

UNIVERSIDAD LAICA “ELOY ALFARO” DE MANABÍ



Título:

Impacto del proyecto de vinculación "Fortalece tu MiPyme" implementado en los emprendimientos del
Nuevo Tarqui 2024-1

Modalidad:

Ensayo o Artículo Científico

Autor:

Bravo Zambrano Kevin Fabian

Facultad de Ciencias Administrativas, Contables y Comercio

Carrera de Administración de Empresas

Tutor:

Ing. Carlos Orlando Vélez Chávez

Fecha y lugar:

2025, Manta

	NOMBRE DEL DOCUMENTO: CERTIFICADO DE TUTOR(A).	CÓDIGO: PAT-04-F-004
	PROCEDIMIENTO: TITULACIÓN DE ESTUDIANTES DE GRADO BAJO LA UNIDAD DE INTEGRACIÓN CURRICULAR	REVISIÓN: 1 Página 2 de 52

CERTIFICACIÓN

En calidad de docente tutor de la Facultad de Ciencias Administrativas Contables y Comercio de la Universidad Laica “Eloy Alfaro” de Manabí, CERTIFICO:

Haber dirigido, revisado y aprobado preliminarmente el Trabajo de Integración Curricular en la Modalidad del Artículo Científico bajo la autoría de la estudiante Bravo Zambrano Kevin Fabian, legalmente matriculada en la carrera de Administración de Empresas, período académico 2025 (1), cumpliendo el total de 288 horas, cuyo tema de artículo académico es Impacto del proyecto de vinculación “Fortalece tu MiPyme” implementado en los emprendimientos del Nuevo Tarqui 2024 -1.

La presente investigación ha sido desarrollada en apego al cumplimiento de los requisitos académicos exigidos por el Reglamento de Régimen Académico y en concordancia con los lineamientos internos de la opción de titulación en mención, reuniendo y cumpliendo con los méritos académicos, científicos y formales, y la originalidad del mismo, requisitos suficientes para ser sometida a la evaluación del tribunal de titulación que designe la autoridad competente.

Particular que certifico para los fines consiguientes, salvo disposición de Ley en contrario.

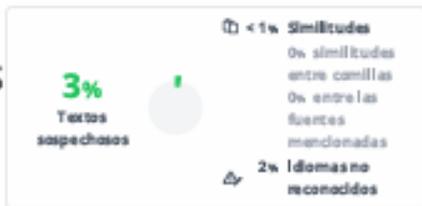
Manta, 25 de julio de 2025.

Lo certifico,



Inq. Carlos Orlando Vélez Chávez, MBA
Docente Tutor
Área: Administración de Empresas

Impacto_del_proyecto_de_vinculación_Fortalece_tu_MiPyme_implementado_en_los_emprendimientos_del_N TUTORIA COPI LATO



<p>Nombre del documento: Impacto_del_proyecto_de_vinculación_Fortalece_tu_MiPyme_implementado_en_los_emprendimientos_del_N TUTORIA COPI LATO.docx</p> <p>ID del documento: 529da4e31805ce091a29bd1aae431ac916da046fd</p> <p>Tamaño del documento original: 102,74 kB</p> <p>Autor: Kevin Bravo Zambrano</p>	<p>Depositante: Kevin Bravo Zambrano</p> <p>Fecha de depósito: 16/7/2025</p> <p>Tipo de carga: ui_submisión</p> <p>Fecha de fin de análisis: 16/7/2025</p>	<p>Número de palabras: 6654</p> <p>Número de caracteres: 46.379</p>
---	--	---

Ubicación de las similitudes en el documento:



Fuentes principales detectadas

N°	Descripciones	Similitudes	Ubicaciones	Datos adicionales
1	pelo.diconocimiento.com https://pelo.diconocimiento.com/ol/s/in dex.php/es/artid e/down oad/9531/pdf	<1%		Palabras idénticas: <1% (53 palabras)
2	doi.org Las Tecnologías de la Información y Comunicación como mecanismos p... https://doi.org/10.55206/trc.v9i1.a673	<1%		Palabras idénticas: <1% (47 palabras)
3	doi.org proyectos de vinculación una estrategia de mejora en la gestión contabil... https://doi.org/10.33996/revistah orizontes.v10.20259	<1%		Palabras idénticas: <1% (26 palabras)

Fuentes con similitudes fortuitas

N°	Descripciones	Similitudes	Ubicaciones	Datos adicionales
1	doi.org https://doi.org/10.56048/WJQR2025.9.2.2025.e526	<1%		Palabras idénticas: <1% (29 palabras)
2	ve.scribd.org https://ve.scribd.com/gp/d/espacios-A66n1/0798-1015-espacios-46-01-148.pdf	<1%		Palabras idénticas: <1% (27 palabras)
3	dspace.unach.edu.ec https://dspace.unach.edu.ec/bitstream/51000/14752/3/14a4d81a_F._Juan_F._(2025)_Estrategia_de_e...	<1%		Palabras idénticas: <1% (26 palabras)
4	doi.org Aplicación de herramientas digitales en el proceso de enseñanza-aprend... https://doi.org/10.47960/act.v29i1.26.947	<1%		Palabras idénticas: <1% (17 palabras)
5	doi.org https://doi.org/10.56048/WJQR2025.9.2.2025.e545	<1%		Palabras idénticas: <1% (17 palabras)

Fuentes mencionadas (sin similitudes detectadas)

Estas fuentes han sido citadas en el documento sin encontrar similitudes.

1	https://www.ca.la.mao.am/re/ad/0060714041cef948e6094
2	https://doi.org/10.56124/jas.v3i2.0003
3	https://doi.org/10.23857/jc.v10i5.9531
4	https://doi.org/10.48082/espacios-a25w46n01p11
5	https://doi.org/10.5281/zenodo.10022896

DECLARACIÓN DE AUTORÍA

Yo, Bravo Zambrano Kevin Fabian, con cédula de identidad N°**1208225282**, declaro que el presente trabajo de titulación: **"Impacto del proyecto de vinculación "Fortalece tu MiPyme" implementado en los emprendimientos del Nuevo Tarqui 2024 -1 "** cumple con los requerimientos que la Universidad Laica "Eloy Alfaro" de Manabí y la Facultad de Ciencias Administrativas, Contables y Comercio sugieren, cumpliéndose cada uno de los puntos expuestos y siendo meticuloso con la información presentada. A su vez, declaro que el contenido investigativo percibe el desarrollo y diseño original elaborado por la supervisión del tutor académico de investigación. La argumentación, el sustento de la investigación y los criterios vertidos, son originalidad de la autoría y es responsabilidad de la misma.



Bravo Zambrano Kevin Fabian

C.I: 1208225282

E-mail: e1208225282@live.uleam.edu.ec

Telf: 0987448403

APROBACIÓN DEL TRABAJO

Los miembros del tribunal de grado de la aprobación al trabajo final de titulación sobre el tema: “**Impacto del proyecto de vinculación “Fortalece tu MiPyme” implementado en los emprendimientos del Nuevo Tarqui 2024-1**”, elaborado por el egresado Bravo Zambrano Kevin Fabian, el mismo que cumple con lo estipulado por reglamentos y disposiciones emitidas por la Universidad Laica Eloy Alfaro de Manabí de la Facultad de Ciencias Administrativas, Contables y de Comercio, de la Carrera de Administración de Empresas.

Por constancia firman:



**Presidenta del tribunal
Econ. Génesis Heredia**



**Miembro del tribunal
Ing. Hernán Salcedo**



**Miembro del tribunal
Ing. Audrey Holguín**

Dedicatoria

Este trabajo está dedicado, en primer lugar, a Dios, por brindarme sabiduría, salud y fortaleza a lo largo de mi vida universitaria.

A mis padres y hermano, Wilmer, Beatriz y Justin quienes fueron un pilar fundamental en este camino. Gracias por su apoyo incondicional pese a la distancia y este logro es gracias a ustedes.

A mis tíos, Juan e Isabel, quienes se convirtieron en mis segundos padres. Gracias por abrirme las puertas de su hogar y por acompañarme durante toda la carrera y sin ustedes esto no habría sido posible.

A mis abuelos, Lina, Jose. Didima y Benito, quienes siempre me apoyaron durante toda mi vida y este logró también es para ustedes.

Y finalmente, a mis amigos Melanie, Nathy, Ginger, Alberto, Jorge, Mikell, Roddy, Jair y equipo de 8vo "A", con quienes compartí valiosos momentos durante mi formación y fueron parte fundamental en mi desarrollo profesional y personal.

Kevin Bravo.

Reconocimiento

Le agradezco a Dios por guiarme con sabiduría durante todo este camino, por mantenerme con salud y fuerza pese a las adversidades que se presentaron durante esta etapa.

A mi familia, por todos los esfuerzos y sacrificios que ejercieron a lo largo de toda mi carrera universitaria, por sus palabras de aliento y estaré eternamente agradecido con ustedes.

A mis amigos, por todo su apoyo brindado a lo largo de esta travesía y por hacer más amena esta etapa llamada Universidad.

Y finalmente, a mí mismo, por nunca desistir y por persistir, por mantenerme firme en mis objetivos, por nunca decaer cuando las cosas se tornaron difíciles y por afrontar los desafíos con una excelente actitud.

Kevin Bravo

Revista Electrónica Formación y Calidad Educativa (REFCaE) ISSN 1390-9010
IMPACTO DEL PROYECTO DE VINCULACIÓN "FORTALECE TU MIPYME"

ISSN 1390-9010

IMPACTO DEL PROYECTO DE VINCULACIÓN "FORTALECE TU MIPYME" IMPLEMENTADO EN LOS EMPRENDIMIENTOS DEL NUEVO TARQUI 2024-1

IMPACTO DEL PROYECTO DE VINCULACIÓN "FORTALECE TU MIPYME"

AUTORES:

Autor ¹ Bravo Zambrano Kevin Fabian

Autor ² Vélez Chávez Carlos Orlando

DIRECCIÓN PARA CORRESPONDENCIA:

DIRECCIÓN PARA CORRESPONDENCIA:

Dirección: Ciudad Alfaro - Montecristi

Nombres: Bravo Zambrano Kevin Fabian

Correo: e1208225282@live.uleam.edu.ec

Teléfono: 0987448403

Fecha de recepción:

Fecha de aceptación:

RESUMEN.

La presente investigación se llevó a cabo con el objetivo general de evaluar el impacto del proyecto de vinculación "Fortalece tu MiPyme" en los emprendimientos del sector Nuevo Tarqui de Manta durante el

¹ Estudiante previa a la licenciatura en la carrera de Administración de empresas. e1208225282@live.uleam.edu.ec <https://orcid.org/0009-0006-3928-7127>, Manabí, Ecuador.

² Ingeniero Comercial, Máster en Administración de Empresas, Docente Titular. Investigador auxiliar 1. Universidad Laica Eloy Alfaro de Manabí, carlos.velez@uleam.edu.ec, <http://orcid.org/0000-0003-0371-4773>, Manabí, Ecuador.

período 2024-1. Se adoptó un enfoque mixto y un diseño no experimental de tipo transversal para analizar los efectos en su contexto natural. La recolección de datos incluyó encuestas estructuradas con escala Likert, entrevistas y análisis documental. Los resultados revelaron que un abrumador 75% de los emprendedores no continuó aplicando las estrategias y herramientas del proyecto, principalmente debido a factores externos como la inseguridad o extorsión (77.8%). Aunque el 100% de los que sí persistieron percibieron la efectividad de las estrategias digitales, el impacto en las ventas y el aumento de clientes fue débil, con la mayoría mostrándose neutral al respecto. En conclusión, a pesar de los esfuerzos de capacitación que fueron valorados por quienes los aplicaron, el impacto general del proyecto fue severamente limitado por la prevalencia de desafíos externos, como la inseguridad, que impidieron la consolidación de las mejoras empresariales y su traducción en crecimiento económico tangible.

PALABRAS CLAVES: CAPACITACIÓN; EMPRENDIMIENTOS; IMPACTO; MIPYME; VINCULACIÓN.

