



Universidad
Nacional
de Loja

Universidad Nacional de Loja
Facultad Jurídica, Social y Administrativa

Carrera de Administración de Empresas

Factores de éxito en las mujeres emprendedoras de la ciudad de Loja.

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

AUTOR:

Marylin Fernanda Jiménez Coronel

DIRECTOR:

Ing. Edison Oswaldo Toapanta Mendoza, MAE

Loja - Ecuador

2024

Certificación



unl

Universidad
Nacional
de Loja

Sistema de Información Académico
Administrativo y Financiero - SIAAF

CERTIFICADO DE CULMINACIÓN Y APROBACIÓN DEL TRABAJO DE INTEGRACIÓN CURRICULAR

Yo, **TOAPANTA MENDOZA EDISON OSWALDO**, director del Trabajo de Integración Curricular denominado "**FACTORES DE ÉXITO EN LAS MUJERES EMPRENDEDORAS DE LA CIUDAD DE LOJA**", perteneciente al estudiante **MARYLIN FERNANDA JIMENEZ CORONEL**, con cédula de identidad N° **1401014525**.

Certifico:

Que luego de haber dirigido el **Trabajo de Integración Curricular**, habiendo realizado una revisión exhaustiva para prevenir y eliminar cualquier forma de plagio, garantizando la debida honestidad académica, se encuentra concluido, aprobado y está en condiciones para ser presentado ante las instancias correspondientes.

Es lo que puedo certificar en honor a la verdad, a fin de que, de así considerarlo pertinente, el/la señor/a docente de la asignatura de **Integración Curricular**, proceda al registro del mismo en el Sistema de Gestión Académico como parte de los requisitos de acreditación de la Unidad de Integración Curricular del mencionado estudiante.

Loja, 25 de Julio de 2024

EDISON OSWALDO Firmado digitalmente por
TOAPANTA EDISON OSWALDO
MENDOZA TOAPANTA MENDOZA
Fecha: 2024.07.25 17:24:01
-0500'

F) -----
**DIRECTOR DE TRABAJO DE INTEGRACIÓN
CURRICULAR**



Certificado TIC/TT.: UNL-2024-001336

1/1
Educamos para **Transformar**

Autoría

Yo, **Marylin Fernanda Jiménez Coronel**, declaro ser autora del presente Trabajo de Titulación y eximo expresamente a la Universidad Nacional de Loja y a sus representantes jurídicos, de posibles reclamos y acciones legales, por el contenido de este. Adicionalmente acepto y autorizo a la Universidad Nacional de Loja la publicación de mi Trabajo de Titulación, en el Repositorio Digital Institucional – Biblioteca Virtual.

Firma:

Cedula de identidad: 1401014525

Fecha: 18 de octubre de 2024

Correo: marylin.jimenez@unl.edu.ec

Teléfono o celular: 0939413465

Carta de Autorización por parte del autor, para consulta, reproducción parcial o total y/o publicación electrónica del texto completo, del Trabajo de Titulación.

Yo, **Marylin Fernanda Jiménez Coronel**, declaro ser autora del Trabajo de Titulación denominado: **Factores de éxito en las mujeres emprendedoras de la ciudad de Loja**, como requisito para optar el título de: **Licenciada en Administración de Empresas**, autorizo al sistema Bibliotecario de la Universidad Nacional de Loja para que, con fines académicos, muestre la producción intelectual de la Universidad, a través de la visibilidad de su contenido en el Repositorio Institucional.

Los usuarios pueden consultar el contenido de este trabajo en el Repositorio Institucional, en las redes de información del país y del exterior con las cuales tenga convenio la Universidad.

La universidad Nacional de Loja, no se responsabiliza por el plagio o copia del Trabajo de Titulación que realice un tercero.

Para constancia de esta autorización, en la ciudad de Loja, a los dieciocho días de octubre de dos mil veinticuatro.

Firma:

Cedula de identidad: 1401014525

Fecha: 18 de octubre de 2024

Correo: marylin.jimenez@unl.edu.ec

Dirección: Loja

Teléfono o celular: 0939413465

DATOS COMPLEMENTARIOS

Director del Trabajo de Titulación: Ing. Edison Oswaldo Toapanta Mendoza, Mg.

Dedicatoria

Dedico el presente Trabajo de Titulación principalmente a mi familia, especialmente a mis padres, Mario Marcelo Jiménez Quezada y Julia Isabel Coronel Salinas, por su amor y apoyo incondicional a lo largo de toda mi vida académica, tanto en los buenos como en los malos momentos. Su ejemplo de esfuerzo y perseverancia me ha motivado a superar nuevos desafíos y ha hecho posible que alcance mis metas y llegar a este momento.

A mis hermanas, Jackeline y Sofia, por estar siempre a mi lado, por su comprensión, por compartir mis alegrías, y animarme en los momentos difíciles.

A mis docentes, quienes me guiaron durante mi trayectoria académica. Su orientación, conocimientos, apoyo y consejos constantes fueron esenciales para mi desarrollo tanto profesional como personal.

Marylin Fernanda Jiménez Coronel

Agradecimiento

Expreso mi especial agradecimiento a Dios por haberme permitido llegar con vida a este día, a mis padres, quienes siempre me han ofrecido su apoyo incondicional, permitiéndome alcanzar todos mis objetivos personales y académicos. Su cariño constante ha sido mi motor para perseguir mis sueños y no rendirme ante las adversidades.

A la Universidad Nacional de Loja por haberme brindado la oportunidad de formarme académicamente en la Carrera de Administración de Empresas. A mis docentes, que formaron parte de mi vida estudiantil, excelentes profesionales que me han compartido sus conocimientos y experiencias.

Mi gratitud al Ing. Edison Oswaldo Toapanta Mendoza, director de mi Trabajo de Titulación, por su excelente asesoría, apoyo, orientación, consejos y, sobre todo, paciencia para ayudarme a presentar un trabajo de investigación de calidad.

Marylin Fernanda Jiménez Coronel

Índice de Contenidos

Portada	i
Certificación	ii
Autoría	iii
Carta de Autorización	iv
Dedicatoria	v
Agradecimiento	vi
Índice de Contenidos	vii
Índice de Tablas	x
Índice de Figuras	xii
Índice de Anexos	xiv
1. Título	1
2. Resumen	2
2.1. Abstract.....	3
3. Introducción	4
4. Marco teórico	6
4.1. Marco referencial.....	6
4.2. Antecedentes de la investigación	7
Emprendimiento	8
Emprendedor: definición	9
Emprendimiento femenino	12
Definición de emprendimiento femenino	12
Importancia del emprendimiento femenino en la economía.....	13
Características de las emprendedoras	14
Factores motivacionales para el surgimiento del emprendimiento femenino.....	15
Impacto de los factores de éxito en el crecimiento de los negocios	17

Obstáculos y desafíos que enfrentan las mujeres emprendedoras	18
Factores de éxito en el emprendimiento	20
Definición de factores de éxito en emprendimiento	20
Estudios previos sobre factores de éxito en emprendimiento	20
Tipos de factores de éxito en emprendimiento	21
Importancia de identificar y potenciar los factores de éxito en emprendimiento	22
Mujeres emprendedoras en la ciudad de Loja	23
Características socioeconómicas de las mujeres emprendedoras en la ciudad de Loja	23
Sectores en los que se desarrollan los emprendimientos de las mujeres en Loja	23
Apoyo institucional y programas de apoyo al emprendimiento femenino en Loja	23
Barreras y desafíos específicos que enfrentan las mujeres emprendedoras de la ciudad de Loja	24
4.3. Marco Conceptual.....	25
5. Metodología.....	26
5.1. Área de Estudio	26
5.2. Procedimiento	27
Enfoque metodológico.....	27
5.3. Procesamiento y análisis de datos	29
6. Resultados	31
6.1. Resultados Estadísticos Encuesta Factores de éxito en las mujeres emprendedoras	31
6.2. Objetivo 1: Identificar los factores personales y profesionales que contribuyen al éxito de las mujeres emprendedoras	68
6.3. Objetivo 2: Analizar el impacto de estos factores en el rendimiento y crecimiento de las empresas	70
7. Discusión	77
7.1. Objetivo 1	77
7.2. Objetivo 2	80
7.3. Objetivo 3	84

8.	Conclusiones	86
9.	Recomendaciones	87
10.	Bibliografía	88
11.	Anexos	95

Índice de Tablas

Tabla 1	Motivaciones del surgimiento del emprendimiento femenino	15
Tabla 2	Principales limitaciones del emprendimiento femenino.....	19
Tabla 3	Tipos de factores de éxito en el emprendimiento	21
Tabla 4	Sector al que pertenece el emprendimiento	32
Tabla 5	Rentabilidad del emprendimiento.....	39
Tabla 6	Satisfacción personal de la emprendedora.....	40
Tabla 7	Impacto social y comunitario con el crecimiento empresarial	41
Tabla 8	Impacto social o comunitario del emprendimiento	43
Tabla 9	Crecimiento del negocio	44
Tabla 10	Edad de la emprendedora	45
Tabla 11	Edad de la emprendedora y su relación con el crecimiento empresarial	46
Tabla 12	Nivel educativo de la emprendedora	47
Tabla 13	Nivel educativo de la emprendedora y su relación con el crecimiento empresarial.	48
Tabla 14	Experiencia previa de las emprendedoras.....	49
Tabla 15	Redes de apoyo.....	50
Tabla 16	Estrategias de marketing utilizadas y su relación con el crecimiento empresarial...	51
Tabla 17	Capacitación personal de las emprendedoras	53
Tabla 18	Acceso a financiamiento y su relación con el crecimiento empresarial	54
Tabla 19	Acceso a financiamiento	55
Tabla 20	Innovación y adaptabilidad.....	56
Tabla 21	Acceso a asesorías o capacitaciones empresariales	58
Tabla 22	Principal motivación para emprender	59
Tabla 23	Principal desafío que enfrentó en su emprendimiento.....	60
Tabla 24	Principales canales de venta	61
Tabla 25	Innovación del emprendimiento	62
Tabla 26	Nivel de experiencia en gestión y dirección de negocios	63
Tabla 27	Capacidad que tienen de toma de decisiones.....	64
Tabla 28	Visión a largo plazo que tienen las emprendedoras de sus negocios.....	65
Tabla 29	Formación que necesitan más las emprendedoras para desarrollar su emprendimiento.....	66
Tabla 30	Identificación de los factores personales y profesionales que contribuyen al éxito de las mujeres emprendedoras	68

Tabla 31	Puntuaciones para la interpretación del coeficiente de correlación Pearson	70
Tabla 32	Relación entre Rentabilidad del Emprendimiento y Crecimiento del Negocio.....	71
Tabla 33	Relación entre Satisfacción Personal y Crecimiento del Negocio.....	71
Tabla 34	Relación entre Impacto Social y Crecimiento del Negocio.....	72
Tabla 35	Relación entre Edad de la emprendedora y Crecimiento del Negocio	72
Tabla 36	Relación entre Nivel Educativo y Crecimiento del Negocio.....	72
Tabla 37	Relación entre Experiencia Previa y Crecimiento del Negocio	73
Tabla 38	Relación entre Redes de Apoyo y Crecimiento del Negocio.....	73
Tabla 39	Relación entre Estrategias de Marketing Utilizadas y Crecimiento del Negocio.....	74
Tabla 40	Relación entre Capacitación, Desarrollo Personal y Crecimiento del Negocio	74
Tabla 41	Relación entre Acceso a Financiamiento y Crecimiento del Negocio.....	74
Tabla 42	Relación entre Innovación y Adaptabilidad con el Crecimiento del Negocio.....	75
Tabla 43	Relación Factores de éxito con el crecimiento del negocio.....	75
Tabla 44	Factores personales y profesionales que contribuyen al éxito de las emprendedoras lojanas.....	77
Tabla 45	Contraposición teorías o definiciones de los autores con los resultados de la investigación. Objetivo 1.....	78
Tabla 46	Relación Factores de éxito con el crecimiento del negocio.....	80
Tabla 47	Contraposición teorías o definiciones de los autores con los resultados de la investigación. Objetivo 2.....	82
Tabla 48	Recomendaciones para apoyar a las futuras emprendedoras y facilitar su ingreso y éxito empresarial	84

Índice de Figuras

Figura 1 Motivaciones de las emprendedoras (TEA)	17
Figura 2 Mapa ciudad de Loja	26
Figura 3 Edad de las mujeres emprendedoras.....	31
Figura 4 Tipos de emprendimientos	32
Figura 5 Sector al que pertenece el emprendimiento	32
Figura 6 Años de vida del emprendimiento	33
Figura 7 Número de empleados	34
Figura 8 Régimen al que pertenece el emprendimiento	34
Figura 9 Nivel educativo de las mujeres emprendedoras.....	35
Figura 10 Nivel de educación formal de las mujeres emprendedoras con títulos de educación superior.....	36
Figura 11 Nivel de educación formal de las mujeres	36
Figura 12 Estado civil de las mujeres emprendedoras	37
Figura 13 Principal fuente de financiamiento de las mujeres emprendedoras.....	38
Figura 14 Tipo de declaraciones que realiza al SRI.....	38
Figura 15 Rentabilidad del emprendimiento.....	39
Figura 16 Satisfacción personal de la emprendedora.....	41
Figura 17 Impacto social y comunitario del emprendimiento con el crecimiento empresarial	42
Figura 18 Impacto social o comunitario del emprendimiento	43
Figura 19 Crecimiento del negocio	44
Figura 20 Edad de la emprendedora.....	45
Figura 21 Edad de la emprendedora y su relación con el crecimiento empresarial	46
Figura 22 Nivel educativo de las emprendedoras	47
Figura 23 Nivel educativo de las emprendedoras y su relación con el crecimiento empresarial	48
Figura 24 Experiencia previa de las emprendedoras.....	49
Figura 25 Redes de apoyo	50
Figura 26 Estrategias de marketing utilizadas y su relación con el crecimiento empresarial	52
Figura 27 Capacitación personal de las emprendedoras	53
Figura 28 Acceso a financiamiento y su relación con el crecimiento empresarial	54
Figura 29 Acceso a financiamiento	55

Figura 30 Innovación y adaptabilidad.....	56
Figura 31 Media Factores de éxito.....	57
Figura 32 Acceso a asesorías o capacitaciones empresariales	58
Figura 33 Principal motivación para emprender	59
Figura 34 Principal desafío que enfrentó en su emprendimiento.....	60
Figura 35 Principales canales de venta	61
Figura 36 Innovación del emprendimiento	62
Figura 37 Nivel de experiencia en gestión y dirección de negocios	63
Figura 38 Capacidad que tienen de toma de decisiones.....	64
Figura 39 Visión a largo plazo que tienen las emprendedoras de sus negocios.....	65
Figura 40 Formación que necesitan más las emprendedoras para desarrollar su emprendimiento.....	66
Figura 41 Media Preguntas de refuerzo	67

Índice de Anexos

Anexo 1. Cuestionario de factores personales y profesionales que contribuyen al éxito de las mujeres emprendedoras.....	95
Anexo 2. Proyecto de investigación.....	99
Anexo 3. Certificado de Traducción de Resumen.....	109

1. Título

Factores de éxito en las mujeres emprendedoras de la ciudad de Loja.

2. Resumen

El crecimiento del emprendimiento femenino y su impacto en la comunidad motivan la investigación de los factores de éxito en mujeres empresarias, el objetivo general de este estudio es analizar los factores de éxito en las mujeres emprendedoras. De manera específica, se busca identificar los factores personales y profesionales que contribuyen al éxito empresarial de estas mujeres. Además, se analiza el impacto de estos factores en el rendimiento y crecimiento de sus empresas. Basándonos en los hallazgos de la investigación, se desarrollarán recomendaciones para apoyar a futuras mujeres emprendedoras. El método utilizado fue deductivo, con un enfoque cuantitativo y un diseño transversal, aplicando una encuesta a 75 mujeres emprendedoras. Como resultado de la investigación, se identificaron factores personales y profesionales clave para lograr el éxito en el ámbito empresarial. Estos incluyen la motivación, la satisfacción personal, la experiencia previa y el impacto social o comunitario. Por otro lado, los factores que contribuyen al crecimiento del negocio abarcan la rentabilidad, la satisfacción personal, el impacto social, el nivel educativo, las redes de apoyo, las estrategias de marketing utilizadas, la capacitación y el desarrollo personal, el acceso a financiamiento, y la innovación y adaptabilidad. El emprendimiento femenino ha crecido significativamente en los últimos años. En este contexto, factores como la búsqueda de independencia financiera, el deseo de liderar proyectos propios y la aspiración de generar un cambio positivo en la comunidad impulsan a estas empresarias. Las redes de apoyo, la innovación y la adaptabilidad también son clave para el crecimiento de sus negocios. A pesar de la percepción tradicional sobre la educación formal, las experiencias previas y el aprendizaje continuo se consideran activos invaluable. Además, la rentabilidad está estrechamente ligada al crecimiento, atrayendo a más clientes y diversificando la oferta, estos elementos influyen en su desarrollo empresarial.

Palabras clave: Factores de éxito, mujeres, emprendedoras, factores personales, factores profesionales.

2.1. Abstract

The growth of female entrepreneurship and its impact on the community motivate the investigation of the success factors in women entrepreneurs, the general objective of this study is to analyze the success factors in women entrepreneurs. Specifically, it seeks to identify the personal and professional factors that contribute to the business success of these women. In addition, the impact of these factors on the performance and growth of their companies is analyzed. Based on the research findings, recommendations will be developed to support future women entrepreneurs. The method used was deductive, with a quantitative approach and a transversal design, applying a survey to 75 women entrepreneurs. As a result of the research, key personal and professional factors were identified to achieve success in the business environment. These include motivation, personal satisfaction, previous experience, and social or community impact. On the other hand, the factors that contribute to business growth include profitability, personal satisfaction, social impact, educational level, support networks, marketing strategies used, training and personal development, access to finance, and innovation and adaptability. Female entrepreneurship has grown significantly in recent years. Factors such as the search for financial independence, the desire to lead their own projects and the aspiration to generate positive change in the community drive these women entrepreneurs. Support networks, innovation and adaptability are also key to your business growth. Despite traditional perceptions of formal education, previous experiences and continuous learning are considered invaluable assets. Moreover, profitability is closely linked to growth, attracting more customers and diversifying the offer, these elements influence their business development.

Keywords: Success factors, women, entrepreneurs, personal factors, professional factors.

3. Introducción

El emprendimiento femenino ha ganado relevancia en los últimos años debido a su impacto significativo en el desarrollo económico y social. Las mujeres emprendedoras no solo contribuyen a la economía mediante la creación de empleo y generación de ingresos, sino que también juegan un rol crucial en la innovación y diversificación del mercado. Sin embargo, a pesar de estos aportes, las emprendedoras enfrentan desafíos específicos que pueden limitar su éxito, como la falta de acceso a financiamiento, el equilibrio entre vida personal y profesional, y las barreras socioculturales.

Es por ello, por lo que, el estudio se centra en investigar y analizar los factores de éxito de las mujeres emprendedoras en la ciudad de Loja. Este análisis es de gran importancia, ya que, permite identificar los factores personales y profesionales que contribuyen al éxito de estas emprendedoras y como estos factores influyen en el rendimiento y crecimiento de sus negocios. Además, se busca ofrecer recomendaciones prácticas para apoyar a futuras emprendedoras en Loja, fomentando un entorno más favorable para el emprendimiento femenino.

La problemática abordada se fundamenta en la necesidad de comprender mejor los factores que determinan el éxito de las mujeres emprendedoras. A pesar de que varios estudios han abordado aspectos relacionados con el emprendimiento femenino en diferentes contextos, la realidad de Loja presenta características particulares que requieren un análisis detallado y contextualizado. La falta de acceso a financiamiento, las barreras socioculturales, y el equilibrio entre vida personal y profesional son algunos de los desafíos específicos que enfrentan estas mujeres y que limitan su éxito.

Los beneficios de este estudio para el sector de mujeres emprendedoras son múltiples. En primer lugar, la identificación de factores de éxito permitirá a las emprendedoras actuales y futuras tener una guía clara sobre qué aspectos deben fortalecer para lograr el éxito en sus emprendimientos. En segundo lugar, las recomendaciones derivadas del estudio podrán ser implementadas por instituciones y organizaciones de apoyo al emprendimiento, mejorando el ecosistema emprendedor de la ciudad. Por último, contribuirá a la literatura existente, proporcionando datos empíricos que podrán ser utilizados en investigaciones futuras.

Este estudio se relaciona con desarrollos previos sobre el emprendimiento femenino, proporcionando un análisis contextualizado y detallado de la realidad de la ciudad de Loja. Investigaciones anteriores han identificado diversos factores de éxito en diferentes contextos, pero no se encuentran estudios que hayan abordado específicamente la situación de las mujeres

emprendedoras en Loja. este trabajo complementa la literatura existente al ofrecer una perspectiva local y específica, enriqueciendo así el conocimiento sobre el tema.

Los objetivos que guiaron la investigación son; identificar los factores personales y profesionales que contribuyen al éxito de las mujeres emprendedoras, analizar el impacto de estos factores en el rendimiento y crecimiento de sus empresas, y desarrollar recomendaciones basadas en los hallazgos para apoyar a futuras emprendedoras.

El trabajo de investigación tiene como alcance principal el análisis de los factores de éxito en mujeres emprendedoras. Se limita a una muestra de 75 emprendedoras, lo que puede no ser representativo de toda la población emprendedora femenina de la ciudad, pero ofrece una visión valiosa y detallada sobre los factores que contribuyen al éxito de estas mujeres en particular. Durante el desarrollo de la investigación, se enfrentaron limitaciones como la poca predisposición de algunas personas para brindar información.

4. Marco teórico

4.1. Marco referencial

A continuación, se presentan estudios realizados anteriormente en torno al tema de investigación:

En primer lugar, se presenta la investigación llevada a cabo por Orihuela (2022), titulado *Emprendimiento femenino: características, motivos de éxito, limitantes involucrados y consecuencias*;

El objetivo de este estudio fue el de analizar el emprendimiento femenino e identificar las características, motivos de éxito, limitaciones, implicaciones y consecuencias en la ciudad de Lima, Perú. La metodología utilizada fue bajo el paradigma interpretativo con un enfoque cualitativo, método analítico, sintético e inductivo. Entre los principales resultados obtuvo que la principal característica de las mujeres emprendedoras es la perseverancia y siempre están atentas a las oportunidades del mercado. Una limitación es el acceso al financiamiento para el capital inicial, así como los trámites, son burocráticos. La familia apoya el crecimiento y desarrollo de la actividad económica, lo que se traduce en rentabilidad económica y riqueza personal, lo que permite a la emprendedora independencia económica y estatus social.

Por otro lado, la investigación realizada por Sandoval (2023), titulada *Limitaciones y factores de éxito del emprendimiento Femenino: una perspectiva costarricense*;

Cuyo objetivo es el estudiar y analizar historias de vida de mujeres emprendedoras de renombre para descubrir las motivaciones, limitaciones y factores de éxito del surgimiento del emprendimiento femenino exitoso. Mediante técnicas narrativas, realizaron tres entrevistas en profundidad a muy reconocidas y exitosas mujeres empresarias costarricenses. Los hallazgos proporcionaron evidencia empírica que sugiere que las motivaciones de las mujeres empresarias exitosas son universales. Además, las limitaciones de las mujeres emprendedoras muy exitosas son diversas, de las cuales se destacan como limitaciones relevantes, la necesidad de apoyo financiero, la falta de planificación estratégica, la burocracia, falta de conocimiento en marketing, la reacción de los competidores. Además, el estudio revela que los factores intangibles, es decir, el capital humano y social, son fundamentales para el crecimiento y consolidación de las empresas creadas y dirigidas por mujeres. Finalmente, los resultados sugieren que las mujeres emprendedoras prefieren medir su éxito empresarial

a través de aspectos emocionales y personales en lugar de métricas financieras o de mercado.

Asimismo, el estudio llevado a cabo por Galvis (2023), titulado *Factores claves de éxito para empresas sociales creadas por mujeres y que se dedican a contribuir al empoderamiento y la autonomía económica de las mujeres en Colombia*;

El objetivo de la investigación fue determinar los factores clave para el éxito de empresas sociales creadas por mujeres y cuyas empresas contribuyen al empoderamiento y la autonomía económica de las mujeres en Colombia. En su metodología utilizó un enfoque cualitativo, aplicaron entrevistas a cuatro mujeres emprendedoras que están liderando empresas sociales en el país para conocerlas de cerca tanto a ellas como sus empresas, conocer su perfil, las características principales de sus proyectos, su percepción sobre los elementos que les han permitido perseguir un impacto social con éxito, las barreras y dificultades que han debido afrontar por el hecho de ser mujer emprendedoras, así como el enfoque de género aplicado en su empresa y si ese ha sido más o menos efectivo para generar empoderamiento y autonomía económica como también para ser una empresa exitosa.

Los factores claves del éxito en los emprendimientos femeninos más relevantes se clasifican en tres puntos. En primer lugar, la pasión y determinación; una característica común entre todas estas mujeres emprendedoras es su pasión desbordante por lo que hacen (..) la pasión no solo les proporcionó el impulso necesario para superar los desafíos, sino que también les ayudó a mantenerse enfocadas en su objetivo final. En segundo lugar, la innovación y creatividad; para destacar en un mercado competitivo, la innovación y la creatividad son fundamentales. Estas mujeres no solo identificaron oportunidades en sus respectivas industrias, sino que también se atrevieron a romper barreras y proponer soluciones novedosas. Y, por último, la resiliencia ante la Adversidad; el camino del emprendimiento está lleno de desafíos y obstáculos, pero estas mujeres demostraron una resiliencia excepcional. (Carbajal, 2023)

4.2. Antecedentes de la investigación

Para el respaldo y avance de la presente investigación, se emplearon fuentes secundarias, en este contexto, se presentan las siguientes investigaciones relacionadas con el tema de estudio:

La primera investigación fue de Palma Samaniego et al. (2017), titulado *Emprendimiento y el rol de la mujer. Caso ecuatoriano*;

Tuvo el objetivo de mostrar el término emprendimiento desde el punto de vista conceptual. Fue un tipo de estudio descriptivo y exploratorio con un enfoque cualitativo de diferentes autores. Mitológicamente analizó las principales características de los emprendedores observando la edad promedio para emprender, si existía igualdad entre hombres y mujeres al emprender y en proporción qué género es el más presente en dicho ámbito.

De igual manera, el trabajo de Ordoñez Abril et al. (2021), titulado *Empoderamiento de la mujer en el emprendimiento y la innovación;*

Exponía como su objetivo el revisar sistemáticamente la literatura sobre la mujer en contextos emergentes, vista desde el empoderamiento, el emprendimiento y la innovación. La metodología fue un proceso con búsqueda bibliográfica enfocado al empoderamiento femenino para evidenciar lo involucrado estaba la mujer en procesos organizativos e iniciativas emprendedoras, y también como afectan sus labores domésticas y comunitarias en un sistema patriarcal.

Finalmente, se tomó en cuenta la investigación de Véliz Valencia et al. (2023), titulada *Emprendimiento, una oportunidad de vida para la mujer ecuatoriana;*

Cuyo objetivo fue el de analizar la percepción de la población en relación con la iniciativa empresarial liderada por mujeres en Ecuador. El tipo de investigación utilizado fue descriptivo con un diseño no experimental. Aplicaron encuestas para la recolección de información. Evidenciaron una actitud en su mayoría favorable hacia el emprendimiento femenino, demostrando que existe una gran aceptación, incremento y valoración de las habilidades y aportes de las mujeres en el ámbito empresarial.

Emprendimiento

Para comprender mejor el tema de estudio, es importante tener un contexto y primeramente entender que es el emprendimiento. A continuación, se presenta varios conceptos propuestos por diferentes autores:

Según Fayyaz et al. (2009, como se citó en Vargas y Uttermann, 2020) señala que “el emprendimiento también se lo puede definir como la capacidad de una persona para gestionar y organizar diversos factores de la producción, innovar, tomar riesgos y enfrentar situaciones imprevistas”.

Por otro lado, Farayibi (2015, como se citó en Vargas y Uttermann, 2020) recalca que: El emprendimiento es el proceso de actuar sobre oportunidades inadvertidas, para crear un nuevo proceso o producto, que es importante para el crecimiento y desarrollo de

cualquier economía contemporánea y además es vista como el motor del crecimiento económico y una fuerza impulsora para la descentralización.

De la misma manera, Schumpeter (1934, como se citó en Vargas y Uttermann, 2020) define “el emprendimiento como la innovación y el comportamiento orientado al cambio y es motivado por diferentes circunstancias y de acuerdo con eso se puede clasificar por necesidad o por oportunidad”.

Desde el punto de vista de Steven y Jarillo (1990, como se citó Ávila, 2021) considera que “el emprendimiento es la creación de valor por parte de personas y organizaciones, trabajando juntos para implementar una idea a través de la aplicación de habilidades, la creatividad, el impulso y la disposición a asumir riesgos.

Asimismo, Nelson (1997) explica que “el emprendimiento es un proceso cognitivo de transformar una idea en un producto de valor agregado o crear una nueva empresas”.

Por otro lado, Ahmad y Seymour (2008, como se citó en Ávila, 2021) mencionan que “el emprendimiento consiste en identificar y actuar sobre /actividades humanas emprendedoras) oportunidades que crean valor (ya sea económico, cultural o social)”.

Igualmente, Timmons et al. (2004, como se citó en Hidalgo, 2015) opinan que:

El emprendimiento significa tomar acciones humanas, creativas para construir algo de valor a partir de prácticamente nada. Es la búsqueda insistente de la oportunidad independientemente de los recursos disponibles o de la carencia de estos. Requiere una visión y la pasión y el compromiso para guiar a otros en la persecución de dicha visión. También requiere la disposición de tomar riesgos calculados.

Por otra parte, Drucker (1998, como se citó en Hidalgo, 2015) expone que “el emprendimiento es maximizar las oportunidades, es decir, la efectividad y no la eficiencia es la esencia del trabajo”.

Emprendedor: definición

Por consiguiente, es importante comprender la definición del término emprendedor y entender su relación con el tema de estudio. Seguidamente, se exponen varios conceptos sugeridos por distintos autores:

Según Cantillon (1755, como se citó en Ávila, 2021) define al emprendedor “como una que paga un cierto precio para revender un producto a un precio incierto, por ende, tomando decisiones acerca de obtención y uso de recursos admitiendo consecuentemente el riesgo en el emprendimiento”.

Mientras que, Smith (1796, como se citó en Ávila, 2021) señala que “el entrepreneur es un individuo que emprende la formación de una organización con fines comerciales,

reconociendo la demanda potencial de bienes y servicios, y actuando allí como agente económico y transformando la demanda en oferta”.

Sin embargo, Say (1821) menciona que:

El emprendedor de la industria es el que ordinariamente necesita hallar los fondos de que esta exige el empleo. No saca yo la consecuencia de que es necesario que sea rico, porque puede ejercer su industria con fondos prestados, pero es menester a lo menos que pueda pagar, que sea conocido por hombre inteligente y prudente, lleno de orden y de probidad, y que, por la naturaleza de sus relaciones, esté en disposición de procurarse el uso de los capitales que no posee por sí. (p. 72)

Mientras tanto, Marshall (1930, como se citó en Ávila, 2021) expone que “un emprendedor debe tener la capacidad de gestionar con y a través de otras personas y debe estar constantemente alerta para buscar oportunidades o innovar para minimizar costos y progresar.

Asimismo, Schumpeter (1934) define al emprendedor como “innovadores que buscan destruir el estatus-quo de los productos y servicios existentes para crear nuevos productos y servicios”.

Por otro lado, Formichella (2004, como se citó en Ávila, 2021) considera que “ser emprendedor significa ser capaz de crear algo nuevo o de dar un uso diferente a algo ya existente, y de esa manera generar un impacto en su propia vida y en la de la comunidad en la que habita”.

Desde el punto de vista de Saldarriaga y Guzmán (2018) exponen que

El emprendedor es quien tiene una idea de negocio, la pone en marcha, asume los retos, hace una inversión de capital – propio o préstamo-, con el fin de obtener una ganancia y, en algunos casos, generar empleos y se contribuya por medio de este a un mejoramiento de niveles sociales y el entorno económico de la región.

Teniendo en cuenta a, Samaniego (2021) señala que:

Un emprendedor es una persona que posee un conjunto de habilidades y destrezas con las cuales dinamiza los factores de producción y hace que los mercados estén en permanente crecimiento. Además, el emprendedor tiene la visión de cambiar las cosas que se hacen cotidianamente, genera el cambio que han predicho a través de la innovación y la creatividad, igualmente enfoca todos sus esfuerzos para que el cambio suceda. (p. 27)

Habilidades del emprendedor

El emprendedor es un agente de cambio en el mundo empresarial, y posee una serie de habilidades esenciales para alcanzar el éxito. En seguida, se presentarán diferentes enfoques o perspectivas propuestos por varios autores:

En primer lugar, Lazear (2005) expone que:

Las habilidades que conforman el perfil emprendedor son la capacidad de crear una nueva organización; la búsqueda de beneficios económicos o sociales, el trabajo individual o colectivo, la innovación, la identificación y creación de oportunidades de negocios, la coordinación de nuevas combinaciones de recursos y la combinación de talento.

Según Coronado et al. (2020) determinan que:

Estas habilidades son la creatividad, iniciativa, y responsabilidad, la planificación, la gestión y compromiso, la responsabilidad social y trabajo en equipo, la actitud para enfrentar el cambio, la Autoconfianza y por último la Comunicación, las cuales, deberían presentarse dentro del perfil de emprendedor.

Conforme a Díaz (2018) señala que:

Estas pueden variar dependiendo de la etapa en que se encuentra tu proyecto, el tipo de empresa que estás creando y la industria en la que estás emprendiendo; sin embargo, podemos agrupar dichos conocimientos y habilidades en 3 grandes categorías:

Habilidades Técnicas. Son aquellos conocimientos y habilidades para realizar actividades que incluyen métodos, procesos y procedimientos. Por lo tanto, representan trabajar con determinadas herramientas, modelos y técnicas.

Habilidades Humanas. Hacen referencia a la habilidad de interactuar efectivamente con colaboradores, clientes y proveedores, entre otros. Es decir, conectar con la calidad humana y valores sociales. Ser empáticos, motivadores, guías y coach de personas y de equipos de trabajo para desarrollar al máximo su talento, habilidades, destrezas, conocimientos y así, alcanzar las metas establecidas. Liderazgo, inteligencia emocional, manejo del estrés, manejo de conflictos y comunicación efectiva.

