder brindarle un buen servicio al cliente.

- **¿Qué oportunidad específica considera que se aprovechó?**

Considero que aproveché mi antiguo trabajo en donde aprendí sobre joyería y en mano a mi carrera que son las finanzas decidí abrir mi propio negocio. Sobre todo, observe mi entorno y la mayoría de las joyerías son de marcas reconocidas suelen ser demasiado caras para algunas personas. Sin embargo, estudié el mercado, pude notar que la mayoría de las joyerías no daban un producto de calidad, también grandes joyerías se basaban en cobrar por su marca no por la pieza y vi un nicho de mercado en el cual podía entrar ya que, mi producto es mejor, con mejores costos y mayor durabilidad.

Realice una proyección de lo que esperábamos ganar en el año de inicio y una proyección futura que es necesario para todo tipo de negocio.

Preguntas sobre la evolución de su negocio

- **¿Como ha evolucionado su negocio desde sus inicios hasta la fecha?**

Empezamos con 5 clientes y ahora nuestra cartera evoluciono a 3500 aproximadamente y esto fue gracias a las diferentes personas que recomiendan nuestro emprendimiento, y emprendimientos más pequeños que desean una joyería de un muy buen material para venderlas, las redes sociales fue un factor fundamental para estos años porque antes manejábamos catálogos en físico ahora podemos tenerlos también digital.

Además, hemos adaptado nuestro negocio a la tendencia de joyerías actuales no solo las personas mayores usan accesorios de alta gama también los jóvenes quieren sentirse empoderados y crear un estilo propio con las diferentes piezas que tenemos.

- **¿Cuáles considera que ha sido los factores determinantes en su evolución?**

La constancia y motivación para alcanzar el éxito en mi emprendimiento es una forma de determinar mi evolución porque me permite adquirir un mayor compromiso para poder manejar mi negocio. Tuve que adaptarme a las redes sociales y a los diferentes medios tecnológicos que usamos actualmente par estar manejando las diferentes redes sociales, conocer los métodos rápidos y seguros para los pagos en línea. Estos son los diferentes factores que han hecho que nosotros nos mantengamos aún en el mercado y con una buena cartera de clientes.

- **¿Qué factores tanto propios como externos, considera que hubieran sido necesarios para mejorar la evolución de su empresa?**

La economía del país.

Para poder realizar nuestros diferentes tipos de joyería debemos comprar productos del extranjero y a veces sale muy costoso poder comprarlos

- **¿Qué aprendizaje podría rescatar de su experiencia emprendedora lograda hasta el momento?**

Emprender requiere mucha disciplina, constancia en muchas áreas tanto a nivel personal como profesional. Necesitas de persistencia y de un alto sentido de responsabilidad para que cada producto llegue a la mano del cliente sin ninguna novedad.

Entrevistado # 2

Nombre: Carol Loor Roca

Correo: Cloor@gmail.com

Número de celular: 0998011648

Título de tercer nivel: Ingeniera en auditoria

Título de cuarto nivel: Magister en mejoramiento de procesos

Cargo que ocupa en la empresa: Propietario-Gerente

Datos sobre la empresa

Nombre del emprendimiento: Nueva Visión

Área o sector donde actúa: Sur y Centro

Tipo de emprendimiento: Natural

(Persona natural o jurídica)

Modelo o línea de negocio: Salud visual

Productos o servicios que ofrece: Lunas oftálmicas, productos ópticos, monturas

Fecha de inicio: 3/07/2018

Número de socios: 2

Preguntas sobre el inicio del negocio

- **¿Considera que su negocio se inició por una necesidad o por una oportunidad?**

Oportunidad

- **¿Cómo se inició el negocio?**

El negocio lo inicié con mi esposo al ser el oftalmólogo y yo saber de procesos y organización de proyectos vimos una oportunidad para iniciar nuestro emprendimiento porque en el sector sur que fue donde iniciamos no había muchas ópticas y las ópticas que había eran con lentes de muy mala calidad, porque investigamos el mercado y nos pudimos dar cuenta de esa necesidad que tenían las personas en ese sector y con una buena organización y productos que se ajuste a nuestro mercado objetivo.

- **¿Qué oportunidad específica considera que se aprovechó?**

El sector óptico no brindaba un buen asesoramiento al cliente y nos dimos cuenta por testimonios de clientes nuevos que han ido a otras ópticas que quedaban por el mismo sector. Aunque, no había muchas ópticas igual el servicio era muy malo.

