

ESTUDIO DESCRIPTIVO DE LA FORMACIÓN DE LOS EMPRENDEDORES EN EL SECTOR CALZADO

Rodríguez_Santos, María_Antonia¹ e Ibarra-Sandoval, Fredy²
mariantonia_rod24@hotmail.com¹, fibarra@pucesa.edu.ec²
<https://orcid.org/0000-0003-2880-2139>¹, <https://orcid.org/0000-0002-7002-0715>²
Pontificia Universidad Católica del Ecuador

Recibido (03/02/20), Aceptado (17/02/20)

Resumen: El presente estudio se enfoca en determinar la situación actual de la formación de los emprendedores en el sector calzado, para ello se consideran las dimensiones de la formación: educación formal, educación no formal y educación informal. Afín, de describir el nivel de formación de los emprendedores y su relación con el desarrollo de microempresas en el sector calzado. La metodología empleada está compuesta por una investigación descriptiva que determine las principales características, por lo tanto, se emplea como instrumento un cuestionario, el cual refleja un índice de confiabilidad por Alfa de Cronbach, el análisis estadístico se realiza por correlación de Pearson debido a que la prueba de Kolmogorov-Smirnov, demuestra un nivel de significancia de 0,00. Los principales resultados muestran que el cincuenta por ciento de emprendedores poseen educación formal no afín a la gestión de empresas y más del ochenta por ciento de los encuestados priorizan la experiencia, como su mejor alternativa de educación informal; también, se evidencia una correlación perfecta entre las competencias (conocimiento matemático, red de contactos, marketing y ventas) para el desarrollo de los emprendimientos.

Palabras Clave: Formación académica, sector calzado, microempresas.

DESCRIPTIVE STUDY OF THE TRAINING OF ENTREPRENEURS IN THE FOOTWEAR SECTOR

Abstract: The present study focuses on determining the current situation of the training of entrepreneurs in the footwear sector, for this the dimensions of training are considered: formal education, non-formal education and informal education with the aim of describing the level of training of entrepreneurs and their relationship with the development of micro enterprises in the footwear sector. The methodology used is composed of a descriptive investigation that determines the main characteristics, therefore, a questionnaire is used as an instrument, which reflects a reliability index by Cronbach's Alpha, the statistical analysis is performed by Pearson's correlation because The Kolmogorov-Smirnov test demonstrates a level of significance of 0.00. The main results show that fifty percent of entrepreneurs have formal education not related to business management and more than eighty percent of respondents prioritize experience as their best alternative for informal education; Also, there is a perfect correlation between competencies (mathematical knowledge, network of contacts, marketing and sales) for the development of enterprises

Keywords: Academic training, footwear, microenterprises.

I. INTRODUCCIÓN

La formación en la actualidad se ha constituido como uno de los principales pilares que promueven la competitividad empresarial [1], bajo este paradigma los gerentes requieren estar preparados continuamente para enfrentar cambios [2], sin embargo, aunque la formación empresarial desde punto de vista teórico trae múltiples ventajas que permiten a los emprendedores tomar mejores decisiones, existe todavía la fragmentación entre la formación y la experiencia, debido a que los estudios actuales sobre emprendimiento y formación los consideran ejes aislados. El sector calzado, en la provincia de Tungurahua, es una de las industrias más importantes del Ecuador, en el 2019 el 50% de los productores de calzado a nivel nacional se concentran en la provincia [3]. Ante la importancia económica del sector y su impacto a la sociedad surgió la necesidad de profundizar y relacionar el presente estudio entre la formación, emprendimiento y experiencia en el sector, de esta manera se contribuye a ampliar el conocimiento de los factores de formación y emprendimiento en el sector calzado. En este contexto, se plantea como objetivo analizar la influencia de la formación de los emprendedores en el sector calzado y su incidencia en la toma de decisiones.

La presente investigación se inicia y se complementa en un proyecto que nace como parte de la formación de maestría en educación y la experiencia laboral en el sector calzado, donde se evidencia la necesidad de contar con emprendedores como una formación integral, para lo cual, es importante la educación formal, no formal, informal y la experiencia con el fin de desarrollar competencias que contribuyan al desarrollo empresarial.

El presente artículo se puede evidenciar la siguiente estructura, 1. Introducción, 2. Desarrollo, en donde consta la revisión literaria obtenida de las variables: formación y competencias, 3. Metodología, 4. Resultados donde se encuentran los datos obtenidos por la encuesta, el modelo estadístico aplicado y las conclusiones que responden a los objetivos planteados.

II. DESARROLLO

A. Origen, evolución y situación actual del emprendimiento

El término emprendedor se deriva del latín *impredere* que significa tomar decisiones. Las investigaciones sobre el emprendimiento se popularizaron en el área de negocios debido al incremento e interés propio de la época, en el manejo de empresas a partir de la década de los ochenta [4].