Habilidades Conceptuales. Son aquellas relacionadas con la generación de ideas, entender relaciones abstractas, desarrollar nuevos conceptos, resolver problemas en forma creativa, análisis de procesos, innovación y creatividad, planificación y manejo del entorno. (p. 5)

Según un estudio realizado por el Banco Interamericano de Desarrollo y Social Enterprise Knowledge Network; “Gestión efectiva de emprendimientos sociales. Lecciones

extraídas de empresas y organizaciones de la sociedad civil en Iberoamericana” (BID y SEKN, 2006), menciona que:

Las personas que desean realizar un emprendimiento social deben tener en un inicio; como primera medida, se menciona la **habilidad emprendedora**, definida como la capacidad de un individuo para identificar y aprovechar oportunidades que le permiten iniciar un emprendimiento, independientemente de los recursos bajo su control. En segundo lugar, la **habilidad de diagnóstico**, que se define como la capacidad para estudiar con rigor y comprender las causas y consecuencias, en el corto, mediano y largo plazo, de los problemas sociales del entorno. (p. 25-27)

Para Henry et al. (2005, como se citó en Ovalles et al., 2018) mencionan que:

Las habilidades que se requieren por los emprendedores se dividen en tres categorías distintas: habilidades técnicas, habilidades de gestión empresarial y habilidades emprendedoras personales. Las habilidades técnicas incluyen la comunicación oral, la gestión técnica y habilidades de organización y escritos. Habilidades de gestión empresarial son las habilidades de gestión, como la planificación, la toma de decisiones de marketing y contabilidad. Los emprendedores también deben habilidades personales como la innovación, la asunción de riesgos, y la persistencia.

Emprendimiento femenino

Definición de emprendimiento femenino

Rojas et al. (2021, como se citó en Saavedra García et al., 2022) nos mencionan que “para emprender se necesita contar con aptitudes que generen un modo de pensar que fomente el liderazgo, la flexibilidad y la autoconfianza”.

Asimismo, Cardella et al. (2020, como se citó en Amaya et al., 2023) afirman que “Su importancia se refleja en la perspectiva académica, donde el emprendimiento femenino se ha convertido en la categoría de estudios en emprendimiento de más alto crecimiento en los últimos años”.

Por otro lado, Rodríguez (2013) “el crecimiento del emprendimiento femenino es una evolución natural en el papel de la mujer en la fuerza laboral de nuestra sociedad”.

En cambio, Saavedra et al. (2022) señala que “el emprendimiento femenino es una de las formas en que las mujeres pueden alcanzar el empoderamiento económico”

Mientras tanto, UNE – IWA: 34 (2021, como se citó en UNE Normalización Española, 2021) ha establecido “un conjunto de definiciones comunes relacionadas con el

emprendimiento femenino, como aquellas para empresas propiedad de mujeres y dirigidas por mujeres. También define cooperativas y compañías informales dirigidas por mujeres”

Desde el punto de vista de Alvarado et al. (2020, como se citó en Saavedra et al., 2022) expone que el emprendimiento femenino es una vía para que las mujeres logren independencia económica y superen barreras sociales.

En pocas palabras, el emprendimiento femenino es una oportunidad para todas aquellas mujeres que desean cumplir sus sueños, ser el sustento de su hogar, independencia económica, convirtiendo sus pasiones en negocios exitosos.

Importancia del emprendimiento femenino en la economía

La subdirectora ejecutiva de Alianza para el Emprendimiento e Innovación, Almeida N. (2023) explica que:

La importancia de impulsar y apoyar negocios liderados por mujeres va más allá de un tema de equidad de género, sino que va también por el impacto positivo en la economía y generación de empleo, la productividad y la cultura para lograr una sociedad de igualdad de derechos. Varios estudios han demostrado que, si las mujeres participan de igual manera que los hombres, el impacto en la economía sería un incremento de cerca de 2,6 millones de dólares al PIB de América Latina. (McKinsey, 2019)

Esto significa que, las emprendedoras contribuyen significativamente al Producto Interno Bruto de sus países, dado que sus actividades empresariales generan ingresos y riqueza para la sociedad en general.

De acuerdo con Ruback (2020, como se cita en Saavedra 2022), en la economía mundial ya se han contabilizado más de 28 millones de pequeñas empresas que se encuentran en crecimiento, con un impacto importante en los países y regiones a través de la generación de empleos y medios de vida a poblaciones desprotegidas. Es decir, el emprendimiento femenino impulsa el crecimiento empresarial al impulsar la creación de nuevas empresas y la expansión de las existentes, contribuyendo al desarrollo económico sostenible.

Además, Carranza y Saavedra (2017) señala que “las mujeres empresarias invierten sus utilidades en la salud y educación familiar, garantizando así un capital humano que impulsará el crecimiento futuro”.

Por otro lado, Conroy y Weiler (2016, como se citó en Saavedra, 2022) “las empresas de hombres generaron seis veces más empleo que las empresas de mujeres, lo que indicaba que si bien es cierto su aportación a la generación de empleos es menos importante, su aportación radica en la mejora de la economía y nivel de vida de su familia”.

Schumpeter (1934, como se citó en Elizundia, 2015) señala que dentro de la perspectiva económica “los emprendedores son los que crean nuevas combinaciones nuevos mercados, productos o sistemas de distribución”.

Mientras tanto, Heller (2010, como se citó en Elizundia, 2015) explica que el emprendimiento femenino tiene un impacto importante en el desarrollo económico y la disminución de la pobreza; en países desarrollados, por ejemplo, se ha demostrado que impacta el Producto Interno Bruto (PIB) en alrededor del 5 al 7%

Características de las emprendedoras

Tal cual se presentan características claves para identificar un emprendedor, se evidencian peculiaridades para referirnos a las mujeres emprendedoras. Recientemente, se llevó a cabo un estudio en la ciudad de Lima en mujeres con un intervalo de edad entre 11 y 16 años, donde Orihuela (2022) menciona que:

Las emprendedoras sostienen en conjunto que todas deben de luchar por sus sueños, ser perseverantes, observadoras, pensar en crecer personal y profesionalmente, soñar, valorar a la familia y jamás olvidarse de su origen. Además, Orihuela explica que las características de las mujeres emprendedoras según la entrevista indican que: nunca se rinden ante diferentes circunstancias, es decir, se practica la perseverancia. Por otra parte, indican que son positivas, ante una situación aparentemente mala o desfavorable, rescatan la oportunidad de mejorar el negocio. Son guerreras, persistentes, perseverantes y siempre se levantan de los fracasos que pudieran tener. (p. 115)

Por otro lado, según un estudio de Paredes et al. (2019) determinaron que las características personales de la mujer emprendedora son: la edad madura, en su mayoría mujeres casadas, tienen niveles altos de estudio, por lo que guían su emprendimiento según los conocimientos que poseen y, por último, tienen dependientes económicos como pueden ser hijos u otros familiares. Además, los autores añaden el gusto por las actividades y motivación personal, antecedentes de experiencia laboral o conocimiento del negocio, menor miedo al fracaso y disponibilidad de capital inicial que suelen ser sus ahorros.

Desde el punto de vista de Open Academy Santander (2022) señala una serie de características que tiene la mujer emprendedora; entre las principales destaca el espíritu emprendedor que es necesario para detectar oportunidades y satisfacer las necesidades de los consumidores, la formación es importante, ya que facilita e impulsa tener conocimientos en gestión empresarial, ventas, marketing, entre otros, la pasión es otro punto focal para sacar el máximo provecho y hacerlo evolucionar por trabajar en lo que realmente te gusta, el liderazgo para guiar adecuadamente un equipo de trabajo y tomar decisiones estratégicas, habilidades de

comunicación, la empatía, la proactividad, capacidad de adaptación a los cambios y la resiliencia para sobreponerse a las malas rachas y prosperar ante la incertidumbre.

Factores motivacionales para el surgimiento del emprendimiento femenino

Si bien, se conoce un sin número de factores o variables que motivan a las personas a iniciar un negocio. Por ejemplo, de acuerdo con Kelley et al., (2013, como se citó en Elizundia, 2014) expresan que “como percepción de habilidades se define la creencia que tienen los individuos de que poseen las habilidades, conocimientos y experiencia necesarias para iniciar su negocio”. Otro factor es la percepción de oportunidades que GEM (2013, como se citó en Elizundia, 2014) señala que “la percepción de oportunidades es medida a través de preguntar a la población adulta si percibe que en los siguientes seis meses habrá buenas oportunidades para iniciar un negocio en la región en donde vive”.

En el caso de las mujeres existen diversos motivos, por los cuales deciden emprender. Camarena et al. (2017, como se citó en Paredes et al., 2019) explica que “Las mujeres que deciden emprender generalmente se ven obligadas por necesidades económicas en el hogar”. Mientras que, Briseño (2016, como se citó en Paredes et al., 2019) agrega que “el ingreso familiar, la necesidad de realización o superación profesional y personal, mejorar el nivel de vida, diversas necesidades económicas, equilibrio entre familia y trabajo o la búsqueda de mayor independencia económica” son los factores que impulsa al género femenino a empezar un emprendimiento.

En la Tabla 1 se resume los resultados de la investigación de Saavedra (2023) donde presentó sus hallazgos sobre los motivos por los que surgen emprendimientos femeninos.

Tabla 1

Motivaciones del surgimiento del emprendimiento femenino

Principales motivaciones del emprendimiento femenino	<i>f</i>	<i>Fa</i>	<i>Fa/100</i>
Necesidad de realización o ambición personal.	12	12	11.1%
Experiencia previa en el sector o negocio.	10	22	20.4%
Capacidad de reconocer una oportunidad de negocio.	9	31	28.7%
Búsqueda de libertad, independencia o autonomía.	7	38	35.2%
Tener un mayor nivel de educación (universitaria).	6	44	40.7%
Necesidad económica o desempleo.	6	50	46.3%
Ambición económica / Ganar más dinero.	6	56	51.9%
El pertenecer a redes o grupos empresariales.	5	61	56.5%
Desigualdad de oportunidades /Brecha salarial H-M.	5	66	61.1%

Experiencia previa en emprendimientos.	4	70	64.8%
Conocimientos y estudios en negocios.	3	73	67.6%
Búsqueda de un balance entre trabajo y vida privada.	3	76	70.4%
Obtener reconocimiento o prestigio.	3	79	73.1%
Tener competencias necesarias para los negocios.	3	82	75.9%
Insatisfacción con el trabajo anterior.	3	85	78.7%
Existencia políticas y apoyo a la mujer emprendedora.	2	87	80.6%
Contar con capital social (redes personales).	2	89	82.4%
Contar con redes profesionales o de negocios.	2	91	84.3%
Considerarse una persona muy creativa.	2	93	86.1%
Tener inclinación por los retos / Probarse a sí misma.	2	95	88.0%
Necesidad de horario o tiempo flexible.	2	97	89.8%
Apoyo económico del gobierno para emprender.	1	98	90.7%
Acceso a recursos económicos.	1	99	91.7%
Tener una actitud proactiva hacia el emprendimiento.	1	100	92.6%
Contar con sentido de perseverancia / resiliencia.	1	101	93.5%
Contar con apoyo familiar para emprender.	1	102	94.3%
Tener gran sentido de autoeficacia para los negocios.	1	103	95.4%
Tener altas expectativas de crecimiento personal.	1	104	96.3%
Tener familia con antecedentes empresariales.	1	105	97.2%
Contribuir con el bienestar social en general.	1	106	98.1%
Inspirado por las historias de éxito de otros.	1	107	99.1%
Búsqueda de una identidad propia.	1	108	100%

Nota: Resumen de las motivaciones para el surgimiento del emprendimiento femenino. Tomado de *Limitaciones y factores del éxito del emprendimiento Femenino: una perspectiva costarricense* (p. 17-18), por Sandoval C., 2023, Yulök Revista de Innovación Académica.

El emprendimiento femenino en Ecuador ha crecido notablemente por diversos motivos o aspiraciones de las mujeres. Según El Universo (2020) brinda las siguientes motivaciones con sus respectivos porcentajes:

El 89% de mujeres en Ecuador tienen la aspiración de convertirse en emprendedoras. De ellas, el 76% tiene como objetivo ser la jefa de su propio negocio, mientras que el 65% busca ser el sustento económico de su hogar, el 47% está motivado por ver realizados sus sueños, y un 66% se siente impulsado por haber experimentado

situaciones injustas en sus antiguos trabajos como, la falta de oportunidades de ascenso y la inequidad salarial.

Figura 1

Motivaciones de las emprendedoras (TEA)

Año	Mayor independencia (%)	Incrementar el ingreso personal (%)	Mantener el ingreso personal (%)	Otro (%)
2010	36.4	43.9	19.7	0
2012	38.5	52.1	9.4	0
2013	49.0	45.4	5.6	0
2014	61.9	32.7	5.3	0
2015	44.5	41.4	14.1	0
2016	50.0	31.0	19.0	0
2017	48.3	40.7	10.1	0.9
Promedio	47.0	41.0	11.9	0.1

Año	Hacer la diferencia	Acumular riqueza	Tradición familiar	Escasez de trabajo
2019	51.8	35.4	36.9	86.3

Nota: Las principales motivaciones para emprender acorde a la tasa de Actividad Emprendedora. Tomado de *Oportunidades y Desafíos del Ecosistema de Emprendimiento Femenino* (p. 33), por Amaya et al., 2023, ESPAE – ESPOL.

En cuanto a nivel educativo, Álvarez et al. (2014, como se citó en Elizundia, 2014) menciona que “el rol del sistema educativo en todos los niveles comenzando desde el básico es un detonante en la percepción y la realidad del emprendimiento en las personas”. Se percibe que “cuando el nivel educativo no supera el nivel secundario, hombres y mujeres emprenden de forma similar, al pasar a niveles de educación medios, son más los hombres que inician una actividad empresarial. al superar este nivel son más las mujeres que inician un negocio (Díaz (Casero et al., 2007, como se citó en Elizundia, 2014). Se da a entender que con mayor nivel de educación las mujeres adquieren confianza y perciben las habilidades en conjunto con los conocimientos y, en consecuencia, siente mayor seguridad para iniciar un emprendimiento (Elizundia, 2014).

Impacto de los factores de éxito en el crecimiento de los negocios

Según Estrin, S., et al. (2019), “las capacidades gerenciales y el liderazgo en las mujeres emprendedoras están significativamente correlacionadas con el rendimiento empresarial y el crecimiento. Las mujeres que exhiben habilidades de liderazgo fuertes son más capaces de motivar a sus equipos y tomar decisiones estratégicas que impulsan el crecimiento”.

Mientras que, Campo J. L., y Rueda Armengot, C. (2020) indican que “las redes de apoyo tienen un impacto positivo en el rendimiento y crecimiento de las mujeres emprendedoras. Estas redes facilitan el acceso a recursos, conocimientos y oportunidades de mercado, mejorando la capacidad de las emprendedoras de mercado, mejorando la capacidad de las emprendedoras para escalar sus negocios”.

Por otro lado, Saeed et al. (2021) explican que “la educación y formación continua son fundamentales para el éxito empresarial de las mujeres emprendedoras. La formación adecuada mejora el conocimiento del mercado y las habilidades empresariales, lo que conduce a un mejor rendimiento y crecimiento del negocio”.

De acuerdo con Danes et al. (2019),” la innovación y creatividad son esenciales para el éxito de las mujeres emprendedoras. La capacidad de innovar permite a las emprendedoras adaptarse rápidamente a las demandas del mercado y aprovechar nuevas oportunidades, lo que resulta en un mayor crecimiento empresarial”.

Obstáculos y desafíos que enfrentan las mujeres emprendedoras

El emprendimiento femenino se enfrenta a varios desafíos y barreras identificados por diversos autores.

Primero, Red Emprendía (2015, como se citó en Saavedra et al., 2022), explica que “se encontró la barrera de la percepción de capacidades, pues, algunos autores afirmaron que las mujeres rechazan dedicarse a la actividad de emprendimiento porque perciben que les faltan habilidades para ser empresarias, o que poseen menos autoconfianza en profesiones tradicionalmente masculinas”.

También, Bernat, Lambardi y Palacios (2012, como se citó en Saavedra et al., 2022) concluyeron que “ser mujer reduce a la mitad las posibilidades de emprender con referencia a los hombres, explicando esta brecha de género por dos factores importantes, el acceso a recursos y la tolerancia al riesgo”.

Mientras que, existen otro tipo de factores que desafían y no permiten lograr el crecimiento o la sobrevivencia de sus negocios. IMCO (2021, como se citó en Saavedra et al., 2022) exponiendo que:

La sobrevivencia empresarial, el 32% de las empresarias en México atribuyeron el cierre de su empresa a la falta del conocimiento del mercado, el 26% a la mala administración del negocio, el 15% señalaron problemas con los socios y el 23% a la disponibilidad de tiempo, este último, se encuentra ligado a la inequitativa carga de trabajo no remunerado que recae en la mujer.

Otro factor relevante para evitar o decaer al emprender es el miedo al fracaso, donde Saavedra (2022) expone que:

En el ámbito de las decisiones financieras y empresariales, como consecuencia toman decisiones con mayor cautela, lo cual implica temor al fracaso. Lo anterior, puede ser una desventaja al momento de necesitar un crédito, estableciendo una barrera que hace que las empresarias permanezcan en sectores tradicionales, de poca innovación y rentabilidad.

Así, se percibe que un gran desafío es que los emprendimientos nacen por necesidad y no por oportunidad, como señala Aguirre J. (2018) quien explica que al emprender no determinan correctamente cuál es el propósito de crear un negocio, ya que en su mayoría emprenden por las dificultades económicas o carencia de oferta laboral y no por verse impulsadas por la innovación o entregar un valor agregado en un producto o servicio para tener mayor probabilidad de crecimiento y mantenerse en el mercado.

En la Tabla 3 se presenta un resumen del autor Saavedra C. (2023) que en base a una extensa investigación de estudios previos determinó las limitaciones más frecuentes que condicionan el crecimiento o impulso de los emprendimientos femeninos.

Tabla 2
Principales limitaciones del emprendimiento femenino

	<i>f</i>	<i>fa</i>	<i>Fa/100</i>
Roles sociales definidos y estereotipos hacia la mujer.	9	9	20,9%
Menor acceso a la educación.	6	15	34,9%
Dificultades para obtener financiamiento.	6	21	48,8%
Falta de redes le brinden información sobre oportunidades.	3	24	55,8%
Carencia de dinero y contactos para conseguir recursos.	3	27	62,8%
La cultura machista dominante.	3	30	69,8%
La burocracia y complejidad para emprender.	2	32	74,4%
Nulo o poco conocimiento en negocios o mercadeo.	2	34	79,1%
Falta de experiencia previa.	2	36	83,7%
Alto grado de aversión para tomar riesgos.	1	37	86,0%
Exclusión de redes empresariales.	1	38	88,4%
Falta de modelo a seguir / motivador externo (“rol models”)	1	29	90,7%
Entorno o clima inadecuado para emprender.	1	40	93,0%
Carencia de competencias para los negocios.	1	41	95,3%

Discriminación de género	1	42	97,7%
Falta de programas y políticas que apoyen a la mujer.	1	43	100,00%

Nota: Las principales limitaciones frecuentes que prohíben el emprendimiento femenino. Tomado de *Limitaciones y factores del éxito del emprendimiento Femenino: una perspectiva costarricense* (p. 18), por Sandoval C., 2023, Yulök Revista de Innovación Académica.

Factores de éxito en el emprendimiento

Definición de factores de éxito en emprendimiento

Los factores de éxito en el emprendimiento son elementos clave que influyen en la viabilidad y el rendimiento de un nuevo negocio. Diversos autores han investigado y propuesto definiciones sobre este tema. A continuación, se presentan algunas perspectivas relevantes:

Según Rodríguez (2021) explica que, los factores de éxito son los elementos fundamentales, tanto internos como externos, que resultan necesarios para que una empresa, área, proyecto o incluso un individuo alcancen los objetivos que se han propuesto.

Mientras tanto, Martins (2024) los factores críticos de éxito se refieren a un conjunto reducido de aspectos determinantes en los que un rendimiento satisfactorio garantizará la competitividad y el éxito de la organización. Estos constituyen las áreas clave son vitales para el éxito y el crecimiento del emprendimiento.

Estudios previos sobre factores de éxito en emprendimiento

Entonces, existen una variedad de factores que intervienen en la búsqueda del éxito. De acuerdo, a un estudio dirigido a mujeres emprendedoras empleado por Orihuela (2022) obtuvo que:

Las mujeres afirmaron que el motivo de éxito del negocio es por la dedicación y empeño que practican día a día en sus negocios. Sostuvieron que se debe procurar tener todos los productos que requieren los clientes. Otros factores importantes corresponden a la limpieza del local, la sazón única, la atención, los sorteos y sobre todo debe gustarle el negocio. (p. 116)

Las estrategias previas permitieron conocer mejor las necesidades de las personas y diseñar estrategias de posicionamiento y ventas, para lograr la rentabilidad de estas. Las mujeres entonces para ser exitosa deben luchar, esmerarse y dar todo de sí para que su negocio o empresa se posicione, crezca y genere recursos económicos a largo plazo. El principal motivo es que su esfuerzo y crecimiento permitirá solventar a

su familia, pero sobre todo generar la estabilidad emocional, así como económica. (p. 117)

De la misma manera, de acuerdo con El estudio realizado por Debeljuh et al. (2022); titulado *Barreras y desafíos de las Emprendedoras STEM*, se determinó que:

Las principales motivaciones para emprender son el equilibrio vida personal/profesional, y la autorrealización y la libertad para elegir; en tanto las barreras refieren a la dificultad para generar ese balance, la mirada prejuiciosa de terceros, el acceso a los recursos financieros, la aversión al riesgo y el manejo de la incertidumbre. (p.1)

Tipos de factores de éxito en emprendimiento

Ynzunza e Izar (2021) identifican seis tipos de factores de éxito con sus respectivas variables. En la Tabla 3 se presenta la clasificación:

Tabla 3
Tipos de factores de éxito en el emprendimiento

Tipos	Variables
Personales	Determinación y compromiso. Iniciativa y visión. Propensión al riesgo y capacidad para sobreponerse al fracaso. Propensión al riesgo y capacidad para sobreponerse al fracaso. Pasión e impulso.
Habilidad y aptitud	De liderazgo, comunicación y negociación Gerenciales Sociales y relacionales De innovación e incorporación de nuevas tecnologías y modelos de negocio Identificar y aprovechar oportunidades
Formación y experiencia	Profesional y empresarial Conocimiento del negocio Experiencia en negocios Redes de emprendedores Políticas, regulaciones, apoyos Condiciones del entorno
Perfil del emprendedor	Características personales Formación y experiencia Habilidades gerenciales Entrenamiento en emprendimiento
Estrategia de negocio	Prestar un servicio de buena calidad Ofrecer un buen producto a un precio competitivo Contar con estrategias de mercadotecnia y ventas

Soporte o contextuales

Trabajar arduamente y mantenerse bien informado

Base gubernamental satisfactoria (instancias, programas, estímulos)

Capital relacional (redes de contactos sociales y empresariales)

Acceso a recursos

Apoyo familiar y de amigos

Acceso a financiamiento

Nota: Tipos de factores de éxito en emprendimiento. Tomado de *Las motivaciones, competencias y factores de éxito para el emprendimiento y su impacto en el desempeño empresarial. Un análisis en las MIPyMES en el estado de Querétaro, México* (p. 8-9), por Ynzunza C. e Izar J., 2021, Contaduría y Administración.

Importancia de identificar y potenciar los factores de éxito en emprendimiento

Identificar los factores clave para el éxito en emprendimiento es fundamental para cualquier proyecto empresarial, sin importar su tamaño o sector al que pertenece. Un estudio realizado en Querétaro, México por Ynzunza e Izar (2021), en donde analizaron las relaciones entre motivaciones, competencias y factores de éxito para el emprendimiento en micro, pequeñas y medianas empresas. Obtuvieron como resultado demostrar que existe una relación significativa entre estos factores de éxito con el correcto y eficiente desempeño empresarial.

Mientras que, Hancock (2017) explica que para que un negocio tenga éxito debe conocer cuáles son aquellas características, cualidades y conocimientos que debe poseer para lograr que su emprendimiento sea exitoso, ya que solo tener una idea y motivación no es suficiente para mantener una empresa en el mercado a largo plazo.

También es importante potenciar los factores de éxito en el emprendimiento para maximizar las posibilidades de resultados positivos y sostenibles. Diversos estudios han explorado estos factores y su impacto en el desempeño empresarial. a continuación, se presentan algunas perspectivas relevantes:

Como hemos mencionado anteriormente el estudio realizado en Querétaro, México por Ynzunza e Izar (2021), encontraron relaciones estadísticamente significativas entre las motivaciones, competencias y factores de éxito en el emprendimiento. Las motivaciones personales, la capacidad para identificar oportunidades y las habilidades específicas influyen en el desempeño empresarial. desde la práctica, este conocimiento puede guiar a instituciones educativas y gubernamentales para fortalecer estos aspectos y mejorar la tasa de éxito de los emprendimientos.

Otro enfoque importante que explica Moreano (2016) es la pasión y liderazgo por el proyecto, si se trabaja con talleres o conferencias que faciliten trabajar en estas habilidades que permiten arriesgarse al tomar decisiones efectivas y realistas, enfocado en un potenciamiento. Así, la visión estratégica, que permite adaptarse a las oportunidades cambiantes del mercado.

Mujeres emprendedoras en la ciudad de Loja

Características socioeconómicas de las mujeres emprendedoras en la ciudad de Loja

De acuerdo con un estudio realizado por Pullaguari (2018) mencionan que las características socioeconómicas de los emprendedores son las siguientes;

- ✓ La edad en la que inician un emprendimiento se encuentra en de 25-34.
- ✓ En su mayoría su estado civil al inicio del emprendimiento fue de casados.
- ✓ Son personas natales de la ciudad de Loja.
- ✓ Su nivel educativo es de secundaria y tercer nivel.
- ✓ Aquellos emprendedores que tienen educación de tercer nivel poseen un título en Administración de Empresas.
- ✓ Tienen de 2 a 0 hijos por familia.
- ✓ Llevan más de 3 años en el mercado con su emprendimiento.
- ✓ Tienen antecedentes de familiares que emprendieron.
- ✓ Los ingresos mensuales que obtienen de su emprendimiento se encuentran en el rango de \$500,00 – \$1000,00 dólares.

Sectores en los que se desarrollan los emprendimientos de las mujeres en Loja

De la misma manera, Pullaguari, expone que los sectores en los que mayormente se desarrollan los emprendimientos de las mujeres se clasifican en la siguiente escala:

- ✓ **Comercio:** venta de ropa, tienda de accesorios, tiendas de belleza, tiendas de artículo para el hogar, papelerías
- ✓ **Servicio:** Salones de belleza y Spa, Consultoría y asesorías, Servicios de catering y eventos, Servicios de limpieza, Servicios Fitness (coach de nutrición, gimnasio)
- ✓ **Industria manufacturera:** Textiles y Confección (ropa, uniformes, cortinas, sábanas, cojines, entre otros)

Apoyo institucional y programas de apoyo al emprendimiento femenino en Loja

El emprendimiento femenino en Ecuador ha aumentado su presencia durante los últimos años, a pesar de los desafíos que aún se persisten. Por eso, Polo (2022) explica que varias

empresas, públicas y privadas, han desarrollado programas para empoderar a las mujeres y lograr una equidad de género.

Por ejemplo, Polo señala que el Ecuador creó vínculos con el Bono de desarrollo Humano, el objetivo es de empoderar a las mujeres en el ámbito económico y social. Además, el Instituto Nacional de Economía Popular y Solidaria (IEPS) promueve actividades para ayudar a las mujeres a desarrollar proyectos que sean productivos y eficientes para el país. Mientras tanto, las entidades bancarias se suman a esta iniciativa otorgando créditos para incentivar la producción y crecimiento del sector emprendedor femenino.

Mientras tanto, en la ciudad de Loja se inició la Academia de Mujeres Emprendedoras AWE, gracias a la coordinación entre la embajada de Estados Unidos, la Cámara de Comercio de Quito y la Prefectura de Loja. Este programa tiene como finalidad empoderar a las mujeres mediante capacitaciones empresariales donde se ofrecerá conocimientos en marketing, ventas y servicios, se trabajará en planes de negocio con asesoramiento y seguimiento de personal capacitado y con experiencia dentro del sector. Además, al finalizar se exhibirán los emprendimientos en una feria para dar a conocer al público lojano los servicios y productos que ofrecen. Hasta ahora es el único programa que se ha mantenido ofreciendo 3 ediciones de formación a mujeres emprendedoras. (Moreno, 2021)

El municipio de Loja implementó el Programa Mujeres y Desarrollo local, el cual busca capacitar a mujeres con deseo de emprender en áreas de belleza, bisutería, pintura en tela, primeros auxilios, confección, además de dar charlas sobre las habilidades que deben poseer como emprendedores para lograr el éxito de sus negocios. (Municipio de Loja, 2017)

Barreras y desafíos específicos que enfrentan las mujeres emprendedoras de la ciudad de Loja

De acuerdo con el Diagnóstico y Caracterización del Ecosistema Emprendedor de la ciudad de Loja (2023) expone que; el ecosistema emprendedor presenta barreras y desafíos para las emprendedoras como lo son; los procesos regulatorios con demasiada burocracia, débil impulso de la infraestructura de soporte especializada, se crean emprendimientos por necesidad mas no por oportunidad, no se cuenta con la suficiente involucración del gobierno local en la facilidad referente a agilizar los trámites reglamentarios y tributarios para este sector. Otro punto importante es el que la ciudad carece de programas o proyectos en los que participen los emprendimientos para atraer inversionistas o alianzas. Aunque la población se caracteriza por ser resiliente, no se evidencia la capacidad para innovar, teniendo muchos negocios con el mismo modelo, generando más competencia y difícil la supervivencia de los emprendimientos si no ofrecen un valor único.

4.3. Marco Conceptual

Mujeres emprendedoras: Son aquellas mujeres que inician, desarrollan y gestionan sus propios negocios, asumiendo los riesgos y responsabilidades que conlleva.

Factores de éxito: Son todos aquellos elementos o condiciones que contribuyen significativamente al logro de resultados positivos en el emprendimiento.

Desafíos y barreras: Son obstáculos o dificultades que enfrentan las mujeres emprendedoras en su inicio o crecimiento de sus empresas.

Resiliencia: Es la capacidad de las mujeres para enfrentar y superar adversidades, adquirir experiencia de las situaciones negativas y superarlas con determinación en la búsqueda de sus metas.

Redes de apoyo: Son todos aquellos vínculos y conexiones que permiten a las mujeres emprendedoras tener mayores oportunidades de establecer relaciones con otros emprendedores u organizaciones que faciliten su crecimiento, adquirir habilidades y conocimientos.

Empoderamiento económico: Es el proceso mediante el cual aquellas mujeres emprendedoras adquieren control y autonomía sobre sus recursos económicos, toma de decisiones financieras, mayor acceso a oportunidades de negocio e inversión y participar en la economía local, regional y nacional.

TEA: La Tasa de Actividad Emprendedora, mide las iniciativas emprendedoras de la población en un rango de edad entre 18 – 64 años.

Resiliencia: Es la capacidad para adaptarse en situaciones adversas, obteniendo resultados positivos.

5. Metodología

5.1. Área de Estudio

El proyecto de investigación se llevó a cabo en la República del Ecuador, provincia de Loja, ciudad de Loja, enfocándose en los emprendimientos femeninos. Geográficamente se encuentra ubicado en $03^{\circ} 39' 55''$ y $04^{\circ} 30' 38''$ de latitud Sur y, $79^{\circ} 05' 58''$ de longitud Oeste.

El ecosistema emprendedor presenta fortalezas como el que se presenta una cultura emprendedora resiliente, lo que quiere decir es que existe un ambiente empresarial femenino sólido y adaptable, capaz de afrontar y superar cualquier tipo de desafíos, existe una predisposición para generar alianzas, Sin embargo, también se caracteriza por componerse de emprendimientos por necesidad, se evidencia un bajo nivel en innovación, excesiva burocracia regulatoria, mínima involucración del municipio con políticas, estrategias y reglamentaciones, desfavorables condiciones infraestructurales que permitan la creación de nuevas empresas y oportunidades mínimas de atraer inversionistas. (Diagnóstico del ecosistema emprendedor de Erika Reyes, 2022)

Figura 2

Mapa ciudad de Loja



Nota: Mapa de la ubicación de la ciudad de Loja con leyendas, escalas y rosa de los vientos.

5.2. Procedimiento

Enfoque metodológico

En la investigación sobre los factores de éxito en las mujeres emprendedoras de la ciudad de Loja, para abordar el problema desde una perspectiva general hacia lo específico, se aplicó el **método deductivo** en esta investigación. Inicialmente, se analizaron teorías y estudios previos que identifican factores comunes de éxito en el emprendimiento femenino a nivel global. A partir de esta base teórica, se establecieron objetivos específicos que abarcaron dimensiones como acceso a financiamiento, redes de apoyo, rentabilidad, nivel educativo, crecimiento del negocio, satisfacción personal, innovación y adaptabilidad, experiencia previa, estrategias de marketing, edad de la emprendedora, impacto social o comunitario y educación continua. Luego, estos objetivos fueron contrastados con datos recolectados de entrevistas y encuestas realizadas a mujeres emprendedoras locales.

Para llevar a cabo una investigación rigurosa y efectiva, se aplicó un **enfoque cuantitativo** en el estudio. Inicialmente, se diseñó una encuesta exhaustiva que incluía preguntas cerradas y escalas Likert para medir variables como el acceso a financiamiento, redes de apoyo y competencias empresariales. Esta encuesta se administró a una muestra representativa de mujeres emprendedoras en la ciudad. Posteriormente, los datos recolectados se analizaron utilizando técnicas estadísticas descriptivas e inferenciales, como análisis de regresión y correlación de Pearson. Este enfoque permitió cuantificar con precisión los factores que influyen en el éxito de las mujeres emprendedoras en Loja.

Técnicas e instrumentos de recolección de información

Revisión bibliográfica: Se revisaron libros, artículos científicos, revistas y periódicos relacionadas con el emprendimiento femenino y los factores de éxito. De tal manera, identificar teorías, modelos y enfoques relevantes que permita comprender los determinantes del éxito empresarial en mujeres, explorando los aspectos relevantes para la investigación como, por ejemplo, la motivación para emprender, la formación académica, la red de contactos y el acceso a recursos.

Encuestas: Se aplicaron encuestas estructuradas dirigidas a mujeres emprendedoras de Loja para recopilar datos cuantitativos sobre los factores personales y profesionales que contribuyen al éxito empresarial de su sector.

Google formularios: Esta herramienta se utilizó para crear el cuestionario, lograr la eficiente aplicación de las encuestas a las mujeres emprendedoras y obtener fácilmente una base de datos que usamos para desarrollar los resultados.

Tipo de diseño

Además, para proporcionar una representación detallada y precisa de las características y condiciones que influyen en el éxito empresarial, se aplicó el **diseño no experimental**, de **tipo descriptivo**. Se recolectaron datos mediante encuestas estructuradas dirigidas a una muestra representativa de mujeres emprendedoras. Estas encuestas incluyeron preguntas sobre sus experiencias, recursos disponibles, redes de apoyo y habilidades adquiridas. Este proceso permitió compilar información detallada sobre las circunstancias específicas y los desafíos enfrentados por estas emprendedoras. Al analizar estos datos descriptivos, se logró delinear con claridad el panorama actual del emprendimiento femenino en Loja, identificando patrones y características comunes que contribuyen al éxito en este contexto específico.