Siempre tratamos de dar lo mejor para nuestro cliente por eso, siempre realizamos una guía de cómo tratarlos, preparación de nuestros colaboradores para responder las dudas

de nuestros consumidores finales. Nosotros nos manejamos con productos de calidad, también nos apoyamos de tecnología que nos permiten ver la vista de nuestros clientes con una mayor profundidad y constantemente estamos preparándonos con nueva información que pueda surgir día a día correspondiente a nuestro mercado.

Preguntas sobre la evolución de su negocio

- **¿Como ha evolucionado su negocio desde sus inicios hasta la fecha?**

Considero, que hemos evolucionado compartiendo una planificación y seguimiento que nos permite que nuestro personal maneje un proceso estandarizado para cada compra o asesoramiento. Cada problema tiene un proceso a seguir para que el cliente se vaya con una satisfacción y confianza en nuestro producto y servicio. Nos caracterizamos por ofrecerle al cliente una experiencia relacional afectiva que se sientan cómodos con sus lentes, atención de primera mano y ofrecerles solución porque para cada tipo de ojitos hay tipos de lentes.

Implementamos el comercio en línea y las diferentes pasarelas de pago que hay en la actualidad para que el cliente se sienta más cómodo en escoger una forma de pago que sea confiable. Usamos las redes sociales y vemos los analytics que nos proporciona cada red social para saber qué tipo de armazón llama más la atención de nuestro cliente.

- **¿Cuáles considera que ha sido los factores determinantes en su evolución?**

La constancia de estar manejando ver las tendencias de los modelos de lentes actuales tanto para niños, jóvenes y adultos aparte de adaptarse a la economía de nuestros usuarios y manejar una política de garantía para ofrecerle a nuestros clientes mayor seguridad. Esto nos permite saber y dar conocer los riesgos que tienen cada tipo de armazón ya que, un armazón de alta gama será más duradero que un armazón de baja gama, esto también implica lo luna de los lentes por eso, nos manejamos con un catálogo y explicamos a los clientes sobre los tipos de lunas existentes que manejamos en nuestro negocio.

- **¿Qué factores tanto propios como externos, considera que hubieran sido necesarios para mejorar la evolución de su empresa?**

La economía del país.

Apoyo al sector óptico correspondiente a la municipalidad de Guayaquil.

Proceso legal antes de abrir un negocio

Reducción de personas empíricas que solo dañan la visión de los pacientes porque no son preparados para tener una óptica.

- **¿Qué aprendizaje podría rescatar de su experiencia emprendedora lograda hasta el momento?**

Puedo rescatar la paciencia es algo vital en nuestro negocio saber cómo manejar a cada cliente y aprender sobre las diferentes situaciones con cada uno, la fijación de metas claras a las que queremos llegar y poder determinar recursos para lograrlo.

Entrevistado # 3

Nombre: Luis Eduardo Parrales Gutiérrez

Correo: Luis.parrales73@gmail.com

Número de celular: 0982921254

Título de tercer nivel: Analista de Sistemas

Cargo: Propietario-Gerente

Datos sobre la empresa

Nombre del emprendimiento: STAFF GESTION S.A

Área o sector donde actúa: Norte, Sur

Tipo de emprendimiento: Natural

(Persona natural o jurídica)

Modelo o línea de negocio: Tecnología

Productos o servicios que ofrece: Desarrollo de software, apps, webs

Fecha de inicio: 3/12/2019

Número de socios: 1

Preguntas sobre el inicio del negocio

- **¿Considera que su negocio se inició por una necesidad o por una oportunidad?**

Oportunidad

- **¿Cómo se inició el negocio?**

El negocio lo inicié porque estaba trabajando en una Fintech y aprendí varios lenguajes nuevos de programación y uso de blockchain en las diferentes tecnologías de la información y vi la oportunidad de emprender correspondiente a todo lo aprendido porque mis amigos me decían que por favor les ayudé a crear apps o levantar la estructura para una aplicación fuerte, entonces decidí abrir mi propio negocio.

- **¿Qué oportunidad específica considera que se aprovechó?**

Aprovechamos la pandemia porque en ese momento lo que más querían las compañías es que sus trabajadores se adapten al teletrabajo, generando así sitios webs de capacitación para los trabajadores y aplicaciones que ayuden a mantenerse todos conectado en un mismo servidor. Dependiendo del número de personas en la compañía se programa el servidor.