IMPACT OF THE "FORTALECE TU MIPYME" OUTREACH PROJECT IMPLEMENTED IN THE NEW TARQUI VENTURES 2024-1

ABSTRACT

The present investigation was carried out with the general objective of evaluating the impact of the "Fortalece tu MiPyme" outreach project on the entrepreneurs in the Nuevo Tarqui sector of Manta during the 2024-1 period. A mixed approach was adopted, combining the strengths of quantitative and qualitative methods, and a non-experimental, cross-sectional design was used to analyze the effects in their natural context. Data collection included structured surveys with a Likert scale and documentary analysis. The results revealed that an overwhelming 75% of the entrepreneurs did not

continue applying the strategies and tools provided by the project , primarily due to external factors such as insecurity or extortion (77.8%). Although 100% of those who did persist perceived the effectiveness of the digital strategies , the impact on sales and customer increase was weak, with the majority remaining neutral in this regard. In conclusion, despite the training efforts that were valued by those who applied them, the overall impact of the project was severely limited by the prevalence of adverse external challenges, such as insecurity, which prevented the consolidation of business improvements and their translation into tangible economic growth.

KEYWORDS: TRAINING; ENTREPRENEURSHIPS; IMPACT; MIPYME; OUTREACH.

INTRODUCCIÓN: Fundamentación de los antecedentes y su pertinencia.

La presente investigación se adentra en la evaluación del impacto del proyecto de vinculación universitaria "Fortalece tu MiPyme" llevado a cabo por estudiantes de la Facultad de Ciencias Administrativas, Contables y Comercio, enfocando su análisis en la repercusión que ha tenido sobre los emprendimientos del sector Nuevo Tarqui a partir del período 2024-1.

Las micro, pequeñas y medianas empresas (MiPymes) son el tejido productivo del Ecuador, constituyendo, según cifras del Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC), más del 95% del total de unidades económicas del país y generando cerca del 60% del empleo. En el contexto territorial de Manta, una ciudad con un fuerte dinamismo comercial, las MiPymes son fundamentales para la economía local,

especialmente en sectores como el comercio, los servicios y la pesca. El sector Nuevo Tarqui, reconstruido tras el terremoto de 2016, aglomera una notable concentración de estos emprendimientos, caracterizándose por su resiliencia, pero también por su vulnerabilidad ante desafíos económicos y sociales. (Morante et al., 2021).

No obstante, estas unidades productivas con frecuencia enfrentan desafíos significativos que limitan su crecimiento y sostenibilidad; entre estos, se identifica una debilidad recurrente asociada al limitado nivel de conocimientos y la escasa capacitación de los propietarios en áreas empresariales clave, lo cual puede mermar su competitividad y capacidad de adaptación en mercados dinámicos.

En respuesta a estas necesidades y con el fin de fomentar el desarrollo local, las instituciones de educación superior implementan proyectos de vinculación con la sociedad. Carchi et al. (2021) definen estos proyectos como un proceso sustantivo donde docentes y estudiantes intervienen y cooperan con una comunidad beneficiaria, aportando alternativas de soluciones viables ante las necesidades detectadas. Estas iniciativas buscan trascender el ámbito académico, proyectando el conocimiento y los recursos universitarios hacia la comunidad para generar un impacto positivo y tangible, tal como se ha buscado en el Nuevo Tarqui.

El proyecto de vinculación multidisciplinario "Fortalece tu MiPyme", impulsado por la Universidad Laica Eloy Alfaro de Manabí (ULEAM), se erige como un ejemplo claro de este tipo de intervención. El objetivo general de este programa es fortalecer las capacidades empresariales y administrativas de los micro, pequeños y medianos empresarios. Para la ejecución 2024-1, el foco de la presente investigación se centra en el análisis de la implementación y los resultados del proyecto "Fortalece tu MiPyme" en el contexto específico de los emprendimientos situados en el sector Nuevo Tarqui de la ciudad de Manta. Esta área, con un dinámico conglomerado de emprendedores que han participado activamente en las capacitaciones y asesorías ofrecidas, se convierte en un escenario

idóneo para analizar la pertinencia y los efectos de dicha intervención universitaria (Calderero et al., 2023).

La justificación para llevar a cabo este análisis radica en la necesidad de examinar e interpretar la efectividad del proyecto "Fortalece tu MiPyme" en la consecución de sus metas y en la generación de un impacto positivo en la comunidad empresarial de Nuevo Tarqui durante el período 2024-1. Este estudio es importante porque sus hallazgos permitirán identificar las fortalezas del programa, así como las áreas susceptibles de mejora, optimizando así futuras intervenciones en este u otros sectores. Además, la investigación reviste novedad al analizar los efectos de un programa consolidado en un contexto geográfico y temporal delimitado como el de Nuevo Tarqui. El interés de este trabajo es multifacético: beneficia a la ULEAM al proporcionar retroalimentación para sus estrategias de vinculación; a los emprendedores de Nuevo Tarqui al visibilizar los resultados de su participación; y a la comunidad académica al aportar conocimiento sobre la efectividad de los proyectos de vinculación universitarios.

La literatura académica resalta la trascendencia de los proyectos de vinculación con la sociedad. Carchi et al. (2021) señalan que estas iniciativas son relevantes ya que permiten a los estudiantes la construcción del conocimiento en un entorno real, la apreciación de múltiples perspectivas y la participación activa en el proceso de aprendizaje, sumergiéndolos en la realidad social. De esta manera, se fomenta un aprendizaje significativo y se contribuye directamente a la transformación del entorno, como se pretende evaluar en los emprendimientos del Nuevo Tarqui.

Considerando las necesidades formativas de las MiPymes, el proyecto "Fortalece tu MiPyme" ha estructurado sus intervenciones en áreas clave

como planeación estratégica, aprovisionamiento, aseguramiento de la calidad, comercialización, contabilidad y finanzas, y recursos humanos, entre otras (Morante et al., 2021). La pertinencia de estos temas es importante para la gestión moderna de cualquier emprendimiento. La implementación en Nuevo Tarqui ha seguido esta estructura, adaptando los contenidos a las particularidades de los negocios locales y utilizando, cuando ha sido necesario, modalidades virtuales para asegurar la continuidad y accesibilidad de la formación, una práctica cuya efectividad ha sido destacada por Carchi et al. (2021) en contextos similares.

La base teórica para la evaluación del proyecto en Nuevo Tarqui se fundamenta en la propia concepción del programa "Fortalece tu MiPyme", diseñado para mejorar la competitividad mediante la optimización de factores internos (Morante et al., 2021). Por lo tanto, la evaluación se orienta a verificar en qué medida se han fortalecido las habilidades administrativas y la gestión empresarial de los beneficiarios del sector. Desde una perspectiva metodológica, el trabajo de Carchi et al. (2021) ofrece un referente relevante, al utilizar un enfoque descriptivo para medir el nivel de mejora en el aprendizaje adquirido por microempresarios tras una capacitación, evidenciando cómo se pueden cuantificar los cambios generados por estas intervenciones.

Finalmente, la comprensión del desarrollo de las MiPymes en Nuevo Tarqui se analiza los factores clave de competitividad identificados por Morante et al. (2024), basados en el Mapa de Competitividad del BID. Dicho mapa destaca elementos como la planeación estratégica, producción, comercialización, contabilidad y finanzas, y recursos humanos. Estos factores, teóricamente determinantes para el éxito empresarial, constituyen el marco sobre el cual el proyecto ha intervenido en la zona y, por consiguiente, sobre el cual se debe evaluar su impacto y efectividad en el período 2024-1.

Problema General

¿Cuál ha sido el impacto del proyecto de vinculación "Fortalece tu MiPyme" en los emprendimientos del sector Nuevo Tarqui durante el periodo 2024-1?

Problemas Específicos

- ¿Qué tan efectivas fueron las estrategias implementadas por los emprendedores como resultado del proyecto de vinculación "Fortalece tu MiPyme"?
- ¿Cuál es la percepción de los emprendedores sobre el acompañamiento técnico brindado por los estudiantes universitarios durante la ejecución del proyecto?
- ¿Qué desafíos enfrentaron los emprendedores para aplicar las herramientas TIC sugeridas en el marco del proyecto "Fortalece tu MiPyme"?

Objetivo General

Analizar el impacto del proyecto de vinculación "Fortalece tu MiPyme", llevado a cabo con los beneficiarios del sector Nuevo Tarqui 2024-1.

Objetivos Específicos

- Examinar la efectividad de las estrategias implementadas a raíz de la intervención mediante el proyecto de Vinculación "Fortalece tu MiPyme".
- Explorar la percepción de los emprendedores respecto al acompañamiento técnico brindado por los estudiantes mediante el proyecto de Vinculación "Fortalece tu MiPyme".
- Identificar los principales desafíos que enfrentaron los emprendedores para aplicar las TIC que se propusieron mediante el proyecto de vinculación "Fortalece tu MiPyme"

Proyecto de vinculación "Fortalece tu MiPyme"

El proyecto de vinculación con la sociedad "Fortalece tu MiPyme" es una iniciativa que busca impactar positivamente en las micro, pequeñas y medianas empresas. De acuerdo con Cedeño et al. (2022) este tipo de proyectos puede involucrar la aplicación de diagnósticos y herramientas para medir y fomentar prácticas beneficiosas en las empresas participantes, como la responsabilidad social empresarial. La colaboración entre la academia y el sector empresarial, como la evidenciada en el proyecto implementado por la Facultad de Ciencias Administrativas de la Universidad Laica Eloy Alfaro de Manabí, permite aplicar conocimientos teóricos a contextos reales, analizando el grado de adopción de diversas estrategias y herramientas que pueden impulsar el desarrollo y la competitividad de las Mipymes en su entorno local.

En este sentido, el impacto en los emprendimientos se refiere a los cambios y resultados observados en las unidades de negocio como consecuencia de la implementación de nuevas estrategias y herramientas, especialmente aquellas promovidas por proyectos de vinculación y la adopción de tecnologías. De acuerdo con Orozco y Haro (2025), la adopción de Tecnologías de la Información y Comunicación (TIC) puede generar una influencia positiva en la productividad y el crecimiento empresarial, manifestándose en beneficios como el incremento en ventas y la optimización de la gestión. Este impacto fundamenta la sostenibilidad y competitividad de los emprendimientos, especialmente aquellos en sectores menos digitalizados o en áreas con desafíos económicos y de infraestructura.

Citando a Bonifaz (2024), este tipo de proyectos debe orientarse a fortalecer la posición de las organizaciones en el mercado local y regional, implementando estrategias de marketing y ventas que respondan a los desafíos del entorno, como la competencia y la necesidad de innovación. La colaboración entre la academia y el sector empresarial permite aplicar conocimientos teóricos a contextos reales,

analizando el grado de adopción de diversas herramientas que pueden impulsar el desarrollo y la competitividad de las Mipymes en su entorno.

En este sentido, el impacto en los emprendimientos se refiere a los cambios y resultados observados en las unidades de negocio como consecuencia de la implementación de nuevas estrategias y herramientas. Según Cobeña-Mera y Ferrin-Morales (2025), la adopción de Tecnologías de la Información y Comunicación (TIC) puede generar una influencia positiva en la productividad y el crecimiento empresarial, manifestándose en beneficios como el incremento en la competitividad y la rentabilidad. Este impacto fundamenta la sostenibilidad de los emprendimientos, especialmente en un mercado globalizado que exige a las empresas mantenerse tecnológicamente actualizadas para ser efectivas en sus acciones comerciales.

Estrategia de Marketing Digital

De acuerdo con Loaiza et al. (2025) las estrategias de marketing digital son palancas fundamentales para el desarrollo integral de las empresas, transformando los modelos tradicionales de negocio hacia entornos más dinámicos, interactivos y competitivos. Estas no solo actúan como herramientas de promoción, sino que su impacto abarca desde la visibilidad inicial y la captación de clientes hasta la fidelización, la optimización de recursos y la toma de decisiones estratégicas. La correcta implementación de un conjunto de estas tácticas es importante para la competitividad y sostenibilidad de las organizaciones en la era digital, permitiendo una comunicación más directa, segmentada, medible y personalizada con los consumidores.