Por otro lado, se utilizó un **diseño transversal** para obtener una instantánea representativa de la realidad en un momento específico del tiempo. Recolectamos datos mediante encuestas estructuradas aplicadas a una muestra diversa de mujeres emprendedoras en una única ocasión. Este diseño nos permitió identificar y analizar las variables que influyen en el éxito empresarial, como el acceso a financiamiento, la existencia de redes de apoyo y las competencias en gestión, en un contexto temporal específico. Además, la aplicación del diseño transversal facilitó la comparación entre diferentes grupos de emprendedoras y proporcionó una visión integral de los factores que influyen en el entorno actual, sin necesidad de seguimiento a lo largo del tiempo.

Unidad de estudio

La población de estudio estuvo conformada por aproximadamente 500 mujeres emprendedoras de la ciudad de Loja en estado activo, registradas en la base de datos de la Cámara de Comercio de Loja y el Servicio de Rentas Internas (SRI).

Muestra y tamaño de la muestra

El proceso que se siguió para definir el tamaño de la muestra fue el siguiente:

Primero, se integraron las bases de datos de la Cámara de Comercio de Loja y el Servicio de Rentas Internas para identificar emprendimientos dirigidos por mujeres. Segundo, se establecieron criterios de inclusión y exclusión para seleccionar las unidades de análisis adecuadas. Tercero, se depuraron los emprendimientos que no cumplían con las características establecidas, asegurando que solo los casos relevantes para el estudio fueran considerados. Finalmente, el tamaño de la muestra quedó formado por un grupo de 75 emprendedoras.

Tipo de muestreo

En la investigación se utilizó el tipo de muestreo no probabilístico por conveniencia. Este enfoque se eligió debido a la naturaleza pequeña y accesible de la población objetivo. se

seleccionaron emprendedoras que eran fácilmente accesibles para el investigador, cumpliendo con los criterios establecidos para el estudio. La selección se basó en la proximidad y disponibilidad de las participantes, lo que permitió una recolección de datos rápida y eficiente, como se muestra a continuación:

Ítem	Sector ubicación / sector del emprendimiento		Número de emprendedoras
Ubicación	El Sagrario	Comercio	30
		Servicios	5
	Carigan	Comercio	30
		Servicios	10
TOTAL			75

Nota. Elaborado por la autora

Criterios de inclusión y exclusión

Para llevar a cabo la presente investigación, se determinó que el sujeto de estudio debió cumplir con los siguientes requisitos:

- Pertenecer a cualquiera de los sectores económicos.
- Llevar más de 3 años en el mercado.
- Ser empresas legalmente constituidos.
- Que sus productos se comercialicen en los mercados locales o nacionales.

Mientras tanto, los criterios de exclusión fueron:

- Pertenecer al sector informal y no están clasificados en sectores económicos reconocidos oficialmente.
- No llevar más de 3 años en el mercado.
- No ser empresas legalmente constituidos.
- No comercializar sus productos en el mercado local o nacionales.

5.3. Procesamiento y análisis de datos

Para iniciar el estudio, se llevó a cabo una revisión de la literatura existente en libros, artículos científicos y revistas especializadas relacionadas con los desafíos, obstáculos y factores de éxito que inciden en el emprendimiento femenino. Este análisis se realizó con el propósito de plantear la problemática de manera precisa, justificar la relevancia del estudio y definir las variables clave que se explorarán en el marco teórico.

Una vez completada esta fase, se aplicó la metodología que guio la investigación. Se optó por la aplicación de encuestas compuestas por preguntas abiertas, cerradas, de escala Likert y de opción múltiple. Para la elaboración de la encuesta, primeramente, se construye la

matriz de consistencia donde se determina el tema de la investigación, el problema central, los problemas específicos, el objetivo general, los objetivos específicos, la pregunta de investigación, la variable dependiente e independientes, cada una de ellas constituidas por sus indicadores que sirvieron de guía para la formulación de las preguntas de la encuesta. Seguidamente, la encuesta se estructuró en tres fases; A. Datos generales, B. Preguntas por cada variable, y C. Preguntas de refuerzo. Posteriormente, se distribuyó de manera aleatoria y según la conveniencia del investigador.

Una vez recopilada la información, se procedió al análisis estadístico de los datos utilizando dos métodos; el método de Regresión Múltiple y la Correlación de Pearson, aplicadas con la ayuda de herramientas como SPSS Statistics y Microsoft Excel. Este análisis permitió interpretar los resultados obtenidos para identificar los factores personales y profesionales que contribuyen al éxito de las mujeres emprendedoras de la ciudad de Loja y realizar cruces de variables para analizar el impacto de estos factores de éxito en el rendimiento y crecimiento de sus empresas. Se buscaron patrones, tendencias y oportunidades de mejora en el contexto emprendedor femenino local, con el objetivo de contribuir al conocimiento y al desarrollo de estrategias efectivas para promover el emprendimiento en esta comunidad.

6. Resultados

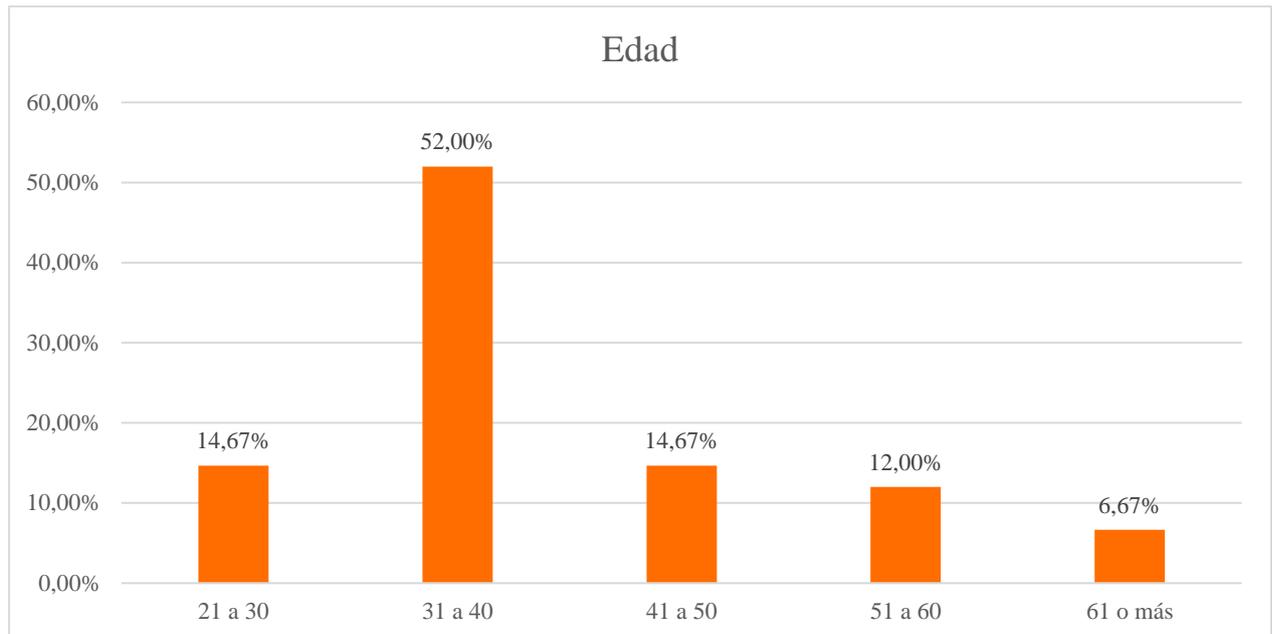
6.1. Resultados Estadísticos Encuesta Factores de éxito en las mujeres emprendedoras

Los resultados presentados a continuación son tomados de los resultados de la encuesta aplicada a las mujeres emprendedoras de la ciudad de Loja.

DATOS GENERALES

Figura 3

Edad de las mujeres emprendedoras

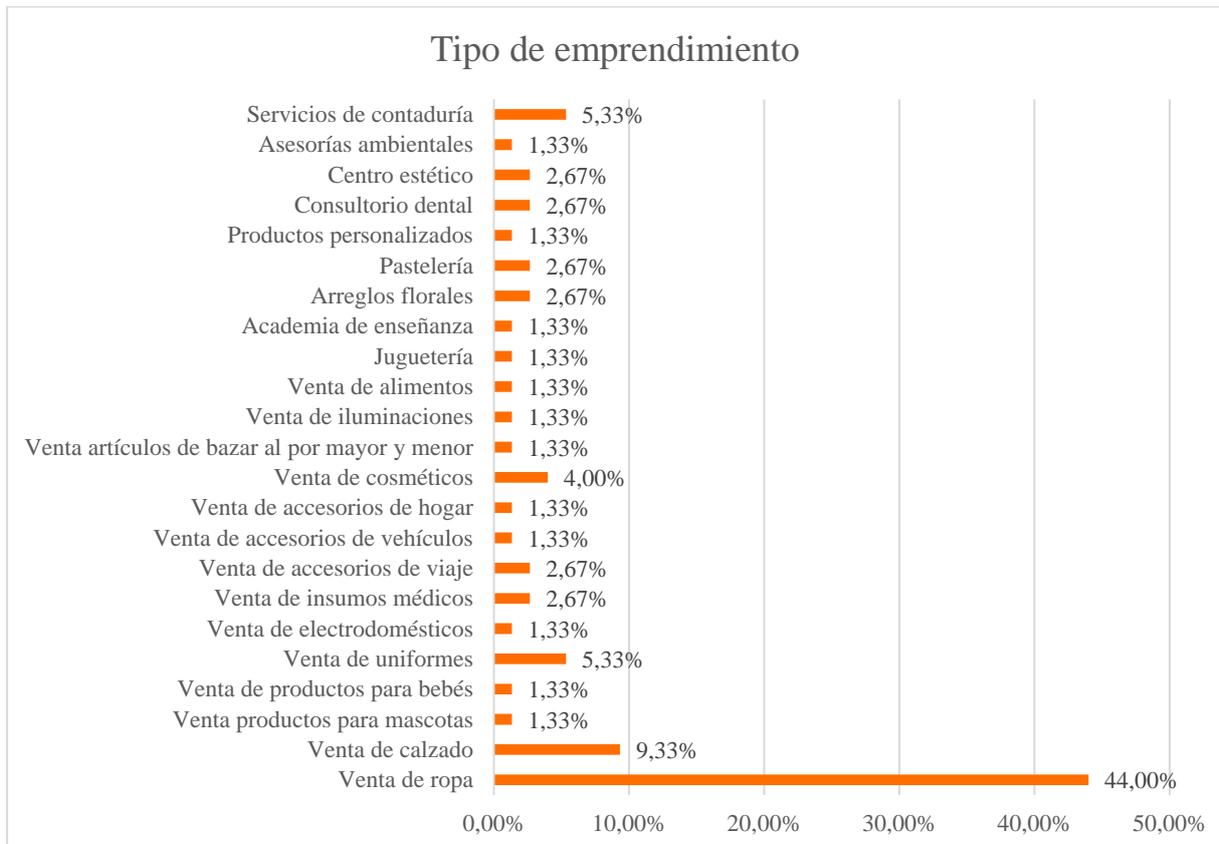


Nota: Encuesta Factores de éxito en las mujeres emprendedoras de la ciudad de Loja.

Los resultados muestran que las mujeres emprendedoras de 21 a 40 años representan el 66,67% mientras que, el 33,33% corresponden a mujeres de 31 años y más.

La mayoría de las mujeres emprendedoras en la ciudad de Loja, Ecuador, se encuentra en el rango de edad de 21 a 40 años, lo que sugiere que la juventud y la edad adulta temprana son períodos cruciales para emprender. Sin embargo, también existe una representación significativa de emprendedoras de 41 años o más, demostrando que la actividad emprendedora continúa en etapas más maduras. Esto indica que factores como la experiencia y la disposición a asumir riesgos influyen en el emprendimiento femenino en diferentes etapas de la vida.

Figura 4
Tipos de emprendimientos



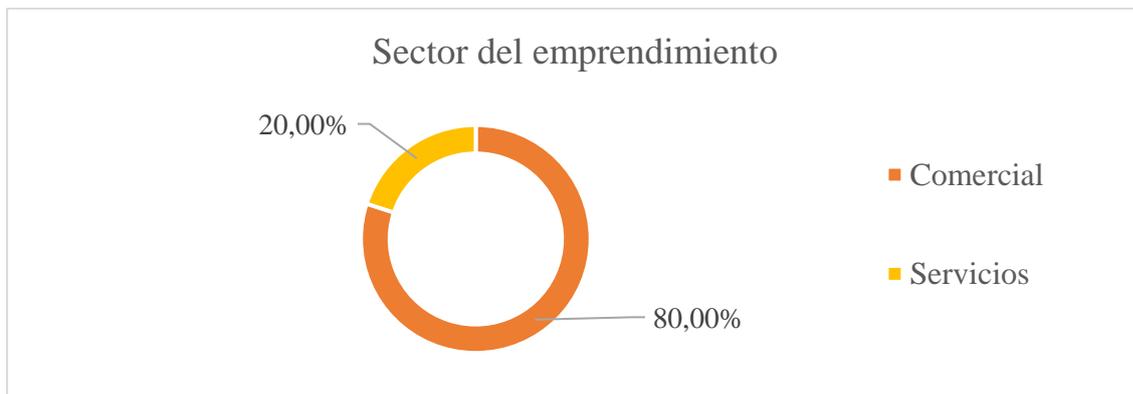
Nota: Encuesta Factores de éxito en las mujeres emprendedoras de la ciudad de Loja.

Tabla 4
Sector al que pertenece el emprendimiento

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
Comercial	60	80,00%
Servicios	15	20,00%
Total	75	100%

Nota: Encuesta Factores de éxito en las mujeres emprendedoras de la ciudad de Loja.

Figura 5
Sector al que pertenece el emprendimiento

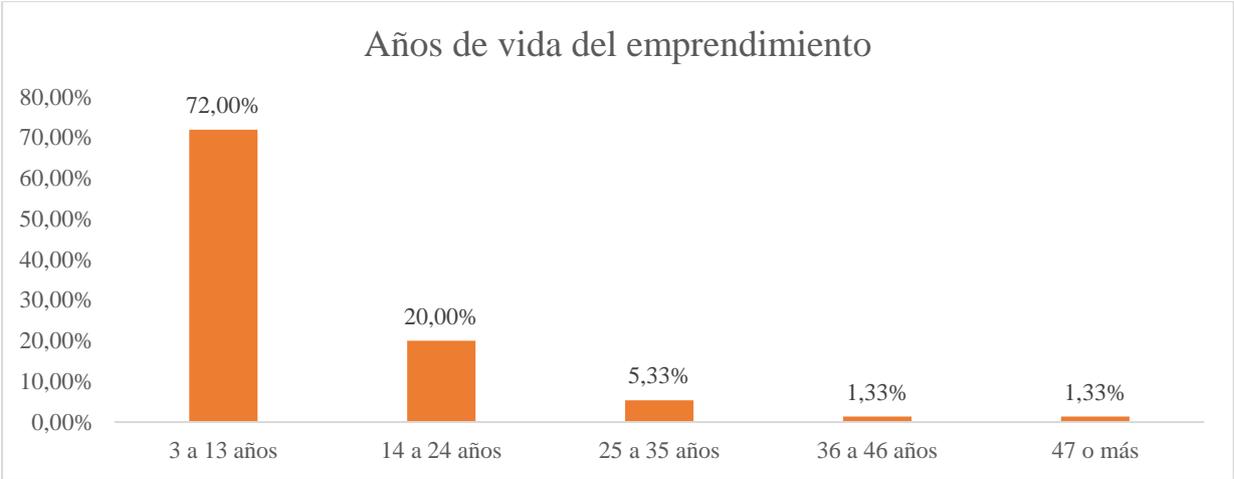


Nota: Encuesta Factores de éxito en las mujeres emprendedoras de la ciudad de Loja.

Los resultados muestran que el 80% de los emprendimientos femeninos pertenecen al sector comercial, mientras tanto, el 20% de los emprendimientos realizan actividades dentro del sector de servicios.

Se observa que al mayor sector que pertenecen los emprendimientos con una clara predominancia es al sector comercial, esto puede deberse a que la mayoría de las emprendedoras optan por actividades relacionadas con la compra y venta de productos como la forma más sencilla de generar ingresos inmediatamente. Por otro lado, una parte menos significativa de las emprendedoras dirige sus negocios hacia actividades en el sector de servicios. Esto puede deberse a que, en general, los servicios abarcan una amplia gama de actividades especializadas que requieren habilidades y conocimientos específicos, los cuales se adquieren a través de la educación. Sin embargo, es menos común que las mujeres se especialicen en algún campo específico, lo que podría explicar la menor participación en este sector.

Figura 6
Años de vida del emprendimiento



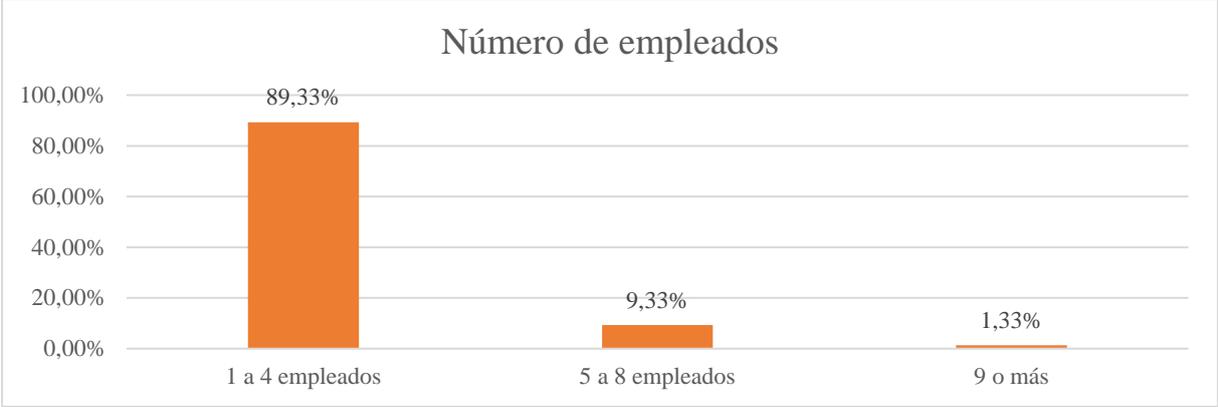
Nota: Encuesta Factores de éxito en las mujeres emprendedoras de la ciudad de Loja.

Los resultados demuestran que el 72% de los emprendimientos liderados por mujeres llevan un período de 3 a 13 años, mientras que, el 28% de los emprendimientos llevan de 14 a más años en el mercado.

Se observa que una mayoría significativa de los emprendimientos femeninos han logrado mantenerse activos entre tres a trece años, lo que significa que estos negocios se encuentran en una etapa crucial de estabilidad y crecimiento. Además, una parte considerable ha superado los catorce años en el mercado, lo que evidencia una capacidad notable para la

sostenibilidad a largo plazo y la consolidación, destacando la resiliencia y adaptabilidad de las emprendedoras lojanas en los dos casos.

Figura 7
Número de empleados

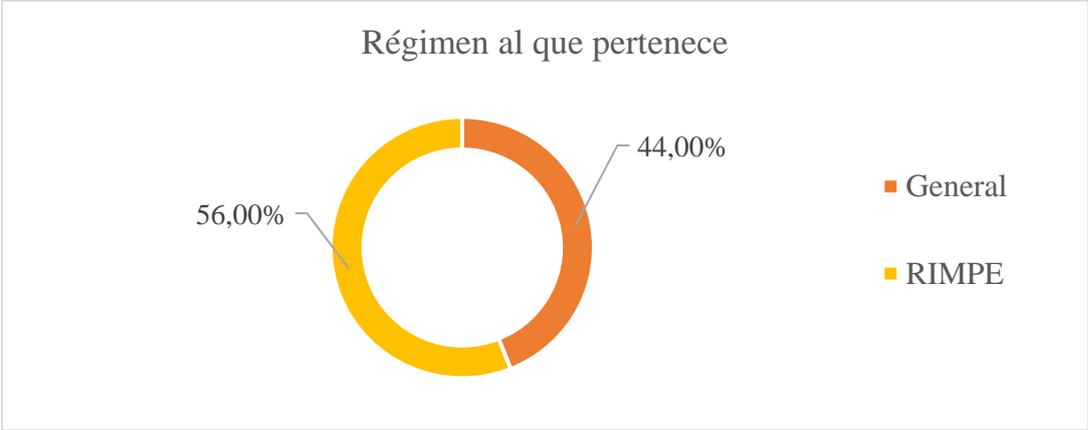


Nota: Encuesta Factores de éxito en las mujeres emprendedoras de la ciudad de Loja.

Los resultados muestran que el 89,33% de los emprendimientos cuentan de 1 a 4 empleados a su disposición, el 9,33% tienen de 5 a 8 empleados y el 1,33% de 9 o más número de trabajadores.

La gran mayoría de los emprendimientos femeninos son pequeños, al tener de 1 a 4 empleados. Este hallazgo indica que muchas emprendedoras gestionan negocios de menor escala, posiblemente debido a que no existe la necesidad de contratar más empleados por el tipo de emprendimiento que tienen o posiblemente por limitaciones de recursos o estrategias enfocadas en nichos específicos. Solo una pequeña fracción ha alcanzado el nivel de emprendimientos medianos o grandes, sugiriendo que el crecimiento y la expansión a mayores estructuras organizativas representan desafíos significativos para las emprendedoras lojanas.

Figura 8
Régimen al que pertenece el emprendimiento

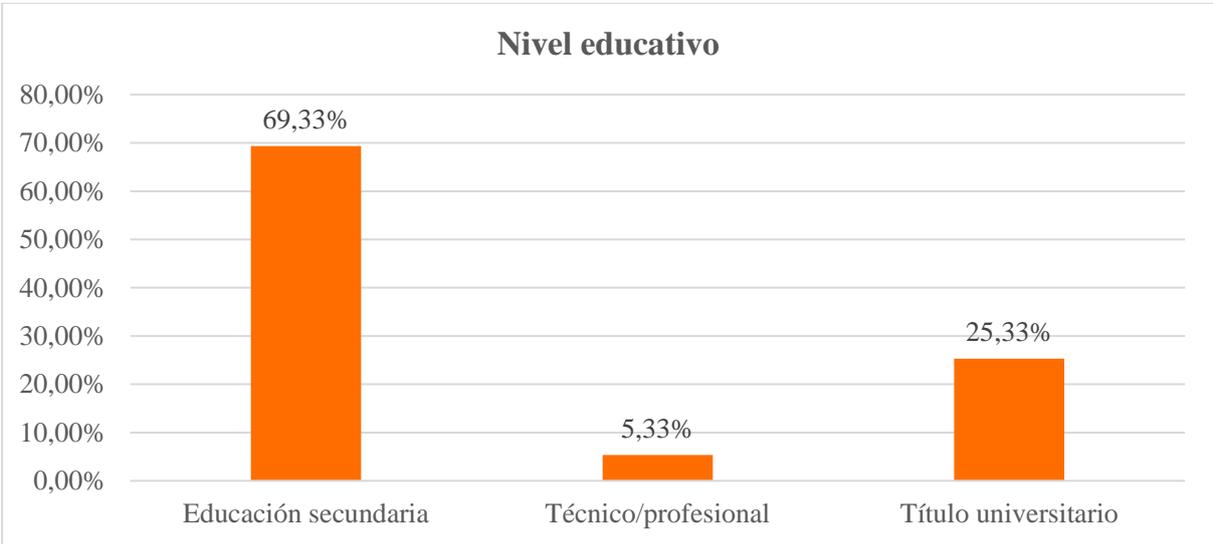


Nota: Encuesta Factores de éxito en las mujeres emprendedoras de la ciudad de Loja.

Los resultados muestran que el 44% de las emprendedoras pertenecen al Régimen General, mientras que, el 56% pertenece al Régimen Simplificado para Emprendedores y Negocios Populares.

La mayoría de las emprendedoras pertenecen al Régimen RIMPE, dado que a este régimen pertenecen todas aquellas personas o negocios que tienen ingresos brutos anuales hasta \$ 300.000 dólares, por otro lado, una menor fracción pertenece al Régimen General, puesto que a este régimen se integran las personas que tienen ingresos brutos anuales mayores de 300.000 dólares, así mismo, hay actividades que están sujetas a este régimen, independientemente a los ingresos brutos anuales que tengan.

Figura 9
Nivel educativo de las mujeres emprendedoras



Nota: Encuesta Factores de éxito en las mujeres emprendedoras de la ciudad de Loja.

De los resultados se obtiene que el 69,33% de las mujeres emprendedoras solo tienen la educación secundaria, mientras que, el 5,33% han completado su nivel educativo en Técnico/profesional, el 25,33% han completado su educación hasta obtener un título universitario.

La mayoría de las mujeres emprendedoras en la ciudad de Loja, poseen solo educación secundaria, lo que podría limitar su acceso a conocimientos especializados y redes profesionales, sin embargo, es un nivel adecuado y suficiente para empezar un negocio. Por otro lado, una pequeña fracción ha alcanzado niveles técnicos o profesionales, mientras que, una cuarta parte ha obtenido títulos universitarios, sugiriendo que la educación superior puede desempeñar un papel importante en la preparación y éxito empresarial. Además, es notable la nula presencia de emprendedoras con solo educación primaria y postgrado.

Figura 10

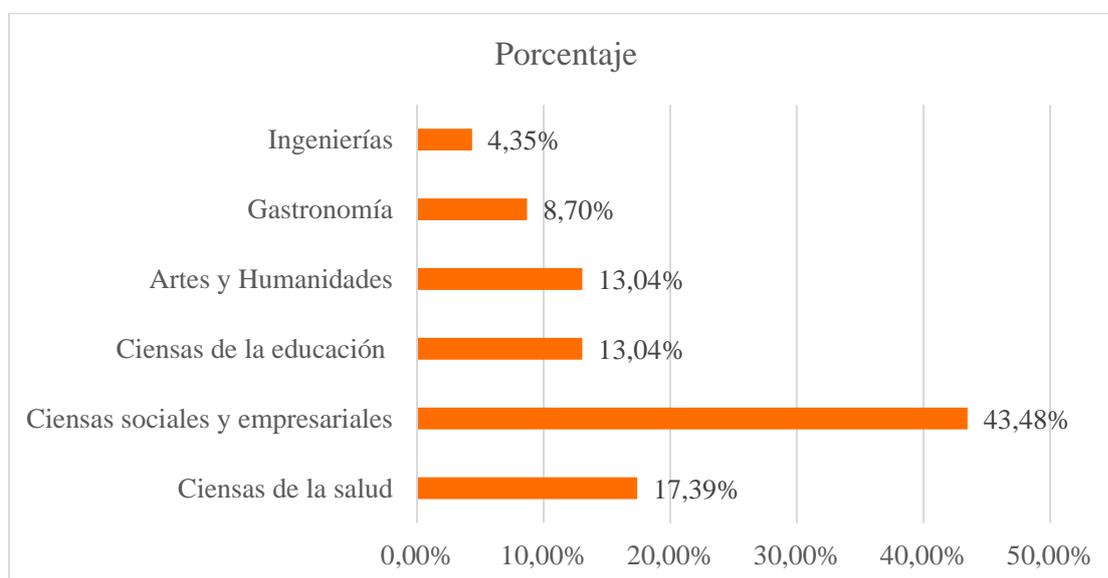
Nivel de educación formal de las mujeres emprendedoras con títulos de educación superior



Nota: Encuesta Factores de éxito en las mujeres emprendedoras de la ciudad de Loja.

Figura 11

Nivel de educación formal de las mujeres



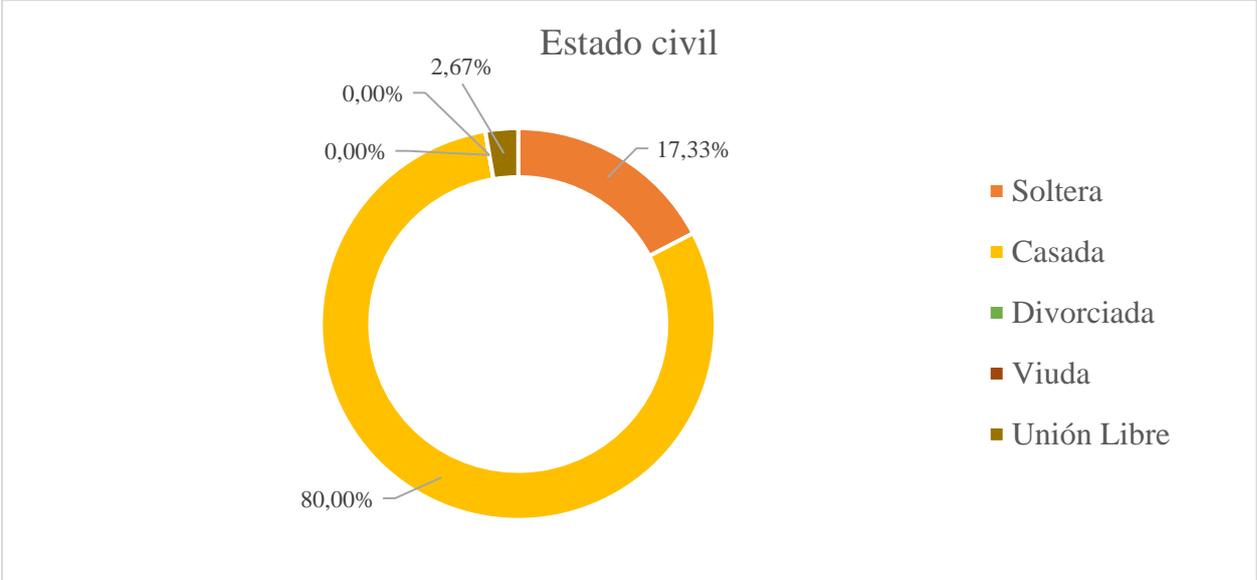
Nota: Encuesta Factores de éxito en las mujeres emprendedoras de la ciudad de Loja.

De los resultados se obtiene que, del total de encuestadas, el 4,35% de las mujeres emprendedoras tiene título universitario o profesional en Ingenierías, el 8,70% tiene títulos en la rama Gastronómica, el 13,04% de las emprendedoras se titularon en Artes y Humanidades,

el mismo porcentaje se tituló en Ciencias de la educación, el 43, 48% en Ciencias sociales y empresariales y el 17,39% de las emprendedoras se titularon en Ciencias de la salud.

La mayoría de las mujeres emprendedoras de la ciudad de Loja tienen títulos en Ciencias Sociales y Empresariales, lo que sugiere una fuerte orientación hacia el entendimiento de negocios, la gestión social y finanzas, resaltando el porqué del éxito y la presencia de mujeres liderando emprendimientos. Por otro lado, un número significativo se ha titulado en Ciencias de la Salud, destacando su interés en el bienestar y la atención médica. Menores proporciones se han especializado en Ingenierías, Gastronomía, Artes y Humanidades, y Ciencias de la Educación, lo que indica una diversidad de intereses y habilidades que enriquecen el panorama emprendedor local.

Figura 12
Estado civil de las mujeres emprendedoras



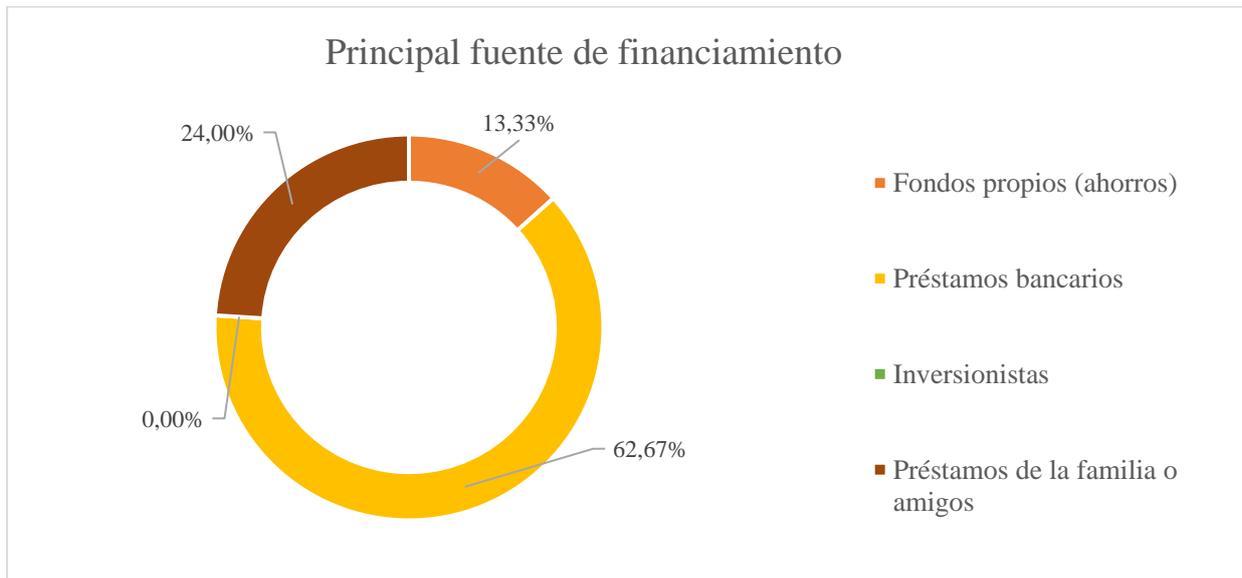
Nota: Encuesta Factores de éxito en las mujeres emprendedoras de la ciudad de Loja.

Los resultados muestran que el 80% de las mujeres emprendedoras están casadas, el 17,33% son solteras y el 2,67% se encuentran en unión libre.

El análisis revela que el estado civil no restringe el emprendimiento femenino. La mayoría de las empresarias casadas sugiere que el soporte marital y la estabilidad familiar son claves para el éxito. Las solteras, aunque menos numerosas, demuestran que independencia y habilidad son suficientes para triunfar en los negocios. La escasa cifra de mujeres en unión libre indica que diferentes dinámicas familiares pueden prosperar en el emprendimiento. Así, tanto un matrimonio estable como la autonomía personal ofrecen condiciones propicias para el florecimiento empresarial femenino.

Figura 13

Principal fuente de financiamiento de las mujeres emprendedoras



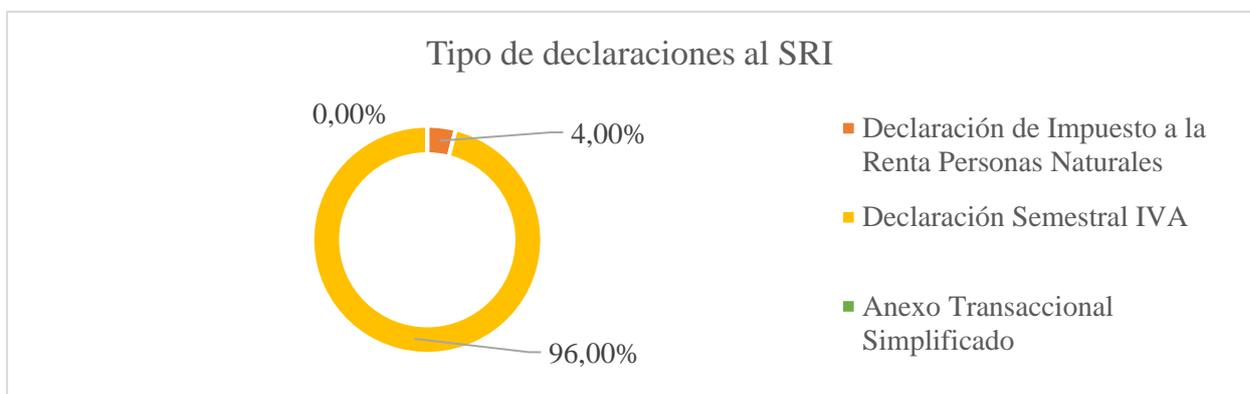
Nota: Encuesta Factores de éxito en las mujeres emprendedoras de la ciudad de Loja.