Preguntas sobre la evolución de su negocio

- **¿Como ha evolucionado su negocio desde sus inicios hasta la fecha?**

En lo personal considero que mi negocio ha evolucionado por mi independencia y autoconfianza porque para abrir un negocio no solo necesitas la parte monetaria, también necesitas creer en ti mismo, Por eso nos esforzamos para brindar un servicio de calidad y añadir personal que conozcan algunos lenguajes de programación tanto actuales como antiguos que son necesarios para todo tipo de empresas que tengan su sistema operativo propio o que necesiten que creamos uno adaptable para el personal que tengan.

Ayudando a la automatización de recursos que antes se hacían con una persona ahora

puedes hacerlo más rápido con tecnología de alta gama.

Dar a conocer la empresa en las redes sociales y en los sitios web es de vital importancia para poder surgir. Implementar los diferentes métodos tecnológicos para una negociación ya que no importante tener a alguien cara a cara sino reunirnos por vía zoom acordar el contrato y comenzar a trabajar es lo más óptimo.

- **¿Cuáles considera que ha sido los factores determinantes en su evolución?**

El aprendizaje, en el mundo de la tecnología en programación es muy importante y decisivo porque es difícil crear un programa si tu conoces los lenguajes o los programas necesarios para levantar un proceso operativo en una empresa.

A nosotros como empresa el COVID fue una oportunidad porque se crearon más empresas y emprendimientos basados en el e-commerce y tuvimos la oportunidad de hacer las aplicaciones y los procesos tecnológicos de algunos de ellos.

- **¿Qué factores tanto propios como externos, considera que hubieran sido necesarios para mejorar la evolución de su empresa?**

La base legal en Ecuador correspondiente a piratas tecnológicas es muy escasa, casi nula no hay como protegerse de ellos.

Producción en el sector tecnológico no veo de parte del gobierno.

- **¿Qué aprendizaje podría rescatar de su experiencia emprendedora lograda hasta el momento?**

Emprender te da la oportunidad de crecer, innovar y de crear diferentes productos y tener mayor inversión y producción para el país. Probar la calidad de cada aplicación realizada es de vital importancia para que la empresa que nos contrató se sienta segura que el consumidor final entenderá la aplicación sin ningún impedimento.

Entrevistado # 4

Nombre: Cristhian Hidalgo

Correo: chichobox@gmail.com

Número de celular: 09963152527

Título de tercer nivel: Médico General

Cargo: Propietario-Gerente

Datos sobre la empresa

Nombre del emprendimiento: Southfit Box

Área o sector donde actúa: Sur

Tipo de emprendimiento: Natural

(Persona natural o jurídica)

Modelo o línea de negocio: Crossfit

Productos o servicios que ofrece: Entrenamiento basado en cardio

Fecha de inicio: 3/12/2020

Número de socios: 1

Preguntas sobre el inicio del negocio

- **¿Considera que su negocio se inició por una necesidad o por una oportunidad?**

Oportunidad

- **¿Cómo se inició el negocio?**

El negocio lo inicié porque en ese tiempo trabajaba en un hospital de turno en la tarde y noche y la única manera de hacer ejercicio fue de mañana. Entonces decidí hacerlo fuera de mi casa en mi portal.

Cabe recalcar que siempre he practicado crossfit y he sido entrenador con diferentes cursos habilitados para esa profesión.

A medida que la pandemia avanzaba y no podían ir al gym varios de mis amigos practicaban conmigo en mi casa y después se fue corriendo la voz y cada vez éramos más y decidí invertir en un local adecuado para poder practicar, contratar más personal para poder abrir en todos los horarios y más entrenadores que ayuden a poder crecer, brindar las mejores recomendaciones para las personas. También en el área en donde se encuentra mi crossfit no hay ningún gym ni tampoco ningún centro de actividad para realizar ejercicios.

- **¿Qué oportunidad específica considera que se aprovechó?**

Aproveché la pandemia para poder entrenar gente y en el sector en donde estoy ubicado no hay ningún lugar para hacer ejercicios solo el mío, de igual manera es importante innovar para que las personas sean fieles a mi cross y nos recomienden a más personas. Aunque mi crossfit está ubicado en el sur, viene gente de todo tipo de sector porque gracias a mis estudiantes y el marketing digital nos hemos dado a conocer a más gente.