Paños Castro [5], menciona que el término emprendimiento es más amplio y complejo que montar un

negocio o empresa. Por lo tanto, es necesario que un emprendedor sea también un buen administrador [6]. Debido al papel tan importante que desempeñan los administradores y su función en la sociedad, un buen administrador debe reunir una serie de competencias que le permitan adaptarse y tener la apertura respecto al cambio y las innovaciones [7].

A pesar de no existir una única definición de emprendimiento aceptada por la academia, diversos autores concuerdan, [4], [5], [8], en que es la creación de algo nuevo, descubrimiento de oportunidades rentables, introducir un producto o servicio en el mercado con un precio de venta superior al costo de producción y, para asumir riesgos. Por lo tanto, el emprendedor es quien estudia, evalúa y asume el riesgo de iniciar una oportunidad visionaria rentable.

Diversos autores concuerdan en que el emprendimiento es una actividad inherente al ser humano y, ha estado presente a lo largo de la historia. Pero esta actividad se ha visto promovida por varios factores, entre ellos los políticos, culturales, familiares, sociales, económicos, laborales, entre otros. En las últimas décadas, estudios sobre el emprendimiento se han incrementado en la búsqueda de generar un aporte significativo al campo comercial y laboral [9], [10]. Las políticas gubernamentales, respecto al tema de los emprendedores, buscan dar apoyo e incentivar su formación de manera científica, como una alternativa para superar recesiones económicas, a través de la creación de carreras técnicas y universitarias que promuevan una generación de emprendedores y no solo de empleados [10].

Distintas teorías tratan de explicar cómo funciona el ser humano como emprendedor, entre ellas, quizá la más acertada dentro del ámbito educativo es la teoría del comportamiento planificado [8]. Esta denota la predisposición manipulable que ciertos individuos con características familiares, sociales, culturales y económicas similares tienden a profundizar de manera científica y técnica, formándose a través de la educación emprendedora ya sea esta para auto emplearse de manera independiente o, en un entorno que puede ser familiar – social [9], [11], [12].

La importancia de la generación de conocimientos en la actividad del emprendimiento deriva del vínculo entre el aprendizaje y educación. La esencia de la administración es hacer productivo el conocimiento, aplicado a la práctica, que se diferencia de la información. En este sentido se puede decir, que el conocimiento nuevo que se aplica en las empresas, permite mejorar los productos o servicios que se ofertan en el mercado beneficiando directamente a los clientes [11] [13]. Especialmente, la sociedad del conocimiento, (término

desarrollado por el sociólogo estadounidense Daniel Bell en 1976) [14], describe los cambios de la sociedad post-industrial, constituyéndose el conocimiento teórico como la estructura central de la nueva economía y de una sociedad sostenida en la información [12]. Una de las características de la sociedad del conocimiento es la consolidación del uso de las Tecnologías de la Información y la Comunicación (TIC) que ha generado un cambio sustancial en las relaciones económicas y sociales [11]. Dentro de la categorización de la formación empresarial, un emprendedor puede educarse a través de 3 sistemas diferentes: educación formal, educación informal y educación no formal [13], [15].

Educación formal: Conformada por el sistema educativo, el cual está institucionalizado, acreditado y jerárquicamente estructurado (básica, bachillerato, tecnológicos, tercer nivel, posgrado), que se extiende desde la educación inicial hasta el nivel de posgrado [16].

Educación no formal: Esta categoría contempla a la educación como poseedora de una organización por parte de instituciones públicas y privadas, pero no considerada dentro de la estructura del sistema educativo (cursos, talleres, congresos). Su objetivo es el de propiciar clases particulares a ciertos grupos de la población [17], [18].

Educación informal: Es considerada como el aprendizaje que se adquiere a lo largo de la vida con base en habilidades, actitudes, valores, conocimientos y experiencias a partir de la interacción con el entorno personal, laboral, Tics, medios de comunicación e información [16], [18], [19].

El conocimiento acerca de la industria y el mercado es considerado como una competencia [20]. Esta se define como la capacidad de conocer el tipo de negocio, características del producto o servicio a ofertar, comprender las necesidades del consumidor final, las oportunidades o amenazas del mercado y los puntos fuertes y débiles de la organización [20], [21].

B. Competencias de un emprendedor, clasificación.

La utilización del término competencia, en educación, se vio influenciada por la implementación que ésta tenía dentro de las empresas, destacándose la capacidad integral para resolver de manera eficiente situaciones nuevas o cotidianas, a través de: habilidades, conocimientos, experiencia, aptitudes y comportamientos desarrollados a lo largo de su vida. Dicho de otra manera, las competencias son las características que cada emprendedor posee para alcanzar altos niveles de productividad de manera eficiente [2], [22], [23], [24], [25].

A partir de la revisión de autores [26], [7] [1], se establecen 4 áreas de conocimientos y las competencias

necesarias para desarrollar las competencias de los emprendedores.