De los resultados se obtiene que el 13,33% utilizaron fondos propios (ahorros) como principal fuente de financiamiento, el 62,67% usaron préstamos bancarios y el 24% préstamos de la familia o amigos.

Se observa que en un mayor porcentaje las mujeres emprendedoras recurren a préstamos bancarios, indicando que toman como primera opción recurrir a las instituciones financieras para obtener el capital necesario. Un menor porcentaje opta por pedir préstamos a sus familiares o amigos más cercanos como red de apoyo, lo que resalta la importancia que la emprendedora tenga un entorno sólido, mientras que, la minoría utiliza sus propios ahorros, y a pesar de que son una minoría, sigue siendo una opción viable a la que recurrir para no endeudarse y poner empezar un negocio.

Figura 14

Tipo de declaraciones que realiza al SRI



Nota: Encuesta Factores de éxito en las mujeres emprendedoras de la ciudad de Loja.

Los resultados muestran que el 96% de las emprendedoras realizan la declaración semestral del IVA y el 4% la Declaración de Impuesto a la Renta Personas Naturales al Servicios de Rentas de Internas.

Se observa que la mayoría de las emprendedoras realizan la declaración semestral del IVA, debido a que, comercializan bienes o servicios con tarifas gravadas con 12%, mientras que, una minoría fracción de emprendedoras declara el Impuesto a la Renta, puesto que, las mismas son obligatorias para las personas naturales conforme a sus resultados y actividades económicas que realizan.

VARIABLES - FACTORES PERSONALES Y PROFESIONALES

Tabla 5

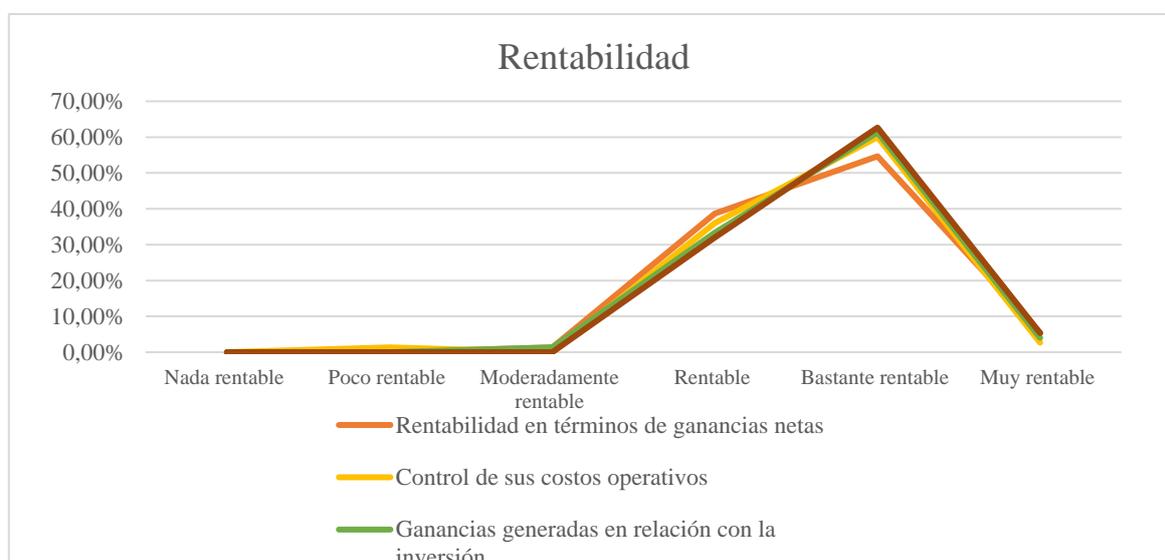
Rentabilidad del emprendimiento

Detalle	Rentabilidad en términos de ganancias netas	Porcentaje	Control costos operativos	Porcentaje	Ganancias en relación con la inversión	Porcentaje	Solidez financiera	Porcentaje
Nada rentable	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
Poco rentable	0	0,00%	1	1,33%	0	0,00%	0	0,00%
Moderadamente rentable	1	1,33%	0	0,00%	1	1,33%	0	0,00%
Rentable	29	38,67%	27	36,00%	25	33,33%	24	32,00%
Bastante rentable	41	54,67%	45	60,00%	46	61,33%	47	62,67%
Muy rentable	4	5,33%	2	2,67%	3	4,00%	4	5,33%
Total	75	100%	75	100%	75	100%	75	100%

Nota: Encuesta Factores de éxito en las mujeres emprendedoras de la ciudad de Loja.

Figura 15

Rentabilidad del emprendimiento



Nota: Encuesta Factores de éxito en las mujeres emprendedoras de la ciudad de Loja.

De los resultados se obtiene que, en Rentabilidad en términos de ganancia netas, Control de costos operativos, y Ganancias en relación con la inversión el 98,67% de las emprendedoras los califican como muy rentable, mientras que, el 1,33% en las mismas categorías lo califican como moderadamente rentable. En cambio, sobre la Solidez Financiera el 100% de las emprendedoras lo califican como muy rentable.

Los resultados indican que casi todas las emprendedoras en Loja consideran que sus negocios son muy rentables en términos de ganancia neta, control de costos operativos y retorno de inversión lo que refleja una gestión eficiente y una sólida capacidad para generar ingresos. Una minoría muy pequeña ve estas áreas como moderadamente rentables. Además, todas las emprendedoras califican la solidez financiera de sus negocios como muy rentable, sugiriendo una estabilidad económica y una base financiera sólida que les enfrentan desafíos y aprovechar oportunidades de crecimiento.

Tabla 6
Satisfacción personal de la emprendedora

Detalle	Satisfacción con el progreso que ha	Porcentaje	Sentido de logro y realización personal	Porcentaje	Impacto en su calidad de vida	Porcentaje	Satisfacción por los productos o servicios	Porcentaje
Nada satisfecho	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
Poco satisfecho	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
Moderadamente satisfecho	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
Satisfecho	4	5,33%	1	1,33%	1	1,33%	0	0,00%
Bastante satisfecho	49	65,33%	19	25,33%	16	21,33%	7	9,33%
Muy satisfecho	22	29,33%	55	73,33%	58	77,33%	68	90,67%
Total	75	100%	75	100%	75	100%	75	100%

Nota: Encuesta Factores de éxito en las mujeres emprendedoras de la ciudad de Loja.

Figura 16*Satisfacción personal de la emprendedora*

Nota: Encuesta Factores de éxito en las mujeres emprendedoras de la ciudad de Loja.

De los resultados se obtiene que, en la Satisfacción con el progreso que han logrado, Sentido de logro y realización personal, el Impacto en su calidad de vida y la Satisfacción por los productos o servicios que ofrece, el 100% de las emprendedoras se califican como muy satisfechas.

Todas las mujeres emprendedoras de la ciudad de Loja, se sienten completamente satisfechas con el progreso logrado, experimentando un fuerte sentido de logro y realización personal. Además, reconocen su impacto positivo significativo en su calidad de vida y están muy satisfechas con los productos que ofrecen. Sugiriendo que el emprendimiento no solo ha sido una fuente de éxito económico, sino también una vía para el desarrollo personal y la mejora de la calidad de vida.

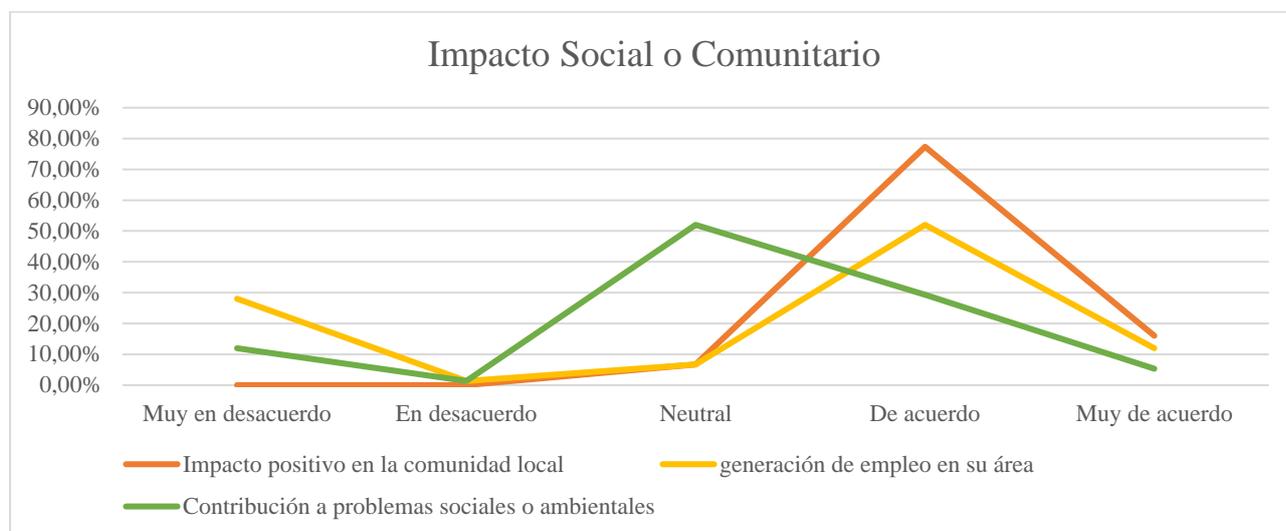
Tabla 7*Impacto social y comunitario con el crecimiento empresarial*

Detalle	Impacto positivo en la comunidad local	Porcentaje	Generación de empleo en su área	Porcentaje	Contribución a problemas sociales o ambientales	Porcentaje
Muy en desacuerdo	0	0,00%	21	28,00%	9	12,00%
En desacuerdo	0	0,00%	1	1,33%	1	1,33%
Neutral	5	6,67%	5	6,67%	39	52,00%
De acuerdo	58	77,33%	39	52,00%	22	29,33%
Muy de acuerdo	12	16,00%	9	12,00%	4	5,33%
Total	75	100%	75	100%	75	100%

Nota: Encuesta Factores de éxito en las mujeres emprendedoras de la ciudad de Loja.

Figura 17

Impacto social y comunitario del emprendimiento con el crecimiento empresarial



Nota: Encuesta Factores de éxito en las mujeres emprendedoras de la ciudad de Loja.

De los resultados se obtiene que el 93,33% de las mujeres emprendedoras están muy de acuerdo en cuanto al Impacto positivo en su comunidad local, el 6,67% se mantiene neutral. El 64% está muy de acuerdo en que han generado empleo, el 6,67% se mantiene neutral y el 29,33% está muy en desacuerdo. En cuanto, a la Contribución a problemas sociales o ambientales, el 34,66% está muy de acuerdo, el 52% se mantiene neutral y el 13,33% está muy en desacuerdo.

La mayoría de las mujeres emprendedoras en la ciudad de Loja, perciben que sus negocios tienen un impacto positivo en sus comunidades locales, destacando su contribución social, sin embargo, hay una notable variación en la percepción sobre la generación de empleo, con algunas discrepancias en cuanto a su efectividad en este aspecto. En términos de contribución a problemas sociales o ambientales, las opiniones están divididas, con una parte significativa siendo neutral, lo que indica una oportunidad para fortalecer la conciencia y acción en temas de responsabilidad social y ambiental.

Tabla 8
Impacto social o comunitario del emprendimiento

Detalle	Participación en actividades o proyectos comunitarios	Porcentaje	¿Considera que su negocio ha fortalecido los lazos sociales en su entorno?	Porcentaje
Muy en desacuerdo	3	4,00%	0	0,00%
En desacuerdo	0	0,00%	0	0,00%
Neutral	2	2,67%	1	1,33%
De acuerdo	45	60,00%	43	57,33%
Muy de acuerdo	25	33,33%	31	41,33%
Total	75	100%	75	100%

Nota: Encuesta Factores de éxito en las mujeres emprendedoras de la ciudad de Loja.

Figura 18
Impacto social o comunitario del emprendimiento



Nota: Encuesta Factores de éxito en las mujeres emprendedoras de la ciudad de Loja.

De los resultados se obtiene que, el 93,33% de las emprendedoras están muy de acuerdo en la Participación en actividades o proyectos comunitarios, el 2,67% se mantiene neutral y el 4% está muy en desacuerdo. El 98,66% de las emprendedoras están muy de acuerdo en Considerar que su negocio h fortalecido los lazos sociales en su entorno y el 1,33% se mantiene neutral.

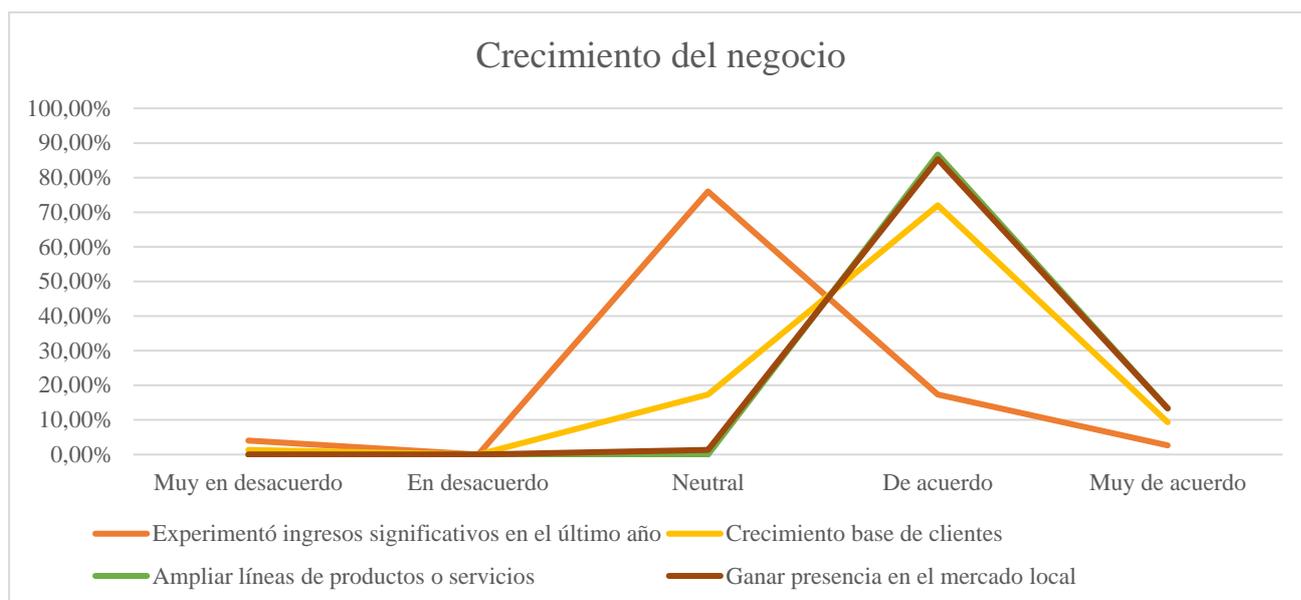
Casi todas las emprendedoras de la ciudad de Loja participan activamente en actividades o proyectos comunitarios, lo que demuestra un fuerte compromiso con su entorno. Además, la gran mayoría cree firmemente que sus negocios han fortalecido los lazos sociales en su comunidad, reflejando un impacto positivo en las relaciones y cohesión social. Solo una mínima fracción se muestra neutral o en desacuerdo en estos aspectos, lo que sugiere una percepción casi unánime del valor social de sus emprendimientos.

Tabla 9
Crecimiento del negocio

Detalle	Experimentó ingresos significativos en el último año	Porcentaje	Crecimiento base de clientes	Porcentaje	Ampliar líneas de productos o servicios	Porcentaje	Ganar presencia en el mercado local	Porcentaje
Muy en desacuerdo	3	4,00%	1	1,33%	0	0,00%	0	0,00%
En desacuerdo	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
Neutral	57	76,00%	13	17,33%	0	0,00%	1	1,33%
De acuerdo	13	17,33%	54	72,00%	65	86,67%	64	85,33%
Muy de acuerdo	2	2,67%	7	9,33%	10	13,33%	10	13,33%
Total	75	100%	75	100%	75	100%	75	100%

Nota: Encuesta Factores de éxito en las mujeres emprendedoras de la ciudad de Loja.

Figura 19
Crecimiento del negocio



Nota: Encuesta Factores de éxito en las mujeres emprendedoras de la ciudad de Loja.

De los resultados se obtiene que, el 20% de las emprendedoras está muy de acuerdo en que Experimentó ingresos significativos en el último año el 76% se mantiene neutral, y el 4% está muy en desacuerdo. En cuanto al Crecimiento de su base de clientes, el 81,33% de las emprendedoras están muy de acuerdo, el 17,33% se mantiene neutral, y el 1,33% está muy en desacuerdo. También, sobre Ampliar líneas de productos o servicios, el 100% está muy de acuerdo. Con respecto a, Ganar presencia en el mercado local, el 98,66% está muy de acuerdo y el ,33% muy en desacuerdo.

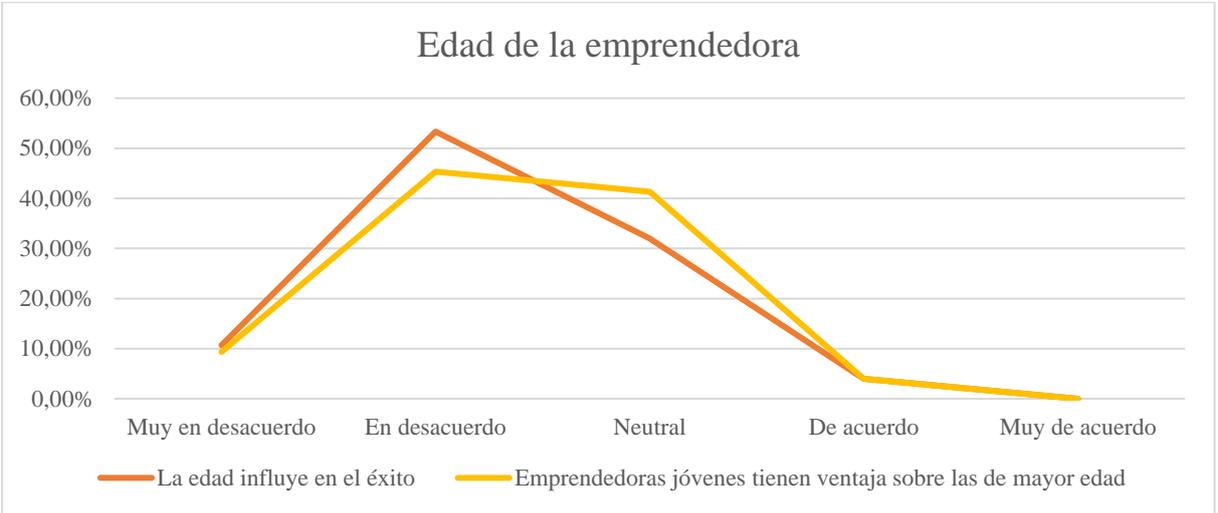
Se revela que solo una minoría de las emprendedoras ha experimentado ingresos significativos recientemente, mientras que la mayoría se muestra neutral en este aspecto, sugiriendo una estabilidad más que un crecimiento destacado. En contraste, una gran mayoría está muy de acuerdo en que sus bases de clientes han crecido y la ampliación de sus líneas de productos o servicios. Además, casi todas coinciden en que han ganado presencia en el mercado local, reflejando un éxito considerable en la expansión y visibilidad de sus negocios.

Tabla 10
Edad de la emprendedora

Detalle	La edad influye en el éxito	Porcentaje	Emprendedoras jóvenes tienen ventaja sobre las de mayor edad	Porcentaje
Muy en desacuerdo	8	10,67%	7	9,33%
En desacuerdo	40	53,33%	34	45,33%
Neutral	24	32,00%	31	41,33%
De acuerdo	3	4,00%	3	4,00%
Muy de acuerdo	0	0,00%	0	0,00%
Total	75	100%	75	100%

Nota: Encuesta Factores de éxito en las mujeres emprendedoras de la ciudad de Loja.

Figura 20
Edad de la emprendedora



Nota: Encuesta Factores de éxito en las mujeres emprendedoras de la ciudad de Loja.

De los resultados se obtiene que, el 4% está muy de acuerdo en que la Edad influye en el éxito empresarial, el 32% se mantiene neutral, y el 64% está muy en desacuerdo. En cuanto a si las Emprendedoras jóvenes tienen ventaja sobre las de mayor edad, el 4% está de acuerdo, el 41,33% su postura es neutral, y el 54,66% está muy en desacuerdo.

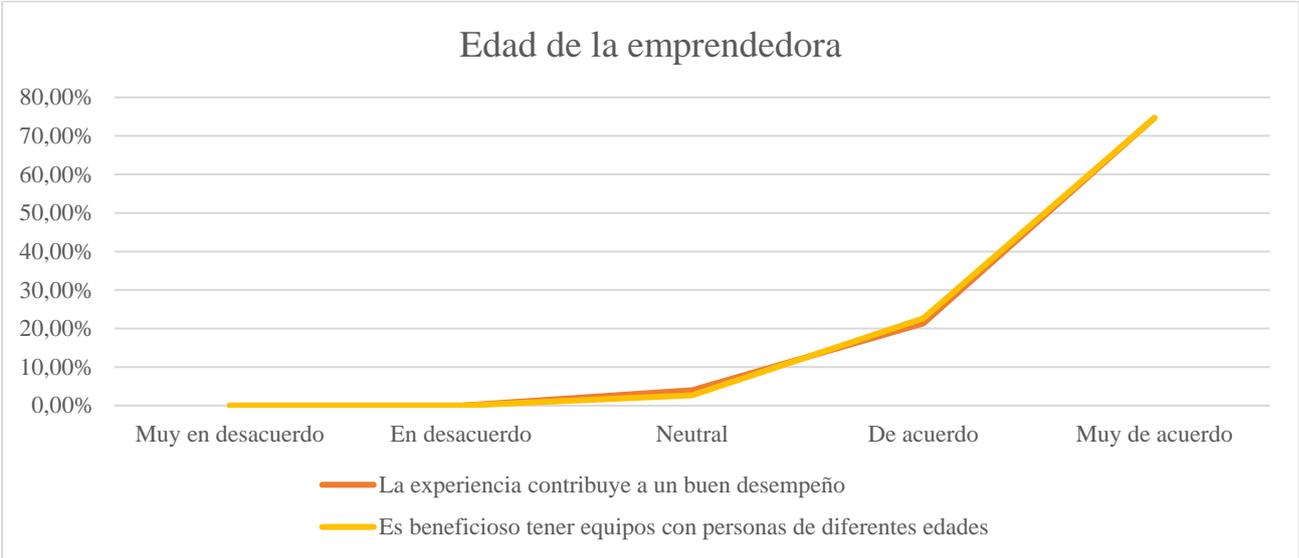
Se observa que la mayoría de las emprendedoras no creen que la edad influya en el éxito empresarial, indicando que factores como habilidades, experiencia y determinación son más importantes. Asimismo, una proporción considerable no percibe que las más jóvenes tengan una ventaja competitiva sobre las de mayor edad, lo que sugiere que el emprendimiento exitoso es visto como accesible a mujeres de todas las edades, apoyando la idea de que el talento y la capacidad para innovar y gestionar son independientes de la edad.

Tabla 11
Edad de la emprendedora y su relación con el crecimiento empresarial

Detalle	La experiencia contribuye a un buen desempeño	Porcentaje	Es beneficioso tener equipos con personas de diferentes edades	Porcentaje
Muy en desacuerdo	0	0,00%	0	0,00%
En desacuerdo	0	0,00%	0	0,00%
Neutral	3	4,00%	2	2,67%
De acuerdo	16	21,33%	17	22,67%
Muy de acuerdo	56	74,67%	56	74,67%
Total	75	100%	75	100%

Nota: Encuesta Factores de éxito en las mujeres emprendedoras de la ciudad de Loja.

Figura 21
Edad de la emprendedora y su relación con el crecimiento empresarial



Nota: Encuesta Factores de éxito en las mujeres emprendedoras de la ciudad de Loja.

De los resultados se obtiene que, el 96% de las emprendedoras está muy de acuerdo en que la Experiencia contribuye a un buen desempeño, y el 4% se mantiene neutral. En cuanto a, si es Beneficioso tener equipos con personas de diferentes edades, el 97,34% de las emprendedoras están muy de acuerdo, y el 2,67% se mantiene neutral.

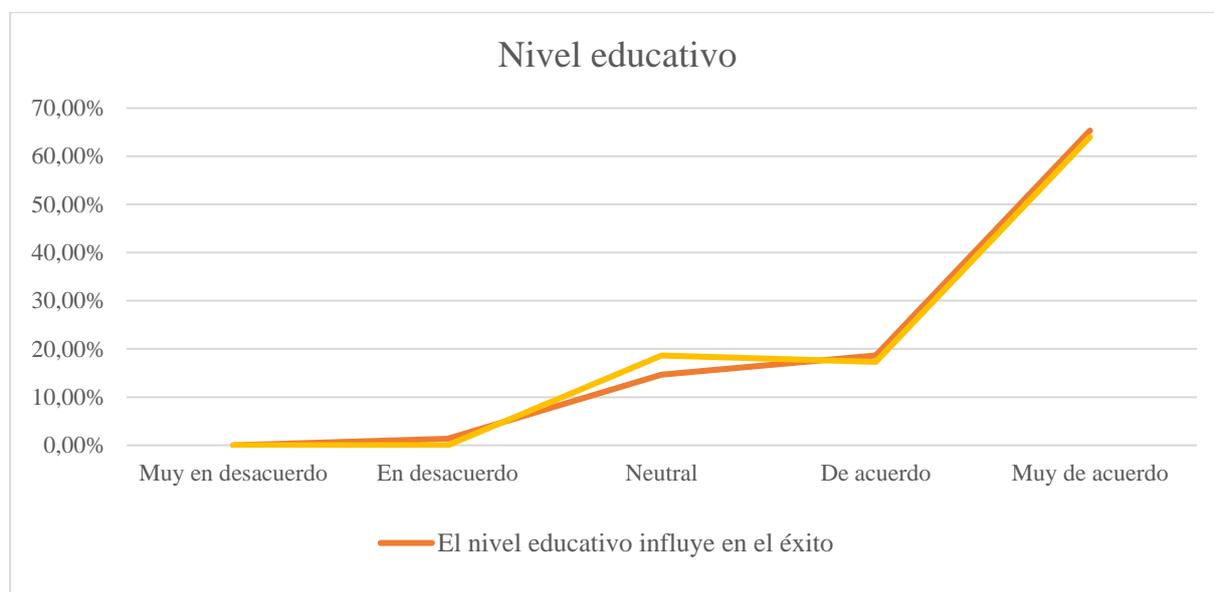
Casi todas las emprendedoras de Loja creen firmemente que la experiencia es crucial para un buen desempeño empresarial, resaltando la importancia del aprendizaje y la práctica continua. Además, la gran mayoría valora la diversidad estaría en sus equipos, reconociendo que contar con personas de diferentes edades aporta una riqueza de perspectivas y habilidades que beneficia al negocio. Este enfoque subraya la apreciación por la experiencia acumulada y la innovación que puede surgir de la colaboración intergeneracional.

Tabla 12
Nivel educativo de la emprendedora

Detalle	El nivel educativo influye en el éxito	Porcentaje	Las jóvenes tienen mayor ventaja sobre las de mayor edad	Porcentaje
Muy en desacuerdo	0	0,00%	0	0,00%
En desacuerdo	1	1,33%	0	0,00%
Neutral	11	14,67%	14	18,67%
De acuerdo	14	18,67%	13	17,33%
Muy de acuerdo	49	65,33%	48	64,00%
Total	75	100%	75	100%

Nota: Encuesta Factores de éxito en las mujeres emprendedoras de la ciudad de Loja.

Figura 22
Nivel educativo de las emprendedoras



Nota: Encuesta Factores de éxito en las mujeres emprendedoras de la ciudad de Loja.

De los resultados se obtiene que, en el Nivel educativo influye en el éxito empresarial, el 84% de las emprendedoras están muy de acuerdo, el 14,67% su postura es neutral, y el 1,33% está en desacuerdo. De acuerdo con, las jóvenes emprendedoras tienen mayor ventaja

competitiva sobre las de mayo edad, el 81,33% está muy de acuerdo, y el 18,67% se mantiene neutral.

La mayoría de las emprendedoras creen firmemente que el nivel educativo influye significativamente en el éxito empresarial, resaltando la importancia de la formación académica en el desarrollo y gestión de sus negocios. Además, una mayoría también considera que las jóvenes emprendedoras tienen mayor ventaja competitiva sobre las de mayor edad, sugiriendo una percepción de que la educación moderna y las nuevas habilidades tecnológicas pueden ofrecer ventajas significativas en el entorno empresarial actual. Destacando la relevancia de la educación continua y la adaptación a las nuevas tendencias para mantenerse competitivas.

Tabla 13

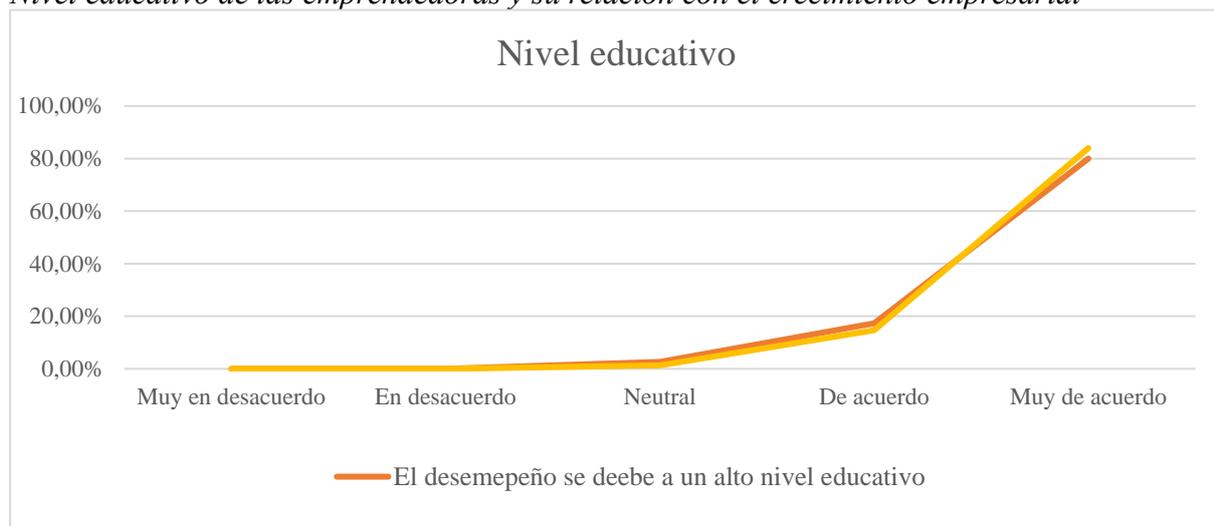
Nivel educativo de la emprendedora y su relación con el crecimiento empresarial

Detalle	El desempeño se debe a un alto nivel educativo	Porcentaje	La educación desarrolla habilidades empresariales	Porcentaje
Muy en desacuerdo	0	0,00%	0	0,00%
En desacuerdo	0	0,00%	0	0,00%
Neutral	2	2,67%	1	1,33%
De acuerdo	13	17,33%	11	14,67%
Muy de acuerdo	60	80,00%	63	84,00%
Total	75	100%	75	100%

Nota: Encuesta Factores de éxito en las mujeres emprendedoras de la ciudad de Loja.

Figura 23

Nivel educativo de las emprendedoras y su relación con el crecimiento empresarial



Nota: Encuesta Factores de éxito en las mujeres emprendedoras de la ciudad de Loja.

De los resultados se obtiene que, el 97,33% de las emprendedoras está muy de acuerdo en que el Buen desempeño se debe a un alto nivel educativo, y el 2,67% se mantiene neutral.

Sobre que la Educación desarrolla habilidades empresariales, el 98,67% está muy de acuerdo, y el 1,33% se mantiene neutral.

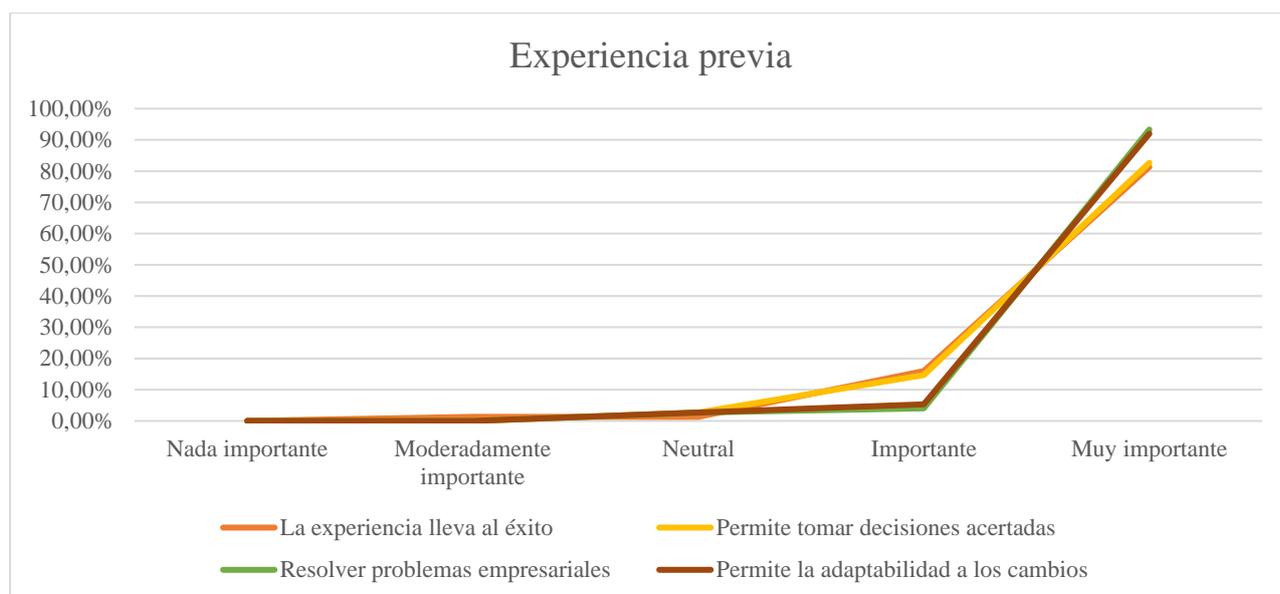
Casi todas las emprendedoras consideran que un alto nivel educativo es crucial para un desempeño empresarial, subrayando la importancia de la educación en el éxito de sus negocios. Asimismo, existe un consenso abrumador en que la educación es crucial para desarrollar habilidades empresariales esenciales. Esta perspectiva enfatiza la importancia de la formación académica no solo para adquirir conocimientos teóricos, sino también para desarrollar competencias prácticas y estratégicas que son vitales para el éxito en el emprendimiento.