Preguntas sobre la evolución de su negocio

- **¿Como ha evolucionado su negocio desde sus inicios hasta la fecha?**

Hemos evolucionado añadiendo más maquinaria y entrenadores con alta capacidad especializados en niños, jóvenes y adultos. Hemos implementado el uso de las redes sociales para darnos a conocer y en más máquinas tecnológicas que ayuden a las personas poder sentirse seguras porque las máquinas tradicionales pueden ser un poco pesadas para algunas personas.

- **¿Cuáles considera que ha sido los factores determinantes en su evolución?**

Determinación y persistencia porque cada persona tiene un cuerpo diferente y al ser entrenador debes buscar lo mejor para tus alumnos y no verlos como un cliente más.

Debes verlos como personas que quieren cambiar su estilo de vida y debes ayudarlos y motivarlos en ello.

- **¿Qué factores tanto propios como externos, considera que hubieran sido necesarios para mejorar la evolución de su empresa?**

Hay muchas personas que contratan entrenadores que no están capacitados para asesorar a la gente y por eso la gente le tiene miedo a los gimnasios.

- **¿Qué aprendizaje podría rescatar de su experiencia emprendedora lograda hasta el momento?**

El crecimiento es importante creer en ti te llevara muy lejos y aprovechar las oportunidades y buscar iniciativa para poder seguir emprendiendo. La fijación de metas para alcanzar nuestro objetivo principal es un factor muy importante que me ha ayudado a creer en mí y planificar de qué manera voy a llegar.

Entrevistado # 5

Nombre: Xavier Saltos

Correo: sheyjav@info.currency.com

Número de celular: 0998 148 6172

Título de tercer nivel: Ingeniero Mecánico

Cargo: Propietario-Gerente

Datos sobre la empresa

Nombre del emprendimiento: Taller Multimarca Sheyjav

Área o sector donde actúa: Norte

Tipo de emprendimiento: Natural

(Persona natural o jurídica)

Modelo o línea de negocio: Mecánica

Productos o servicios que ofrece: Diseño, construcción y mantenimiento

Fecha de inicio: 4/02/2018

Número de socios: 2

Preguntas sobre el inicio del negocio

- **¿Considera que su negocio se inició por una necesidad o por una oportunidad?**

Oportunidad

- **¿Cómo se inició el negocio?**

El negocio lo inicié porque mi papá es ingeniero mecánico y siempre ha trabajado en el diseño, construcción y mantenimiento de todo tipo de maquinaria que tenga que ver con vehículos es un experto en eso.

Entonces, en ese tiempo yo estaba trabajando para una importante empresa dedicada al arreglo de carros, entonces decidí iniciar el negocio tomé cursos sobre proyectos y procesos para saber dónde estamos y hacia dónde queremos ir.

- **¿Qué oportunidad específica considera que se aprovechó?**

Aprovechamos que en la ciudadela donde vivimos no hay ningún taller mecánico y al ser amigos de todos ahí pusimos nuestro negocio porque confían en nosotros y en nuestras cualidades para dejar su vehículo impecable.

Preguntas sobre la evolución de su negocio

- **¿Como ha evolucionado su negocio desde sus inicios hasta la fecha?**

Hemos evolucionado añadiendo los procesos de costos y de proyección en cada año

trabajado.

No podemos trabajar a ciegas necesitamos instruirnos y ver cuáles serán nuestras ganancias y cómo podemos obtener los equipos necesarios para la automatización de recursos.

- **¿Cuáles considera que ha sido los factores determinantes en su evolución?**

Los conocimientos adquiridos, poder tener una solución y sobre todo ser realistas con el material que se va a necesitar asesorando al cliente para que tengan la mejor opción del mercado. La búsqueda de información en poder saber cuáles herramientas y tipos de repuestos utilizar. La calidad a la hora de entregar el vehículo debe ser en perfectas condiciones sin materiales que pueda dañar a lo largo de los años por eso, estamos en búsqueda de información que nos permita mejorar día a día nuestro servicio.

- **¿Qué factores tanto propios como externos, considera que hubieran sido necesarios para mejorar la evolución de su empresa?**

Hay productos que importarlos salen costos muy elevados porque Ecuador no tiene convenio con esos países.

Tenemos beneficios con algunos exportadores de China sin embargo hay países en los que no podemos adquirir cierto material por sus costes muy elevado.