Psicológica: identifica rasgos culturales y personales, como: tolerancia a la incertidumbre, capacidad para asumir riesgos, necesidad de logros, expectativas, reacciones al éxito / fracaso y seguridad [1], [26].

- **Persistencia:** consiste en la insistencia, motivación y empeño con la que un emprendedor enfrenta su largo camino lleno de subidas, bajadas y, en ocasiones hasta obstáculos, difíciles, pero no imposibles de superar [27], [28], [29].

- **Asumir riesgos:** los riesgos permiten crecer, avanzar y evolucionar, es necesario considerar siempre las alternativas y al error como parte de ellas, al asumir estas de manera progresiva se aprovecha la experiencia positiva o no tanto que deja [27], [28], [29].

- **Motivación:** la inspiración personal que despierta en el emprendedor el interés por alcanzar los objetivos propuestos. Esta puede ser: necesidad de logro, poder, independencia, ayuda a los demás o simplemente beneficios económicos [28], [30].

- **Capacidad de decisión:** las decisiones que los emprendedores son influenciadas positivamente por las habilidades y conocimientos que poseen [30], [31].

- **Independencia:** la independencia y autonomía le permite a los emprendedores implementar las decisiones que considere más apropiadas, sin limitarse por la opinión de otros [29], [32].

- **Auto exigencia:** actúa de manera responsable y ordenada, con altas expectativas personales [29].

Cognitiva: valora el bagaje de conocimientos que facilitan las actividades de planeación, organización, integración, dirección y control de los recursos físicos, financieros, tecnológicos, y la gestión del Talento Humano, con el fin de tomar decisiones oportunas y eficientes [33].

- **Capacidad de análisis:** capacidad de observar con detenimiento y extraer detalles de la realidad, ésta competencia permite al emprendedor construir conceptos claros [27].

- **Liderazgo:** el líder eficiente no nace, se hace con base en una buena capacidad de análisis, experiencias [27].

- **Pensamiento sistémico:** la capacidad que posee el emprendedor para generar una sinergia y un sistema eficiente entre el interior de una empresa y su entorno [27].

- **Comunicación:** la comunicación eficiente verbal o escrita, necesita de preparación y no debe ser tomada a la ligera, es el medio que el emprendedor tiene para

establecer vínculos con proveedores, colaboradores, clientes, entre otros. es también el lazo que permite aprovechar la globalización como una oportunidad [27], [28], [30], [29].

- Trabajo en equipo: el emprendimiento requiere de una integración. A medida que éste crece, es necesario sumar colaboradores en distintas áreas de conocimiento o con distintas culturas. De esta unión depende el éxito y cumplimiento de objetivos [27], [28], [29].

- Planificación: establecer metas y objetivos reales, factibles y viables [28], [29].

- Creatividad e innovación: es el estado de alerta del emprendedor que le permite aprovechar posibles nuevos escenarios que para su entorno pueden pasar desapercibidos [30], [29], [34].

- Visión: visualizar el futuro y preparar los recursos necesarios para enfrentarlo, cumplir planes, metas y objetivos [28].

- Resolución de problemas: capacidad para encontrar soluciones eficientes a las dificultades que se pueden presentar en el desarrollo del emprendimiento [30].

Social: direccionado a la verdadera razón de ser de un emprendimiento, la contribución del sector privado en la solución de problemas sociales y apoyo a gobiernos ineficientes, de países en vías de desarrollo [1].

- Responsabilidad: el emprendedor en sus decisiones y acciones está sujeto a obligaciones y compromisos intrínsecos de cumplimiento, ayuda, aporte y contribución a sus colaboradores, clientes, proveedores y con la misma sociedad en la que se desarrolla [27], [28], [29].

- Ética: la empresa es una institución honorable que debe ser manejada de manera correcta y transparente en el cumplimiento de todas sus responsabilidades [27].

Económica: responde al resultado, es decir, al valor del emprendimiento dado por la notable influencia que las micro, pequeñas y medianas empresas (Mipymes) tienen en la economía de los países, al generar éstas un aporte indispensable en la fluctuación económica, como creadoras de empleo y moduladoras del Producto Interno Bruto (PIB) [1], [35], [36].

- Conseguir recursos: capacidad de relación del individuo para acceder a recursos eficientes que aporten al desarrollo de su empresa como: humanos, financieros, tecnológicos, entre otros [30]

- Red de contactos: esta destreza social le permitirá al emprendedor establecer un vínculo laboral con colaboradores, generar créditos, apalancamiento con proveedores y, ampliar mercado con nuevos clientes potenciales [30].

- Conocimiento matemático: manejo de costos, pre-

supuestos, inventarios, utilidad, roles de pago, contabilidad en general [30], [37].

- TICS: manejo de programas básicos como Excel para inventarios, costos, roles de pago [2], [37].