Tabla 14
Experiencia previa de las emprendedoras

Detalle	La experiencia lleva al éxito	Porcentaje	Permite tomar decisiones acertadas	Porcentaje	Resolver problemas empresariales	Porcentaje	Permite la adaptabilidad a los cambios	Porcentaje
Nada importante	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
Moderadamente importante	1	1,33%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
Neutral	1	1,33%	2	2,67%	2	2,67%	2	2,67%
Importante	12	16,00%	11	14,67%	3	4,00%	4	5,33%
Muy importante	61	81,33%	62	82,67%	70	93,33%	69	92,00%
Total	75	100%	75	100%	75	100%	75	100%

Nota: Encuesta Factores de éxito en las mujeres emprendedoras de la ciudad de Loja.

Figura 24
Experiencia previa de las emprendedoras



Nota: Encuesta Factores de éxito en las mujeres emprendedoras de la ciudad de Loja.

De los resultados se obtiene que, el 97,33% de las emprendedoras califican como muy importante la Experiencia para llegar al éxito, mientras que, el 1,33% se mantiene neutral y lo

calificada como nada importante. En cuanto a, si la experiencia permite Tomar decisiones acertadas, Resolver problemas empresariales y Permite la adaptabilidad de cambios, el 97,34% lo califican como muy importante, y el 2,76% se mantiene neutral.

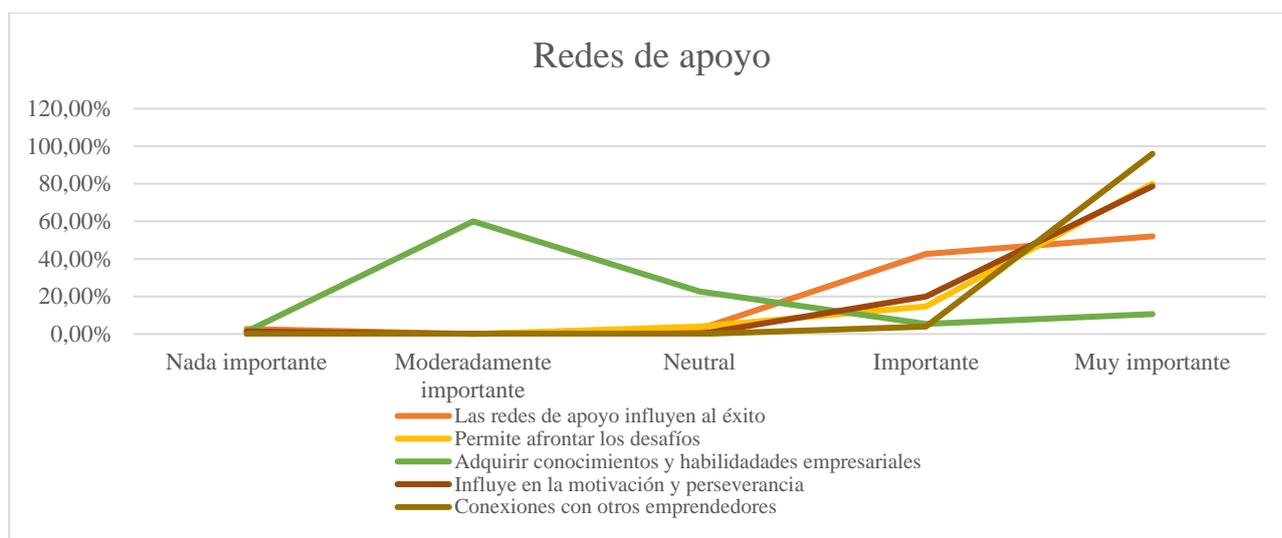
Casi todas las emprendedoras en la ciudad de Loja consideran que la experiencia es crucial para alcanzar el éxito empresarial. Valoran altamente la experiencia como una herramienta vital para tomar decisiones acertadas, resolver problemas empresariales y adaptarse a los cambios. Esta perspectiva resalta la importancia de la experiencia práctica en la gestión efectiva de negocios y en la capacidad para navegar desafíos y oportunidades. La mínima neutralidad refleja un consenso casi total sobre la importancia de la experiencia en el camino hacia el éxito.

Tabla 15
Redes de apoyo

Detalle	Las redes de apoyo influyen al éxito		Permite afrontar los desafíos		Adquirir conocimientos y		Influye en la motivación y		Conexiones con otras	
		Porcentaje		Porcentaje		Porcentaje		Porcentaje		Porcentaje
Nada importante	2	2,67%	1	1,33%	1	1,33%	1	1,33%	0	0,00%
Moderadamente importante	0	0,00%	0	0,00%	45	60,00%	0	0,00%	0	0,00%
Neutral	2	2,67%	3	4,00%	17	22,67%	0	0,00%	0	0,00%
Importante	32	42,67%	11	14,67%	4	5,33%	15	20,00%	3	4,00%
Muy importante	39	52,00%	60	80,00%	8	10,67%	59	78,67%	72	96,00%
Total	75	100%	75	100%	75	100%	75	100%	75	100%

Nota: Encuesta Factores de éxito en las mujeres emprendedoras de la ciudad de Loja.

Figura 25
Redes de apoyo



Nota: Encuesta Factores de éxito en las mujeres emprendedoras de la ciudad de Loja.

De los resultados se obtiene que, en las Redes de apoyo influyen al éxito, el 94,67% de las emprendedoras califican como muy importante, el 2,67% se mantiene neutral, y el 2,67% nada importante. En Permite afrontar los desafíos, el 84,67% califica como muy importante, el 4% se mantiene neutral. En Adquirir conocimientos y habilidades empresariales, el 16% lo califica como muy importante, el 22,67% neutral, y el 61,33% nada importante. Sobre que Influye en la motivación y perseverancia, el 98,67% califica como muy importante, y el 1,33% nada importante. Por último, en Conexiones con otros emprendedores, el 100% califican como muy importante.

Casi todas las emprendedoras consideran que as redes de apoyo son cruciales para el éxito, particularmente en términos de motivación, perseverancia y conexiones con otros emprendedores. Estas redes son vistas como vitales para afrontar desafíos, aunque hay más variabilidad en su percepción sobre su papel en adquirir conocimientos y habilidades empresariales. Este consenso destaca la importancia de un sólido sistema de apoyo y la colaboración entre emprendedores como factores clave para el éxito y la resiliencia en el entorno empresarial.

Tabla 16
Estrategias de marketing utilizadas y su relación con el crecimiento empresarial

Detalle	Influyen en el éxito empresarial	Porcentaje	Canales correctos ayudan a la visibilidad	Porcentaje	Estrategias digitales para atraer	Porcentaje	Personalizar estrategias fideliza clientes	Porcentaje
Muy en desacuerdo	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
En desacuerdo	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%

Neutral	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
De acuerdo	3	4,00%	1	1,33%	3	4,00%	4	5,33%
Muy de acuerdo	72	96,00%	74	98,67%	72	96,00%	71	94,67%
Total	75	100%	75	100%	75	100%	75	100%

Nota: Encuesta Factores de éxito en las mujeres emprendedoras de la ciudad de Loja.

Figura 26

Estrategias de marketing utilizadas y su relación con el crecimiento empresarial



Nota: Encuesta Factores de éxito en las mujeres emprendedoras de la ciudad de Loja.

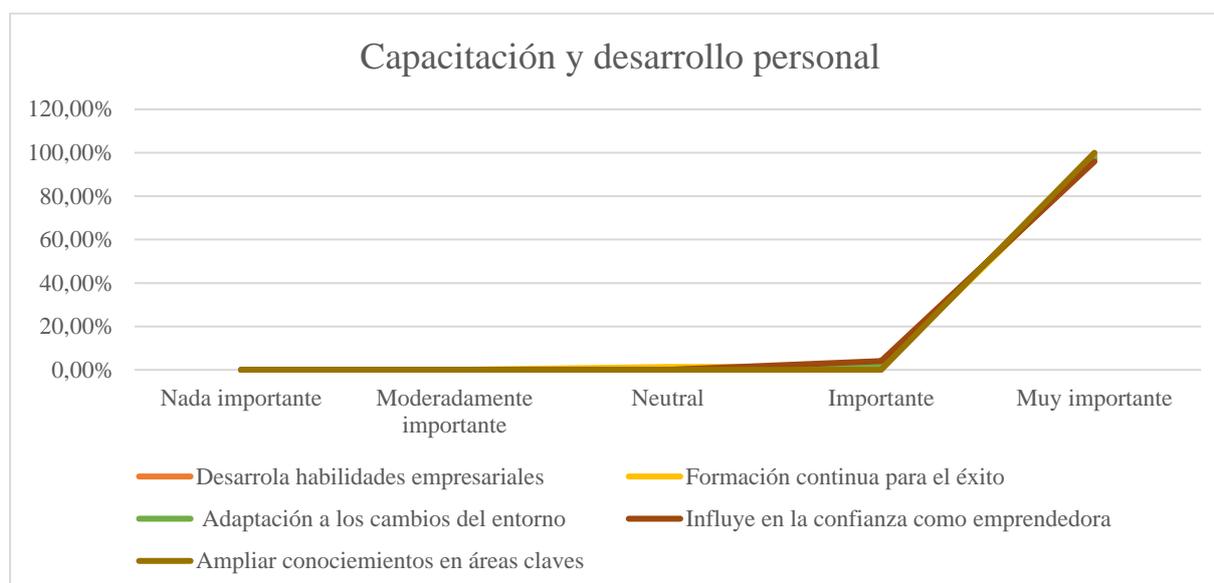
De los resultados se obtiene que, el 100% de las emprendedoras están de acuerdo, en que las Estrategias de marketing influyen en el éxito empresarial, en que los Canales correctos ayudan a la visibilidad, que las Estrategias digitales permiten atraer clientes, y Personalizar estrategias los fideliza.

Se observa que existe un consenso absoluto entre las emprendedoras de la ciudad de Loja sobre la importancia de las estrategias de marketing para el éxito empresarial. todos coinciden en que elegir los canales correctos aumenta la visibilidad, las estrategias digitales son efectivas para atraer clientes, y personalizar dichas estrategias es clave para fidelizarlos. Este acuerdo unánime resalta la comprensión clara de las emprendedoras sobre el papel fundamental del marketing en la expansión y sostenibilidad de sus negocios.

Tabla 17*Capacitación personal de las emprendedoras*

Detalle	Desarrolla habilidades empresariales	Porcentaje	Formación continua para el éxito	Porcentaje	Adaptación a los cambios del entorno	Porcentaje	Influye en la confianza como emprendedora	Porcentaje	Ampliar conocimientos	Porcentaje
Nada importante	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
Moderadamente importante	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
Neutral	0	0,00%	1	1,33%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
Importante	1	1,33%	1	1,33%	2	2,67%	3	4,00%	0	0,00%
Muy importante	74	98,67%	73	97,33%	73	97,33%	72	96,00%	75	100,00%
Total	75	100%	75	100%	75	100%	75	100%	75	100%

Nota: Encuesta Factores de éxito en las mujeres emprendedoras de la ciudad de Loja.

Figura 27*Capacitación personal de las emprendedoras*

Nota: Encuesta Factores de éxito en las mujeres emprendedoras de la ciudad de Loja.

De los resultados se observa que, el 100% de las emprendedoras califican como muy importante el Desarrollo de habilidades empresariales, Adaptación a los cambios del entorno, que la Capacitación influye en la confianza como emprendedora, y Ampliar conocimientos en áreas claves. Por otro lado, el 98,66% califica como muy importante la Formación continua para el éxito, y el 1,33% se mantiene neutral.

Se muestra que todas las emprendedoras en la ciudad de Loja consideran crucial el desarrollo de habilidades empresariales, la adaptación a los cambios del entorno, la influencia de la capacitación en su confianza y la ampliación de conocimientos en áreas claves. Además, todas valoran la ampliación de conocimientos en áreas clave. La formación continua también

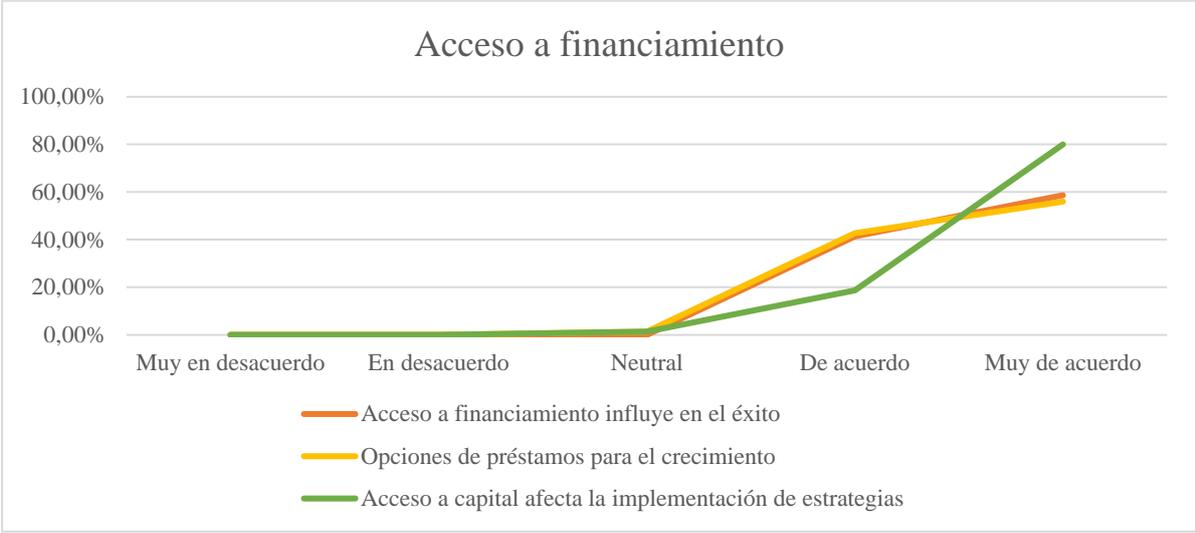
es vista como crucial para el éxito, lo cual, destaca la importancia de la educación y la capacitación constante como pilares para el crecimiento y la sostenibilidad de sus emprendimientos, resaltando la necesidad de invertir en el desarrollo profesional continuo.

Tabla 18
Acceso a financiamiento y su relación con el crecimiento empresarial

Detalle	Acceso a financiamiento influye en el éxito	Porcentaje	Opciones de préstamos para el crecimiento	Porcentaje	Acceso a capital afecta la implementación	Porcentaje
Muy en desacuerdo	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
En desacuerdo	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
Neutral	0	0,00%	1	1,33%	1	1,33%
De acuerdo	31	41,33%	32	42,67%	14	18,67%
Muy de acuerdo	44	58,67%	42	56,00%	60	80,00%
Total	75	100%	75	100%	75	100%

Nota: Encuesta Factores de éxito en las mujeres emprendedoras de la ciudad de Loja.

Figura 28
Acceso a financiamiento y su relación con el crecimiento empresarial



Nota: Encuesta Factores de éxito en las mujeres emprendedoras de la ciudad de Loja.

De los resultados se obtiene que, el 100% de las emprendedoras están muy de acuerdo en que el Acceso a financiamiento influye en el éxito. Por otro lado, el 98,67% de las mujeres emprendedoras están muy de acuerdo en que tener Opciones de préstamos facilita el crecimiento, y el Acceso a capital afecta a la implementación de estrategias, mientras que el 1,33% se mantiene neutral.

Los resultados indican un consenso casi unánime entre las emprendedoras lojanas sobre la importancia del acceso a financiamiento para el éxito empresarial. Todas coinciden en que

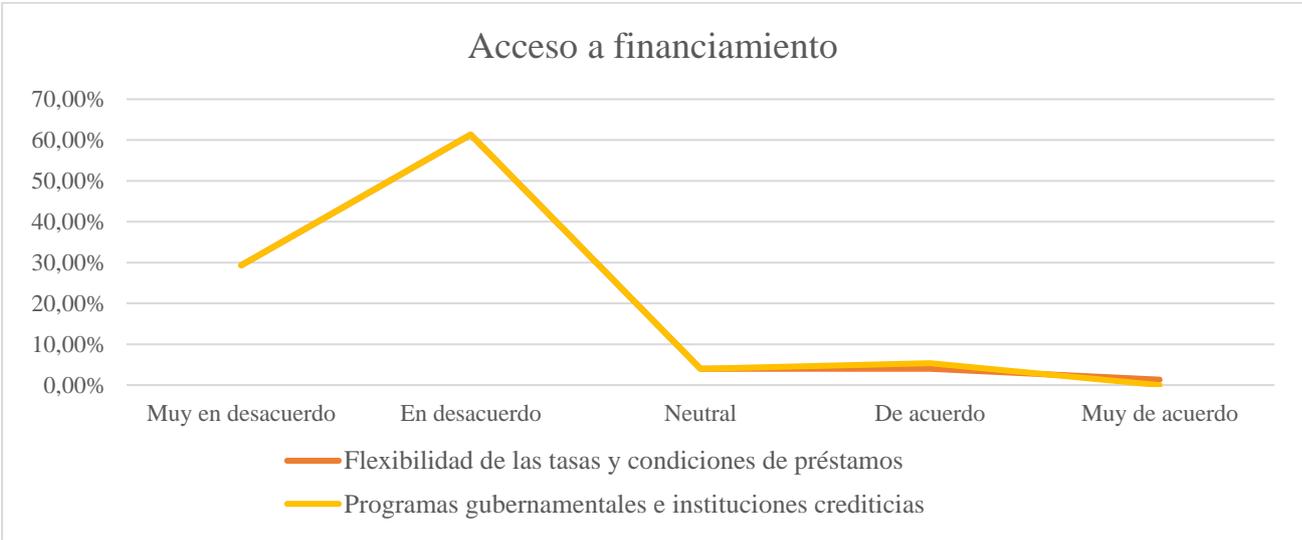
contar con opciones de préstamos es crucial para el crecimiento y que el acceso a capital es fundamental para implementar estrategias efectivas. Esta unanimidad resalta la necesidad vital de recursos financieros accesibles para potenciar el desarrollo y expansión de sus negocios. Resaltando la relevancia de políticas y programas que faciliten el financiamiento para emprendedoras mujeres.

Tabla 19
Acceso a financiamiento

Detalle	Flexibilidad de las tasas y condiciones de préstamos	Porcentaje	Programas gubernamentales e instituciones crediticias	Porcentaje
Muy en desacuerdo	22	29,33%	22	29,33%
En desacuerdo	46	61,33%	46	61,33%
Neutral	3	4,00%	3	4,00%
De acuerdo	3	4,00%	4	5,33%
Muy de acuerdo	1	1,33%	0	0,00%
Total	75	100%	75	100%

Nota: Encuesta Factores de éxito en las mujeres emprendedoras de la ciudad de Loja.

Figura 29
Acceso a financiamiento



Nota: Encuesta Factores de éxito en las mujeres emprendedoras de la ciudad de Loja.

De los resultados se obtiene que, el 5,33% están muy de acuerdo en que hay una Flexibilidad de las tasas y condiciones de préstamo y Programas gubernamentales e instituciones crediticias, mientras que, el 4% se mantiene neutral, y el 90,66% están muy en desacuerdo.

La gran mayoría de las emprendedoras lojanas no perciben una flexibilidad adecuada en las tasas y condiciones de los préstamos, ni consideran que los programas gubernamentales e

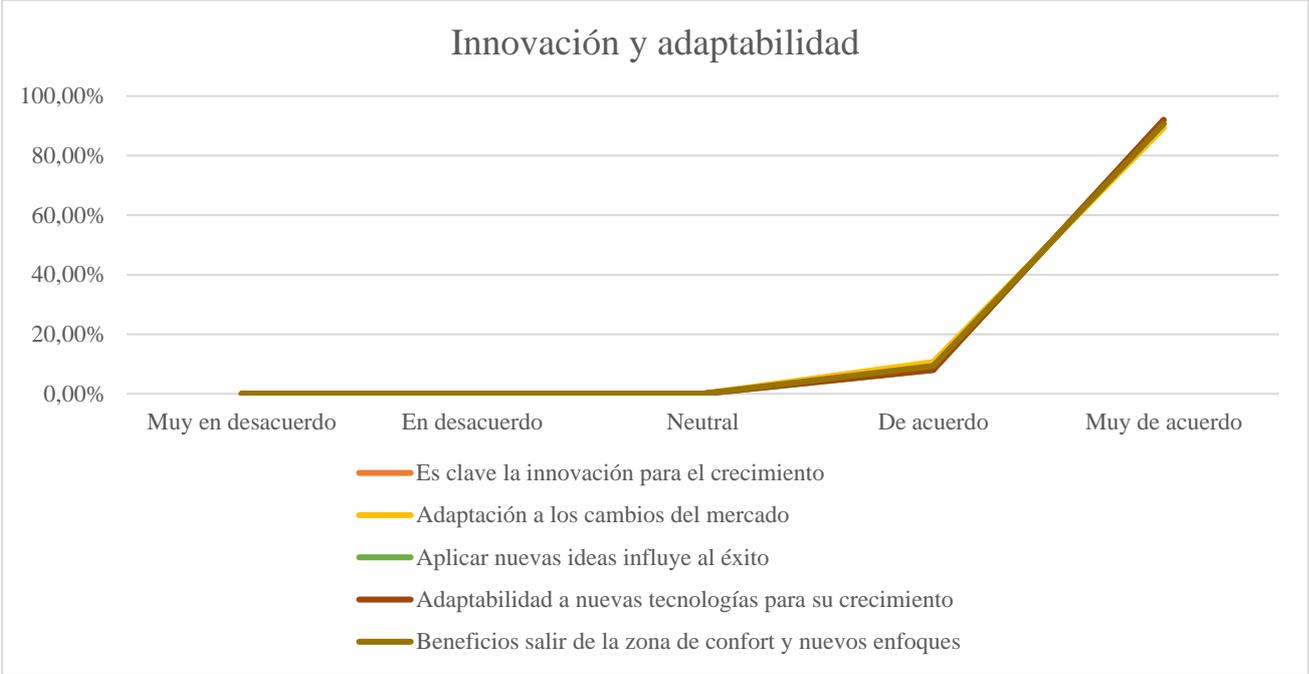
instituciones crediticias sean efectivamente accesibles o favorables. Esta percepción negativa sugiere que las emprendedoras enfrentan dificultades significativas al intentar acceder a financiamiento en condiciones favorables, lo que puede limitar su capacidad para crecer y sostener sus negocios. Po lo que, es crucial abordar estas barreras para mejorar el apoyo financiero disponible para las mujeres emprendedoras de la región.

Tabla 20
Innovación y adaptabilidad

Detalle	Es clave la innovación para el crecimiento	Porcentaje	Adaptación a los cambios del mercado	Porcentaje	Aplicar nuevas ideas influye al éxito	Porcentaje	Adaptabilidad a nuevas tecnologías para su crecimiento	Porcentaje	Beneficios salir de la zona de confort y nuevos enfoques	Porcentaje
Muy en desacuerdo	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
En desacuerdo	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
Neutral	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
De acuerdo	7	9,33%	8	10,67%	6	8,00%	6	8,00%	7	9,33%
Muy de acuerdo	68	90,67%	67	89,33%	69	92,00%	69	92,00%	68	90,67%
Total	75	100%	75	100%	75	100%	75	100%	75	100%

Nota: Encuesta Factores de éxito en las mujeres emprendedoras de la ciudad de Loja.

Figura 30
Innovación y adaptabilidad



Nota: Encuesta Factores de éxito en las mujeres emprendedoras de la ciudad de Loja.

De los resultados se obtiene que, el 100% de las emprendedoras mujeres están muy de acuerdo, en que la Innovación es la clave para el crecimiento, que deben Adaptarse a los cambios del mercado, que Aplicar nuevas ideas influye al éxito, en que la Adaptabilidad a nuevas tecnologías aporta al crecimiento empresarial y es Beneficioso salir de la zona de confort y probar nuevos enfoques.

Se muestra un consenso absoluto entre las emprendedoras de la ciudad de Loja sobre la importancia de la innovación para el crecimiento empresarial, todas coinciden en que adaptarse a los cambios del mercado y aplicar nuevas ideas son factores cruciales a las nuevas tecnologías y la disposición a salir de la zona de confort para probar nuevos enfoques son esenciales para el crecimiento, esto destaca la necesidad de una mentalidad innovadora y flexible para prosperar en el entorno dinámico.

Incidencia de las variables en el emprendimiento femenino

Para obtener una comprensión más precisa de como inciden las distintas variables en el éxito del emprendimiento femenino, se calculó la media de cada una de ellas. Los resultados obtenidos son los siguientes:

Figura 31
Media Factores de éxito



Nota: Media de las preguntas de sección variables

Los factores más influyentes en el éxito de las mujeres emprendedoras en Loja son el nivel educativo, la experiencia previa y, la innovación y adaptabilidad. Por otro lado, la

capacitación y desarrollo personal, y las estrategias de marketing parecen tener un impacto menor en comparación. Esto sugiere que las políticas de apoyo al emprendimiento femenino deberían enfocarse en mejorar la educación, proporcionar experiencia práctica y fomentar la innovación.

PREGUNTAS DE REFUERZO

Tabla 21

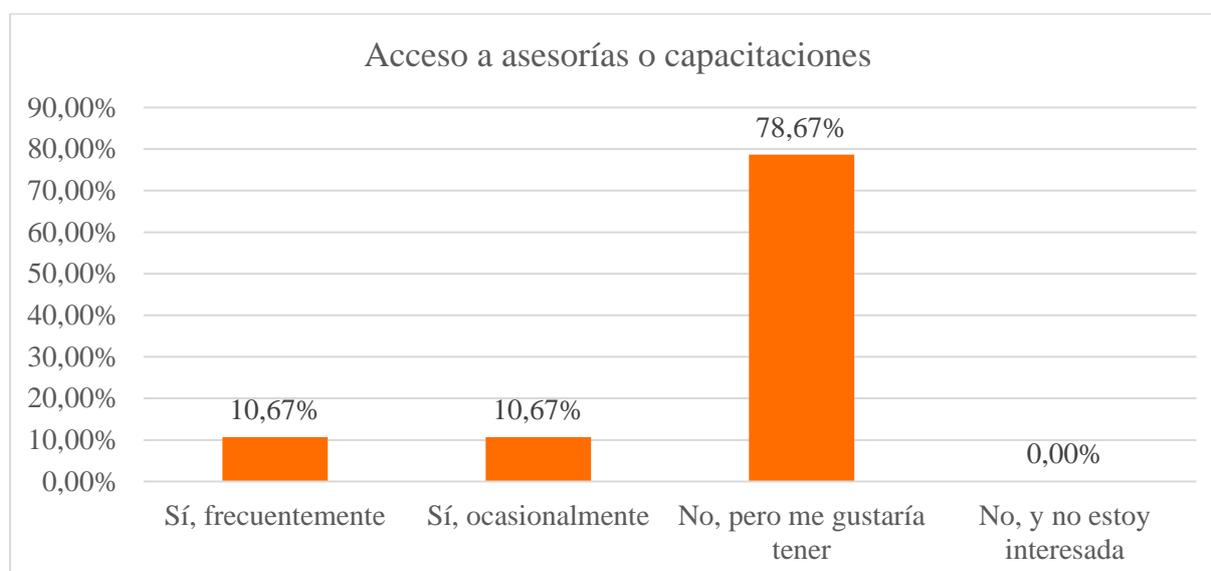
Acceso a asesorías o capacitaciones empresariales

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
Sí, frecuentemente	8	10,67%
Sí, ocasionalmente	8	10,67%
No, pero me gustaría tener	59	78,67%
No, y no estoy interesada	0	0,00%
Total	75	100%

Nota: Encuesta Factores de éxito en las mujeres emprendedoras de la ciudad de Loja.

Figura 32

Acceso a asesorías o capacitaciones empresariales



Nota: Encuesta Factores de éxito en las mujeres emprendedoras de la ciudad de Loja.

Los resultados muestran que el 21,34% de las emprendedoras si reciben capacitaciones, por otro lado, el 78,67% no las reciben, sin embargo, les gustaría poder acceder a programas de capacitación.

La gran mayoría de las emprendedoras no reciben asesorías o capacitaciones, posiblemente porque se necesite una significativa cantidad de recursos económicos o apoyo de instituciones gubernamentales para acceder a programas de capacitación que puedan ayudar a las emprendedoras en el desarrollo de habilidades y conocimientos que mejoren la gestión de

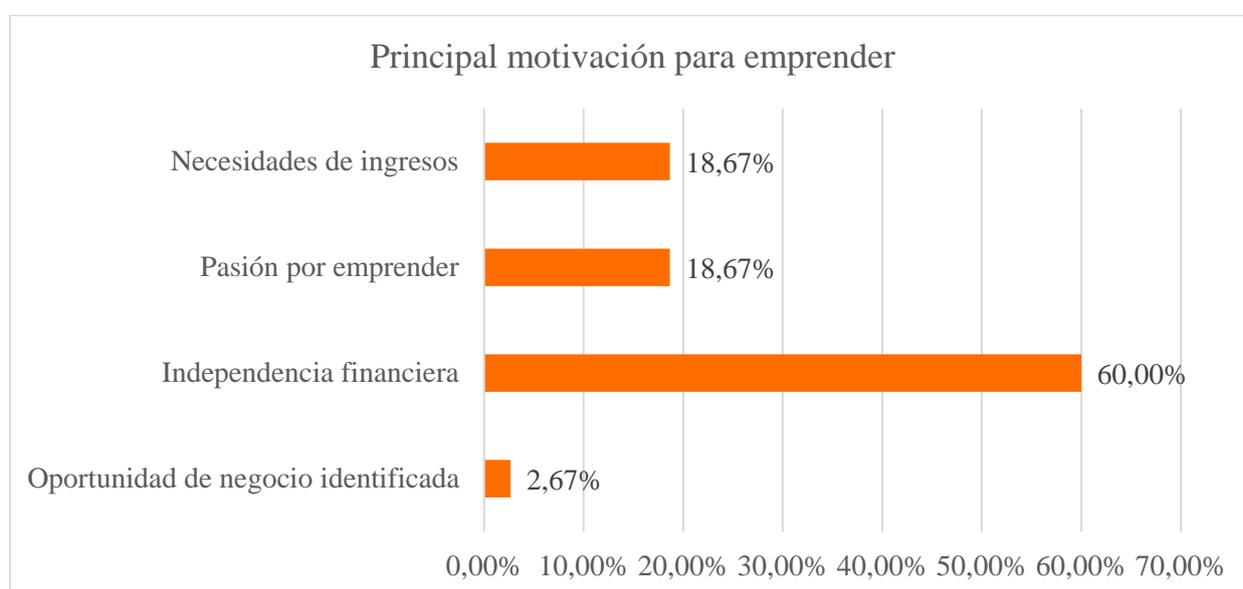
sus negocios y potenciar su éxito, aunque manifiesten un claro interés en obtenerlo. Solo una minoría accede a este recurso de manera frecuente y ocasional.

Tabla 22
Principal motivación para emprender

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
Oportunidad de negocio identificada	2	2,67%
Independencia financiera	45	60,00%
Pasión por emprender	14	18,67%
Necesidades de ingresos	14	18,67%
Total	75	100%

Nota: Encuesta Factores de éxito en las mujeres emprendedoras de la ciudad de Loja.

Figura 33
Principal motivación para emprender



Nota: Encuesta Factores de éxito en las mujeres emprendedoras de la ciudad de Loja.

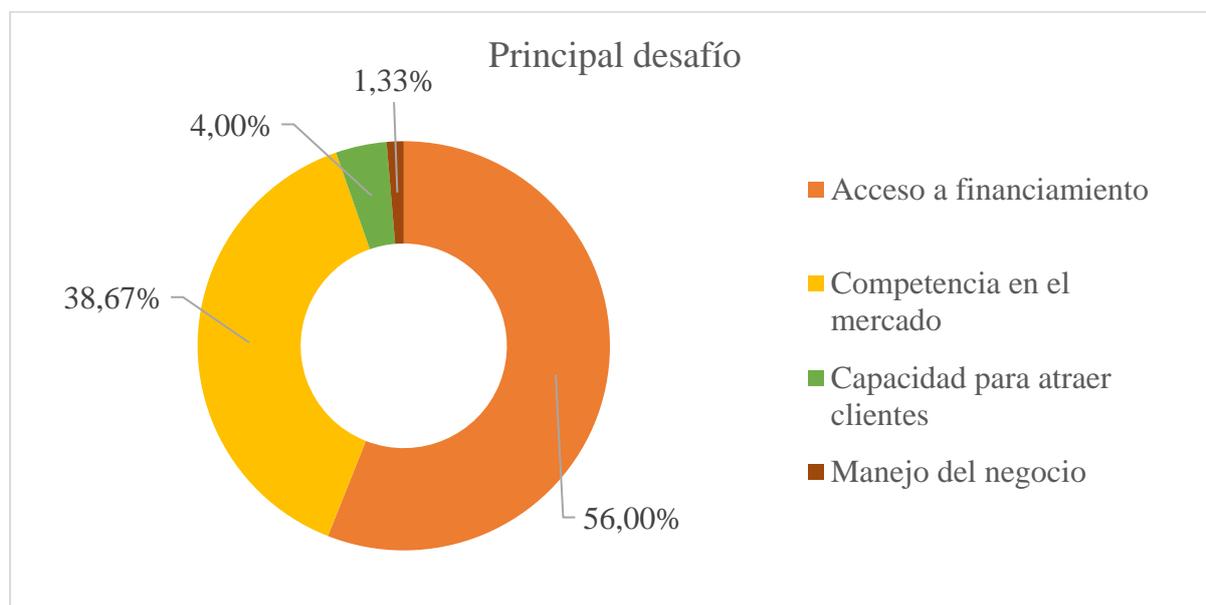
Los resultados muestran que, el 78,67% de las emprendedoras decidieron emprender por independencia financiera y necesidades de ingresos, mientras que, el 21,33% decidió emprender por oportunidad de negocio identificada y pasión por emprender.

Se observa que la mayoría de las emprendedoras empezaron sus negocios principalmente por razones económicas, buscando su autonomía financiera y generar ingresos, probablemente por la falta de buenas ofertas laborales, lo que las llevó a emprender en el sector económico que mejor conocían. Mientras que, una menor fracción se vio impulsada por la identificación de una oportunidad de negocio y su pasión por emprender, buscando cumplir sus objetivos personales.

Tabla 23*Principal desafío que enfrentó en su emprendimiento*

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
Acceso a financiamiento	42	56,00%
Competencia en el mercado	29	38,67%
Capacidad para atraer clientes	3	4,00%
Manejo del negocio	1	1,33%
Total	75	100%

Nota: Encuesta Factores de éxito en las mujeres emprendedoras de la ciudad de Loja.

Figura 34*Principal desafío que enfrentó en su emprendimiento*

Nota: Encuesta Factores de éxito en las mujeres emprendedoras de la ciudad de Loja.