- **¿Qué aprendizaje podría rescatar de su experiencia emprendedora lograda hasta el momento?**

La responsabilidad y sinceridad es importante en mi negocio, cumplir con la fecha establecida de la entrega de nuestro producto y asesorar con sinceridad y sin filtros a nuestros clientes.

Entrevistado # 6

Nombre: Barbara Campaña

Correo: barvula@gmail.com

Número de celular: 0996 379 2693

Título de tercer nivel: Nutricionista

Cargo: Propietario

Datos sobre la empresa

Nombre del emprendimiento: Barvula

Área o sector donde actúa: Centro

Tipo de emprendimiento: Natural

(Persona natural o jurídica)

Modelo o línea de negocio: Cafetería

Productos o servicios que ofrece: Servicio de alimentos

Fecha de inicio: 5/03/2019

Número de socios: 1

Preguntas sobre el inicio del negocio

- **¿Considera que su negocio se inició por una necesidad o por una**

oportunidad?

Oportunidad

- **¿Cómo se inició el negocio?**

El negocio lo inicié porque estaba trabajando para un centro médico, adicional siempre quise mi propia cafetería, pero siempre estaba indecisa hasta que un día una compañera de mi U me aviso que estaban vendiendo un restaurante al frente del parque de las iguanas y quise arriesgarme y definitivamente fue mi mejor inversión. Antes de adquirirlo pude observar que la cafetería se encontraba en un lugar turístico donde hay muchos hoteles y muchos extranjeros y vi una gran potencia de empezar mi sueño ahí.

- **¿Qué oportunidad específica considera que se aprovechó?**

Aproveche el hecho que la cafetería se encuentra en una zona altamente comercial y dónde pasan muchos extranjeros, decorando el negocio de forma que sea llamativa y que apenas la vean decidieran entrar. Los hoteles que quedan cerca de mi cafetería fueron una gran red de apoyo ya que, me permiten brindarles a sus clientes mis productos mediante un convenio que nos beneficia a ambas partes.

Gracias a los visitantes del exterior un importante hotel de la zona tiene convenio con mi cafetería, el convenio beneficia a ambos.

Preguntas sobre la evolución de su negocio

- **¿Como ha evolucionado su negocio desde sus inicios hasta la fecha?**

Hemos evolucionado integrando una gran variedad de desayunos que se ajustan a lo que requiere el cliente. Nuestro usuario puede elegir sus propios ingredientes y nosotros formamos el platillo, digo nosotros porque somos un equipo de 10 personas que están detrás de una cocina para brindar la mejor experiencia.

Además, gracias al marketing digital hemos podido dar a conocer a más personas la cafetería y poder observar cuales son las tendencias en el mercado y poder decorar la cafetería con temáticas que le permitan al cliente sentirse satisfecho no solo por el trato, también por el lugar.

- **¿Cuáles considera que ha sido los factores determinantes en su evolución?**

Estamos en una zona estratégica donde hay muchos turistas y un hotel principal, es nuestro mayor cliente ya que nuestra cafetería esta anexada al hotel.

Los huéspedes de ese hotel en específico pueden llamarnos y poder reservar su comida o un espacio en nuestra cafetería para poder degustar de nuestros diferentes platillos.

- **¿Qué factores tanto propios como externos, considera que hubieran sido necesarios para mejorar la evolución de su empresa?**

El municipio debería hacer más publicidad para que personas del extranjero visiten nuestra ciudad.

Combatir la delincuencia.

El paro nacional del 2019 dejo a nuestra cafetería dos semanas sin operación.

- **¿Qué aprendizaje podría rescatar de su experiencia emprendedora lograda hasta el momento?**

Si tienes un sueño debes luchar, mi sueño era tener mi propia cafetería y lo he logrado creyendo en mí mismo.

Entrevistado # 7

Nombre: Mercedes Fernández

Correo: mmeche@gmail.com

Número de celular: 099 713 7538

Título de tercer nivel: Ing. Comercial

Cargo: Propietario-Gerente

Datos sobre la empresa

Nombre del emprendimiento: Comercial Doña Meche

Área o sector donde actúa: Sur, Norte

Tipo de emprendimiento: Natural

(Persona natural o jurídica)

Modelo o línea de negocio: Comercial

Productos o servicios que ofrece: Bazar

Fecha de inicio: 5/03/2018

Número de socios: 1

Preguntas sobre el inicio del negocio

- **¿Considera que su negocio se inició por una necesidad o por una oportunidad?**

Oportunidad

- **¿Cómo se inició el negocio?**

Iniciamos por la oportunidad de que el dueño de un bazar me ofreció comprarlo y acordamos un monto y decidí adquirirlo. Antes de comprar el negocio hable con mis hijos y ellos me ayudaron a determinar si me beneficiaba tener mi negocio en esa área.