- Análisis de factores externos: interesarse, investigar y conocer lo que sucede en su entorno y como esto influye de manera positiva como una oportunidad para su empresa o de manera negativa como una amenaza. Para poder tomar decisiones acertadas que favorezcan el desarrollo de la empresa [3], [30].

- Análisis de factores internos: conocer a profundidad la situación y de su emprendimiento, flujos de caja, inventarios, manejo de costos, entre otros [20], [21], [38].

- Legal: el desconocimiento no exime el incumplimiento de la ley, es necesario que el emprendedor conozca los aspectos legales que el giro de su negocio demanda en el aspecto laboral, tributario, seguridad ocupacional, patentes, entre otros [27].

- Proceso de producción: a pesar de no ser quien confecciona el emprendedor debe conocer a fondo todo el proceso de producción para no generar dependencia de su personal, establecer procesos de producción, definición tiempos y funciones [27], [29].

- Marketing y ventas: las ventas son lo que mantiene viva una empresa, el flujo que permite mantenerse a lo largo del tiempo, el conocer de estrategias de marketing, identificar su target le permite al emprendedor focalizar de manera más eficiente los recursos [4], [27].

Como ya se mencionó, el emprendimiento es una actividad innata del ser humano, que se ve motivada por distintos factores y, puede desarrollarse y mejorarse a través de una formación integral en las distintas áreas que lo conforman [37].

La educación empresarial es un desafío económico y social clave al que las instituciones educativas tienen mucho que aportar. El papel que ellas están desempeñan actualmente a través de la enseñanza del emprendimiento y la transferencia del conocimiento es esencial [39].

La formación de los emprendedores y el desarrollo de sus competencias marcan la diferencia y se vuelven creadores de valor desde la logística administrativa que abarcan la cadena de suministros y producción, hasta significar una ventaja competitiva en el mercado [40].

III.METODOLOGÍA

El estudio es de tipo descriptivo, el cual se enfocó en determinar las características de los factores que componen las áreas de conocimientos y su relación con las competencias, de esta manera se identificaron las más importantes de acuerdo a los criterios de los empresa-

rios del sector calzado. El objetivo principal planteado fue describir la formación de los emprendedores ambateños y su relación con el desarrollo de microempresas en el sector calzado. Para ello se determinaron 3 objetivos concretos: 1. explicar teóricamente la formación necesaria para un emprendedor, 2. analizar la formación actual de los emprendedores ambateños y 3. Determinar la relación entre las áreas de formación y competencias en el sector calzado.

Para la construcción del estado de arte se empleó una revisión literaria de estudios anteriores para determinar las principales dimensiones y variables sobre la educación y emprendimiento, relacionándolo con los centros de educación formal de la provincia. La búsqueda se realizó en catálogos electrónicos de acceso libre con la búsqueda de las palabras clave: formación, emprendedores, sector calzado y competencias.

La investigación además determinó el impacto de la formación empresarial, desde el enfoque de las 4 áreas del emprendimiento (Psicológica, Cognitivas, Social y Económica). El instrumento de investigación está compuesto por un cuestionario de 23 preguntas estructuradas con escala de Likert de 1 a 5 en donde 1 representa valores bajos y 5 muy alto, fue validada mediante el índice confiabilidad de Alfa de Cronbach, el rango de consistencia interna está entre 0,70 y 0,90 [41]. Se obtuvo una confiabilidad de 0,818 lo que refleja una adecuada consistencia entre los 23 ítems.

El instrumento de investigación se aplicó de forma virtual a través del sistema Google Forms en la cual participó una muestra conformada por 15 emprendedores del sector calzado en la provincia de Tungurahua, los criterios de selección de los participantes fueron: contar con una educación formal mínima de bachillerato y que la empresa que administran hayan alcanzado el periodo de madurez y consolidación en el mercado para lo cual se consideró como base 5 años de funcionamiento [42]. Estos dos criterios sumados a la utilización de la encuesta virtual limitaron la participación de los emprendedores; sin embargo para la aplicación de la prueba es-

tadística se respeta el número mínimo de participantes exigidos para la utilización de Pearson [43]

El análisis estadístico se divide en dos segmentos: descriptivo e inferencial, el primero está enfocado a la tabulación y análisis de los datos obtenidos con la aplicación del instrumento, mientras que el segundo se enfoca en la aplicación del modelo estadístico apropiado para determinar la correlación entre variables.

IV.RESULTADOS

A. Análisis descriptivo

La edad promedio de la muestra encuestada es de 34 años, donde; predomina el género masculino con 66,7% y femenino con 33,3%. El promedio del funcionamiento de los emprendimientos en el mercado es de 12 años con una administración promedio de 7 años considerando Microempresas 90.8% y Pequeñas empresas 7.2%.

El presente estudio está enfocado a micro y pequeñas empresas de fabricación y comercialización de calzado ubicadas en la provincia de Tungurahua, misma, que ocupa el segundo lugar a nivel país con 741 de empresas por 10.000 de habitantes según [44].