Para Mazacón et al. (2023), las estrategias de marketing digital son palancas fundamentales para el desarrollo integral de las empresas, transformando los modelos tradicionales de negocio hacia entornos más

dinámicos e interactivos. Estas no solo actúan como herramientas de promoción, sino que su impacto abarca desde la visibilidad inicial y la captación de clientes hasta la fidelización y la optimización de recursos. Según

De acuerdo con Solis y Vargas (2024), la efectividad de estas estrategias tiene una influencia directa en la satisfacción del cliente, un factor clave para el éxito y crecimiento de cualquier empresa. La correcta implementación de tácticas digitales es importante para la competitividad, permitiendo una comunicación más directa, segmentada y medible con los consumidores.

El posicionamiento en el mercado es un objetivo central de las estrategias de marketing. Para Bautista (2025), este se define como la acción de diseñar la oferta y la imagen de una empresa de tal modo que ocupen un lugar distintivo en la mente de los consumidores. No se refiere únicamente al producto, sino a lo que se logra con la actitud y los pensamientos de los posibles clientes; es decir, cómo se ubica el nombre del producto en su mente para diferenciarlo de la competencia. En este mismo sentido,

Según Cobeña-Mera y Ferrin-Morales (2025) sostienen que un correcto empleo del marketing digital genera ventajas competitivas como un mayor y mejor posicionamiento de mercado, lo que es fundamental para la captación y fidelización de clientes potenciales.

Capacitaciones en herramientas TIC

De acuerdo con Orozco y Haro (2025) la capacitación en competencias digitales es fundamental para superar barreras como la baja preparación en herramientas digitales, que limitan la modernización y competitividad de los emprendimientos. Estas capacitaciones buscan fortalecer la conectividad y fomentar la inclusión tecnológica, permitiendo a los empresarios mejorar la eficiencia operativa y optimizar procesos. Según López et al. (2025) refuerzan esta idea al señalar que la formación continua es esencial para que los docentes (y por extensión, los

emprendedores) puedan adaptarse a los rápidos avances tecnológicos y utilizar herramientas, incluso gratuitas y accesibles, de manera crítica, creativa y segura.

De acuerdo con Cusme-Esmeraldas y Rumbaut-Rangel (2025), la capacitación en competencias digitales es fundamental para superar barreras como la baja preparación en el manejo de estas herramientas, que a menudo limita la modernización y competitividad de los negocios. Estas capacitaciones buscan fortalecer la inclusión tecnológica, permitiendo a los empresarios mejorar la eficiencia operativa y optimizar procesos.

Para Rodríguez (2022) refuerza esta idea al señalar que es urgente profundizar en procesos formativos de alfabetización digital y desarrollo profesional edutecnológico, ya que esto garantiza que los usuarios no solo utilicen la tecnología, sino que también desarrollen competencias para construir conocimiento y resolver problemas de manera creativa y autónoma. La formación continua es, por tanto, esencial para adaptarse a los rápidos avances tecnológicos y utilizar las herramientas de manera crítica y segura.

Implementación en redes sociales

De acuerdo con Loaiza et al. (2025) la implementación en redes sociales implica el uso estratégico de plataformas como Facebook, Instagram y LinkedIn para construir una comunidad alrededor de la marca, generar interacción y aumentar el alcance de manera directa y personalizada. Estas herramientas permiten a las empresas no solo promocionar sus productos o servicios, sino también escuchar a sus audiencias, gestionar su reputación y fomentar la lealtad del cliente. La gestión estratégica de redes sociales es un componente vital del marketing digital que

contribuye a mejorar la experiencia del cliente y consolidar la presencia de la marca en el mercado actual.

Así mismo, la implementación en redes sociales implica el uso estratégico de plataformas como Facebook, Instagram y LinkedIn para construir una comunidad alrededor de la marca, generar interacción y aumentar el alcance de manera directa y personalizada. Estas herramientas permiten a las empresas no solo promocionar sus productos o servicios, sino también escuchar a sus audiencias, gestionar su reputación y fomentar la lealtad del cliente. La gestión estratégica de redes sociales es un componente vital del marketing digital que contribuye a mejorar la experiencia del cliente y consolidar la presencia de la marca en el mercado actual (Loaiza et al., 2025).

Según Mazacón et al. (2023), la implementación en redes sociales implica el uso estratégico de plataformas como Facebook o Instagram para construir una comunidad alrededor de la marca, generar interacción y aumentar el alcance de manera directa y personalizada. Estas herramientas permiten a las empresas no solo promocionar sus productos o servicios, sino también escuchar a sus audiencias, gestionar su reputación y fomentar la lealtad del cliente.

Según Bonifaz (2024), parte de una propuesta de marketing actualizada incluye la creación de un sitio web y la gestión de redes sociales, que se complementan con material promocional como tarjetas de presentación digitales para dinamizar la venta del producto. La gestión estratégica de redes sociales es, en consecuencia, un componente vital del marketing digital que contribuye a mejorar la experiencia del cliente y consolidar la presencia de la marca en el mercado actual.

Incremento de Ventas

De acuerdo con Orozco y Haro Ávalos (2025) el incremento en ventas es un beneficio tangible que los emprendimientos pueden experimentar mediante la adopción de TIC y la mejora de su eficiencia operativa y alcance comercial. Estudios han revelado que las empresas que

implementan estas tecnologías pueden experimentar un aumento significativo en sus ventas y utilidades, lo que subraya el impacto directo de la digitalización en el desempeño económico. Loaiza et al. (2025) también señalan que las estrategias de marketing digital, al mejorar la visibilidad y la captación de clientes, conducen a un aumento en las ventas, lo cual es un indicador clave del desarrollo empresarial.

El objetivo final de la implementación de estas estrategias es el incremento de las ventas. Según Bonifaz (2024), la implementación de un plan de marketing y ventas bien estructurado, que incluya desde la mejora de la imagen institucional hasta la capacitación del personal, es fundamental para que la organización pueda incrementar su volumen de ventas y alcanzar la competitividad. Por su parte,

Según Mazacón et al. (2023) afirman que el marketing digital es una herramienta de gran importancia en la gestión empresarial porque influye directamente en el incremento del nivel de ventas y en el desarrollo de ventajas competitivas. La capacidad de llegar a un público más amplio y de fidelizar a los clientes existentes se traduce directamente en un mejor rendimiento económico.

Aplicación de herramientas TIC

De acuerdo con Orozco y Haro (2025) la aplicación efectiva de herramientas TIC implica la adopción y uso estratégico de estas tecnologías para mejorar la eficiencia operativa, ampliar mercados y optimizar procesos dentro de los emprendimientos. Esto va más allá de la simple posesión de tecnología, requiriendo una integración que articule inversión, formación y políticas adecuadas para maximizar su impacto positivo en la productividad y el crecimiento empresarial. Robles

et al. (2025) indican que, aunque existe una tendencia al uso de estas tecnologías, dificultades en la formación y la carencia de recursos pueden limitar su utilización constante y variada, afectando su efectividad.

La aplicación efectiva de las TIC va más allá de su simple adopción; implica una integración estratégica para mejorar la eficiencia y optimizar procesos. Para Bajaña-Alvarado et al. (2025) señalan que la integración de herramientas digitales en los procesos de enseñanza y, por extensión, de capacitación, permite potenciar habilidades fundamentales como el pensamiento crítico, la creatividad y la autonomía. Sin embargo, esta integración enfrenta desafíos de infraestructura, recursos y la necesidad de una formación continua y robusta. Para

De acuerdo con Rodríguez (2022), la utilidad de las TIC es significativa porque favorece el desarrollo de competencias, pero urge que los usuarios sean formados para pasar de un uso instrumental a una gestión edutecnológica del conocimiento, donde la tecnología sea un medio para aprender y resolver problemas, y no un fin en sí mismo.

MATERIALES Y MÉTODOS

Se adoptó un enfoque mixto, combinando los enfoques cuantitativos y cualitativos para la presente investigación. Esta aproximación, como la describieron Hernández et al. (2010) permitió combinar estratégicamente las fortalezas de los métodos mixtos para lograr una comprensión y exploración más completa del fenómeno. El alcance del estudio fue descriptivo, buscando especificar las propiedades y características de la aplicación del proyecto y los cambios observados en los emprendimientos.

El diseño de la investigación fue no experimental de tipo transversal. No se manipularon deliberadamente las variables; en su lugar, se observaron y analizaron los efectos en su contexto natural. La delimitación precisa del lugar y los sujetos de estudio fue un paso

fundamental en el protocolo de investigación, como lo señaló Baena (2017), y para este caso correspondió al sector comercial del Nuevo Tarqui en la ciudad de Manta, un área con una notable concentración de micro y pequeños empresarios que constituyeron la población de la intervención universitaria durante el período 2024-1.

Se optó por el muestreo censal al ser una población reducida. De acuerdo con Pérez. (2024), la muestra censal es un concepto que implica el estudio de toda la población objetivo en lugar de seleccionar una muestra representativa de la misma. Para la selección de la muestra del presente estudio se seleccionaron los 12 emprendimientos que eran la totalidad de los mismos.

Para la recolección de datos se emplearon diversas técnicas e instrumentos, seleccionados por su pertinencia para medir las variables de estudio. Conforme a los planteamientos de Ramos (2015) sobre la coherencia metodológica que debe existir dentro de un paradigma de investigación, se utilizaron herramientas que capturaron tanto datos objetivos como subjetivos. Para la fase cuantitativa, se aplicó una encuesta estructurada con una escala de medición de actitudes tipo Likert. Adicionalmente para la fase cualitativa, se recurrió a la aplicación de entrevistas abiertas y al análisis documental de los informes del proyecto.

El procesamiento y análisis de los datos se realizó de manera diferenciada para luego integrar los hallazgos. Los datos cuantitativos de las encuestas fueron analizados mediante estadística descriptiva (frecuencias, medias) utilizando IBM SPSS Statistics. Los resultados de la entrevista fueron analizados e interpretados resaltando la experiencia de los sujetos de estudio con la experiencia en sus emprendimientos.

Este proceso de análisis y posterior triangulación de datos, donde se corroboraron y complementaron los hallazgos cuantitativos y cualitativos, fue esencial para la validez del estudio, como lo fundamentaron Hernández et al. (2010) permitiendo así formular conclusiones robustas sobre el impacto del proyecto.

Problema General

¿Cuál ha sido el impacto del proyecto de vinculación "Fortalece tu MiPyme" en los emprendimientos del sector Nuevo Tarqui durante el periodo 2024-1?

Problemas Específicos

- ¿Qué tan efectivas fueron las estrategias implementadas por los emprendedores como resultado del proyecto de vinculación "Fortalece tu MiPyme"?
- ¿Cuál es la percepción de los emprendedores sobre el acompañamiento técnico brindado por los estudiantes universitarios durante la ejecución del proyecto?
- ¿Qué desafíos enfrentaron los emprendedores para aplicar las herramientas TIC sugeridas en el marco del proyecto "Fortalece tu MiPyme"?

Objetivo General

Analizar el impacto del proyecto de vinculación "Fortalece tu MiPyme", llevado a cabo con los beneficiarios del sector Nuevo Tarqui 2024-1.

Objetivos Específicos

- Examinar la efectividad de las estrategias implementadas a raíz de la intervención mediante el proyecto de Vinculación "Fortalece tu Mipyme".
- Explorar la percepción de los emprendedores respecto al acompañamiento técnico brindado por los estudiantes mediante el proyecto de Vinculación "Fortalece tu MiPyme".
- Identificar los principales desafíos que enfrentaron los emprendedores para aplicar las TIC que se propusieron mediante el proyecto de vinculación "Fortalece tu MiPyme"

RESULTADOS Y DISCUSIÓN:

Continuidad y Desafíos en la Implementación

En primera instancia, se evaluó la continuidad en la aplicación de las estrategias y herramientas por parte de los emprendedores tras la finalización del proyecto.

Tabla 1.

Continuación en la Aplicación de Estrategias y Herramientas

PREGUNTA 1	FRECUENCIA	PORCENTAJE
¿Usted continúo aplicando las estrategias y herramientas proporcionadas mediante el proyecto de vinculación "Fortalece tu MiPyme"?		
Sí	3	25%
No	9	75%
TOTAL	12	100%

Fuente: Realizado por Investigador

Los resultados indican que una abrumadora mayoría del 75% de los emprendedores encuestados no continuó aplicando las estrategias y herramientas proporcionadas por el proyecto. Solo un 25% de los participantes persistió en el uso de los conocimientos adquiridos, lo que sugiere la existencia de barreras significativas que limitaron la sostenibilidad de la intervención.