Los resultados muestran que, 44% de las emprendedoras enfrentaron desafíos administrativos y estrategias de marketing, mientras que, el 56% enfrentó desafíos para acceder a redes de financiamiento.

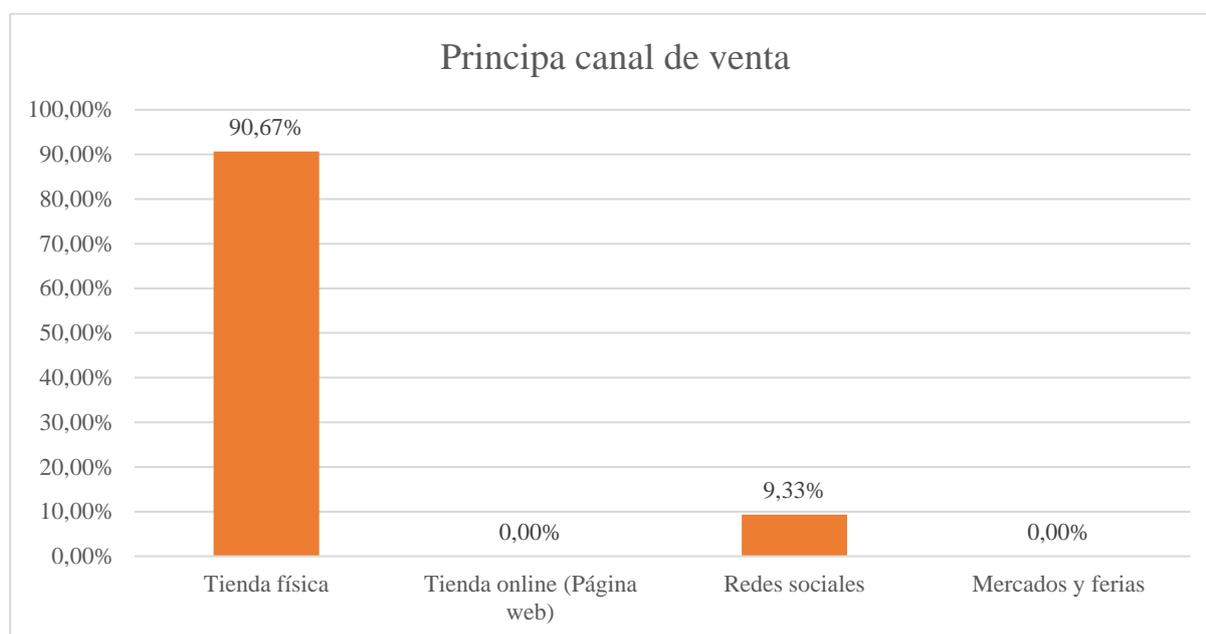
La mayoría de las emprendedoras enfrentó dificultades para acceder a financiamientos para empezar su emprendimiento, probablemente por lo difícil que es cumplir con los requisitos para acceder a un crédito en instituciones financieras y el poco apoyo que reciben por las instituciones gubernamentales, mientras que, un grupo menor se enfrentó a problemas administrativos y de marketing, lo que sugiere que carecen de formación o recursos adecuados para una gestión efectiva.

Tabla 24
Principales canales de venta

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
Tienda física	68	90,67%
Tienda online (Página web)	0	0,00%
Redes sociales	7	9,33%
Mercados y ferias	0	0,00%
Total	75	100%

Nota: Encuesta Factores de éxito en las mujeres emprendedoras de la ciudad de Loja.

Figura 35
Principales canales de venta



Nota: Encuesta Factores de éxito en las mujeres emprendedoras de la ciudad de Loja.

Los resultados muestran que el 90,67% tienen una tienda física como principal canal de venta y el 9,33% utiliza las redes sociales como principal canal.

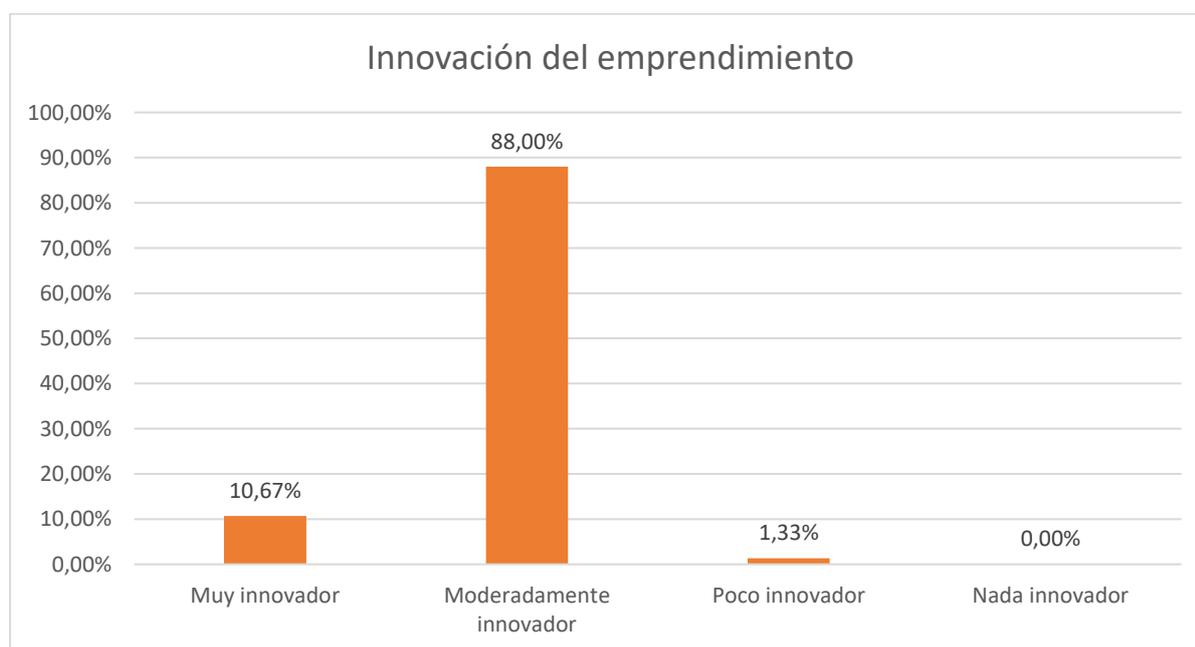
Se observa que la gran mayoría de las mujeres emprendedoras prefieren operar a través de tiendas físicas, lo cual, sugiere que las emprendedoras tienen una dependencia por tener presencia física y contacto directo con los clientes para convencerlos de realizar una compra y fidelizarlo con el trato y calidad de los productos o servicios. Mientras que, una pequeña parte de la muestra utiliza las redes sociales.

Tabla 25
Innovación del emprendimiento

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
Muy innovador	8	10,67%
Moderadamente innovador	66	88,00%
Poco innovador	1	1,33%
Nada innovador	0	0,00%
Total	75	100%

Nota: Encuesta Factores de éxito en las mujeres emprendedoras de la ciudad de Loja.

Figura 36
Innovación del emprendimiento



Nota: Encuesta Factores de éxito en las mujeres emprendedoras de la ciudad de Loja.

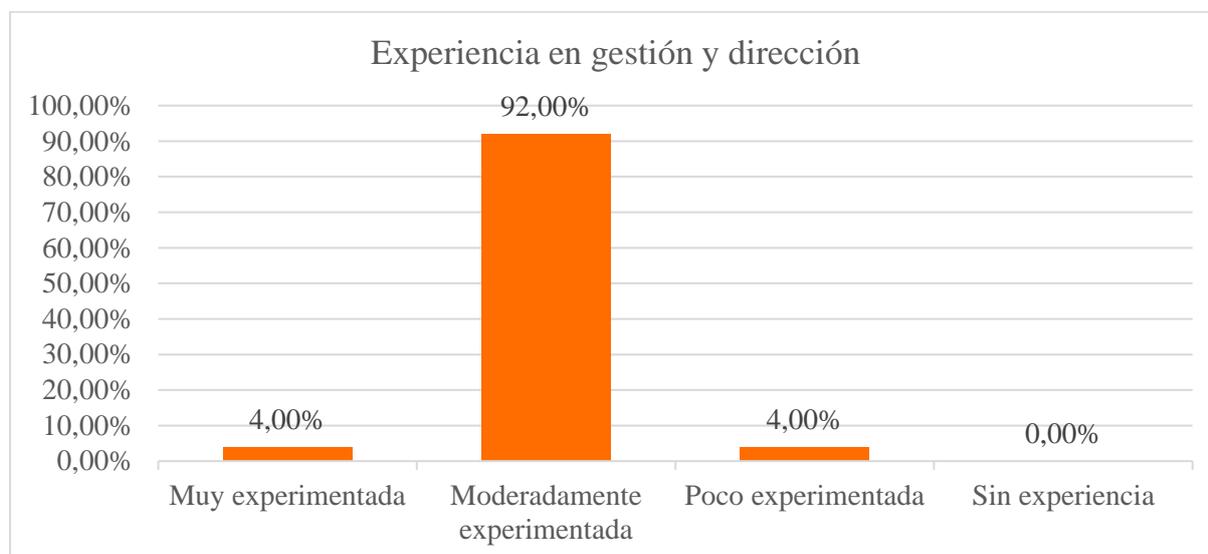
Los resultados muestran que el 98,67% de los emprendimientos liderados por mujeres son innovadores, mientras que, el 1,33% son poco innovadores.

Casi todas las emprendedoras califican a sus emprendimientos como innovadores, esto puede deberse a una fuerte capacidad de las emprendedoras para introducir nuevas ideas y métodos en el mercado, esto resalta la creatividad y adaptabilidad de las emprendedoras lojanas. Aunque un pequeño grupo enfrenta desafíos para ser innovador, señalando áreas donde se podría enfocar un apoyo adicional.

Tabla 26*Nivel de experiencia en gestión y dirección de negocios*

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
Muy experimentada	3	4,00%
Moderadamente experimentada	69	92,00%
Poco experimentada	3	4,00%
Sin experiencia	0	0,00%
Total	75	100%

Nota: Encuesta Factores de éxito en las mujeres emprendedoras de la ciudad de Loja.

Figura 37*Nivel de experiencia en gestión y dirección de negocios*

Nota: Encuesta Factores de éxito en las mujeres emprendedoras de la ciudad de Loja.

Los resultados muestran que el 4% de las mujeres emprendedoras se consideran muy experimentadas en gestión y dirección de empresas, el 92% se consideran moderadamente experimentadas, el 4% se denominan poco experimentadas.

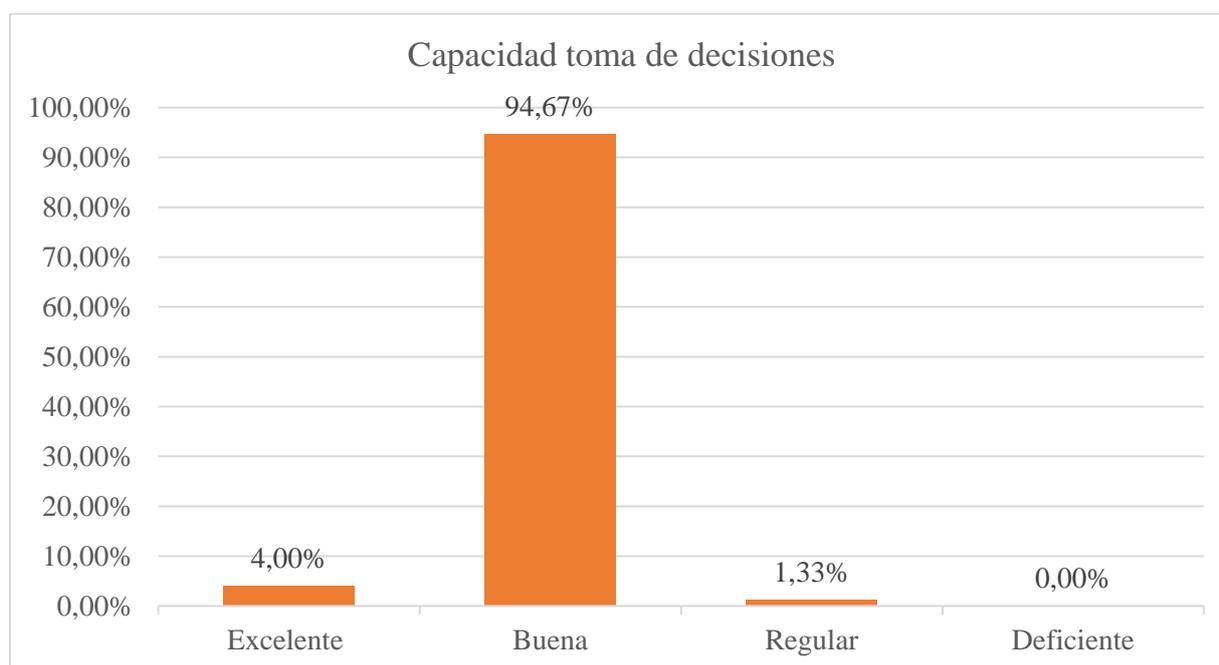
Se observa que un gran porcentaje de mujeres emprendedoras se consideran moderadamente experimentadas, lo que indica que muchas de ellas poseen habilidades y conocimientos para gestionar y llevar sus negocios al éxito, sin embargo, aún tienen espacio para crecer y perfeccionarse en el área. Mientras tanto, una menor proporción se identifica como emprendedoras muy experimentadas, demostrando que algunas emprendedoras tienen un alto nivel de confianza y habilidades para gestionar una empresa. Y, una minoría que se ve muy poco experimentada en el campo, que podría deberse a que llevan pocos años emprendiendo y a ello justifican su carencia de conocimientos, no obstante, es necesario que tengan una formación y apoyo en la gestión efectiva.

Tabla 27
Capacidad que tienen de toma de decisiones

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
Excelente	3	4,00%
Buena	71	94,67%
Regular	1	1,33%
Deficiente	0	0,00%
Total	75	100%

Nota: Encuesta Factores de éxito en las mujeres emprendedoras de la ciudad de Loja.

Figura 38
Capacidad que tienen de toma de decisiones



Nota: Encuesta Factores de éxito en las mujeres emprendedoras de la ciudad de Loja.

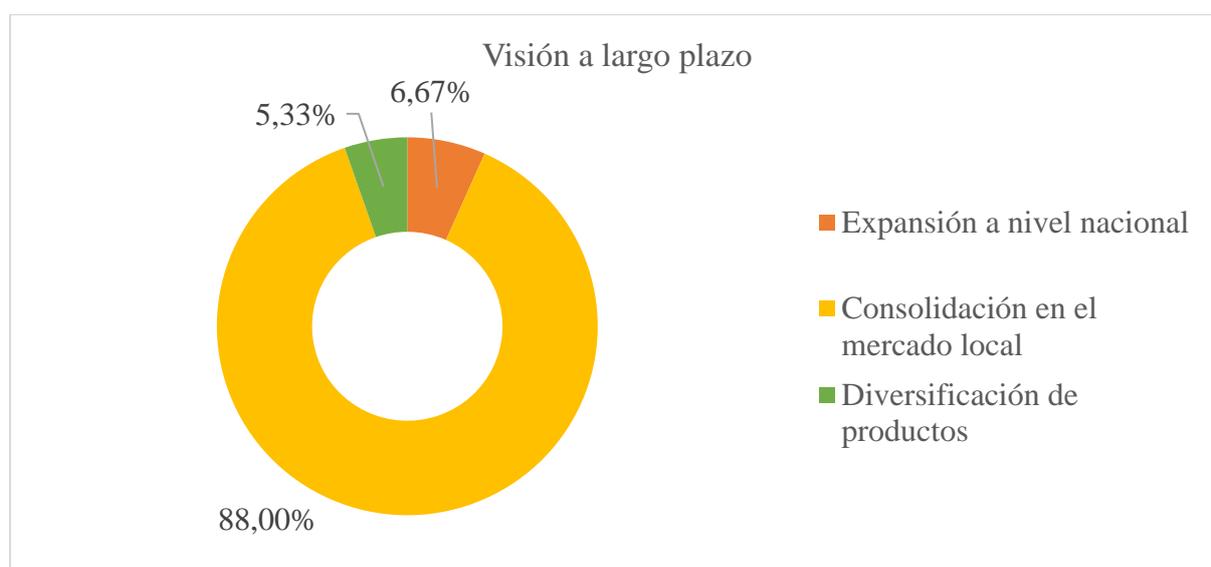
Los resultados muestran que el 98,67% de las emprendedoras consideran excelente y buena su capacidad de toma de decisiones, mientras que, el 1,33% considera regular su capacidad.

Casi todas las emprendedoras evalúan como excelente y buena su capacidad de toma de decisiones, lo que refleja un alto nivel de confianza en sus habilidades de gestión administrativa para superar desafíos y tomar decisiones estratégicas, efectivas y acertadas. Por otro lado, solo una minoría percibe su capacidad como regular, demostrando que tienen una mayor dificultad y es importante que se apoyen con formación en carreras o capacitaciones afines al manejo de una empresa.

Tabla 28*Visión a largo plazo que tienen las emprendedoras de sus negocios*

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
Expansión a nivel nacional	5	6,67%
Consolidación en el mercado local	66	88,00%
Diversificación de productos	4	5,33%
Total	75	100%

Nota: Encuesta Factores de éxito en las mujeres emprendedoras de la ciudad de Loja.

Figura 39*Visión a largo plazo que tienen las emprendedoras de sus negocios*

Nota: Encuesta Factores de éxito en las mujeres emprendedoras de la ciudad de Loja.

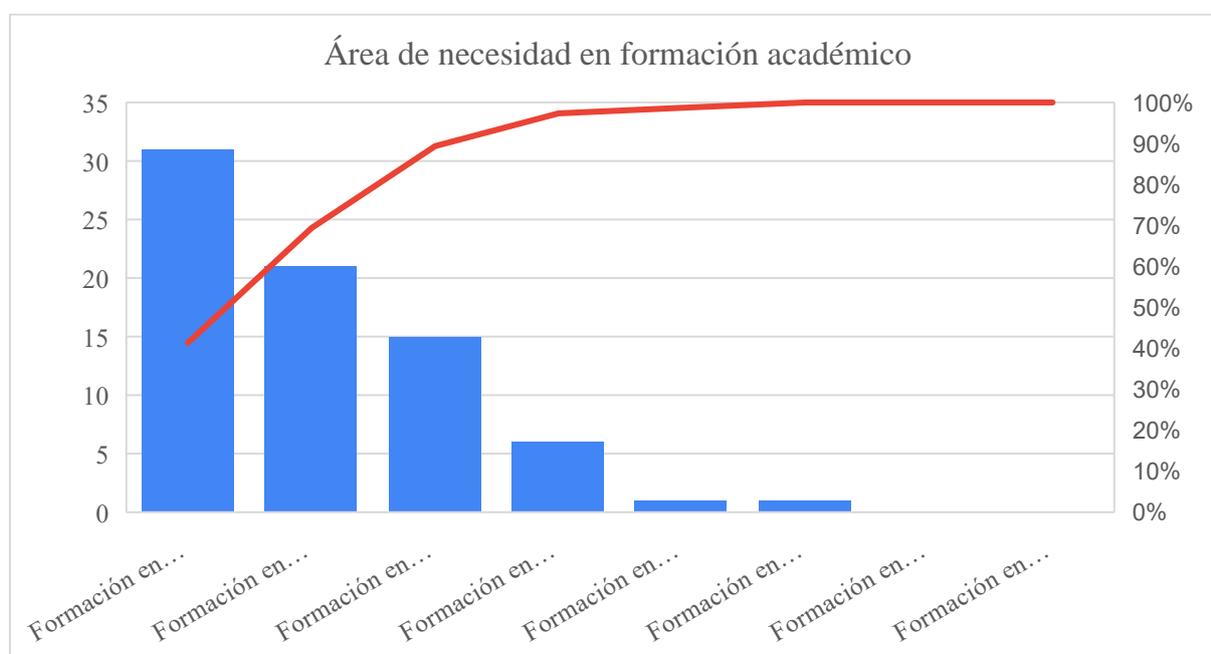
Los resultados muestran que el 94,67% de las emprendedoras buscan consolidarse en el mercado local y expandirse a nivel nacional, mientras que, el 5,33% desea diversificar sus productos.

La mayoría de las emprendedoras tienen la visión centrada de consolidar su posición en el mercado local y expandirse a nivel nacional, demostrando una ambición y enfoque en el crecimiento, al buscar fortalecer su posición, asegurar un mercado sólido, y también alcanzar nuevos mercados. Por otro lado, un pequeño grupo prefiere diversificar su línea de productos, orientándose a aplicar estrategias para ampliar su oferta y adaptarse a diferentes necesidades del mercado.

Tabla 29*Formación que necesitan más las emprendedoras para desarrollar su emprendimiento*

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
Formación en ventas y marketing	31	41,33%
Formación en administración de negocios	15	20,00%
Formación en Contabilidad y finanzas	1	1,33%
Formación en Inversiones	0	0,00%
Formación en atención al cliente	21	28,00%
Formación en gestión de la producción	0	0,00%
Formación en manejo del talento humano	1	1,33%
Formación en estudios de mercado	6	8,00%
Total	75	100%

Nota: Encuesta Factores de éxito en las mujeres emprendedoras de la ciudad de Loja.

Figura 40*Formación que necesitan más las emprendedoras para desarrollar su emprendimiento*

Nota: Encuesta Factores de éxito en las mujeres emprendedoras de la ciudad de Loja.

Los resultados muestran que el 69,33% de las emprendedoras consideran que necesitan formación en ventas, marketing y atención al cliente, el 20% necesita formación en administración de negocios y el 10,67% considera necesitar formación en contabilidad y finanzas, inversiones, gestión de la producción, manejo del talento humano y estudios de mercado.

La mayoría de las emprendedoras identifican una necesidad de formación en ventas, marketing y atención al cliente, señalando la importancia de adquirir habilidades para promover y vender productos de manera más efectiva, y mejorar las relaciones con los clientes para

garantizar su satisfacción y la fidelización de clientes. Por otro lado, un grupo considerable destaca la necesidad de mejorar sus habilidades administrativas para desarrollar planes de negocio, y una minoría ve la necesidad de capacitación en diversas ramas de las ciencias administrativas, resaltando la importancia de una formación amplia y especializada para abordar diferentes aspectos de la operación empresarial.

Incidencia de las variables en el emprendimiento femenino

Para obtener una comprensión más precisa de como inciden las distintas variables en el éxito del emprendimiento femenino, se calculó la media de cada una de ellas. Los resultados obtenidos son los siguientes:

Figura 41
Media Preguntas de refuerzo



Nota: Media de las preguntas de refuerzo

Los aspectos más destacados y con mayor influencia en el éxito de las emprendedoras son la capacidad de toma de decisiones, el nivel de experiencia y la innovación del emprendimiento. Aunque el acceso a asesorías también es significativo, la motivación y los desafíos presentan áreas que podrían beneficiarse de un mayor apoyo. Esto sugiere que las iniciativas de apoyo al emprendimiento femenino deben centrarse en proporcionar recursos para la innovación y la experiencia, así como en la superación de desafíos y el fortalecimiento de la motivación.

6.2. Objetivo 1: Identificar los factores personales y profesionales que contribuyen al éxito de las mujeres emprendedoras

Para dar respuesta al objetivo, se tomó como variable dependiente Crecimiento del negocio (proposición 2, Tabla N 9), y como variables independientes; la rentabilidad, satisfacción personal, impacto social, edad de la emprendedora, nivel educativo, experiencia previa, redes de apoyo, estrategias de marketing, capacitación y desarrollo personal, acceso a financiamiento y la innovación y adaptabilidad (proposición 1 y 2 desde la Tabla N°5 -20 correspondientemente)

Análisis Regresión Múltiple

El análisis de regresión múltiple es una técnica estadística utilizada para entender la relación de una variable dependiente con múltiples variables independientes. Donde:

- ✓ Si el valor p (Sig) es menor que 0.05, se considera que el coeficiente es estadísticamente significativo.
- ✓ Si el valor p es mayor que 0.05, se considera que el coeficiente no es estadísticamente significativo.

Tabla 30

Identificación de los factores personales y profesionales que contribuyen al éxito de las mujeres emprendedoras

Modelo	Coeficientes no estandarizados		Coeficientes estandarizados		
	B	Desv. Error	Beta	t	Sig
(Constante)	-1,434	4,125		-,348	,729
Rentabilidad	,181	,114	,179	1,580	,119
Satisfacción personal	-,031	,135	-,027	-,228	,820
Impacto social o comunitario	,117	,049	,279	2,394	,020
Edad de la emprendedora	-,013	,112	-,016	-,120	,905
Nivel educativo	-,022	,102	-,028	-,211	,833
Experiencia previa	-,205	,149	-,178	-1,372	,175
Redes de apoyo	-,264	,094	,340	2,817	,006
Estrategias de marketing	,849	,486	,273	1,748	,085
Capacitación y desarrollo personal	-,785	,784	-,148	-1,001	,321
Acceso a financiamiento	,025	,179	,020	,138	,091
Innovación y adaptabilidad	,802	,270	,356	2,969	,004

Nota: Se utilizó la pregunta 1 de las Tablas N 5, 6, 10, 12, 14, 15, 16 y 18; la pregunta 2 de las Tablas N 7 y 17; y la pregunta 3 de la Tabla N 20 para realizar el análisis de regresión múltiple para identificar los factores que contribuyen al éxito.

Factores personales

En cuanto a, la **Satisfacción del personal** ($B = 0.031$, $Sig = 0.820$) el coeficiente negativo, sugiriendo una posible relación inversa, que la rentabilidad aumenta, pero no es estadísticamente significativo ($p > 0.05$).

Por otra parte, **Edad de la emprendedora** ($B = 0.013$, $Sig = 0.367$) tiene un coeficiente negativo, pero no es estadísticamente significativo ($p > 0.05$).

Después, el **Nivel educativo** ($B = 0.022$, $Sig = 0.833$) tiene una relación negativa no significativa con el crecimiento empresarial ($p > 0.05$).

Luego, la **Experiencia previa** ($B = 0.206$, $Sig = 0.175$) muestra una relación negativa no significativa ($p > 0.05$).

Con respecto a, **Redes de apoyo** ($B = 0.264$, $Sig = 0.006$) son significativas ($p < 0.05$) y tienen un coeficiente positivo, indicando que mejores redes de apoyo están asociadas con un mayor crecimiento empresarial.

Además, la **Capacitación y desarrollo personal** ($B = 0.785$, $Sig = 0.091$) muestran una relación negativa no significativa ($p > 0.05$).

Factores profesionales

Se observa que, sobre la **Rentabilidad** ($B = 0.181$, $Sig = 0.119$) el coeficiente positivo, sugiriendo que a medida que la rentabilidad aumenta, el crecimiento empresarial también aumenta, pero no es estadísticamente significativo ($p > 0.05$).

Por otro lado, el **Impacto social o comunitario** ($B = 0.117$, $Sig = 0.020$) el coeficiente positivo y significativo ($p < 0.05$) indicando que un mayor impacto social está asociado con un mayor crecimiento empresarial.

Acerca de, **Estrategias de marketing** ($B = 0.849$, $Sig = 0.085$) aunque es positivo, este coeficiente no es estadísticamente significativo ($p > 0.05$).

También, el **Acceso a financiamiento** ($B = 0.295$, $Sig = 0.091$) tiene un coeficiente positivo, que la innovación y adaptabilidad están fuertemente asociadas con el crecimiento empresarial ($p > 0.05$).

Además de eso, la **Innovación y adaptabilidad** ($B = 0.802$, $Sig = 0.004$) este coeficiente es significativo ($p < 0.05$) y positivo, indicando que la innovación y adaptabilidad están fuertemente asociados con el crecimiento empresarial.

En conclusión, el análisis muestra que los factores Impacto social, las Redes de apoyo y la Innovación y adaptabilidad tienen una influencia significativa y positiva en el crecimiento empresarial de las mujeres emprendedoras.

6.3. Objetivo 2: Analizar el impacto de estos factores en el rendimiento y crecimiento de las empresas

Para determinar el impacto de los factores en el rendimiento y crecimiento empresarial se determinaron las métricas de crecimiento de la variable Crecimiento del negocio (todas las preposiciones de la Tabla 9), y se realizó una correlación con las preposiciones de las variables independientes; la rentabilidad, satisfacción personal, impacto social, edad de la emprendedora, nivel educativo, experiencia previa, redes de apoyo, estrategias de marketing, capacitación y desarrollo personal, acceso a financiamiento y la innovación y adaptabilidad. (Tablas 5 a la 20).

Correlaciones coeficiente Pearson

El coeficiente de correlación Pearson es una herramienta estadística utilizada para entender y analizar relaciones lineales entre dos variables cuantitativas. El valor de r varía entre -1 y 1.

- ✓ Un valor de $r = 1$ indica una correlación positiva perfecta, lo que significa que a medida que una variable aumenta, la otra también lo hace de manera proporcional.
- ✓ Un valor de $r = -1$ indica una correlación negativa perfecta, sugiriendo que a medida que una variable aumenta, la otra disminuye proporcionalmente.

Tabla 31

Puntuaciones para la interpretación del coeficiente de correlación Pearson

Correlación	Puntuación
Correlación negativa perfecta	-1
Correlación negativa alta	-0.75
Correlación negativa moderada	-0.5
No existe correlación	0
Correlación positiva moderada	0.5
Correlación positiva alta	0.75
Correlación positiva perfecta	1

Tabla 32*Relación entre Rentabilidad del Emprendimiento y Crecimiento del Negocio*

Métrica de Crecimiento	Correlación de Pearson (r)
Ingresos Significativos	0,65
Base de Clientes	0,75
Ampliación de Productos	0,80
Presencia en el Mercado	0,78

Nota: *Encuesta Factores de éxito en las mujeres emprendedoras de la ciudad de Loja.*

Se observa que en la métrica de Ingresos significativos ($r = 0,65$), existe una moderada correlación positiva entre la rentabilidad del emprendimiento y los ingresos significativos, indicando que las empresas más rentables tienden a tener mayores ingresos. En cuanto, a la base de clientes ($r = 0,75$), la alta correlación, sugiere que las empresas rentables también atraen a más clientes. Sobre la ampliación de productos ($r = 0,80$), una correlación muy alta indica que las empresas rentables diversifican más sus productos. En Presencia en el mercado ($r = 0,78$), una alta correlación, indicando que las empresas rentables también tienen una mayor presencia en el mercado laboral.

Tabla 33*Relación entre Satisfacción Personal y Crecimiento del Negocio*

Métrica de Crecimiento	Correlación de Pearson (r)
Ingresos Significativos	0,70
Base de Clientes	0,85
Ampliación de Productos	0,82
Presencia en el Mercado	0,84

Nota: *Encuesta Factores de éxito en las mujeres emprendedoras de la ciudad de Loja.*

Se observa que en la métrica de Ingresos significativos ($r = 0,70$), la alta correlación positiva indica que la satisfacción personal está ligada a mayores ingresos. En cuanto, a la base de clientes ($r = 0,85$), la alta correlación sugiere que la satisfacción personal está relacionada con el crecimiento de la base de clientes. Sobre la ampliación de productos ($r = 0,82$), la alta correlación indica que las emprendedoras satisfechas tienden a diversificar más sus productos. En Presencia en el mercado ($r = 0,84$), igualmente tiene una alta correlación entre la satisfacción personal y la presencia en el mercado local.

Tabla 34*Relación entre Impacto Social y Crecimiento del Negocio*

Métrica de Crecimiento	Correlación de Pearson (r)
Ingresos Significativos	0,60
Base de Clientes	0,72
Ampliación de Productos	0,68
Presencia en el Mercado	0,70

Nota: *Encuesta Factores de éxito en las mujeres emprendedoras de la ciudad de Loja.*

Se presentan en la métrica Ingresos significativos ($r = 0,60$), muestra una moderada correlación positiva indicando que el impacto social contribuye a ingresos significativos. En cuanto a la base de clientes ($r = 0,72$) la moderada correlación sigue que el impacto social ayuda a atraer clientes. En la métrica de Ampliación de productos ($r = 0,68$) se observa una correlación moderada y en Presencia en el mercado ($r = 0,70$) también se presenta una moderada correlación del impacto social con la presencia en el mercado local.

Tabla 35*Relación entre Edad de la emprendedora y Crecimiento del Negocio*

Métrica de Crecimiento	Correlación de Pearson (r)
Ingresos Significativos	-0,15
Base de Clientes	-0,10
Ampliación de Productos	-0,08
Presencia en el Mercado	-0,12

Nota: *Encuesta Factores de éxito en las mujeres emprendedoras de la ciudad de Loja.*

Se observa que en la métrica de Ingresos significativos ($r = -0,15$) se presencia una correlación negativa moderada, indicando que la edad de la emprendedora no afecta o tiene relación con los ingresos. En cuanto, a la Base de clientes ($r = -0,10$) también se presenta una correlación negativa moderada, en Ampliación de productos ($r = -0,08$) igualmente se muestra una correlación negativa moderada y de la Presencia en el mercado ($r = -0,12$) tiene una correlación negativa moderada, en cuanto a la edad con el crecimiento del negocio.

Tabla 36*Relación entre Nivel Educativo y Crecimiento del Negocio*

Métrica de Crecimiento	Correlación de Pearson (r)
Ingresos Significativos	0,55
Base de Clientes	0,60
Ampliación de Productos	0,58
Presencia en el Mercado	0,62

Nota: *Encuesta Factores de éxito en las mujeres emprendedoras de la ciudad de Loja.*

Se observa que en la métrica Ingresos significativos ($r = 0,55$) Se presenta una correlación positiva moderada indicando que un mayor nivel educativo contribuye a mayores ingresos, de igual manera, respecto a la Base de clientes ($r = 0,60$) con una moderada correlación, de la misma forma, la Ampliación de productos ($r = 0,58$) una correlación positiva pero moderada, así mismo, en la métrica Presencia en el mercado ($r = 0,62$) una moderada correlación.

Tabla 37

Relación entre Experiencia Previa y Crecimiento del Negocio

Métrica de Crecimiento	Correlación de Pearson (r)
Ingresos Significativos	0,68
Base de Clientes	0,73
Ampliación de Productos	0,70
Presencia en el Mercado	0,72

Nota: *Encuesta Factores de éxito en las mujeres emprendedoras de la ciudad de Loja*

Se observa que en la métrica Ingresos significativos ($r = 0,68$) Se presenta una correlación positiva moderada, indicando que una experiencia previa contribuye a mayores ingresos, de igual manera, respecto a la Base de clientes ($r = 0,73$) existe una moderada correlación, de la misma forma, la Ampliación de productos ($r = 0,70$) presenta una moderada correlación positiva, así mismo, en la métrica Presencia en el mercado ($r = 0,72$) una moderada correlación.

Tabla 38

Relación entre Redes de Apoyo y Crecimiento del Negocio

Métrica de Crecimiento	Correlación de Pearson (r)
Ingresos Significativos	0,62
Base de Clientes	0,70
Ampliación de Productos	0,68
Presencia en el Mercado	0,69

Nota: *Encuesta Factores de éxito en las mujeres emprendedoras de la ciudad de Loja*.