Se denota una interesante relación entre los años de funcionamiento del emprendimiento, la edad de los administradores y los años a cargo de la administración. Por la edad promedio obtenida de 34 años, se evidencia que los administradores pertenecen a la generación millennial, una generación caracterizada por la búsqueda de desafíos y mejor preparación académica que actualmente lideran progresivamente las empresas [45]

En relación a los años de funcionamiento del emprendimiento con un promedio de 12 años, se evidencia que durante este periodo de tiempo los emprendimientos se han estancado con relación a su tamaño. Un factor que limita el desarrollo empresarial es el nivel de educación formal de los administradores a cargo del emprendimiento que generalmente corresponde a la educación formal no relacionado a gestión de empresas.

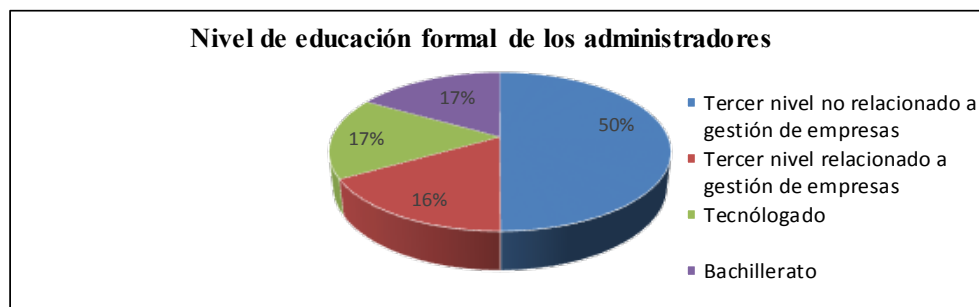


Figura 1. Tipo de educación formal

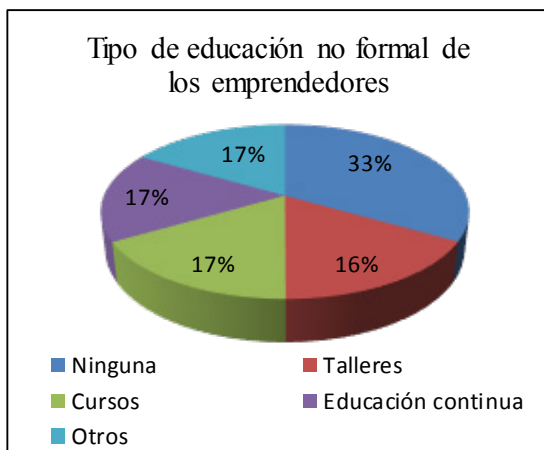


Figura 2. Tipo de Educación no formal

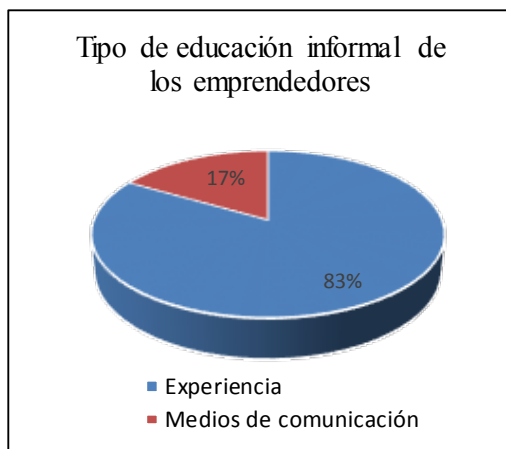


Figura 3. Tipo de educación informal

El 50% de la muestra encuestada cuenta con una educación formal de tercer nivel no relacionada a la Gestión de empresas. Con relación al tipo de educación no formal, los administradores del emprendimiento evi-

dencian que el 33.30% no se actualiza con relación a conocimientos teóricos y técnicos empresariales, este factor se respalda en que el 83,30% prioriza la experiencia como tipo de educación informal.

B. Análisis inferencial

A través de un análisis de normalidad con la Prueba de Kolmogorov-Smirnov, se obtuvo un nivel de significancia de 0,00 lo cual demuestra que la distribución de prueba es normal. Bajo este precepto se procedió a realizar el análisis correlacional de Pearson, es importante mencionar que la escala está compuesta por 4 rangos de acuerdo al nivel de correlación obtenido de la siguiente forma:

Rango Relación 0 – 0,25: Escasa o nula 0,26-0,50: Débil 0,51- 0,75: Entre moderada y fuerte 0,76- 1,00: Entre fuerte y perfecta 5 [46].