A los 9 emprendedores que indicaron no haber continuado con la aplicación, se les preguntó sobre las razones de esta decisión.

Tabla 2.

Razones para la No Continuidad en la Aplicación de Estrategias

PREGUNTA 2	FRECUENCIA	PORCENTAJE
¿Por qué no continuó aplicando las estrategias y herramientas proporcionadas?		
Inseguridad o extorsión	7	77.8%
Dificultad para comprender o aplicar las herramientas	2	22.2%
TOTAL	9	100%

Fuente: Realizado por Investigador

Dentro del grupo que no continuó, el 77.8% atribuyó su decisión a factores del entorno, específicamente a la inseguridad o la extorsión. Este hallazgo revela que un problema externo y de orden público fue el principal obstáculo para la implementación de las mejoras empresariales. Por otro lado, un 22.2% señaló como motivo la dificultad para comprender o aplicar las herramientas, lo que apunta a posibles brechas en la capacitación o en la complejidad de las tecnologías propuestas.

Análisis del Impacto en Emprendedores que Continuaron la Aplicación (n=3)

Las siguientes tablas detallan las percepciones del 25% de los emprendedores (3 participantes) que sí continuaron aplicando las estrategias del proyecto.

Efectividad y Capacitación

Tabla 3.

Efectividad de las Estrategias Digitales

PREGUNTA 3	FRECUENCIA	PORCENTAJE
¿Considera que las estrategias digitales que usted aplicó han sido efectivas para su emprendimiento?		
Totalmente de acuerdo	1	33.3%
De acuerdo	2	66.7%
TOTAL	3	100%

Fuente: Realizado por Investigador

El 100% de los emprendedores que continuaron con las estrategias percibieron que estas fueron efectivas, con un 66.7% estando "de acuerdo" y un 33.3% "totalmente de acuerdo". Esto indica que para el grupo que logró superar las barreras de implementación, el proyecto cumplió con su objetivo de aportar herramientas valiosas.

Tabla 4.

Frecuencia de Actualización de Contenidos Digitales

PREGUNTA 4	FRECUENCIA	PORCENTAJE
¿Considera usted que después de la capacitación, actualiza con mayor frecuencia		

el contenido en las plataformas digitales?		
Totalmente de acuerdo	1	33.3%
De acuerdo	2	66.7%
TOTAL	3	100%

Fuente: Realizado por Investigador

Todos los encuestados que persistieron con las herramientas digitales confirmaron actualizar sus contenidos con mayor frecuencia, distribuyéndose entre "de acuerdo" (66.7%) y "totalmente de acuerdo" (33.3%). Esto sugiere un cambio de comportamiento positivo y duradero en la gestión digital de sus negocios.

Tabla 5.

Cumplimiento de Expectativas de la Capacitación en TIC

PREGUNTA 5	FRECUENCIA	PORCENTAJE
¿Considera usted que los programas de capacitación sobre herramientas TIC cumplieron sus expectativas?		
Totalmente de acuerdo	1	33.3%
De acuerdo	1	33.3%
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	1	33.3%
TOTAL	3	100%

Fuente: Realizado por Investigador

La percepción sobre el cumplimiento de expectativas de la capacitación en TIC fue mixta. Mientras dos tercios de los participantes estuvieron satisfechos ("totalmente de acuerdo" y "de acuerdo"), un 33.3% se mantuvo neutral. Esta neutralidad podría indicar que, para algunos, la

capacitación pudo ser mejorada o no se ajustó completamente a sus necesidades específicas.

Tabla 6.

Nivel de Comprensión de Herramientas TIC

PREGUNTA 6	FRECUENCIA	PORCENTAJE
¿Considera usted que actualmente posee un buen nivel de comprensión de las herramientas TIC presentadas?		
Totalmente de acuerdo	1	33.3%
De acuerdo	1	33.3%
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	1	33.3%
TOTAL	3	100%

Fuente: Realizado por Investigador

De manera similar a la pregunta anterior, el nivel de comprensión de las herramientas TIC post-capacitación muestra una distribución equitativa. Un 66.7% reportó un buen nivel de comprensión, pero la respuesta neutral del 33.3% restante sugiere que la asimilación del conocimiento no fue completa para todos los participantes.

Implementación en Redes Sociales e Impacto en el Negocio

Tabla 7.

Uso de Redes Sociales Activas

PREGUNTA 7	FRECUENCIA	PORCENTAJE
¿Considera usted que su emprendimiento cuenta con redes sociales activas y utilizadas para la publicidad?		
Totalmente de acuerdo	1	33.3%
De acuerdo	1	33.3%
En desacuerdo	1	33.3%
TOTAL	3	100%

Fuente: Realizado por Investigador

La percepción sobre el uso activo de redes sociales mostró una notable división. Mientras dos tercios confirmaron su uso, un tercio de los encuestados se mostró "en desacuerdo", indicando que, a pesar de la capacitación, no logró implementar o mantener una presencia activa en estas plataformas, lo que podría limitar el alcance de su marketing digital.

Tabla 8.

Aumento de Seguidores e Interacciones

PREGUNTA 8	FRECUENCIA	PORCENTAJE
¿Considera usted que ha notado un aumento en el número de seguidores e interacciones en las redes sociales?		
Totalmente de acuerdo	1	33.3%
De acuerdo	1	33.3%
En desacuerdo	1	33.3%

TOTAL	3	100%
--------------	----------	-------------

Fuente: Realizado por Investigador

Coincidiendo con el resultado anterior, la percepción sobre el aumento de seguidores e interacciones está dividida. Un 66.7% de los que continuaron aplicando las estrategias notaron un impacto positivo, pero el 33.3% que se manifestó "en desacuerdo" no percibió mejoras en este indicador clave del marketing digital.

Tabla 9.

Mejora en Ventas

PREGUNTA 9	FRECUENCIA	PORCENTAJE
¿Considera usted que las ventas de su emprendimiento han mejorado tras la aplicación de las estrategias del proyecto?		
Totalmente de acuerdo	1	33.3%
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	2	66.7%
TOTAL	3	100%

Fuente: Realizado por Investigador

El impacto en las ventas es uno de los resultados más débiles. Solo un participante (33.3%) estuvo "totalmente de acuerdo" con una mejora en las ventas. La mayoría (66.7%) se mantuvo neutral, lo que sugiere que la aplicación de estrategias digitales no se tradujo directamente en un incremento de ventas perceptible para ellos.

Tabla 10.

Aumento de Clientes

PREGUNTA 10	FRECUENCIA	PORCENTAJE
¿Considera usted que la cantidad de clientes de su emprendimiento ha aumentado como resultado de las acciones del proyecto?		
Totalmente de acuerdo	1	33.3%
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	2	66.7%
TOTAL	3	100%

Fuente: Realizado por Investigador

De forma paralela a las ventas, solo un 33.3% de los encuestados que continuaron percibió un aumento de clientes. Los dos tercios restantes se mostraron neutrales, indicando que la captación de nuevos clientes no fue un resultado generalizado o evidente derivado de la participación en el proyecto.

Percepción General y Factores del Entorno

Tabla 11.

Dificultades del Entorno (Inseguridad/Extorsión)

PREGUNTA 11	FRECUENCIA	PORCENTAJE
¿Considera usted que su emprendimiento ha enfrentado dificultades del entorno (inseguridad o extorsión) que han		

limitado la implementación?		
Totalmente de acuerdo	3	100%
TOTAL	3	100%

Fuente: Realizado por Investigador

De manera contundente, el 100% de los emprendedores que continuaron aplicando las estrategias estuvieron "totalmente de acuerdo" en que han enfrentado dificultades relacionadas con el entorno, como la inseguridad o la extorsión. Este hallazgo es importante, ya que demuestra que incluso el grupo más comprometido y exitoso se vio afectado por este factor externo, lo que pudo haber mermado el impacto potencial del proyecto.

Discusión

Pregunta 1: Continuación en la aplicación de estrategias y herramientas

El hallazgo de que el 75% de los emprendedores no continuó aplicando las estrategias es un indicador preocupante sobre la sostenibilidad del proyecto. La base teórica del programa "Fortalece tu MiPyme" se fundamenta en la mejora de la competitividad a través de la optimización de factores internos de los negocios. La alta tasa de abandono sugiere que, a pesar de la intervención, no se logró una adopción duradera de las prácticas enseñadas, lo que limita severamente el impacto a largo plazo y contradice el objetivo fundamental del proyecto de generar un fortalecimiento empresarial sostenible.

Pregunta 2: Razones para la no continuidad en la aplicación

El principal motivo de abandono, la "inseguridad o extorsión" (77.8%), revela que un factor externo hostil puede anular los beneficios de una intervención enfocada en factores internos. Esto es importante, pues aunque la teoría se centre en la optimización interna, el éxito práctico está condicionado por el contexto. Por otro lado, la "dificultad para comprender o aplicar las herramientas" (22.2%) refleja una barrera interna que sí es competencia del proyecto. Este hallazgo es consistente con Orozco y Haro (2025), quienes afirman que la capacitación es "fundamental para superar barreras como la baja preparación en herramientas digitales".

Pregunta 3: Efectividad de las estrategias digitales aplicadas

Dentro del grupo que sí continuó, el 100% percibió las estrategias digitales como efectivas. Este resultado, aunque minoritario, se alinea con el planteamiento de Loaiza et al. (2025), quienes definen las estrategias de marketing digital como "palancas fundamentales para el desarrollo integral de las empresas". Para este pequeño grupo, el proyecto logró transmitir herramientas que fueron valoradas y consideradas útiles, demostrando que las estrategias, cuando se logran implementar, cumplen con el objetivo teórico de fortalecer el negocio.

Pregunta 4: Frecuencia de actualización de contenidos digitales

El 100% de los emprendedores que persistieron confirmaron que actualizan sus contenidos con mayor frecuencia. Este es un indicador de un cambio de comportamiento positivo, lo que sugiere una correcta asimilación de las prácticas de gestión digital. Este hábito es un componente esencial del marketing digital moderno que, según Cobeña-Mera y Ferrin-Morales (2025), genera ventajas competitivas y un mejor posicionamiento de mercado. La adopción de esta práctica es una señal de que la capacitación fue efectiva en modificar rutinas operativas.

Pregunta 5: Cumplimiento de expectativas de la capacitación en TIC

Las percepciones sobre la capacitación fueron mixtas, pues un tercio de los participantes que continuaron se mantuvo neutral. La satisfacción de los otros dos tercios respalda la importancia de la formación. Sin embargo, la neutralidad del participante restante puede indicar que el contenido no se ajustó a sus necesidades, lo que se conecta con la idea de López et al. (2025), quienes señalan que la formación debe ser continua para permitir la adaptación a los avances tecnológicos. Esto sugiere que una única intervención puede ser insuficiente para consolidar todas las competencias.

Pregunta 6: Nivel de comprensión de herramientas TIC

De manera similar a la pregunta anterior, el nivel de comprensión de las TIC mostró una distribución equitativa, con un 33.3% manifestando una postura neutral. Esto sugiere que la asimilación del conocimiento no fue completa para todos, lo que refuerza la urgencia de profundizar en procesos formativos de alfabetización digital, como lo destaca Rodríguez (2022). El objetivo no es solo usar la tecnología, sino desarrollar competencias para resolver problemas, algo que no se logró del todo para este participante.

Pregunta 7: Uso de redes sociales activas

El impacto en la gestión de redes sociales fue dividido: dos tercios confirmaron un uso activo, pero un tercio se mostró en desacuerdo. El éxito de los dos primeros se alinea con Bonifaz (2024), quien incluye la gestión de redes sociales como parte de una propuesta de marketing actualizada para dinamizar las ventas. Sin embargo, el desacuerdo del tercer participante evidencia que la capacitación no se traduce automáticamente en una implementación exitosa, posiblemente por falta de tiempo, recursos o una comprensión insuficiente para una gestión constante.