Se observa que en la métrica Ingresos significativos ($r = 0,62$) Se presenta una correlación positiva moderada indicando que las redes de apoyo contribuyen a mayores ingresos, de igual manera, respecto a la Base de clientes ($r = 0,70$) existe una moderada correlación, de la misma forma, la Ampliación de productos ($r = 0,68$) presenta una moderada correlación positiva, así mismo, en la métrica Presencia en el mercado ($r = 0,69$) tiene una moderada correlación.

Tabla 39*Relación entre Estrategias de Marketing Utilizadas y Crecimiento del Negocio*

Métrica de Crecimiento	Correlación de Pearson (r)
Ingresos Significativos	0,75
Base de Clientes	0,80
Ampliación de Productos	0,78
Presencia en el Mercado	0,81

Nota: *Encuesta Factores de éxito en las mujeres emprendedoras de la ciudad de Loja.*

Se observa que en la métrica Ingresos significativos ($r = 0,75$) Se presenta una alta correlación positiva indicando que las estrategias de marketing contribuyen a mayores ingresos, de igual manera, respecto a la Base de clientes ($r = 0,80$) existe una alta correlación, de la misma forma, la Ampliación de productos ($r = 0,78$) presenta una alta correlación positiva, así mismo, en la métrica Presencia en el mercado ($r = 0,81$) una alta correlación.

Tabla 40*Relación entre Capacitación, Desarrollo Personal y Crecimiento del Negocio*

Métrica de Crecimiento	Correlación de Pearson (r)
Ingresos Significativos	0,70
Base de Clientes	0,78
Ampliación de Productos	0,75
Presencia en el Mercado	0,76

Nota: *Encuesta Factores de éxito en las mujeres emprendedoras de la ciudad de Loja.*

Se observa que en la métrica Ingresos significativos ($r = 0,70$) Se presenta una correlación positiva moderada indicando que la capacitación contribuye a mayores ingresos, de igual manera, respecto a la Base de clientes ($r = 0,78$) existe una alta correlación, de la misma forma, la Ampliación de productos ($r = 0,75$) presenta una alta correlación positiva, así mismo, en la métrica Presencia en el mercado ($r = 0,76$) una alta correlación.

Tabla 41*Relación entre Acceso a Financiamiento y Crecimiento del Negocio*

Métrica de Crecimiento	Correlación de Pearson (r)
Ingresos Significativos	0,65
Base de Clientes	0,72
Ampliación de Productos	0,70
Presencia en el Mercado	0,71

Nota: *Encuesta Factores de éxito en las mujeres emprendedoras de la ciudad de Loja.*

Se observa que en la métrica Ingresos significativos ($r = 0,65$) se presenta una correlación positiva moderada, indicando que el acceso financiero contribuye a mayores ingresos, de igual manera, respecto a la Base de clientes ($r = 0,72$) existe una moderada

correlación, de la misma forma, la Ampliación de productos ($r = 0,70$) presenta una moderada correlación positiva, así mismo, en la métrica Presencia en el mercado ($r = 0,71$) una moderada correlación.

Tabla 42

Relación entre Innovación y Adaptabilidad con el Crecimiento del Negocio

Métrica de Crecimiento	Correlación de Pearson (r)
Ingresos Significativos	0,78
Base de Clientes	0,83
Ampliación de Productos	0,80
Presencia en el Mercado	0,82

Nota: *Encuesta Factores de éxito en las mujeres emprendedoras de la ciudad de Loja.*

Se observa que en la métrica Ingresos significativos ($r = 0,78$) se presenta una alta correlación positiva indicando que una experiencia previa contribuye a mayores ingresos, de igual manera, respecto a la Base de clientes ($r = 0,83$) existe una alta correlación, de la misma forma, la Ampliación de productos ($r = 0,80$) presenta una alta correlación positiva, así mismo, en la métrica Presencia en el mercado ($r = 0,82$) una alta correlación.

En conclusión, las correlaciones positivas entre la rentabilidad, la satisfacción personal, el impacto social, el nivel educativo, la experiencia previa, las redes de apoyo, las estrategias de marketing utilizadas, la capacitación y desarrollo personal, el acceso a financiamiento con la innovación y adaptabilidad con la métrica de crecimiento sugieren que estos factores son clave para el crecimiento empresarial.

Tabla 43

Relación Factores de éxito con el crecimiento del negocio

Métrica de Crecimiento	Correlación de Pearson (r)
Rentabilidad	
Ingresos Significativos	0,65
Base de Clientes	0,75
Ampliación de Productos	0,80
Presencia en el Mercado	0,78
Satisfacción Personal	
Ingresos Significativos	0,70
Base de Clientes	0,85
Ampliación de Productos	0,82
Presencia en el Mercado	0,84
Impacto Social	
Ingresos Significativos	0,60
Base de Clientes	0,72
Ampliación de Productos	0,68
Presencia en el Mercado	0,70

Edad de la emprendedora	Correlación de Pearson (r)
Ingresos Significativos	-0,15
Base de Clientes	-0,10
Ampliación de Productos	-0,08
Presencia en el Mercado	-0,12
Nivel educativo	Correlación de Pearson (r)
Ingresos Significativos	0,55
Base de Clientes	0,60
Ampliación de Productos	0,58
Presencia en el Mercado	0,62
Experiencia previa	Correlación de Pearson (r)
Ingresos Significativos	0,68
Base de Clientes	0,73
Ampliación de Productos	0,70
Presencia en el Mercado	0,72
Redes de apoyo	Correlación de Pearson (r)
Ingresos Significativos	0,62
Base de Clientes	0,70
Ampliación de Productos	0,68
Presencia en el Mercado	0,69
Estrategias de marketing	Correlación de Pearson (r)
Ingresos Significativos	0,75
Base de Clientes	0,80
Ampliación de Productos	0,78
Presencia en el Mercado	0,81
Capacitación y desarrollo personal	Correlación de Pearson (r)
Ingresos Significativos	0,70
Base de Clientes	0,78
Ampliación de Productos	0,75
Presencia en el Mercado	0,76
Acceso a financiamiento	Correlación de Pearson (r)
Ingresos Significativos	0,65
Base de Clientes	0,72
Ampliación de Productos	0,70
Presencia en el Mercado	0,71
Innovación y adaptabilidad	Correlación de Pearson (r)
Ingresos Significativos	0,78
Base de Clientes	0,83
Ampliación de Productos	0,80
Presencia en el Mercado	0,82

Nota: *Tabla condensada de las tablas correlacionadas*

7. Discusión

Una vez definidas las tablas y figuras con sus respectivos análisis e interpretaciones de los resultados, se procede a contrastar la información obtenida para responder a las preguntas de investigación sobre los factores de éxito de las mujeres emprendedoras en la ciudad de Loja. De esta manera, se contrasta los objetivos propuestos en el estudio.

7.1. Objetivo 1

“Identificar los factores personales y profesionales que contribuyen al éxito de las mujeres emprendedoras”. En este estudio se aplicó el análisis de regresión múltiple, para dar respuesta a la primera pregunta de investigación y, por ende, dar cumplimiento al primer objetivo.

A continuación, se presenta la Tabla 44 que muestra factores personales y profesionales que contribuyen al éxito de las emprendedoras.

Tabla 44

Factores personales y profesionales que contribuyen al éxito de las emprendedoras lojanas

Factores	Indicadores
Factores personales	Motivación, satisfacción personal, innovación y adaptabilidad, experiencia previa.
Factores profesionales	Nivel educativo, toma de decisiones y habilidades gerenciales.

Nota: *Elaboración del autor*

Para realizar la contraposición de los autores con los resultados de la investigación se realizó la Tabla 45 para verificar los factores personales y profesionales que coinciden con los resultados de la investigación.

Tabla 45

Contraposición teorías o definiciones de los autores con los resultados de la investigación. Objetivo 1

	Teoría	Resultados de mi investigación	Coincidencia	Divergencia
Factores Personales	En el estudio realizado por Debeljuh et al. (2022); titulado <i>Barreras y desafíos de las Emprendedoras STEM</i> , se determinó que: Las principales motivaciones para emprender son el equilibrio vida personal/profesional, la autorrealización y autonomía. (p.1)	Las motivaciones para emprender de las mujeres engloban la independencia financiera, la pasión por emprender, la satisfacción que proviene de mejorar la calidad de vida, la autorrealización y la autonomía que obtienen al ser sus propias jefas, equilibrando su vida personal/profesional.	Coincidencia positiva	Ninguna divergencia.
	De acuerdo con Carbajal (2023), clasifica a los factores claves del éxito en tres principales: la pasión y determinación, la innovación y creatividad, y la resiliencia ante la adversidad.	Los factores clave del éxito de las emprendedoras se engloban por la pasión por emprender y la determinación, ya que, combinando estos factores proporcionan el impulso necesario para superar los obstáculos. La innovación y adaptabilidad permiten a las emprendedoras mantenerse competitivas. Y, la resiliencia ante la adversidad es esencial para enfrentar los desafíos que se presenten en el camino emprendedor.	Coincidencia positiva	Ninguna divergencia.
Factores Profesionales	Ynzunza e Izar (2021), señalan los siguientes factores como contribuyentes al éxito; las habilidades gerenciales, como la planificación, la toma de decisiones y la capacidad de liderazgo, junto con la experiencia y el acceso a financiamiento.	De los hallazgos se obtuvo que otros factores claves que contribuyen al éxito son; la experiencia previa, la capacidad de toma de decisiones, la experiencia en gestión y dirección de negocios y el liderazgo para direccionar un equipo.	Coincidencia positiva	Ninguna divergencia.
	En la investigación realizada por Sandoval (2023), titulada <i>Limitaciones y factores del éxito del emprendimiento Femenino: una</i>	Se presentó que el capital humano y el entorno social, es decir, las habilidades, conocimientos y experiencias que	Coincidencia positiva	Ninguna divergencia.

<p>perspectiva costarricense, revelaron que los factores como la educación, experiencia y el impacto en el entorno social, son fundamentales para el éxito.</p>	<p>posee la persona, son factores importantes que necesitan las emprendedoras para lograr el éxito.</p>		
---	---	--	--

7.2. Objetivo 2

“Analizar el impacto de estos factores en el rendimiento y crecimiento de sus empresas”.

En este estudio se aplicó el análisis y correlaciones de Pearson, para dar respuesta a la segunda pregunta de investigación y, por ende, dar cumplimiento al segundo objetivo. A continuación, se presentan los resultados en la Tabla 46

Tabla 46

Relación Factores de éxito con el crecimiento del negocio

Métrica de Crecimiento	Correlación de Pearson (r)
Rentabilidad	
Ingresos Significativos	0,65
Base de Clientes	0,75
Ampliación de Productos	0,80
Presencia en el Mercado	0,78
Satisfacción Personal	
Ingresos Significativos	0,70
Base de Clientes	0,85
Ampliación de Productos	0,82
Presencia en el Mercado	0,84
Impacto Social	
Ingresos Significativos	0,60
Base de Clientes	0,72
Ampliación de Productos	0,68
Presencia en el Mercado	0,70
Edad de la emprendedora	
Ingresos Significativos	-0,15
Base de Clientes	-0,10
Ampliación de Productos	-0,08
Presencia en el Mercado	-0,12
Nivel educativo	
Ingresos Significativos	0,55
Base de Clientes	0,60
Ampliación de Productos	0,58
Presencia en el Mercado	0,62
Experiencia previa	
Ingresos Significativos	0,68
Base de Clientes	0,73
Ampliación de Productos	0,70
Presencia en el Mercado	0,72
Redes de apoyo	
Ingresos Significativos	0,62
Base de Clientes	0,70
Ampliación de Productos	0,68

Presencia en el Mercado	0,69
Estrategias de marketing	Correlación de Pearson (r)
Ingresos Significativos	0,75
Base de Clientes	0,80
Ampliación de Productos	0,78
Presencia en el Mercado	0,81
Capacitación y desarrollo personal	Correlación de Pearson (r)
Ingresos Significativos	0,70
Base de Clientes	0,78
Ampliación de Productos	0,75
Presencia en el Mercado	0,76
Acceso a financiamiento	Correlación de Pearson (r)
Ingresos Significativos	0,65
Base de Clientes	0,72
Ampliación de Productos	0,70
Presencia en el Mercado	0,71
Innovación y adaptabilidad	Correlación de Pearson (r)
Ingresos Significativos	0,78
Base de Clientes	0,83
Ampliación de Productos	0,80
Presencia en el Mercado	0,82

Para realizar la contraposición de los autores se realizó una tabla para verificar el impacto que estas generan en el crecimiento y rentabilidad de los emprendimientos.

Tabla 47

Contraposición teorías o definiciones de los autores con los resultados de la investigación. Objetivo 2

Teoría	Resultados de mi investigación	Coincidencia	Divergencia
<p>Según Estrin et al. (2019), “las capacidades gerenciales en las mujeres emprendedoras están significativamente relacionadas con el rendimiento empresarial y el crecimiento. Las mujeres que exhiben habilidades de liderazgo fuertes son más capaces de motivar a sus equipos y tomar decisiones estratégicas que impulsan el crecimiento”.</p>	<p>En esta investigación se obtuvo que la rentabilidad es un factor que se relaciona positivamente con el crecimiento. Asimismo, en cuanto a la experiencia previa también contribuye al crecimiento, ya que, les permite adquirir capacidades administrativas gerenciales a lo largo de la vida del emprendimiento como, el liderazgo, capacidad de toma de decisiones y manejo del talento humano.</p>	<p>Coincidencia positiva</p>	<p>Ninguna divergencia.</p>
<p>Campo J. L., y Rueda Armengot, C. (2020) indican que “las redes de apoyo tienen un impacto positivo en el rendimiento y crecimiento de las mujeres emprendedoras. Estas redes facilitan el acceso a recursos, conocimientos y oportunidades de mercado, mejorando la capacidad de las emprendedoras de mercado, mejorando la capacidad de las emprendedoras para escalar sus negocios”.</p>	<p>Se identificó que el factor redes de apoyo, se relacionan positivamente con el crecimiento del emprendimiento lojano. Estas redes facilitan el acceso a recursos, conocimientos y oportunidades de mercado.</p>	<p>Coincidencia positiva</p>	<p>Ninguna divergencia.</p>
<p>Saeed et al. (2021) explican que “la educación y formación continua son fundamentales para el éxito empresarial de las mujeres emprendedoras. La formación adecuada mejora el conocimiento del mercado y las habilidades empresariales, lo que conduce a un mejor rendimiento y crecimiento del negocio”.</p>	<p>En la investigación se determinó que el factor nivel educativo contribuye al crecimiento del negocio, sin embargo, se encontró que la educación continua no es un factor determinante para el crecimiento empresarial de las emprendedoras lojanas.</p>	<p>Coincidencia negativa</p>	<p>En contraste con la teoría de Saeed et al. (2021), en la investigación no se encontró una coincidencia positiva, muy probablemente porque las emprendedoras lojanas valoran más la experiencia y el aprendizaje obtenido en el día a día en el trabajo. Este enfoque práctico proporciona conocimientos aplicables directamente a sus negocios y se considera más valioso en el contexto local. A diferencia del contexto en el que fue realizada la investigación de los autores.</p>

<p>De acuerdo con Danes et al. (2019),” la innovación y creatividad son esenciales para el éxito de las mujeres emprendedoras. La capacidad de innovar permite a las emprendedoras adaptarse rápidamente a las demandas del mercado y aprovechar nuevas oportunidades, lo que resulta en un mayor crecimiento empresarial".</p>	<p>Los factores innovación y adaptabilidad tiene un impacto positivo en cuanto a su contribución al crecimiento empresarial. Los emprendimientos lojanos más innovadoras tienden crecer si tienen la capacidad de adaptarse rápidamente a las demandas del mercado y aprovechar nuevas oportunidades.</p>	<p>Coincidencia positiva</p>	<p>Ninguna divergencia.</p>
---	---	------------------------------	-----------------------------

7.3. Objetivo 3

“Desarrollar recomendaciones basadas en los hallazgos de la investigación para apoyar a las futuras mujeres emprendedoras en la ciudad de Loja”

Tras revisar los hallazgos obtenidos de esta investigación, se presentan las siguientes recomendaciones destinadas a apoyar a las futuras emprendedoras:

Tabla 48

Recomendaciones para apoyar a las futuras emprendedoras y facilitar su ingreso y éxito empresarial

Variable	Indicador	Hallazgo	Justificación	Recomendación
Formación y educación	Nivel educativo	La mayoría de las emprendedoras tienen solo educación secundaria.	La falta de educación superior puede limitar el acceso a conocimientos especializados y redes profesionales	Implementar programas de formación continua y educación superior accesibles para mujeres emprendedoras.
Habilidades gerenciales	Gestión de recursos	Las emprendedoras califican su control de costos como muy rentable.	Una buena gestión de recursos es crucial para la viabilidad financiera de los negocios.	Ofrecer talleres y mentorías en gestión financiera y administrativa periódicos.
Redes de apoyo	Apoyo familiar y social	La mayoría de las emprendedoras lojanas están casadas y reciben apoyo significativo de sus familias.	El apoyo familiar proporciona estabilidad emocional y respaldo económico.	Crear redes de apoyo y grupos de mentoría para fomentar el respaldo social y emocional.
Acceso a financiamiento	Fuentes de financiamiento	La mayoría utilizan préstamos bancarios como principal fuente de financiamiento.	La dependencia de préstamos bancarios puede limitar el crecimiento debido a los altos intereses.	Facilitar el acceso a microcréditos y fondos de inversión específicos para mujeres emprendedoras.
Innovación y adaptabilidad	Desarrollo de productos	Todas las emprendedoras lojanas han ampliado sus líneas de productos o servicios.	La innovación y diversificación de productos ayudan a mantenerse competitivos.	Ofrecer capacitaciones en desarrollo de productos y como identificar las tendencias del mercado.
Impacto social y comunitario	Participación comunitaria	La mayoría de las emprendedoras están de acuerdo en participar en actividades comunitarias.	La participación comunitaria fortalece los lazos sociales y mejora la percepción del negocio.	Fomentar la participación en proyectos comunitarios y colaboraciones locales.

Satisfacción personal	Sentido y presencia en el mercado	La mayoría han ganado presencia en el mercado local	La expansión y visibilidad son clave para el crecimiento y sostenibilidad del negocio.	Apoyar la expansión a nuevos mercados y mejorar las estrategias de marketing y publicidad.
Crecimiento del negocio	Expansión y presencia en el mercado.	Una mayoría de las emprendedoras lojanas han ganado presencia en el mercado local.	La expansión y visibilidad son clave para el crecimiento y sostenibilidad del negocio.	Apoyar la expansión a nuevos mercados y mejorar las estrategias de marketing y publicidad-
Desafíos y obstáculos	Burocracia y financiamiento	Los procesos regulatorios con demasiada burocracia y dificultades para obtener financiamiento son barreras significativas.	La burocracia y falta de financiamiento limitan el crecimiento y la innovación.	Simplificar los procesos regulatorios y aumentar el acceso a financiamiento a través de políticas de apoyo y programas gubernamentales.

8. Conclusiones

En la ciudad de Loja, el auge del emprendimiento femenino se atribuye a múltiples factores determinantes. La búsqueda de independencia financiera emerge como un motor significativo, permitiendo a las mujeres ejercer control sobre sus finanzas. Un ferviente deseo de iniciar y liderar proyectos propios refleja la pasión por emprender que caracteriza a estas empresarias. Además, la aspiración de elevar su calidad de vida y generar un cambio positivo en la comunidad resalta el componente social de sus iniciativas. Las redes de apoyo constituyen una infraestructura vital, ofreciendo asesoramiento y recursos valiosos. La innovación es celebrada como una herramienta esencial para diferenciarse en el mercado, mientras que la resiliencia se reconoce como una cualidad indispensable para superar obstáculos y fracasos. Aunque tradicionalmente la educación formal no se percibe como un elemento primordial, las experiencias previas y el aprendizaje continuo en el ámbito laboral son considerados activos invaluableles por estas emprendedoras.

La innovación y la adaptabilidad son pilares fundamentales para el crecimiento empresarial. Además, la rentabilidad está intrínsecamente ligada al crecimiento, atrayendo a más clientes y diversificando la oferta. Otros factores, como redes de apoyo sólidas, satisfacción personal, nivel educativo, experiencia previa, impacto social, estrategias de marketing efectivas, capacitación continua y acceso a financiamiento, también influyen positivamente en el crecimiento del negocio.

Existe una urgente necesidad de implementar programas de mejora de capacidades blandas que se centran en habilidades personales y sociales, y las capacidades duras que engloban las habilidades técnicas y específicas, para el mejor desarrollo y crecimiento de sus emprendimientos, dado que la mayoría solo posee educación secundaria y su acceso a conocimientos especializados y redes sociales se ve limitado, asimismo, el apoyo familiar desempeña un papel crucial. Además, facilitar el acceso a microcréditos y fondos de inversión es imperativo, tampoco se promueve a que las emprendedoras participen en proyectos comunitarios para fortalecer los lazos sociales y ganar presencia en nuevos mercados, de igual manera, no se respalda la innovación con estrategias de marketing claras, y se presentan largos procesos regulatorios por parte de las instituciones financieras y de gobernanza.

9. Recomendaciones

Para fomentar el emprendimiento femenino en Loja, se recomienda crear redes de apoyo específicas para mujeres emprendedoras, organizar programas de capacitación y promover la innovación. además, es fundamental destacar los logros de las emprendedoras y proporcionar herramientas para gestionar el riesgo empresarial. adaptar estas recomendaciones a las necesidades individuales garantizará el éxito en este ámbito. Y, una posible investigación para fortalecer los factores de éxito en las mujeres emprendedoras podría centrarse en “Comparar el impacto de programas de capacitación específicos”.

Para impulsar el crecimiento empresarial, es crucial enfocarse en la innovación y la adaptabilidad. Estas cualidades permiten a las empresas ajustarse a las demandas cambiantes del mercado. Además, diversificar la oferta y atraer clientes contribuye directamente a la rentabilidad. Para un crecimiento sostenible, se recomienda establecer redes de apoyo, fomentar la satisfacción personal y priorizar la capacitación continua. El acceso a financiamiento y estrategias de marketing efectivas también son esenciales. Integrar estos factores en la estrategia empresarial garantizará un impacto positivo en el negocio. Un posible tema de investigación que aportaría a la comprensión de los factores clave que impulsan el crecimiento del emprendimiento podría ser; “El impacto de la innovación, educación y redes de apoyo en el crecimiento de las mujeres emprendedoras en la ciudad de Loja”.

Para abordar estas necesidades, se recomienda un enfoque integral. Primero, establecer programas de formación continua y acceso a educación superior para cerrar la brecha educativa. Esto permitirá a las personas adquirir conocimientos especializados y ampliar sus redes sociales y abrirá oportunidades en nuevos mercados. Para respaldar la innovación, se deben implementar estrategias de marketing efectivas. Simplificar los procesos regulatorios y facilitar y facilitar el acceso a microcréditos y fondos de inversión también es esencial. Así, se fomentará el crecimiento económico y la inclusión. Una investigación para fortalecer a las futuras emprendedoras podría centrarse en “Analizar la evolución del emprendimiento femenino en la ciudad de Loja” durante un período específico.

10. Bibliografía

- Aguirre, J. C. (2018). Emprendimiento en América Latina. Espejismo o realidad. *INNOVA Research Journal*, 3(8), 94-109. <https://doi.org/10.33890/innova.v3.n8.2018.614>
- Almeida, N. (2023, Marzo 9). *Mujeres emprendedoras y su legado en la sociedad*. AEI. Recuperado Mayo 3, 2024, from <https://www.aei.ec/mujeres-emprendedoras-legado-sociedad/>
- Amaya, A., Samaniego, A., & Lasio, V. (2023). *OPORTUNIDADES Y DESAFÍOS DEL ECOSISTEMA DE EMPRENDIMIENTO FEMENINO EN ECUADOR*. ESPAE - ESPOL. https://www.espae.edu.ec/wpcontent/uploads/2023/01/emprendimiento_femenino_ecuador.pdf
- Ávila Angulo, E. (2021). LA EVOLUCIÓN DEL CONCEPTO EMPRENDIMIENTO Y SU RELACIÓN CON LA INNOVACIÓN Y EL CONOCIMIENTO. *Revista de Investigación y Negocios*, 14(23), 32-48. <https://doi.org/10.38147/invneg.v14i23.126>
- Banco Interamericano de Desarrollo, Social Enterprise Knowledge network. (2006). *Gestión Efectiva de Emprendimientos Sociales: Lecciones Extraídas de Empresas y Organizaciones de la Sociedad Civil en Iberoamér*. Editorial Planeta, Estados Unidos. <http://dx.doi.org/10.18235/0012551>
- Bernal, C. A., y Bernal Torres, C. A. (2010). *Metodología de la investigación: administración, economía, humanidades y ciencias sociales* (O. Fernández Palma, Ed.). Pearson Educación. <https://abacoenred.org/wp-content/uploads/2019/02/El-proyecto-de-investigaci%C3%B3n-F.G.-Arias-2012-pdf.pdf>
- Campo, J. L., y Rueda-Armengot, C. (2020). The role of social networks in the growth of entrepreneurial ventures. *International Journal of Entrepreneurship and Small Business*, 41(2), 145-162.
- Carbajal, A. (2023, Octubre 26). *¡Inspiración Pura! Conoce las Historias de Éxito de Mujeres Emprendedoras*. México Emprende. Recuperado Mayo 5, 2024, from <https://www.mexicoemprende.org.mx/inspiracion-pura-conoce-las-historias-de-exito-de-mujeres-emprendedoras/>
- Carranza, G. y Saavedra. M. L. (2017). Participación de las mujeres como empresarios y como empleadas en México. En Camarena y Saavedra (Coords.) *Características y*

- Retos de la Mujer Empresaria en la Ciudad de México, pp. 19-43. Publishing FCA-UNAM.
- Coronado García, M. A., Leyva Carrera, A. B., Encinas Meléndrez, L. d. C., Rosetti López, S. R., & Rojas Rodríguez, I. S. (2020). Habilidades que determinan el éxito del emprendedurismo del sector industrial de la ciudad de Hermosillo, Sonora. *Estudios Sociales. Revista de Alimentación Contemporánea y Desarrollo Regional*, 30(55), 1-18. https://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2395-91692020000100123#:~:text=Estas%20habilidades%20son%20la%20creatividad,dentro%20del%20perfil%20de%20emprendedor.
- Crónica Las Noticias al Día. (2024, Enero 11). Nuevo revés para el sector hotelero, comercial y el transporte. *diario crónica*. <https://cronica.com.ec/2024/01/11/nuevo-reves-para-el-sector-hotelero-comercial-y-el-transporte/>
- Danes, S. M., Lee, J., Stafford, K., y Heck, R. K. (2019). The effects of family cohesion and adaptability on the family business adaptation and growth. *Journal of Business Venturing*, 34(1), 120-140.
- Debeljuh, P., Foutel, M., y Torres Carbonell, S. (2022). Barreras y desafíos de las Emprendedoras STEM. *Revista de Ciencias de la Gestión*, (7), 1-33. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=8602688>
- Díaz, J. (2018). Guía de Aprendizaje para Emprendedores. *Negocios y Emprendimiento*. <https://clea.edu.mx/biblioteca/files/original/a29e55453409ef83da299b37e5de731e.pdf>
- Elizundia Cisneros, M. E. (2015). Desempeño de nuevos negocios: perspectiva de género. *Contaduría y Administración*, 60(2), 468-485. <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=39535648010>
- Elizundia, M. (2014, Diciembre). Factores personales y sociales que influyen en el emprendimiento femenino en México. *Revista Administrativa & Finanzas*, 1(1), 1-15. https://www.ecorfan.org/bolivia/researchjournals/Administracion_y_Finanzas/Administraci%C3%B3n-&--Finanzas-8-22.pdf
- El Universo. (2020, Julio 9). 89 % de ecuatorianas quiere un negocio propio, tras enfrentar sexismo y otras problemáticas en sus trabajos, según estudio. *El Universo*.

<https://www.eluniverso.com/noticias/2020/07/07/nota/7898469/mujeres-ecuador-encuesta-negocio-propio-emprendimiento/>

Estrin, D., Mickiewicz, T., y Stephan, U. (2019). Entrepreneurship in emerging markets: The role of human capital. *Journal of Business Venturing*, 34(1), 105-123

Formichella, M. M. (2004). *El concepto de emprendimiento y su relación con la educación, el empleo y el desarrollo local*.

Galvis Muñoz A. (2023) *Factores claves de éxito para empresas sociales creadas por mujeres y que se dedican a contribuir al empoderamiento y la autonomía económica de las mujeres en Colombia* [Tesis de Postgrado, Universidad EAFIT].
<https://repository.eafit.edu.co/items/a00fb919-c83e-4f59-89e8-a8c4b0441694>

Hancock, C., & Soto, R. (2017, Diciembre 4). *Artículos:Cuál es la clave del éxito empresarial*. Tearfund Learn. Recuperado Mayo 4, 2024, from
<https://learn.tearfund.org/es-es/resources/footsteps/footsteps-101-110/footsteps-103/what-makes-a-successful-business>

Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C., & Baptista Lucio, P. (2014). *Metodología de la investigación* (P. Baptista Lucio, Ed.). McGraw-Hill Education.
<https://www.esup.edu.pe/wp-content/uploads/2020/12/2.%20Hernandez,%20Fernandez%20y%20Baptista-Metodolog%C3%ADa%20Investigacion%20Cientifica%206ta%20ed.pdf>

Hidalgo Proaño, L. F. (2015). La cultura del emprendimiento y su formación. *Revista Estudios del Desarrollo Social: Cuba y América Latina*, 3(2), 1-8.
<https://www.redalyc.org/pdf/5523/552357189003.pdf>

Martins, J. (2024, Marzo 2). *¿Qué son los factores críticos de éxito (CSF) en el ámbito de la gestión de proyectos?* [2024] • Asana. Asana. Recuperado Mayo 3, 2024, from
<https://asana.com/es/resources/critical-success-factors>

Moreano, X. (2016, Diciembre 28). *¿Cuáles son los factores de éxito para un emprendimiento o para potenciar un negocio?* Puro Marketing. Recuperado Mayo 4, 2024, from <https://www.puromarketing.com/14/28143/cuales-son-factores-exito-para-emprendimiento-para-potenciar-negocio>

- Moreno, J. (2021, Agosto 10). *30 mujeres emprendedoras participan de AWE Loja - GPL*. Prefectura de Loja. Recuperado Mayo 6, 2024, from <https://prefectura Loja.gob.ec/30-mujeres-emprendedoras-participan-de-awe-loja/>
- Municipio de Loja. (2017, Marzo 20). *PROGRAMA MUJERES Y DESARROLLO LOCAL*. Loja. Retrieved Mayo 6, 2024, from <https://www.loja.gob.ec/contenido/programa-mujeres-y-desarrollo-local>
- Nelson, R. E., & Johnson, S. D. (1997). Entrepreneurship Education as a Strategic Approach to Economic Growth in Kenya. *Journal of Industrial Teacher Education*, 35(1), 7-21. <https://scholar.lib.vt.edu/ejournals/JITE/v35n1/nelson.pdf>
- Open Academy Santander. (2022, Febrero 8). *Características de mujer emprendedora*. Becas Santander. Recuperado Mayo 3, 2024, from <https://www.santanderopenacademy.com/es/blog/mujer-emprendedora.html>
- Ordoñez Abril, D. Y., Castillo López, A. M., & Rodríguez Bravo, I. M. (2021, Mayo 30). Empoderamiento de la mujer en el emprendimiento y la innovación. *Población y Desarrollo*, 27(52), 69-91. 10.18004/pdfce/2076-054x/2021.027.52.069
- Orihuela Ríos, N. C. (2022, Enero 10). Emprendimiento femenino: características, motivos de éxito, limitantes, involucrados y consecuencias. *INNOVA Research Journal*, 7(1), 109-122. <https://doi.org/10.33890/innova.v7.n1.2022.1946>
- Ovalles Toledo, L. V., Moreno Freites, Z., Olivares Urbina, M. Á., & Silva Guerra, H. (2018). Habilidades y capacidades del emprendimiento: un estudio bibliométrico. *Revista Venezolana de Gerencia*, 23(81), 217-234. https://www.redalyc.org/jatsRepo/290/29055767013/html/index.html#redalyc_29055767013_ref15
- Palma Samaniego, M., Garcés, F., Valencia Vivas, G., & Wasbrum, W. (2017, Mayo). Emprendimiento y el rol de la mujer. Caso ecuatoriano. *Revista Científica y Tecnológica UPSE*, 4(2), 46. <https://repositorio.upse.edu.ec/bitstream/46000/7275/1/UPSE-RTC-2017-Vol.4-No.2-006.pdf>

- Paredes Hernández, S. P., Castillo Leal, M., & Saavedra García, M. L. (2019, Mayo 3). Factores que influyen en el emprendimiento femenino en México. *Suma de Negocios*, 10(23), 158-167. 10.14349/sumneg/2019.V10.N23.A8
- Polo, D. (2022, Diciembre 20). *4 Mujeres emprendedoras ecuatorianas exitosas*. *Emprender Fácil*. Recuperado Marzo 27, 2024, from <https://emprender-facil.com/mujeres-emprendedoras-ecuatorianas-2/>
- Pullaguari Vargas M. P. (2018) *Caracterización del Perfil del Emprendedor en la ciudad de Loja: Período 2018* [Tesis de Pregrado, Universidad Nacional de Loja]. <https://dspace.unl.edu.ec/jspui/bitstream/123456789/22733/1/Mayra%20Patricia%20Ullaguari%20Vargas.pdf>
- Rodríguez González, A. (2013, Agosto 15). El emprendimiento femenino. *FORBES México*. <https://www.forbes.com.mx/el-emprendimiento-femenino/>
- Rodriguez, J. (2021, Octubre 13). *Factores críticos de éxito: definición y ejemplos*. Blog de HubSpot. Retrieved Mayo 3, 2024, from <https://blog.hubspot.es/sales/factores-criticos-exito>
- Romero Urréa, H., Real Cotto, J. J., Ordoñez Sánchez, J. L., Gavino Díaz, G., & Saldarriaga, G. (2021). *Metodología de la Investigación* (Edicumbre Editorial Corporativa ed.). Eduardo Lascano. https://acvenisproh.com/libros/index.php/Libros_categoria_Academico/article/view/22/29
- Saavedra García, M. L., Briseño Aguirre, M. d. I. L., & Velázquez Rojas, K. G. (2022, Septiembre 6). Análisis y Evolución del Emprendimiento Femenino en Latinoamérica. *RECAI Revista de Estudios en Contaduría, Administración e Informática*, 11(32), 1-29. <https://doi.org/10.36677/recai.v11i32.19391>
- Saeed, S., Yousafzai, S., Yani-De-Soriano, M., y Muffatto, M. (2021). The role of perceived university support in the formation of entrepreneurial intention. *Journal of Small Business Management*, 59(1), 123-149.
- Saldarriaga Salazar, M. E., & Guzmán González, M. F. (2018). Enseñanza del emprendimiento en la educación superior: ¿Metodología o modelo?. *Revista Escuela*

de *Administración de Negocios*, (85), 125-142.