El instrumento aplicado refleja que los emprendedores realizan un arduo y constante trabajo por lo que se proyectó una fuerte correlación entre la autoexigencia y la persistencia. Otra correlación bilateral fuerte fue la dada entre la capacidad para conseguir recursos y el proceso de producción

Se evidenció una correlación perfecta entre tres competencias: conocimiento matemático, red de contactos y marketing y ventas. Para que un producto tenga éxito es necesario darlo a conocer, el marketing sumado a la destreza social que posea el emprendedor son la manera en que se aborda a posibles clientes para adquirir un producto, permitiéndole a la empresa tener ventas reflejadas en números, que en todo momento deben ser controlados por el emprendedor para tomar decisiones acertadas y oportunas.

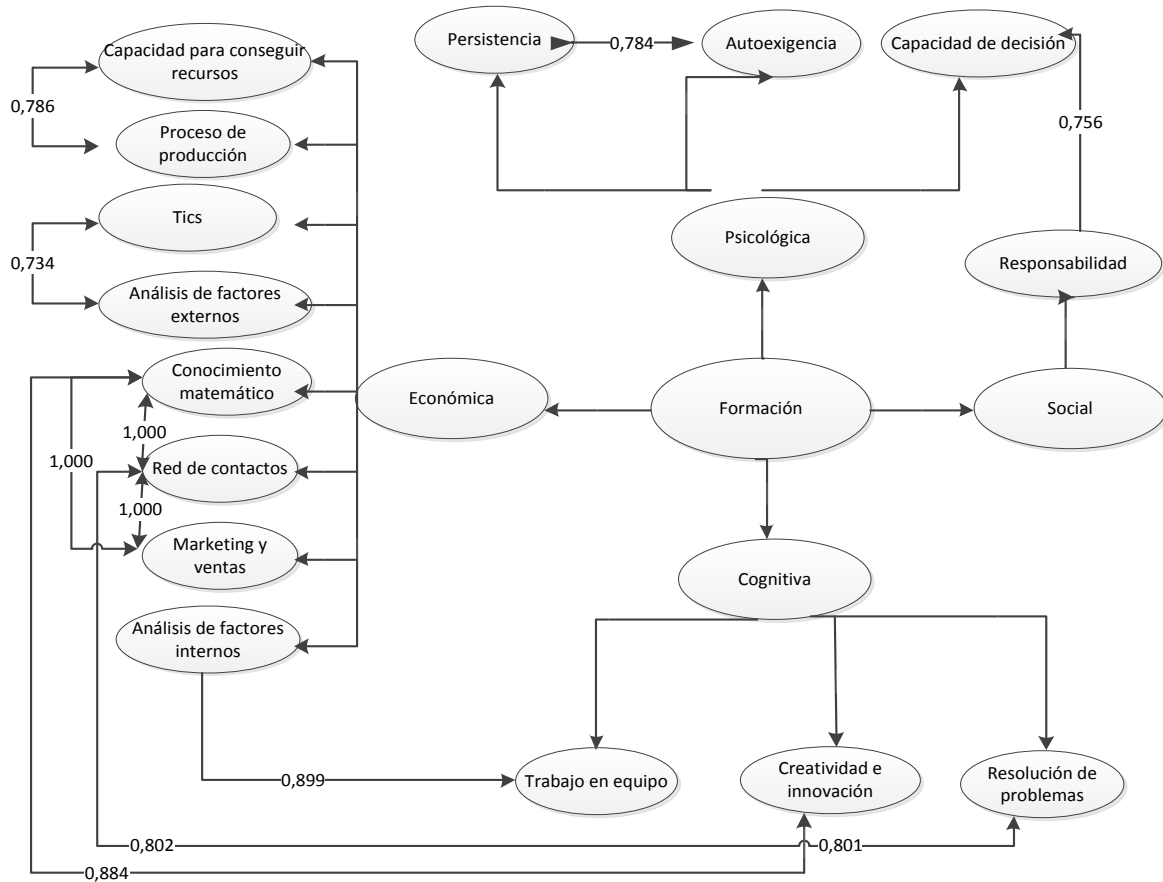


Figura 4. Análisis correlacional de Pearson

V.CONCLUSIONES

A partir de la revisión literaria de distintos autores, se proponen cuatro áreas del conocimiento (psicológica, cognitiva, social y económica), cada una compuesta por las competencias básicas que el emprendedor debe desarrollar a lo largo de formación, necesarias para el óptimo desempeño del emprendimiento en el sector calzado.

Al recopilar información entre los emprendedores del sector calzado se pudo constatar que solo el 16% poseen una educación formal de tercer nivel afín al manejo de empresas, el 33% de los encuestado no ha optado por ningún tipo de educación no formal como complemento teórico para un óptimo manejo de sus emprendimientos esto se reafirma con el 83% de la muestra encuestada que ratifica a la experiencia como la mejor alternativa de educación informal, lo que lleva a la conclusión de que en su mayoría los emprendimiento se realizan de manera empírica..

Se deja líneas abiertas a futuras investigaciones que permitan contrastar la educación de tercer nivel con las cuatro áreas de conocimiento propuestas, para valorar en qué grado las universidades locales forman emprendedores y que tan exitosos resultan sus proyectos.