Pregunta 8: Aumento de seguidores e interacciones

La percepción sobre el aumento de seguidores e interacciones estuvo igualmente dividida. Este resultado respalda directamente la teoría de Loaiza et al. (2025), quienes afirman que las redes sociales permiten "construir una comunidad alrededor de la marca" y "aumentar el alcance". La evidencia es clara: los dos emprendedores que mantuvieron una presencia activa (pregunta 7) vieron un aumento en las interacciones, mientras que el que no lo hizo, no percibió mejoras.

Pregunta 9: Mejora en ventas

El impacto en las ventas fue uno de los más débiles, con dos tercios de los encuestados en una posición neutral. Este resultado contrasta fuertemente con la base teórica del estudio, donde Mazacón et al. (2023), afirman que el marketing digital "influye directamente en el incremento del nivel de ventas". La desconexión entre la aplicación de la estrategia y el resultado económico es el punto más crítico del impacto del proyecto, mostrando que la visibilidad digital no se tradujo en un beneficio tangible para la mayoría.

Pregunta 10: Aumento de clientes

Paralelamente a las ventas, dos tercios de los encuestados se mostraron neutrales respecto a un aumento de clientes. Este hallazgo refuerza la debilidad del impacto económico. Según Solis y Vargas (2024), la efectividad de las estrategias tiene una influencia directa en la satisfacción y, por ende, en el crecimiento de clientes. La ausencia de un aumento percibido en la clientela indica que las acciones implementadas no fueron suficientes para alcanzar este objetivo clave para la sostenibilidad empresarial.

Pregunta 11: Dificultades del entorno (inseguridad/extorsión)

El 100% de los emprendedores que continuaron, es decir, el grupo más resiliente, afirmó haber enfrentado dificultades por la inseguridad. Este hallazgo es la clave que explica los débiles resultados económicos anteriores. Bonifaz (2024) señala que las estrategias deben responder a

los "desafíos del entorno". En este caso, el entorno es tan adverso que parece anular los beneficios teóricos de la digitalización. La inseguridad limita las operaciones comerciales y disuade a la clientela, impidiendo que la mejora en la gestión interna se materialice en crecimiento.

Resultados de la entrevista

Tabla 12.

Entrevista a los emprendedores

Pregunta	Lencería Johana	Briana Ropa Americana	Belleza Gina
¿Continúo aplicando las estrategias y herramientas proporcionadas mediante el proyecto de vinculación "Fortalece tu MiPyme"?	Sí.	Sí, continúo aplicando herramientas como WhatsApp Business.	Sí.
¿Podría describir cómo el proyecto "Fortalece tu MiPyme" influyó en las estrategias de marketing digital que ahora aplica en su negocio?	El proyecto me brindó ideas muy útiles sobre cómo manejar redes sociales y mejorar la imagen de mi negocio. Aunque no he aplicado todas las estrategias propuestas, sí mantengo el uso de WhatsApp Business como	Gracias al proyecto, entendí mejor cómo utilizar las redes sociales para promover mis productos. El crear contenido hace que las personas se interesen por los productos mejorando mi presencia en línea.	El proyecto propuesto por las estudiantes me dio buenas ideas y una mejor percepción de como las redes sociales son herramientas muy útiles para manejar el marketing digital de mi negocio.

canal de atención al cliente.

¿Qué cambios específicos notó en la visibilidad de su emprendimiento después de implementar las estrategias de marketing digital sugeridas?	No he notado cambios muy grandes, porque no he usado todas las estrategias. Sin embargo, tener WhatsApp Business sí me permite una comunicación más directa con los clientes que ya tengo.	Mis antiguos clientes al subir vídeos e historias en el mismo WhatsApp preguntan por los productos, vuelven a comprar, incluso recomiendan a más personas y con WhatsApp Business se hace más fácil compartir información sobre productos y demás.	Al usar redes sociales como Instagram y Facebook, he tenido un nivel de visibilidad más alto y varias personas han conocido el negocio gracias a estas herramientas, se puede decir que me ayudo a atraer nuevos clientes.
¿Cómo ha impactado el uso de redes sociales en la interacción con sus clientes y en la construcción de su comunidad de marca?	En mi caso, no he usado mucho las redes sociales. No me siento muy cómoda manejándolas, así que no he visto mucho impacto en esa área.	Ahora tengo más interacción con mis clientes. Me comentan, preguntan sobre mis publicaciones, lo cual ha ayudado a crear una comunidad más cercana con mis clientas.	El mayor impacto que tuvo fue lograr que varias personas conocieran mi negocio y las actividades y servicios que brindo.
¿Qué tan relevantes considera las capacitaciones en herramientas TIC para el día a día de su emprendimiento?	Son útiles, pero en mi caso no siempre tengo tiempo o facilidad para aplicarlas, ya que algunas herramientas me parecieron un poco complicadas.	Las considero fundamentales, ya que hoy en día todo está digitalizado y saber usar estas herramientas me permite organizar mejor mi negocio y mejorar la presentación de mis productos.	Considero que son muy relevantes este tipo de capacitaciones ya que como vemos día a día el mundo está cada vez más digitalizado, así que debemos estar actualizados en las últimas herramientas que ayudan a la visibilidad y organización de

			nuestros emprendimientos.
¿Hubo alguna herramienta TIC específica que le resultó particularmente útil de implementar? ¿Por qué?	WhatsApp Business fue la herramienta más útil, porque es fácil de usar y me permite mantener comunicación rápida con mis clientes.	WhatsApp Business fue la herramienta más útil ya que me permitió organizar mis productos en un catálogo, programar mensajes automáticos y etiquetar a mis clientes según su interés, lo que me ayuda a personalizar mejor la atención.	Si, las redes de Instagram y Facebook me parecieron una implementación muy útil porque así pude hacerme más conocida.
¿De qué manera el acompañamiento técnico brindado por los estudiantes universitarios facilitó la aplicación de nuevas prácticas o la resolución de problemas en su negocio?	Los estudiantes me ayudaron bastante, fueron amables. Pero yo no avancé mucho más allá del uso del WhatsApp, porque me cuesta aplicar lo demás.	Los estudiantes me ayudaron a configurar y sacarle provecho a WhatsApp Business, me enseñaron cómo usar sus funciones para responder más rápido, hacer seguimiento y dar una mejor imagen de mi tienda.	Las estudiantes que trabajaron conmigo fueron muy pacientes en explicarme como la aplicación de estas herramientas me ayudaría como principal estrategia de marketing, me explicaron que podría crear publicaciones como fotos, sorteos, videos cortos, entre otros para atraer nuevos clientes.
¿Cómo percibe la efectividad de las estrategias implementadas a	Ha habido mejoras pequeñas, sobre todo en la forma	Las estrategias me funcionaron muy bien, ahora tengo una mejor	Yo creo que si fue muy efectiva la estrategia y cumplió el objetivo

raíz de la intervención del proyecto en la mejora general de su gestión empresarial?	de atender al cliente, pero siento que podría haber aprovechado más si tuviera más tiempo o conocimientos.	organización y mi atención al cliente es más fluida, lo que ha hecho que mis clientas confíen más en mí y recomienden mi tienda.	propuesto que era atraer nuevos clientes.
¿Ha notado un incremento en sus ventas o en la captación de nuevos clientes que pueda atribuir directamente a las acciones del proyecto "Fortalece tu MiPyme"?	No mucho, porque la clientela sigue siendo más o menos la misma, aunque ahora la atención por WhatsApp es más ordenada.	Sí, he tenido más pedidos y mensajes por WhatsApp, si bien es cierto no son ventas exponenciales, pero sí ha existido un incremento en este aspecto, de hecho, varios de esos contactos llegaron gracias a las recomendaciones y a que ahora uso mejor los recursos aprendidos en el proyecto.	Si, ha habido un incremento, probablemente no a un nivel altísimo, pero si ha crecido.
¿Cuáles fueron los principales desafíos que enfrentó al intentar aplicar las herramientas TIC propuestas por el proyecto?	Me cuesta manejar la tecnología y no siempre tengo el tiempo para dedicarme a aprender cosas nuevas. También me da un poco de miedo equivocarme en redes sociales.	El mayor reto fue aprender a usar bien todas las funciones de WhatsApp Business, porque al principio me confundía con las etiquetas o los catálogos, pero con práctica lo logré mejorar.	Yo creo que el principal desafío es crear las publicaciones y que se vean atractivas y llamativas para atraer a la clientela.
¿Cómo cree que la adopción de tecnologías de la información y comunicación ha impactado la	Hasta ahora, el impacto ha sido moderado, o sea, lo poco que uso (como WhatsApp) me	El impacto ha sido bueno ya que ahora puedo atender más clientas al mismo tiempo, responder más rápido y	El impacto ha sido positivo, ya que, si he incrementado mi clientela, haciendo

productividad y el crecimiento de su emprendimiento?	ayuda, pero no creo que haya cambiado mucho el crecimiento del negocio.	mantenerme en contacto con ellas de manera constante, lo que ha fortalecido mi negocio.	que nuevos clientes lleguen.
¿Qué mejoras sugeriría para futuras intervenciones de proyectos de vinculación con MiPymes, basándose en su experiencia con "Fortalece tu MiPyme"?	Considero que el proyecto fue muy bien ejecutado, pero tal vez en futuras intervenciones se podría contemplar algún tipo de seguimiento o refuerzo para quienes necesitamos más tiempo o apoyo para adaptarnos y motivarnos por inseguridades para involucrarnos más activamente al mundo digital.	Tal vez incluir más sesiones prácticas y de seguimiento posterior, ya que después del acompañamiento inicial es útil tener una revisión para seguir mejorando.	Sugiero que los docentes estén más al pendiente del trabajo de los alumnos, no porque hayan hecho algo mal, sino para que sean una mejor guía y los apoyen con los conocimientos y experiencia que ellos ya tienen.
Considerando la situación actual de su sector en Nuevo Tarqui, ¿Enfrentó su emprendimiento dificultades relacionadas con el entorno (ej. inseguridad, extorsión) que afectaron la	Sí, la inseguridad ha sido un obstáculo. A veces prefiero no hacer mucha promoción o movimiento por miedo, y eso me limita al momento de	Afortunadamente no he enfrentado situaciones graves, pero sí existe una preocupación constante por la seguridad. Algunos compañeros emprendedores han sido víctimas de extorsiones y es un	La mayor dificultad es la inseguridad que enfrenta Manta y las extorsiones. Por eso ubico solo lo necesario en redes sociales, no demasiados datos, porque luego se presentaría una situación

implementación de las estrategias del proyecto "Fortalece tu MiPyme"?	aplicar nuevas estrategias.	miedo constante que se tiene.	desfavorable para mí.
--	-----------------------------	-------------------------------	-----------------------

Fuente: Realizado por Investigador

Discusión de la entrevista

Dimensión 1: Sostenibilidad y Adopción

1. ¿Continúo aplicando las estrategias y herramientas proporcionadas mediante el proyecto de vinculación "Fortalece tu MiPyme"?

Las tres emprendedoras entrevistadas confirmaron que continúan aplicando al menos algunas de las estrategias del proyecto, lo que indica que la intervención tuvo un impacto inicial sostenido. Sin embargo, se destaca un patrón claro: la herramienta con mayor arraigo y uso constante es WhatsApp Business. Este hallazgo cualitativo es clave, ya que, si bien demuestra que se logró una adopción parcial, también sugiere que las herramientas percibidas como más complejas o que requieren más tiempo fueron abandonadas. La preferencia por WhatsApp Business evidencia una inclinación hacia tecnologías que ofrecen comunicación directa e inmediata con el cliente, con una curva de aprendizaje más asequible. Este resultado matiza la alta tasa de abandono general (75%) reportada en la encuesta, mostrando que dentro del grupo que sí persistió, la adopción fue selectiva.

Dimensión 2: Efectividad de la Capacitación

2. ¿Qué tan relevantes considera las capacitaciones en herramientas TIC para el día a día de su emprendimiento?