<https://doi.org/10.21158/01208160.n85.2018.2054>

Samaniego Erazo, F. d. R. (2021). *Emprendimiento creativo: triunfo de la esperanza sobre el miedo*. Escuela Superior Politécnica de Chimborazo. ESPOCH.

<http://cimogsys.esPOCH.edu.ec/direccion-publicaciones/public/docs/books/2021-08-18-174127-Emprendimiento%20creativo%20triunfo.pdf>

Sandoval Álvarez, C. (2023). Limitaciones y factores de éxito del emprendimiento Femenino: una perspectiva costarricense. *Yulök Revista de Innovación Académica*, 7(1), 12-30.

<https://orcid.org/0000-0003-1166-5684>

Say, J. B. (1821). *Tratado de economía política o exposición sencilla del modo con el que se forman, se distribuyen y se consumen las riquezas*. (J. Sánchez Rivera, Trans.). Fermín Villalpando.

https://books.google.com.ec/books?hl=es&lr=&id=FCSb07I9VqAC&oi=fnd&pg=PA10&ots=NvgQ6jZlFp&sig=G0gIVa9O-Ecg8Cm_EvrQap2CUIE&redir_esc=y#v=onepage&q&f=false

Tamayo, G. (2001). Diseños muestrales en la investigación. *Semestre Económico*, 4(7).

<https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=5262273>

UNE Normalización Española. (2021, diciembre). Emprendimiento femenino. Definiciones clave y criterios generales. *UNE La Revista de la Normalización Española*, (42).

<https://revista.une.org/42/emprendimiento-femenino.-definiciones-clave-y-criterios-gene.html>

Vargas Valdiviezo, M. A., & Uttermann Gallardo, R. (2020). Emprendimiento: factores esenciales para su constitución. *Revista Venezolana de Gerencia*, 25(90), 709-720.

https://www.redalyc.org/journal/290/29063559024/html/#redalyc_29063559024_ref31

Véliz Valencia, M. N., Proaño Tejena, P. N., Mendoza García, J. I., & Mendoza Véliz, D. C. (2023, 12 31). Emprendimiento, una oportunidad de vida para la mujer ecuatoriana.

Revista San Gregorio, 1(56), 132-145. <https://doi.org/10.36097/rsan.v1i56.2514>

Ynzunza, C. B., & Izar Landeta, J. M. (2021). Las motivaciones, competencias y factores de éxito para el emprendimiento y su impacto en el desempeño empresarial. Un análisis en las MIPyMES en el estado de Querétaro, México. *Contaduría y Administración*, 66(1), 1-26. <https://www.scielo.org.mx/pdf/cya/v66n1/0186-1042-cya-66-01-00004.pdf>

2. Donde 0 significa “Nada satisfecho” y 5 significa “Muy satisfecho”

SATISFACCIÓN PERSONAL	0	1	2	3	4	5
1. ¿Cómo calificaría su nivel de satisfacción con el progreso que ha logrado en su negocio?						
2. ¿Cómo calificaría el sentido de logro y realización personal que le brinda su negocio?						
3. ¿Cómo calificaría el impacto del emprendimiento en la mejora de su calidad de vida?						
4. ¿Califique su satisfacción por los productos o servicios que ofrece en su negocio?						

3. Donde 1 significa “Muy en desacuerdo y 5 significa “Muy de acuerdo”

Impacto social o comunitario	1	2	3	4	5
¿Considera que su negocio ha tenido un impacto positivo en la comunidad local?					
¿Ha generado empleo para otras personas en su área?					
¿Considera que su negocio ha contribuido a la solución de algún problema social o ambiental en la comunidad?					
¿Ha participado en actividades o proyectos comunitarios como parte de las operaciones de su negocio?					
¿Considera que su negocio ha fortalecido los lazos sociales en su entorno?					

4. Donde 1 significa “Muy en desacuerdo y 5 significa “Muy de acuerdo”

Crecimiento del negocio	1	2	3	4	5
¿Considera que ha experimentado un aumento significativo en sus ingresos en el último año?					
¿Considera que su base de clientes ha crecido?					
¿Ha logrado ampliar su línea de productos desde la apertura del emprendimiento?					
¿Considera que ha logrado ganar más presencia en el mercado local?					

5. Donde 1 significa “Muy en desacuerdo y 5 significa “Muy de acuerdo”

Edad de la emprendedora	1	2	3	4	5
¿La edad influye en el éxito empresarial de las mujeres emprendedoras?					
¿Las emprendedoras jóvenes tienen ventajas sobre las de mayor edad?					
¿La experiencia acumulada con los años contribuye positivamente al desempeño de las mujeres emprendedoras?					
¿Considera que tener personas de diferentes edades en los equipos de trabajo es beneficioso para el éxito de una empresa?					

6. Donde 1 significa “Muy en desacuerdo y 5 significa “Muy de acuerdo”

Nivel educativo	1	2	3	4	5
¿El nivel educativo influye en el éxito empresarial?					
¿Las emprendedoras con mayor nivel educativo tienen una ventaja competitiva en el mundo empresarial?					
¿El acceso a una educación superior se relaciona positivamente con el desempeño empresarial?					
¿Cree que la formación académica contribuye al desarrollo de habilidades empresariales?					

7. Donde 1 significa “Nada importante” y 5 significa “Muy importante”

Experiencia previa en el sector empresarial	1	2	3	4	5
¿Qué tan importante es tener experiencia en los negocios para tener éxito?					

¿Es importante la experiencia para tomar decisiones empresariales acertadas?					
¿Es importante la experiencia previa para resolver problemas empresariales?					
¿Es importante la experiencia para tener la capacidad de adaptabilidad a los cambios?					

8. Donde 1 significa “Nada importante” y 5 significa “Muy importante”

Redes de apoyo	1	2	3	4	5
¿En qué medida considera que las redes de apoyo (familia, amigos, colegas) influyen en el éxito empresarial?					
¿Qué tan importante es contar con una red sólida de apoyo para afrontar los desafíos?					
¿Es importante contar con una red sólida de apoyo mejora la adquisición de conocimientos y habilidades necesarios para dirigir un negocio?					
¿Es importante contar con apoyo (familia y amigos) para la motivación y perseverancia de las emprendedoras?					
¿Considera importante las conexiones con otros emprendedores y profesionales en la comunidad para el crecimiento empresarial?					

9. Donde 1 significa “Muy en desacuerdo” y 5 significa “Muy de acuerdo”

Estrategias de marketing utilizadas	1	2	3	4	5
¿Cree que las estrategias de marketing implementadas influyen en el éxito de las mujeres emprendedoras?					
¿Considera que la elección de canales de marketing correctos ayuda a que sus negocios sean más visibles?					
¿Las estrategias digitales (redes sociales) son muy útiles para atraer clientes?					
¿La personalización de las estrategias, permite fidelizar a los clientes?					

10. Donde 1 significa “Nada importante” y 5 significa “Muy importante”

Capacitación y desarrollo personal	1	2	3	4	5
¿Es importante la capacitación para mejorar sus habilidades empresariales?					
¿Es importante la formación continua para el éxito en el mundo empresarial?					
¿Considera importante la capacitación para ayudarlo a adaptarse a los cambios en el entorno empresarial?					
¿En qué medida considera que el desarrollo personal influye en su confianza como emprendedora?					
¿Cómo calificaría el ampliar sus conocimientos en áreas claves para mejorar su negocio?					

11. Donde 1 significa “Muy en desacuerdo” y 5 significa “Muy de acuerdo”

Acceso a financiamiento	1	2	3	4	5
¿Cree que el acceso a financiamiento influye en el éxito de las mujeres emprendedoras?					
¿Considera que contar con opciones de préstamos o inversiones facilita el crecimiento de los negocios de las empresas?					
¿Considera que el acceso a capital afecta la capacidad de implementar estrategias de expansión o innovación?					
¿Considera que las tasas de interés y condiciones de los préstamos son flexibles para las mujeres emprendedoras?					
¿Se fomentan programas gubernamentales o de instituciones financieras que apoyen el acceso a créditos para mujeres emprendedoras?					

12. Donde 1 significa “Muy en desacuerdo” y 5 significa “Muy de acuerdo”

innovación y adaptabilidad	1	2	3	4	5
¿Considera clave que las mujeres emprendedoras sean innovadoras para que sus emprendimientos crezcan?					
¿Las emprendedoras deben adaptarse a los cambios del mercado?					
¿Influyen la capacidad de aplicar nuevas ideas en el éxito de sus negocios?					
¿La adaptabilidad a las nuevas tendencias tecnológicas es crucial para su crecimiento?					
¿Cree que la disposición a salir de la zona de confort y probar enfoques diferentes es beneficiosa para su emprendimiento?					

C. PREGUNTAS DE REFUERZO

1. **¿Tiene acceso a asesorías o capacitaciones empresariales?**
 - a. Sí, frecuentemente
 - b. Sí, ocasionalmente
 - c. No, pero me gustaría tener
 - d. No, y no estoy interesada
2. **Principal motivación para emprender**
 - a. Oportunidad de negocio identificada
 - b. Independencia financiera
 - c. Pasión por emprender
 - d. Necesidades de ingresos
3. **Principal desafío que enfrente en su emprendimiento**
 - a. Acceso a financiamiento
 - b. Competencia en el mercado
 - c. Capacidad para atraer clientes
 - d. Manejo del negocio
4. **¿Cuáles son sus principales canales de venta?**
 - a. Tienda física
 - b. Tienda online (Página web)
 - c. Redes sociales
 - d. Mercados y ferias
5. **¿Qué tan innovador considera que es su emprendimiento en comparación con otros en su industria?**
 - a. Muy innovador
 - b. Moderadamente innovador
 - c. Poco innovador
 - d. Nada innovador
6. **¿Cuál es su nivel de experiencia en la gestión y dirección de empresas?**
 - a. Muy experimentada
 - b. Moderadamente experimentada
 - c. Poco experimentada
 - d. Sin experiencia
7. **¿Cómo evaluarías su capacidad para tomar decisiones estratégicas y resolver problemas en tu negocio?**
 - a. Excelente
 - b. Buena
 - c. Regular
 - d. Deficiente
8. **¿Cuál es su visión a largo plazo para tu negocio?**
 - a. Expansión a nivel nacional
 - b. Consolidación en el mercado local
 - c. Diversificación de productos
9. **Que considera que usted necesita para mejorar su emprendimiento o desarrollar sus capacidades emprendedoras.**
 - a. Formación en ventas y marketing
 - b. Formación en administración de negocios
 - c. Formación en Contabilidad y finanzas
 - d. Formación en Inversiones
 - e. Formación en atención al cliente
 - f. Formación en gestión de la producción
 - g. Formación en manejo del talento humano
 - h. Formación en estudios de mercado
 - i. Otra: _____

Anexo 2. Proyecto de investigación.

1. Tema

Factores de éxito en las mujeres emprendedoras de la ciudad de Loja.

2. Problema de investigación

En el contexto actual de la economía globalizada, el emprendimiento femenino se ha destacado como un motor clave de desarrollo y crecimiento en diversas regiones del mundo. Latinoamericana, no ha sido la excepción, ya que según datos del Banco Mundial (2022, como se citó en Redacción El Mercurio, 2022) el 50% de los emprendimientos son liderados por el género femenino, siendo México, Guatemala y Colombia países donde se evidencia las altas probabilidades de que sean las mujeres quienes posean un negocio frente a los hombres. Sin embargo, detrás de este fenómeno se presentan una serie de desafíos y oportunidades que influyen de forma directa al aumento de estas cifras y en el éxito de estas emprendedoras.

De acuerdo con la Organización Internacional del Trabajo (2019) los ingresos laborales que reciben las mujeres es en promedio un 17% más bajo, en comparación a la remuneración de los hombres en puestos, experiencia, educación, circunstancias personales y familiares similares. De la misma manera, el 80% de las mujeres se encarga de todas las labores domésticas de sus hogares, restringiendo significativamente su participación en el ámbito laboral, llevándolas a depender económicamente de sus parejas, dado que en la cultura que nos encontramos no se termina de normalizar el hecho de compartir las tareas del hogar o el factor de que ambas partes de la pareja se dediquen a crecer profesionalmente. “El problema de la brecha de género también está asociada a la pobreza”, afirmó el economista de la OIT, Hugo Ñopo (2019, como se citó en Organización Internacional del Trabajo, 2019), esto debido a que en su mayoría la responsabilidad de cumplir con las labores domésticas o el cuidado de algún familiar e hijos recae en el género femenino, además de no ser remuneradas por cumplir dichas actividades, por lo tanto, las mujeres enfrentan grandes desafíos a la hora de buscar empleo. En muchas ocasiones se ven obligadas a encontrar trabajos que les brinden flexibilidad en sus horarios y condiciones laborales para poder conciliar sus responsabilidades familiares y, esta misma flexibilidad las lleva a aceptar empleos que ofrecen menos condiciones favorables para ellas como salarios más bajos, menor seguridad laboral o menos oportunidades de ascenso en comparación con los hombres.

Linthon Delgado y Méndez Eras (2021) afirman que en el Ecuador “existe una brecha salarial a favor de los hombres. En promedio, las mujeres perciben un salario por hora que representa 64,4% del que sus contrapartes hombres perciben”, explican que esta brecha se debe

principalmente por discriminación hacia el género femenino y no por su escasez del capital humano, dado que, los resultados de su estudio revelan que las mujeres son quienes cuentan con más años de escolaridad frente a los hombres, por lo tanto, deberían recibir una mayor remuneración que ellos. (p. 20)

También, Diario La Hora (2024) menciona que, existe una desigualdad en el acceso a financiamiento entre mujeres y hombres que desean emprender, de un 100% solo un 16% reciben el capital de inversión de entidades financieras, mientras que, los hombres obtienen un 21% la financiación de entidades de crédito. La vicepresidenta segunda del Gobierno valenciano y consellera de Servicios Sociales, Igualdad y Vivienda, Susana Camarero, afirmó que tales situaciones se presentan debido a que aún se observan actitudes machistas específicamente en el mundo rural. Igualmente, Marina Estrada, profesora de la Universidad Miguel Hernández de Elche, manifestó que tener menos formación educativa y nivel de renta de las mujeres, dificulta el acceso a un crédito para financiar sus emprendimientos. Por lo tanto, deben recurrir a financiación informal, es decir, préstamos de familiares, amigos o su propio capital. Siendo esto un riesgo excesivo, puesto que aconsejan no utilizar todos sus ahorros para empezar un negocio, ya que, si el mismo enfrenta dificultades en sus inicios, no habrá fondos para resolver tales problemas.

Asimismo, en la ciudad de Loja se evidencia una notable insuficiencia en cuanto a programas, capacitaciones y ferias dirigidas específicamente al emprendimiento femenino por parte del municipio y la prefectura de Loja. Hasta el momento, la Cámara de Comercio de Quito (2021) menciona que, se han venido presentando varias ediciones de la Academia de Mujeres Emprendedoras, iniciativa de la Embajada y Consulado de los Estados Unidos de América en Ecuador e implementada por la Escuela de Negocios de la Cámara de Comercio de Quito en conjunto con alianzas públicas y privadas, proporcionando capacitaciones presenciales y learning. No obstante, es la única organización que se ha mantenido con sus proyectos durante los últimos cinco años, otorgando varias ediciones dirigidas a las mujeres de la ciudad, mientras que, tanto el municipio de la ciudad de Loja y la Prefectura, no han expuesto planes a largo plazo que beneficien a este sector en específico.

Actualmente, existe una notable carencia de conocimiento en torno a los factores de éxito en el emprendimiento femenino con presencia en la ciudad de Loja. Esta falta de información se refleja en la escasez de estudios de investigación realizados que aborden las condiciones y variables que influyen o limitan el éxito empresarial de este grupo en la región.

Cada una de las situaciones expuestas, individualmente o en conjunto representan obstáculos importantes que impactan negativamente la capacidad de las mujeres emprendedoras de la ciudad de Loja para iniciar, crecer y mantener negocios exitosos. Superar estas barreras requiere el diseño e implementación de políticas y programas específicos que promuevan la igualdad de oportunidades y el desarrollo. Y, aunque lo ya mencionado significan desafíos, de igual forma, son estímulos y motivadores para que estas mujeres aprovechen al máximo sus capacidades y logren el éxito en sus emprendimientos.

Teniendo en cuenta la gran relevancia de dichos puntos como factores de estímulos para lograr fortalecer sus habilidades empresariales, se pretende identificar los factores de éxito de las mujeres emprendedoras de la ciudad de Loja, con el fin de conocer cuáles son aquellas variables claves que caracterizan y forman parte de un emprendimiento exitoso.

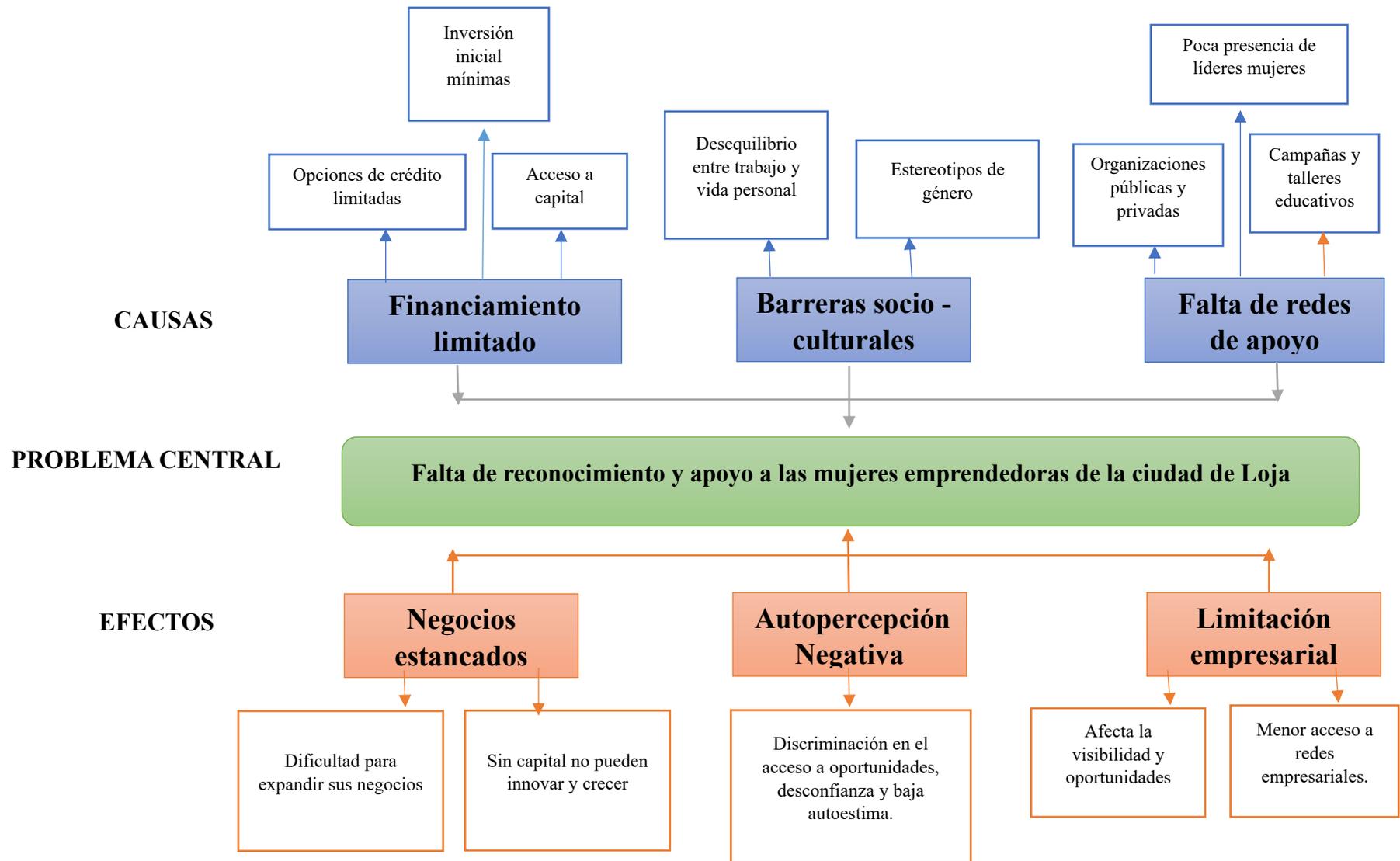
2.1.Pregunta central

Problema general

¿Cuáles son los factores de éxito específicos que han permitido a las mujeres emprendedoras en la ciudad de Loja superar obstáculos y lograr el éxito en sus emprendimientos?

Preguntas específicas

- ¿Cuáles son las condiciones que afectan a las mujeres emprendedoras en la ciudad de Loja, considerando su contexto socioeconómico y cultural?
- ¿Qué estrategias y habilidades son clave para aportar al crecimiento y éxito de las mujeres emprendedoras?
- ¿Cuáles son los obstáculos que las mujeres emprendedoras han tenido que superar para lograr el éxito en sus negocios?



3. Justificación

La presente investigación se fundamenta en diversos aspectos que resaltan su importancia y relevancia en el ámbito académico y social.

Es fundamental llevar a cabo este estudio para conocer el crecimiento que experimenta este sector en la ciudad de Loja y determinar cuál es su contribución al desarrollo económico local. No obstante, es importante identificar los desafíos que las mujeres emprendedoras enfrentan. Validaremos si la falta de acceso a financiamiento, limitaciones en redes de apoyo y desigualdad de género en el entorno empresarial y social inciden en el empoderamiento del emprendimiento de la mujer.

En términos de avance de conocimientos, esta investigación contribuirá al enriquecimiento del campo del emprendimiento y los estudios de género, al identificar y analizar los factores que influyen en su éxito empresarial femenino. Esto generará nuevas perspectivas teóricas y prácticas que mejorarán la comprensión de los procesos para crear un emprendimiento, especialmente desde una perspectiva de género.

Además, la investigación apoyará la solución de problemas al identificar las barreras y desafíos que enfrenta, permitiendo así diseñar intervenciones y políticas más efectivas para superar estas dificultades. Los resultados y hallazgos de este estudio serán de interés para diversos actores, como emprendedores, organismos gubernamentales, instituciones educativas, organizaciones sin fines de lucro o privadas y la sociedad en general, contribuyendo a mejorar las condiciones y oportunidades para las mujeres emprendedoras de la ciudad de Loja.

En el aspecto disciplinario el presente proyecto se relaciona con el quinto Objetivo de Desarrollo Sostenible (ODS), el cual hace referencia a la promoción de la equidad de género, cuya una de sus metas es de “Asegurar la participación plena y efectiva de las mujeres y la igualdad de oportunidades de liderazgo a todos los niveles decisorios en la vida política, económica y pública” (Moran, 2024), además, se alinea con otros objetivos de desarrollo sostenible, como el ODS 8: Trabajo decente y el crecimiento económico que una de sus metas es “Promover políticas orientadas al desarrollo que apoyen las actividades productivas, la creación de puestos de trabajo decentes, el emprendimiento, la creatividad y la innovación, y fomentar la formalización y el crecimiento de las microempresas y las pequeñas empresas y medianas empresas, incluso mediante el acceso a servicios financieros” (Moran, 2024), y ODS 10: Reducción de las desigualdades, así como una de sus metas es de “Para 2030, empoderar y promover la inclusión social, económica y política de todas las personas,

independientemente de su edad, sexo, discapacidad, raza, etnia, origen, religión o situación económica u otra condición” (Moran, 2024).

Del mismo modo, el presente estudio se enmarca en la línea 09 de Investigación: Economía, Administración y Desarrollo, y en la sub línea de Investigación que hace referencia a la Administración de recursos y toma de decisiones gerenciales, dentro de la carrera de Administración de Empresas de la Universidad Nacional de Loja (Líneas de Investigación UNL, 2021). Asimismo, el proyecto de estudio proporcionará a las estudiantes y profesionales herramientas para comprender las dinámicas empresariales desde una perspectiva inclusiva y de género, preparándolas para enfrentar los desafíos y aprovechar las oportunidades en un entorno empresarial diverso y cambiante.

4. Objetivos de la investigación

4.1. Objetivo General

Investigar y analizar los factores de éxito en las mujeres emprendedoras de la ciudad de Loja para entender mejor cómo estos factores contribuyen a su éxito empresarial.

4.2. Objetivos Específicos

- Identificar los factores personales y profesionales que contribuyen al éxito de las mujeres emprendedoras en la ciudad de Loja.
- Analizar el impacto de estos factores de éxito en el rendimiento y crecimiento de sus empresas.
- Desarrollar recomendaciones basadas en los hallazgos de la investigación para apoyar a las futuras mujeres emprendedoras en la ciudad de Loja.

5. Metodología

5.1. Área de Estudio

El presente proyecto de investigación se llevará a cabo en la ciudad de Loja perteneciente a la provincia de Loja, ubicada al sur del Ecuador. La ciudad cuenta con diversas características tanto positivas como negativas que deben ser tomadas en cuenta por los emprendedores lojanos.

El ecosistema del emprendimiento presenta fortalezas como el que se presenta una cultura emprendedora resiliente, lo que quiere decir es que existe un ambiente empresarial femenino sólido y adaptable, capaz de afrontar y superar cualquier tipo de desafíos, existe una

predisposición para generar alianzas, Sin embargo, se evidencia un bajo nivel en innovación, excesiva burocracia regulatoria, mínima involucración del municipio con políticas, estrategias y reglamentaciones, desfavorables condiciones infraestructurales que permitan la creación de nuevas empresas y oportunidades mínimas de atraer inversionistas. (Diagnóstico del ecosistema emprendedor de Erika Reyes, 2022)

5.2.Método de Estudio

La definición del **método deductivo** Según Bernal y Bernal Torres (2010) menciona que “este método de razonamiento consiste en tomar conclusiones generales para obtener explicaciones particulares. El método se inicia de los postulados, teoremas, leyes, principios, etcétera, de aplicación universal y de comprobada validez, para aplicarlos a soluciones o hechos particulares” (p. 59). Por lo tanto, en el presente proyecto se aplicará este método para examinar de forma organizada y coherente los factores que tienen mayor impacto en el éxito de las emprendedoras mujeres. Lo que implica comenzar con deducciones generales y de ellas derivar conclusiones específicas, las cuales serán respaldadas por los resultados obtenidos en la investigación.

Para llevar a cabo de forma correcta y eficaz, la investigación se empleará con un **enfoque de investigación cuantitativo**. Romero Urrúa (2021) explica que “se lo utiliza en la descripción de hechos o fenómenos actuales. Este método se sitúa en el presente. Recoge y tabula los datos para luego analizarlos e interpretarlos de una manera imparcial” (p. 157). Se manejará este tipo de investigación, ya que se emplearán técnicas de evaluación estadísticas como las encuestas para identificar los factores de éxito en las mujeres emprendedoras de la ciudad de Loja.

Además, se utilizará el **tipo de investigación descriptiva**, la cual Salkind (1998, como se citó en Bernal y Bernal Torres, 2010) señala que “se reseñan las características o rasgos de la situación o fenómeno objeto de estudio” (p. 113). Este tipo de investigación se lo empleará para describir y analizar de forma detallada y objetiva los datos recolectados de la población de estudio. De esta manera, dar respuesta al objetivo de este estudio que es el determinar los factores de éxito en las mujeres emprendedoras de la ciudad de Loja.

Por otro lado, el **diseño de la investigación** que se usará es el diseño transversal, mismo que Hernández et al., (2014) expresa que “su propósito es describir variables y analizar su incidencia e interrelación en un momento dado”. Este diseño se implementará dado que este proyecto de investigación se realizará en una sola ocasión, es decir, no se

volverá a estudiar a la población sobre el mismo tema en intervalos de tiempo o futuro próximo.

5.3. Técnicas e instrumentos de recolección de información

Encuestas: Se aplicará encuestas estructuradas dirigida a las mujeres emprendedoras de la ciudad de Loja con la finalidad de recopilar datos cuantitativos acerca de los factores de éxito en mujeres emprendedoras.

Revisión bibliográfica: Se revisarán libros, artículos científicos, revistas o periódicos relacionadas con el emprendimiento femenino y los factores de éxito. De tal manera, identificar teorías, modelos y enfoques relevantes que permita comprender los determinantes del éxito empresarial en mujeres explorando los aspectos relevantes para la investigación como, por ejemplo, la motivación para emprender, la formación académica, la red de contactos y el acceso a recursos.

5.4. Población y muestra

Población

La población estará conformada por las mujeres emprendedoras de la ciudad de Loja registradas hasta el 31 de diciembre de 2023, en el Servicio de Rentas Internas. (Anexo 2)

En este estudio de investigación se utilizará el tipo de muestreo no probabilístico por conveniencia, ya que es una población pequeña y se les solicitará aleatoriamente y por conveniencia del investigador a aquellas emprendedoras seleccionadas que formen parte del estudio.

El tamaño de la muestra se formará por un grupo conformado de 80 personas que pertenecen al sector del emprendimiento femenino.

Para llevar a cabo la presente investigación, se determinó que el sujeto de estudio deberá cumplir con los siguientes requisitos:

- Pertenecer a cualquiera de los sectores económicos.
- Llevar más de 3 años en el mercado.
- Ser emprendimientos legalmente constituidos.
- Que sus productos se comercialicen en los mercados locales o nacionales.

6. Cronograma

ACTIVIDADES	ABRIL				MAYO				JUNIO				JULIO				AGOSTO				RESULTADOS
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	
Pertinencia del Trabajo de Titulación	■																				Informe de pertinencia
Designación del Director del Trabajo de Titulación		■																			Director designado
Revisión del marco teórico			■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	Fundamentación teórica realizada
Definición de variables			■																		Variables e indicadores que serán medidos en la investigación
Diseño de instrumentos de recolección de información y aplicación de prueba piloto				■																	Encuesta que será aplicada a la muestra de la población de estudio
Colecta de información					■	■			■												Encuesta aplicada, bases de datos recogida
Prcesamiento y análisis de datos						■	■		■	■	■										Información procesada y data obtenida
Resultados										■	■	■									Análisis e interpretación realizado
Discusión													■	■	■						Explicación analítica de los resultados obtenidos
Diagnóstico del contexto socioeconómico y cultural de la ciudad de Loja													■								
Evaluar posibles estrategias y habilidades clave de las mujeres emprendedoras exitosas.														■							
Determinar los obstáculos que las mujeres emprendedoras han tenido que superar para lograr el éxito en sus negocios.															■						
Conclusiones																■					Síntesis de los puntos más relevantes
Recomendaciones																	■				Sugerencias a la luz de los resultados
Redacción del documento borrador																		■			Documento borrador inicial que presenta los resultados de la investigación
Corrección del documento borrador																			■		Informe borrador corregido de acuerdo a las observaciones del Director de Trabajo de Investigación
Impresión del Trabajo de Investigación																				■	Trabajo de Investigación final en físico
Presentación del Trabajo de Investigación																				■	Presentación de la tesis

7. Presupuesto y financiamiento

Presupuesto

Presupuesto de Proyecto						
Proyecto	Factores de éxito de mujeres emprendedoras en la ciudad de Loja					
Líder	Marylin Jiménez				Duración del proyecto:	6 meses
Costos directos	\$	3.131,01				
Costos indirectos		25%				
Reserva para riesgos		15%				
Presupuesto	\$	3.913,76				
Riesgo	\$	433,45				
Total	\$	4.347,21				
COSTOS DIRECTOS						
Elemento	Tipo de recurso	Tipo de Unidad	Unidades	Precio por unidad	Costo	
Muebles y enseres						
Escritorio personal	Material	Unidad	1	\$ 150,00	\$ 150,00	
Silla	Material	Unidad	1	\$ 10,00	\$ 10,00	
Equipo de oficina						
Teléfono móvil	Material	Unidad	1	\$ 275,00	\$ 275,00	
Impresora	Material	Unidad	1	\$ 300,00	\$ 300,00	
Grapadora	Material	Unidad	1	\$ 4,33	\$ 4,33	
Perforadora	Material	Unidad	1	\$ 12,97	\$ 12,97	
Calculadora	Material	Unidad	1	\$ 0,48	\$ 0,48	
Sacagrapas	Material	Unidad	1	\$ 1,00	\$ 1,00	
Equipo de cómputo						
Computadora	Material	Unidad	1	\$ 600,00	\$ 600,00	
Extensión	Material	Unidad	1	\$ 7,00	\$ 7,00	
Servicios básicos						
Internet	Servicio	Mensual	6	\$ 22,00	\$ 132,00	
Agua potable	Servicio	Mensual	6	\$ 4,00	\$ 24,00	
Energía Eléctrica	Servicio	Mensual	6	\$ 5,00	\$ 30,00	
Suministros y útiles de oficina						
Resma de Hojas	Material	Unidad	3	\$ 5,00	\$ 15,00	
Carpeta	Material	Unidad	1	\$ 1,74	\$ 1,74	
Grapas	Material	Unidad	1	\$ 0,61	\$ 0,61	
Clips	Material	Unidad	1	\$ 0,50	\$ 0,50	
Lapiceros	Material	Unidad	1	\$ 0,40	\$ 0,40	
Esferos	Material	Unidad	2	\$ 1,00	\$ 2,00	
Tinta para impresora pack 4	Material	Unidad	2	\$ 11,99	\$ 23,98	
Libreta	Material	Unidad	1	\$ 1,00	\$ 1,00	
Copias	Material	Semestral	700	\$ 0,03	\$ 21,00	
Alimentación	Alimentación	Mensual	6	\$ 30,00	\$ 180,00	
Pasajes	Transporte	Mensual	6	\$ 20,00	\$ 120,00	
Capacitación y asistencia	Servicio	Mensual	6	\$ 25,00	\$ 150,00	
Aplicaciones Informáticas						
Programas de Office 365	Servicio	Semestral	1	\$ 45,00	\$ 45,00	
IBM SPSS Statistics	Servicio	Mensual	6	\$ 50,00	\$ 300,00	
Photoshop	Servicio	Mensual	6	\$ 60,00	\$ 360,00	
Question Pro	Servicio	Mensual	6	\$ 60,00	\$ 360,00	
Total costos directos					\$3.131,01	

Financiamiento

El presupuesto para el desarrollo del presente proyecto de investigación es de \$4.347,21 dólares americanos, cantidad que será financiada en su totalidad por la autora del presente proyecto de investigación.

Anexo 3. Certificado de Traducción de Resumen.

Loja, 18 de julio de 2024

Mgtr.

Edgar M. Castillo C.

**MAGÍSTER EN PEDAGOGÍA PARA LA ENSEÑANZA DEL IDIOMA INGLÉS
COMO LENGUA EXTRANJERA**

Certifica. -

Haber traducido de español a inglés el resumen del trabajo de integración curricular titulado: **Factores de éxito en las mujeres emprendedoras de la ciudad de Loja**, de la autoría de la estudiante Marylin Fernanda Jiménez Coronel, C.I.: 1401014525.

Es todo cuanto puedo certificar en honor a la verdad, pudiendo la interesada hacer uso del presente documento cuando lo considere conveniente.



Firmado electrónicamente por:
**EDGAR MARIANO
CASTILLO CUESTA**

Edgar M. Castillo C.
EFL TEACHER

Nro. Reg. Senescyt: 1031-07-785748