REFERENCIAS

- [1]Á. Guzmán Vásquez y M. A. Trujillo Dávila, «Emprendimiento social – Revisión de la literatura,» Estudios Gerenciales, pp. 101 - 125, 2008.
- [2]J. Paños Castro, «Educación emprendedora y metodologías activas para su fomennto,» Revista Electrónica Interuniversitaria de formación de profesorado, pp. 33 - 48, 2017.
- [3]M. Agüero Aguirre, «La formación de administradores en el contexto actual,» Contaduría y Administración, vol. 210, pp. 33-46, 2003.
- [4]M. Castillo Palacio, «Emprendimiento y cultura: Una aproximación al concepto de disonancia cultural,» Universidad de las palmas de gran canarias, Las Palmas, España, 2015.
- [5]S. Diez Farhat, «La Actitud Conductual en las Intenciones,» Revista Empresarial,, 2016.
- [6]A. J. Sánchez Murillo, «Peter Druker, Innovador Maestra de la Administrador de Empresas,» Cuadernos Latinoamericanos de Administración, vol. II, n° 2, pp. 69-89, 2006.
- [7]J. C. García Sánchez y A. Ward, «Educación emprendedora: Estado del arte,» Propósitos y Representaciones, pp. 401 - 473, 2017.

- [8]I. Ajzen, «The theory of planned behaviour: Reactions and reflections,» *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, pp. 179-211, 1991.
- [9]F. F. Osorio y J. C. Londoño Roldán, «Intención emprendedora de estudiantes de educación media: extendiendo la teoría de comportamiento planificado mediante el efecto exposición,» *Cuadernos de Administración*, 2015.
- [10]J. Puell Palacios, «La filosofía de la Administración de Peter Drucker,» *Gestión en el Tercer Milenio, Rev. de Investigación de la Fac. de Ciencias Administrativas, UNMSM*, vol. 12, n° 24, pp. 49-53, 2009.
- [11]R. M. Torres, «Sociedad de la información/Sociedad del conocimiento,» 2005. [En línea]. Available: <http://www.ub.edu/prometheus21/articulos/obsciberprome/socinfocon.pdf>.
- [12]I. Tubella y J. Vilaseca, *Sociedad del conocimiento*, Barcelona: Editorial UOC, 2005.
- [13]E. Cabalé Miranda y G. M. Rodríguez Pérez de Agreda, «Educación no Formal: potencialidades y valor social,» *Educación no Formal: potencialidades y valor social*, pp. 69-83, 2017.
- [14]R. Federico Núñez, «Hacia las sociedades del conocimiento,» *Revista de la Educación Superior*, vol. 37, n° 3, pp. 165-173, 2008.
- [15]E. Marenales, «Educación formal, no formal e informal temas para concurso de maestros,» *Editorial Aula.*, pp. 69-83, 1996.
- [16]C. Rosales López, «Aprendizaje formal e informal con medios,» *Pixel-Bit. Revista de Medios y Educación*, n° 35, pp. 21-32, 2009.
- [17]M. E. Luján Ferrer, «La administración de la educación no formal aplicada a las organizaciones sociales: Aproximaciones,» *Revista Educación*, vol. 34, n° 1, pp. 101-118, 2010.
- [18]R. Carrasco, F. Jadue, M. Letelier y C. Oliva, «universitarios, Estudio exploratorio sobre aprendizaje no formal e informal de estudiantes y egresados,» *Calidad en la educación*, pp. 149-184, 2012.
- [19]G. Rodríguez Garnica, «Educación informal en emprendimiento y creatividad en escuelas innovadoras,» *Opción*, pp. 425-443, 2016.
- [20]M. Alles, *Diccionario de comportamientos*, Buenos Aires: Editorial Granica S.A., 2005.
- [21]F. González Domínguez, *Creación de empresas: Guía del Emprendedor*, Cuarta ed., Madrid: Ediciones Pirámide, 2012.
- [22]S. Tobón, *Formación Basada en Competencias*, Madrid: Universidad Complutense, 2004.
- [23]F. Marulanda Valencia, I. Montoya Restrepo y J. Velez Restrepo, «Aportes teóricos y empíricos al estudio del emprendedor,» *Cuadernos de Administración*, pp. 89-99, 2014.
- [24]A. Zabala y L. Arnau, *Métodos para la enseñanzas de competencias*, Barcelona: GRAÓ, 2014.
- [25]P. L. Rivera Badillo, *Competencias esenciales del emprendedor*, Ambato: Universidad Técnica de Ambato, 2017.
- [26]A. Rauch y M. Frese, «Vamos a poner a la persona de nuevo en la investigación del espíritu empresarial: Un meta-análisis sobre la relación entre los rasgos de personalidad de los empresarios, la creación de empresas, y el éxito,» *Revista Europea de Psicología de las Organizaciones*, pp. 353-385, 2007.
- [27]C. Prieto Sierra, *Emprendimiento. Conceptos y plan de negocios*, Segunda ed., México: Pearson Educación de México, 2017.
- [28]L. Puchol, *El libro del emprendedor*, Cuarta ed., Ediciones Díaz de Santos, 2011.
- [29]E. C. Meyer y K. Allen, *Empresarismo construye tu negocio*, Segunda ed., México D.F.: McGraw-Hill Interamericana, 2012.
- [30]R. Alcaraz Rodríguez, *El emprendedor de éxito*, Tercera ed., México D.F.: McGraw-Hill Interamericana, 2015.
- [31]C. L. Roure Villalobos, «Influencia de la existencia y el descubrimiento de oportunidades sobre la,» *International Conference on Industrial Engineering & Industrial Management*, 2017.
- [32]J. Hernangómez Barahona y A. I. Rodríguez Escudero, «¿El emprendedor nace o se hace? Un análisis de los determinantes del espíritu emprendedor,» *Cities in competition*, pp. 33-44, 2005.
- [33]A. Lerma Kircher, *Liderazgo emprendedor*, México D.F.: Editorial Thomson, 2007.
- [34]M. Mussons-Torras1 y E. Tarrats-Pons, «Modelo de Credibilidad Emprendedora en los estudiantes de enfermería y fisioterapia,» *Enfermería Global*, vol. 17, n° 49, 2018.
- [35]J. C. Sánchez García, «Evaluación de la Personalidad Emprendedora: Validez Factorial del Cuestionario de Orientación Emprendedora (COE),» *Revista Latinoamericana de Psicología*, pp. 41 - 52, 2010.
- [36]M. Vera Colina y E. Mora Riapira, «Competitividad de la Mipyme y desarrollo regional. Estudio de caso Colombiano,» *Revista de la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas*, pp. 184-215, 2013.
- [37]C. M. Arias Arciniegas y E. Castillo Builes, «La educación para el emprendimiento y empresarismo virtual: potencialidades,» *Revista Virtual Universidad Católica del Norte*, p. 32, 2011.
- [38]I. N. d. E. y C. INEC, «Directorio de Empresas y Establecimientos,» *Ecuador en cifras*, Quito, 2016.
- [39]K. Ben Nasra and Y. Boujelbene, "Assessing the