Hubo un consenso sobre la alta relevancia de las capacitaciones. Una emprendedora las consideró "fundamentales, ya que hoy en día todo está digitalizado", lo que demuestra que se logró transmitir la importancia de la alfabetización digital. No obstante, una beneficiaria admitió que le fue difícil aplicar todo por falta de tiempo y por la complejidad de algunas herramientas. Esto concuerda con Orozco y Haro (2025), quienes señalan que la capacitación es crucial para superar barreras como la baja preparación digital.

3. ¿Hubo alguna herramienta TIC específica que le resultó particularmente útil de implementar? ¿Por qué?

De forma unánime, WhatsApp Business fue señalada como la herramienta más útil por su facilidad de uso y sus funciones prácticas como catálogos, respuestas automáticas y etiquetas. Una emprendedora destacó que le permite "mantener comunicación rápida", mientras que otra valoró la capacidad de "personalizar mejor la atención". La utilidad percibida de esta herramienta refuerza la idea de que los emprendedores valoran soluciones tecnológicas que resuelven problemas concretos de comunicación y organización de manera sencilla.

4. ¿De qué manera el acompañamiento técnico brindado por los estudiantes universitarios facilitó la aplicación de nuevas prácticas o la resolución de problemas en su negocio?

La percepción sobre el acompañamiento de los estudiantes fue muy positiva. Las beneficiarias destacaron su paciencia y amabilidad. Una de ellas mencionó que le "enseñaron cómo usar sus funciones para responder más rápido, hacer seguimiento y dar una mejor imagen de

mi tienda". El rol de los estudiantes como facilitadores fue fundamental, especialmente para superar la barrera técnica inicial.

Dimensión 3: Aplicación de Estrategias Digitales

5. ¿Podría describir cómo el proyecto "Fortalece tu MiPyme" influyó en las estrategias de marketing digital que ahora aplica en su negocio?

El proyecto logró un cambio de percepción sobre la importancia del marketing digital. Frases como "entendí mejor cómo utilizar las redes sociales" y "me dio una mejor percepción de como las redes sociales son herramientas muy útiles" indican que la capacitación fue efectiva en su objetivo conceptual. Este cambio de mentalidad se alinea con Loaiza et al. (2025), quienes definen estas estrategias como "palancas fundamentales para el desarrollo integral de las empresas".

6. ¿Qué cambios específicos notó en la visibilidad de su emprendimiento después de implementar las estrategias de marketing digital sugeridas?

Los resultados sobre la visibilidad fueron directamente proporcionales al nivel de aplicación. Dos beneficiarias notaron un claro aumento en la visibilidad y la interacción, logrando reactivar clientes antiguos y captar nuevos. Sin embargo, la emprendedora que menos estrategias aplicó no notó "cambios muy grandes". Esto demuestra que la simple capacitación no es suficiente; el impacto depende de una implementación activa y constante.

7. ¿Cómo ha impactado el uso de redes sociales en la interacción con sus clientes y en la construcción de su comunidad de marca?

Para quienes las usaron, las redes sociales mejoraron la cercanía y la interacción con los clientes. No obstante, una de las emprendedoras

expresó no sentirse cómoda con su manejo, lo que limitó el impacto. Este testimonio es crucial, pues revela que los desafíos no son solo técnicos, sino también personales, relacionados con la confianza para exponerse en el ámbito digital.

8. ¿Cómo percibe la efectividad de las estrategias implementadas a raíz de la intervención del proyecto en la mejora general de su gestión empresarial?

La percepción general fue positiva, especialmente en la mejora de la organización y la fluidez en la atención al cliente. Sin embargo, se reconoció que la efectividad dependía del nivel de dedicación personal, como lo expresó una beneficiaria: "siento que podría haber aprovechado más si tuviera más tiempo o conocimientos". Esto indica que, si bien las estrategias son teóricamente efectivas, su resultado práctico está condicionado por factores internos del emprendedor.

Dimensión 4: Impacto en el Desempeño del Negocio

9. ¿Ha notado un incremento en sus ventas o en la captación de nuevos clientes que pueda atribuir directamente a las acciones del proyecto "Fortalece tu MiPyme"?

Los resultados en esta área son los más débiles, reflejando fielmente los datos de la encuesta. Dos entrevistadas notaron un incremento, aunque lo calificaron como "no a un nivel altísimo" o "no ventas exponenciales". La tercera no notó un aumento significativo de la clientela. Este hallazgo contrasta con la teoría de Mazacón et al. (2023), quienes afirman que el marketing digital "influye directamente en el incremento del nivel de ventas". La desconexión entre la

aplicación de estrategias y un resultado económico contundente es el punto más crítico del impacto del proyecto.

10. ¿Cómo cree que la adopción de tecnologías de la información y comunicación ha impactado la productividad y el crecimiento de su emprendimiento?

La percepción del impacto fue moderada. Las herramientas mejoraron la eficiencia en la atención al cliente, pero no siempre se tradujeron en un crecimiento notorio del negocio. La frase "lo poco que uso me ayuda, pero no creo que haya cambiado mucho el crecimiento del negocio" resume perfectamente la situación: las TIC son vistas como una ayuda operativa, pero no como un motor de crecimiento económico transformador, lo cual puede estar severamente influenciado por los factores del entorno.

Dimensión 5: Desafíos y Factores del Entorno

11. ¿Cuáles fueron los principales desafíos que enfrentó al intentar aplicar las herramientas TIC propuestas por el proyecto?

Los desafíos internos se centraron en la dificultad para manejar la tecnología, la falta de tiempo para aprender y el "miedo a equivocarse en redes sociales". Estos obstáculos son consistentes con la literatura que destaca la necesidad de procesos formativos profundos para lograr una verdadera alfabetización digital, como lo señala Rodríguez (2022).

12. ¿Qué mejoras sugeriría para futuras intervenciones de proyectos de vinculación con MiPymes, basándose en su experiencia con "Fortalece tu MiPyme"?

Las sugerencias fueron consistentes y constructivas: implementar seguimiento y refuerzo post-capacitación, asegurar una mayor supervisión de los docentes para guiar a los estudiantes, y ofrecer un

apoyo más personalizado para quienes tienen menos experiencia digital. Estas recomendaciones abordan directamente las debilidades detectadas, como la alta tasa de abandono y la asimilación incompleta de conocimientos.

13. Considerando la situación actual de su sector en Nuevo Tarqui, ¿Enfrentó su emprendimiento dificultades relacionadas con el entorno (ej. inseguridad, extorsión) que afectaron la implementación de las estrategias del proyecto "Fortalece tu MiPyme"?

La inseguridad fue mencionada por todas las entrevistadas como un factor limitante clave. El miedo a la exposición en redes sociales y a la promoción activa del negocio por temor a la delincuencia es un hallazgo contundente. Esto confirma de manera cualitativa lo que los datos cuantitativos mostraron: la inseguridad fue la principal razón de abandono (77.8%). Este factor externo anula en gran medida los beneficios de cualquier mejora interna. Tal como afirma Bonifaz (2024), las estrategias deben responder a los "desafíos del entorno", y en este caso, el entorno hostil parece ser el obstáculo más grande para el éxito y la sostenibilidad de las mejoras propuestas por el proyecto.

CONCLUSIONES

Sostenibilidad y Adopción

La gran mayoría de los emprendedores encuestados (75%) no lograron mantener la aplicación de las estrategias y herramientas proporcionadas por el proyecto "Fortalece tu MiPyme" una vez finalizada la intervención. Este hallazgo es un indicativo alarmante sobre la sostenibilidad a largo plazo de los conocimientos transferidos, sugiriendo que, a pesar de los

esfuerzos de capacitación, la adopción de prácticas empresariales modernas no se consolidó de manera generalizada. Esto limita significativamente el impacto duradero del proyecto y pone en tela de juicio la capacidad de los emprendimientos para sostener su fortalecimiento sin un apoyo continuo.

Efectividad de la Capacitación

Para el reducido grupo de emprendedores que sí continuaron aplicando las estrategias (25% del total), la percepción de la efectividad de las herramientas digitales fue del 100%, considerándolas valiosas y útiles para sus negocios. No obstante, la satisfacción con la capacitación en TIC fue mixta, con un tercio de este grupo manifestando una postura neutral en cuanto al cumplimiento de sus expectativas y su nivel de comprensión de las herramientas. Esto sugiere que, aunque el proyecto aportó conocimientos valiosos, la profundidad o adaptabilidad de la formación pudo no haber sido suficiente para todos, generando brechas en la asimilación completa de las competencias digitales necesarias.

Aplicación de Estrategias Digitales

La implementación activa de estrategias digitales, como la actualización frecuente de contenidos en plataformas digitales, fue consistentemente reportada por el 100% de los emprendedores que persistieron con el proyecto, lo que demuestra un cambio positivo en sus rutinas de gestión digital. Sin embargo, la percepción sobre el uso activo de redes sociales para publicidad y el aumento de seguidores e interacciones mostró una división notable, con un tercio de este grupo en desacuerdo con la implementación o mejora en estos aspectos. Esto indica que, a pesar de la capacitación, no todos los participantes lograron traducir el conocimiento en una presencia digital robusta y activa, lo que limitó el alcance potencial de su marketing.

Impacto en el Desempeño del Negocio

El impacto del proyecto en el incremento de ventas y el aumento de clientes fue uno de los resultados más débiles. La mayoría de los emprendedores que continuaron aplicando las estrategias (66.7%) se mantuvieron neutrales respecto a una mejora en sus ventas o un aumento en la cantidad de clientes. Este hallazgo contrasta con la expectativa teórica de que las estrategias digitales deberían influir directamente en el desempeño económico. La desconexión entre la aplicación de las estrategias y la mejora económica tangible sugiere que la visibilidad digital por sí sola no se tradujo en beneficios comerciales perceptibles para la mayoría de los participantes.

Factores del Entorno

Un factor determinante que anuló gran parte del impacto potencial del proyecto fue la "inseguridad o extorsión", mencionada por el 77.8% de los emprendedores que no continuaron aplicando las estrategias y por el 100% de aquellos que sí lo hicieron. Este problema externo de orden público se erige como el principal obstáculo para la implementación y sostenibilidad de cualquier mejora empresarial, independientemente de la calidad de la capacitación. La adversidad del entorno parece mermar los beneficios de la digitalización y la gestión interna, limitando la materialización del crecimiento en un contexto real.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Baena, G. (2017). *Metodología de la investigación*. Grupo Editorial Patria. <https://www.calameo.com/read/0060714041cef948e6094>
- Bajaña-Alvarado, L., Morales-Cagua, S., Mosquera-Rambay, J., & Pérez-Arreglo, S. (2025). Integración de Tecnologías Digitales en el Aula: Una Revisión de Impacto y Desafíos. *Journal Scientific MQRInvestigar*, 9(2), 1-17. <https://doi.org/10.56048/MQR20225.9.2.2025.e527>
- Bautista, J. (2025). *Estrategias de marketing y el posicionamiento en el mercado de la empresa "San Rene" en Esmeraldas*. Universidad Nacional del Chimborazo. <http://dspace.unach.edu.ec/bitstream/51000/14752/3/Bautista%20F.%2c%20Juan%20F.%282025%29%20Estrategias%20de%20marketing%20y%20el%20posicionamiento%20en%20el%20mercado%20d.pdf>
- Bonifaz, A. (2024). *Estrategias de marketing y las ventas en la asociación de productores San Pedro de Licto, en la ciudad de Riobamba*. Universidad Nacional del Chimborazo. <http://dspace.unach.edu.ec/bitstream/51000/14587/1/Bonifaz%20A.%2C%20%282025%29%20Estrategias%20de%20marketing%20y%20ventas%20en%20la%20Asociaci%C3%B3n%20de%20productor%20%281%29.pdf>
- Calderero, E., Alcivar, B., & Delgado, M. (2023). Impacto de la vinculación con la sociedad en el perfil de profesionales en contabilidad y auditoría y comercio exterior. Percepciones del alumnado. *Revista Electrónica Formación y Calidad Educativa (REFCaE)*, 11(3), 135-154. <https://refcale.uleam.edu.ec/index.php/refcale/article/view/3763>
- Carchi, K., Juca, F., Romero, M., & Orellana, B. (2021). Los proyectos de vinculación una estrategia de mejora en la gestión contable del sector microempresarial. *Horizontes. Revista de Investigación en Ciencias de la Educación*, 5(20), 1084-1097. <https://doi.org/10.33996/revistahorizontes.v5i20.259>
- Cedeño, A., Morante, J., & Uvidia, J. (2022). Responsabilidad social empresarial: proyecto de vinculación con la sociedad uleam. *Journal Business Science*, 3(2), 21-31. <https://doi.org/10.56124/jbs.v3i2.0003>
- Cobeña-Mera, D., & Ferrin-Morales, K. (2025). Estrategias de marketing digital para mejorar la productividad del área de ventas en la empresa Novicompu, Manabí. *Journal Scientific MQRInvestigar*, 9(2), 1-19. <https://doi.org/10.56048/MQR20225.9.2.2025.e535>
- Cusme-Esmeraldas, A., & Rumbaut-Rangel, D. (2025). Capacitación docente en herramientas digitales para mejorar el proceso de enseñanza de la programación en el bachillerato técnico. *Journal Scientific MQRInvestigar*, 9(2), 1-30. <https://doi.org/10.56048/MQR20225.9.2.2025.e545>
- Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, M. (2010). *Metodología de la investigación*. McGraw-Hill. <https://www.esup.edu.pe/wp-content/uploads/2020/12/2.%20Hernandez,%20Fernandez%20y%20Baptista-metodolog%C3%ADa%20Investigacion%20Cientifica%206ta%20ed.pdf>
- Loaiza, E., Ricaurte, A., Peña, R., & Lozano, R. (2025). Estrategias de marketing digital y su influencia en el desarrollo empresarial. *Polo del Conocimiento*, 10(5), 1706-1719. <https://doi.org/10.23857/pc.v10i5.9531>