- **¿Qué oportunidad específica considera que se aprovechó?**

En los sectores donde me encuentro son claves porque no hay muchos bazares que tengan todos los productos surtidos como lo tengo yo. Además, siempre me ha gustado trabajar y como yo ya era una persona jubilada quise seguir generando trabajo a más personas.

Aproveche lo aprendido en todos mis trabajos anteriores para ofrecer productos y asesoría de calidad hacia mis clientes.

Preguntas sobre la evolución de su negocio

- **¿Como ha evolucionado su negocio desde sus inicios hasta la fecha?**

Hemos evolucionado integrando las redes sociales, como soy una persona mayor necesitaba a personas jóvenes que me ayuden a interactuar con más gente en las redes sociales.

Además, que siempre es importante actualizar los productos con la tendencia actual y materiales que sean resistentes ya que estos productos por lo general lo usan niños y adolescentes de escuelas o colegios.

- **¿Cuáles considera que ha sido los factores determinantes en su evolución?**

Uno de los factores más determinantes fue que con ayuda de una institución bancaria muy reconocida en el país que fue mi principal red de apoyo para poder seguir emprendiendo y dándome a conocer, gracias a ellos he podido expandir mi negocio ya que me hicieron un préstamo que ya terminé de pagar, pero gracias a ese capital pude invertir en hacer mi negocio aún más grande y traer muchos más materiales.

También me han tomado en consideración para salir en algunos de sus comerciales como una mujer emprendedora ya que soy dueña y jefa de mis dos negocios y estoy muy orgullosa de eso.

El año pasado en el 2021 fue una etapa fundamental en mi vida y en la vida de mi emprendimiento ya que me hice conocida a una entrevista realizada por esa institución bancaria sobre emprendedores que han salido adelante.

- **¿Qué factores tanto propios como externos, considera que hubieran sido necesarios para mejorar la evolución de su empresa?**

La delincuencia actual es un factor que pone en peligro a todos los negocios.

Tener más seguro el ambiente del local ya que a tanta inseguridad hemos recurrido a cerrar las puertas donde el cliente podía pasar y ver los productos ahora lo manejamos con catálogos virtuales.

- **¿Qué aprendizaje podría rescatar de su experiencia emprendedora lograda hasta el momento?**

Persistencia, aunque el negocio lo empecé siendo una persona mayor jubilada nunca es tarde para poder emprender.

Entrevistado # 8

Nombre: José Chalen

Correo: jmva.utia@gmail.com

Número de celular: 0984488722

Título de tercer nivel: Ing mecánico

Especialidad: Moldes

Cargo: Propietario-Gerente

Datos sobre la empresa

Nombre del emprendimiento: Utia s.a

Área o sector donde actúa: Norte

Tipo de emprendimiento: Natural

(Persona natural o jurídica)

Modelo o línea de negocio: Diseñar, crear y reparar moldes de plásticos.

Productos o servicios que ofrece: Moldes

Fecha de inicio: 9/05/2018

Número de socios: 1

Preguntas sobre el inicio del negocio

- **¿Considera que su negocio se inició por una necesidad o por una oportunidad?**

Oportunidad

- **¿Cómo se inició el negocio?**

Siempre he trabajado en empresas correspondientes a supervisar la elaboración de los moldes para la materia prima de los diferentes envases primarios que existen para un producto.

Decidí ahorrar y compré mis propias maquinarias para empezar a hacerlos por cuenta propia a lo largo de los años empresas importantes de construcción me empezaron a llamar para trabajar con ellos.

En ese momento decidí contratar más personal para poder dedicarme a mi negocio.

- **¿Qué oportunidad específica considera que se aprovechó?**

Aproveché mi entorno social ya que la mayoría de mis amigos eran trabajadores de diferentes empresas importantes y me pude dar a conocer para poder trabajar con ellos. Gracias a ello, pude crear una cartera de clientes que han sido fieles conmigo por mi trabajo de calidad, persistencia y sobre todo cumpliendo con las fechas estipuladas para cada proyecto.