impact of entrepreneurship education," *Procedia - Social and Behavioral Sciences*, pp. 712-715, 2014.

[40]F. J. Villarreal Segoviano, «Logística Integral: Una alternativa para crear,» *Revista Electrónica Nova Scientia*, p. 165 – 202, 2012.

[41]J. González Alonso y M. Pazmiño Santacruz, «Cálculo e interpretación del Alfa de Cronbach para el caso de validación de la consistencia interna de un cuestionario, con dos posibles escalas tipo Likert,» *Publicando*, pp. 62-77, 2015.

[42]D. D. Terreno, S. A. Sattler y J. O. Pérez, «Las etapas del ciclo de vida de la empresa por los patrones del estado de flujo de efectivo,» *Contabilidad y Negocios*, vol. 12, n° 22-37, 2017.

[43]J. Camacho-Sandoval, «Asociación entre variables: correlación no paramétrica,» *Acta Médica Costarricense*, vol. 50, 2008.

[44]Revista Lideres, 2019. [En línea]. Available: <https://www.revistalideres.ec/lideres/produccion-calzado-pisa-fuerte-pais.html>.

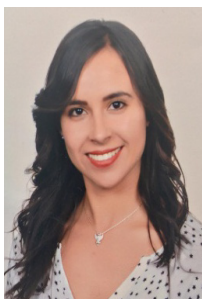
[45]C. F. Castillo Urco, «Felicidade no trabalho na geração dos Millennials, novos desafios para os administradores/Happiness at work in the Millennial generation, new challenges for managers,» *Brazilian Journal of Development*, vol. 5, n° 9, pp. 14571-14582, 2019.

[46]R. M. Martínez Ortega y L. C. Tuya Pendás, «El coeficiente de correlacion de los rangos de spearman,» *Revista Habanera de Ciencias Médicas*, 2009.



Ibarra-Sandoval Fredy, docente e investigador a tiempo completo por la Universidad Católica del Ecuador, sede Ambato por más de seis años. Académico en áreas de la administración empresarial y negocios, y en la educación superior, su cátedra se inclina por las áreas del marketing, planificación y dirección estratégica y emprendimientos. Estudió filosofía, teología y administración. Actualmente se encuentra culminando estudios de maestría y doctorado en administración gerencial.

RESUMEN CURRICULAR



Rodríguez_Santos, María_Antonia, Licenciada en ciencias de la Educación, Ingeniera en Empresas, Emprendedora y administradora en el sector calzado. Actualmente se encuentra culminando estudios de maestría en el área de Innovación educativa de la Universidad Católica del Ecuador, sede Ambato.