- López, M., Arias-Sinchi, M., & Loaiza-Sánchez, K. (2025). Aproximación a la capacitación en competencias digitales de docentes en servicio en contextos de pobreza. *Revista Espacios*, 46(1), 148-157. <https://doi.org/10.48082/espacios-a25v46n01p11>
- Mazacón, T., Mazacón, M., Moran, M., & Botto, E. (2023). Marketing Digital y su influencia en el desarrollo empresarial. *Revista Pertinencia Académica*, 7(3). <https://doi.org/10.5281/zenodo.10022896>
- Morante, J., Moreira, J., & Zambrano, A. (2024). *Proyecto multidisciplinario de vinculación y emprendimiento Fortalece tu Mipyme Período académico 2021-2024*. Dirección de Vinculación y Emprendimiento. <https://departamentos.uleam.edu.ec/vinculacion-colectividad/files/2022/08/PROYECTO-VINCULACION-FORTALECE-TU-MIPYME-1.pdf>
- Murillo, G., & Cano, E. (2025). Desafíos de los Startups del Ecuador al implementar inteligencia artificial en su gestión de marketing. *REFCaIE*, 13(1). <https://doi.org/10.56124/refcale.v13i1.003>
- Orozco, J., & Haro, J. (2025). Las Tecnologías de la Información y Comunicación como mecanismos para el desarrollo de los emprendimientos en el Ecuador. *Tesla Revista Científica*, 5(1), e473. <https://doi.org/10.55204/trc.v5i1.e473>
- Pérez-Flores, A. (2024). Respuesta carta editor "Población y muestra". *International journal of interdisciplinary dentistry*, 17(2), 67-67. <http://dx.doi.org/10.4067/s2452-55882024000200067>
- Ramos, A. (2015). *Los paradigmas de la investigación científica*. https://www.unife.edu.pe/publicaciones/revistas/psicologia/2015_1/Carlos_Ramos.pdf
- Robles, M., & Zambrano, J. (2025). Aplicación de herramientas digitales en el proceso de enseñanza-aprendizaje. *Universidad, Ciencia y Tecnología*, 29(126), 130-138. <https://doi.org/10.47460/uct.v29i126.947>
- Rodríguez, J. (2022). Utilidad de las TIC en la educación superior: apreciación estudiantil. *REFCaIE*, 10(1). <https://refcale.uleam.edu.ec/index.php/refcale/article/view/3543/2168>
- Solis, Y., & Vargas, B. (2024). Comercialización y la satisfacción del cliente de la empresa purificadora de agua "Riqua". *REFCaIE*, 12(2). <https://doi.org/10.56124/refcale.v12i2.003>

ANEXO

ESTRUCTURA DE LA REVISTA TRABAJADA

TÍTULO LARGO (En mayúsculas sostenida, resaltado en negrita)

(Como regla general entre 9 y 15 palabras o 90 letras. El objeto de investigación debe estar explícito. Debe existir una relación directa entre la temática que se aborda y la idea que se quiere expresar en el título. Claro, preciso, directo, conciso, sugerente e informativo)

TÍTULO CORTO (que ocupe sólo una línea)

(Línea en blanco)

AUTORES: Los metadatos de todos los autores ubicados al momento de registrarse en la revista también deben constar al pie de página (Se detallarán los nombres completos sin el título académico en el orden acordado)

Autor ³

Autor ⁴

Autor ⁵

DIRECCIÓN PARA CORRESPONDENCIA: (del autor principal)

(Los datos del autor principal (dirección, correos electrónicos, teléfonos deben ser los institucionales.)

Fecha de recepción:

Fecha de aceptación:

RESUMEN/RESUMO (Español/ Portugués).

(Un párrafo. Entre 200 y 250 palabras. Escrito en tiempo pasado. Debe estructurarse según el formato **IMRYD**: Introducción; Metodología (incluirá los procedimientos básicos: diseño, selección de muestra; métodos y/o técnicas de experimentación u observación y de análisis); Resultados y Discusión. Si el resumen es estructurado no debe faltar el objetivo, método, resultados y conclusión.)

³ Breve resumen curricular: Título universitario y académico, Categoría Docente. Grado científico. Afiliación institucional. Correo, código ORCID, Provincia, País.

⁴ Breve resumen curricular: Título universitario y académico, Categoría Docente. Grado científico. Afiliación institucional, Correo, código ORCID .Provincia, País. Correo electrónico.

⁵ Breve resumen curricular: Título universitario y académico, Categoría Docente. Grado científico. Afiliación institucional. Correo, código ORCID. Provincia, País. Correo electrónico.

PALABRAS CLAVES/PALAVRAS-CHAVE: Están conformadas por 3 o 5 clave o descriptores significativos (separadas por punto y coma). En la medida de lo posible, se recomienda extraerlas del [Tesauro de ERIC](#) (Education Resources Information Center).

(Línea en blanco)

TÍTULO LARGO EN IDIOMA INGLÉS

(Línea en blanco)

ABSTRACT (Según las indicaciones anteriores)

KEYWORDS: (Según las indicaciones anteriores)

(Línea en blanco)

INTRODUCCIÓN: Fundamentación de los antecedentes y su pertinencia.

(Escribir entre 5-10 párrafos o hasta 1000 palabras. Hacer referencia a la novedad y actualidad del tema -justificativos argumentados-. Incluir aspectos de la estructura planteada en la investigación: problema, objetivos, hipótesis, materiales y métodos. (No se incluirán datos ni conclusiones)

- Fundamentar epistemológicamente el objeto de estudio, considerando las normas establecidas por la última edición de las **Normas APA** para citar los autores dentro del texto y en la bibliografía. El 75% de los documentos referenciados deben tener una antigüedad de hasta 5 años.
- Debe tener subtítulos breves de hasta 6 palabras, con la misma letra y tamaño. Realizar una relatoría del proceso de investigación con una extensión entre 12 páginas.

MATERIALES Y MÉTODOS

- Explicar concretamente el contexto de la investigación y los aspectos metodológicos del proceso investigativo.

- Enunciar los recursos destinados a la investigación.

RESULTADOS Y DISCUSIÓN:

- Mostrar estadísticamente los resultados obtenidos durante la investigación.
- Mostrar una postura crítica y reflexiva tanto en las relaciones como en las contradicciones desde los fundamentos epistemológicos abordados.
- Los resultados se presentarán en secuencia lógica y se proveerán solo las estadísticas pertinentes.

En la discusión se interpreta, analiza las implicaciones, limitaciones y se confrontan con la hipótesis planteada considerando la perspectiva de otros autores, tratará los aspectos aportados que **resulten novedosos**.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

(Basada en las regulaciones de la última edición de las Normas APA. Incluir solo referencias bibliográficas citadas directa o indirectamente dentro del documento. En el caso de las publicaciones electrónicas es necesario colocar el URL y que este remita directamente al documento citado. **Se recomienda al menos 15 referencias mínimas.**

REQUISITO INDISPENSABLE: Deben citarse autores de artículos anteriores publicados en la REFCAlE.

Recomendaciones generales: para tener en cuenta cuando se redacte el manuscrito.

- Solo se aceptarán artículos subidos en la plantilla de Word para manuscritos, que consta como formato oficial de la Revista.
- El texto general del artículo se presenta en archivo Word, letra Verdana, tamaño de letra 12, excepto la Referencia que debe ser escrita en tipo Times New Román de 10.0 puntos .
- Tamaño carta, con márgenes simétricos, interlineado sencillo.

- Párrafos estructurados entre 4 y 6 oraciones.
- Escriba oraciones cortas, con ideas directas.
- No utilice términos ambiguos, imprecisos, doble negación, gerundios o de difícil comprensión.
- Siga las recomendaciones del lenguaje científico, no utilice la primera persona, las expresiones deben ser en modo impersonal
- No usar negritas, ni subrayado.
- Párrafos ajustados a los márgenes: superior, inferior e interior de 2,5 cm; exterior de 1,5 cm, con sangría en la primera line.
- Las abreviaturas y los símbolos no se emplearán en títulos ni resúmenes. La primera vez que aparezca se pondrán entre paréntesis, precedidos por el nombre completo de las palabras que agrupa.
- Los gráficos, las tablas y las figuras que se incluyan en el cuerpo del trabajo estarán en formato JPG con una resolución de 72 dpi y un máximo de 580 píxeles.
- En el texto no se repetirá la información presentada en tablas y figuras. Los gráficos serán utilizados como una alternativa a las tablas. El uso de estos para textos no debe ser excesivo, solo se presentarán aquellos que resulten imprescindibles como elementos probatorios de lo expresado.(La escritura será en Times New Roman de 10.0 puntos)
- Los gráficos, tablas y figuras deben estar alineados con el texto.
- Los títulos y fuentes deben ser claros y concisos; y la información debe ser necesaria para ayudar a la lectura. En caso de ser necesaria alguna autorización para la publicación del material, esta corre por cuenta de quien escribe el artículo.
- La extensión total del artículo entre 25 -30 páginas.

PhD. Rocío Piguave Pérez
Directora Revista REFCALÉ-ULEAM
www.refcale.uleam.edu.ec

ANEXOS

FORMATO DE ENCUESTA DIRIGIDA A LOS BENEFICIARIOS DEL PROYECTO DE VINCULACIÓN "FORTALECE TU MIPYME" EN EL SECTOR NUEVO TARQUI 2024-1

La presente encuesta tiene como objetivo evaluar el impacto del proyecto de vinculación "Fortalece tu MiPyme", llevado a cabo con los beneficiarios del sector Nuevo Tarqui 2024-1 (Abril-Julio).

1. ¿Usted continuó aplicando las estrategias y herramientas proporcionadas mediante el proyecto de vinculación "Fortalece tu MiPyme"?
2. ¿Por qué no continuó aplicando las estrategias y herramientas proporcionadas mediante el proyecto de vinculación "Fortalece tu MiPyme"?
3. ¿Considera que las estrategias digitales que usted aplicó como resultado del proyecto de vinculación "Fortalece tu MiPyme" han sido efectivas para su emprendimiento?
4. ¿Considera usted que después de la capacitación, actualiza con mayor frecuencia el contenido en las plataformas digitales de su emprendimiento?
5. ¿Considera usted que los programas de capacitación sobre herramientas TIC ofrecidos por el proyecto de vinculación "Fortalece tu MiPyme" cumplieron sus expectativas?
6. ¿Considera usted que actualmente posee un buen nivel de comprensión de las herramientas TIC presentadas en las capacitaciones?
7. ¿Considera usted que su emprendimiento cuenta con redes sociales activas y utilizadas para la publicidad de sus productos o servicios?