Preguntas sobre la evolución de su negocio

- **¿Como ha evolucionado su negocio desde sus inicios hasta la fecha?**

Hemos evolucionado integrando maquinarias actualizadas que dan el acabado del molde sin imperfecciones, en el mercado existen muchas tecnologías que nos permiten dar un acabado final muy limpio para que el envase se pueda ir desarrollando y convertirlo en un producto final elaborado.

Hemos integrado el mapa de procesos y revisado los procedimientos de contingencia si paso algún suceso que no estaba predeterminado.

Usamos mucho la lista de comprobación antes de dar fin a un proyecto.

El cuidado de cada molde es único y diferentes porque están hecho con aceros diferentes correspondiente al producto que va a contener ese envase.

- **¿Cuáles considera que ha sido los factores determinantes en su evolución?**

Uno de los factores más determinantes fue los diferentes permisos que necesitas para trabajar con el material que nosotros usamos.

Debemos tener los equipos de seguridad adecuadas, botas y casos son esenciales en nuestro día a día.

El control de calidad de cada herramienta de trabajo, etc.

- **¿Qué factores tanto propios como externos, considera que hubieran sido necesarios para mejorar la evolución de su empresa?**

Brindar capacitaciones de parte del municipio para personas que quieran abrir su emprendimiento y no saben cuáles son los pasos esenciales para tener uno.

- **¿Qué aprendizaje podría rescatar de su experiencia emprendedora lograda hasta el momento?**

Hay que saber realizar un buen trabajo y aportar en las mejores soluciones y diseño para el cliente.

Saber usar los programas para realizar envases 3D que los podamos transportar a la realidad.

Entrevistado # 9

Nombre: Fernando Mosquera

Correo: ecua@gamil.com

Número de celular: 0998 236 1749

Título de tercer nivel: Ing eléctrico

Especialidad: Piezas y motores para barco

Cargo: Propietario

Datos sobre la empresa

Nombre del emprendimiento: Ecuamateriales S.A

Área o sector donde actúa: Sur

Tipo de emprendimiento: Natural

(Persona natural o jurídica)

Modelo o línea de negocio: Crear y reparar piezas para barcos.

Productos o servicios que ofrece: Piezas para barcos

Fecha de inicio: 9/06/2019

Número de socios: 1

Preguntas sobre el inicio del negocio

- **¿Considera que su negocio se inició por una necesidad o por una oportunidad?**

Oportunidad

- **¿Cómo se inició el negocio?**

En mi antiguo trabajo siento que me explotaban mucho era un sufrimiento diario por el tipo de jefe que tenía, cuando decidí emprender lo hice con un amigo, pero a lo largo de los años decidimos separarnos.

Empecé a contratar gente que me brinden soporte y buscar clientes para hacer mi negocio más fuerte y así nació mi emprendimiento.

- **¿Qué oportunidad específica considera que se aprovechó?**

A medida que iba investigando sobre los barcos me daba la tarea de recorrer donde podría encontrar las piezas y que tenía que hacer para optimizar recursos y gastos. No

hay muchas empresas que se dediquen a esa actividad y sobre todo los proveedores de las piezas es un factor fundamental en este negocio.

- **¿Como ha evolucionado su negocio desde sus inicios hasta la fecha?**

Hemos evolucionado integrando pruebas ceros que se basan en que antes que el barco salga a flote poder probar todas las piezas con nuestros propios ingenieros eléctricos ya que antes se hacía una contracción aparte para este método. Gracias a que hemos crecido las pruebas las realizamos nosotros para todo tipo de barco.

- **¿Cuáles considera que ha sido los factores determinantes en su evolución?**

Uno de los factores más determinantes fue los diferentes permisos que necesitas para trabajar y abrir una empresa sobre todo los permisos que necesitas cuando quieres realizar pruebas de tus piezas.

- **¿Qué factores tanto propios como externos, considera que hubieran sido necesarios para mejorar la evolución de su empresa?**

La alcaldía de Guayaquil debería hacer una feria para que las personas con negocios de este tipo trabajen con entidades del estado.

- **¿Qué aprendizaje podría rescatar de su experiencia emprendedora lograda hasta el momento?**

Constancia, la planificación y el seguimiento es importante para cada proyecto.