8. ¿Considera usted que ha notado un aumento en el número de seguidores e interacciones en las redes sociales desde la implementación del proyecto de vinculación "Fortalece tu MiPyme"?
9. ¿Considera usted que las ventas de su emprendimiento han mejorado tras la aplicación de las estrategias del proyecto de vinculación "Fortalece tu MiPyme"?
10. ¿Considera usted que la cantidad de clientes de su emprendimiento ha aumentado como resultado de las acciones del proyecto de vinculación "Fortalece tu MiPyme"?
11. ¿Considera usted que los resultados han sido favorables al haber implementado las herramientas y conocimientos adquiridos durante el proyecto de vinculación "Fortalece tu MiPyme"?
12. ¿Considera usted que su emprendimiento ha enfrentado dificultades del entorno (como inseguridad o extorsión) que han limitado la implementación de las estrategias del proyecto de vinculación "Fortalece tu MiPyme"?

FORMATO DE LA ENTREVISTA DIRIGIDA A BENEFICIARIOS DEL PROYECTO "FORTALECE TU MIPYME" NUEVO TARQUI 2024-1

La presente entrevista tiene como objetivo evaluar el impacto del proyecto de vinculación "Fortalece tu MiPyme", llevado a cabo con los beneficiarios del sector Nuevo Tarqui 2024-1

EMPRENDIMIENTO:

1. ¿Continúo aplicando las estrategias y herramientas proporcionadas mediante el proyecto de vinculación "Fortalece tu MiPyme"?
2. ¿Podría describir cómo el proyecto "Fortalece tu MiPyme" influyó en las estrategias de marketing digital que ahora aplica en su negocio?

3. ¿Qué cambios específicos notó en la visibilidad de su emprendimiento después de implementar las estrategias de marketing digital sugeridas?
4. ¿Cómo ha impactado el uso de redes sociales en la interacción con sus clientes y en la construcción de su comunidad de marca?
5. ¿Qué tan relevantes considera las capacitaciones en herramientas TIC para el día a día de su emprendimiento?
6. ¿Hubo alguna herramienta TIC específica que le resultó particularmente útil de implementar? ¿Por qué?
7. ¿De qué manera el acompañamiento técnico brindado por los estudiantes universitarios facilitó la aplicación de nuevas prácticas o la resolución de problemas en su negocio?
8. ¿Cómo percibe la efectividad de las estrategias implementadas a raíz de la intervención del proyecto en la mejora general de su gestión empresarial?
9. ¿Ha notado un incremento en sus ventas o en la captación de nuevos clientes que pueda atribuir directamente a las acciones del proyecto "Fortalece tu MiPyme"?
10. ¿Cuáles fueron los principales desafíos que enfrentó al intentar aplicar las herramientas TIC propuestas por el proyecto?
11. ¿Cómo cree que la adopción de tecnologías de la información y comunicación ha impactado la productividad y el crecimiento de su emprendimiento a largo plazo?
12. ¿Qué mejoras sugeriría para futuras intervenciones de proyectos de vinculación con MiPymes, basándose en su experiencia con "Fortalece tu MiPyme"?
13. Considerando la situación actual de su sector en Nuevo Tarqui, ¿enfrentó su emprendimiento dificultades relacionadas con el entorno (ej. inseguridad,

extorsión) que afectaron la implementación de las estrategias del proyecto "Fortalece tu MiPyme"?

OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLE

Tabla 13. Operacionalización de las variables

Tema: Impacto del proyecto de vinculación "Fortalece tu MiPyme" implementado en los emprendimientos del Nuevo Tarqui 2024-1.

Enunciado del Problema: ¿Cuál ha sido el impacto del proyecto de vinculación "Fortalece tu MiPyme" en los emprendimientos del sector Nuevo Tarqui durante el periodo 2024-1?

Objetivo General: Evaluar el impacto del proyecto de vinculación "Fortalece tu MiPyme", llevado a cabo con los beneficiarios del sector Nuevo Tarqui 2024-1.

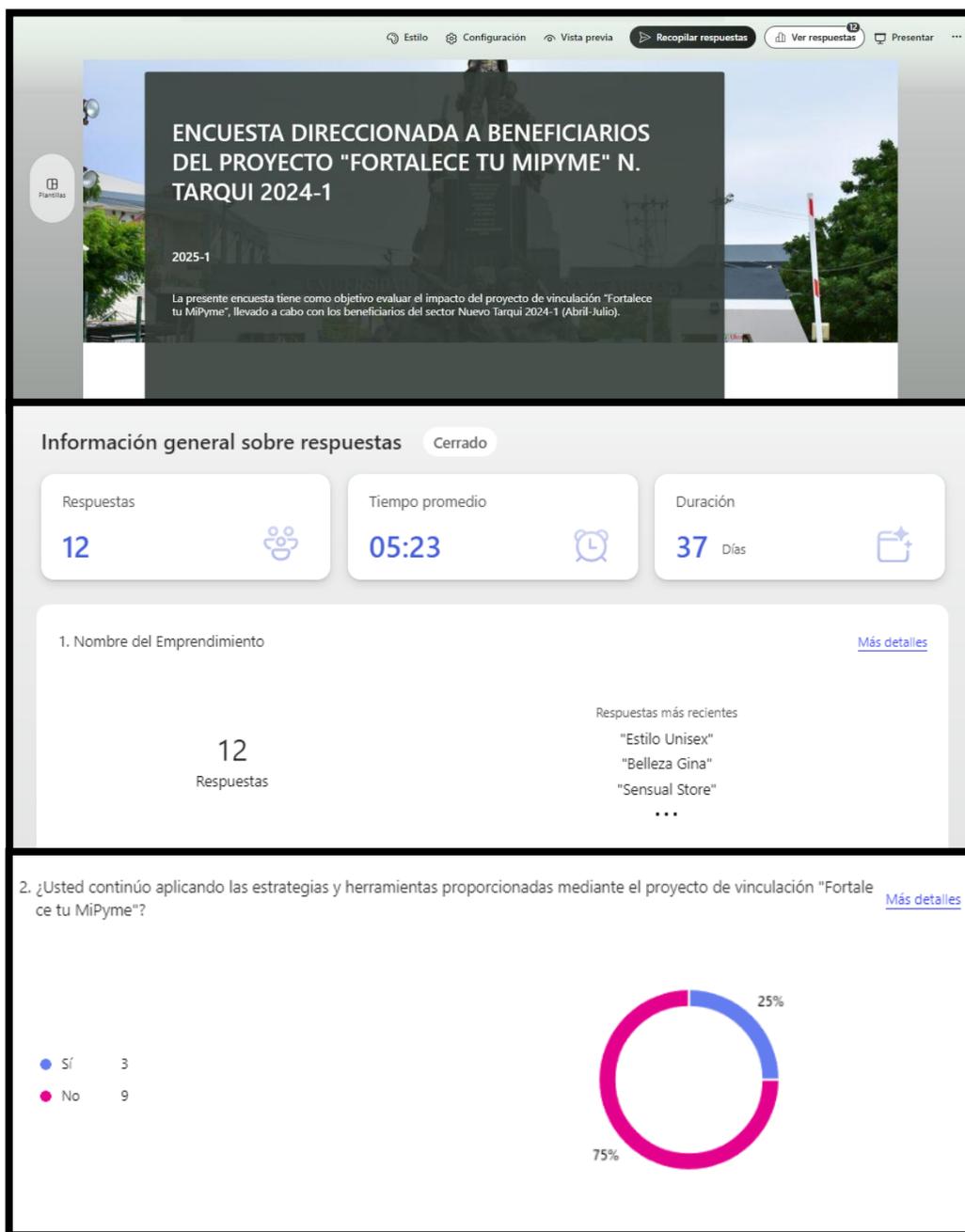
Hipótesis de Investigación	Unidad de Análisis	Variable (Tipo)	Definición Conceptual	Dimensiones	Indicadores	Ítems	Instrumentos
La implementación del proyecto de vinculación "Fortalece tu MiPyme" durante el período 2024-1 ha generado un impacto positivo y medible en el fortalecimiento de las capacidades de gestión empresarial, ha mejorado la competitividad y ha contribuido a una mayor sostenibilidad de los emprendimientos	Emprendimientos del sector Nuevo Tarqui de Manta participantes en el proyecto "Fortalece tu MiPyme" durante el período 2024-1.	Independiente: Proyecto de vinculación "Fortalece tu MiPyme"	Programa impulsado por la ULEAM con el objetivo de fortalecer las capacidades empresariales y administrativas de los micro, pequeños y medianos empresarios a través de capacitaciones y asesorías.	1. Sostenibilidad y Adopción	1.1. Continuidad en la aplicación de estrategias. 1.2. Razones para la no continuidad.	1. ¿Usted continuó aplicando las estrategias y herramientas proporcionadas mediante el proyecto de vinculación "Fortalece tu MiPyme"? 2. ¿Por qué no continuó aplicando las estrategias y herramientas proporcionadas?	Cuestionario con escala de Likert y opciones múltiples.

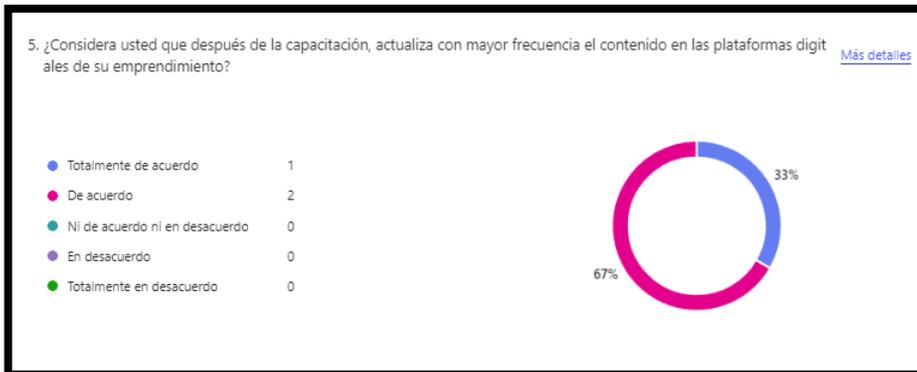
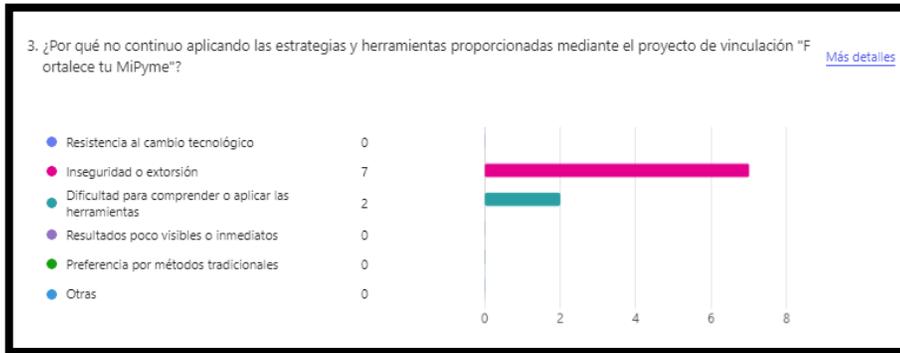
participantes del sector Nuevo Tarqui de Manta.	2. Efectividad de la Capacitación	2.1. Cumplimiento de expectativas de la capacitación.	3. ¿Considera usted que los programas de capacitación sobre herramientas TIC cumplieron sus expectativas?
		2.2. Nivel de comprensión de herramientas TIC.	4. ¿Considera usted que actualmente posee un buen nivel de comprensión de las herramientas TIC presentadas?
	3. Aplicación de Estrategias Digitales	3.1. Percepción de efectividad de las estrategias.	5. ¿Considera que las estrategias digitales que usted aplicó han sido efectivas para su emprendimiento?
		3.2. Frecuencia de actualización de contenido digital.	6. ¿Considera usted que después de la capacitación, actualiza con mayor frecuencia el contenido en las plataformas digitales?
		3.3. Uso activo de redes sociales.	7. ¿Considera usted que su emprendimiento cuenta con redes

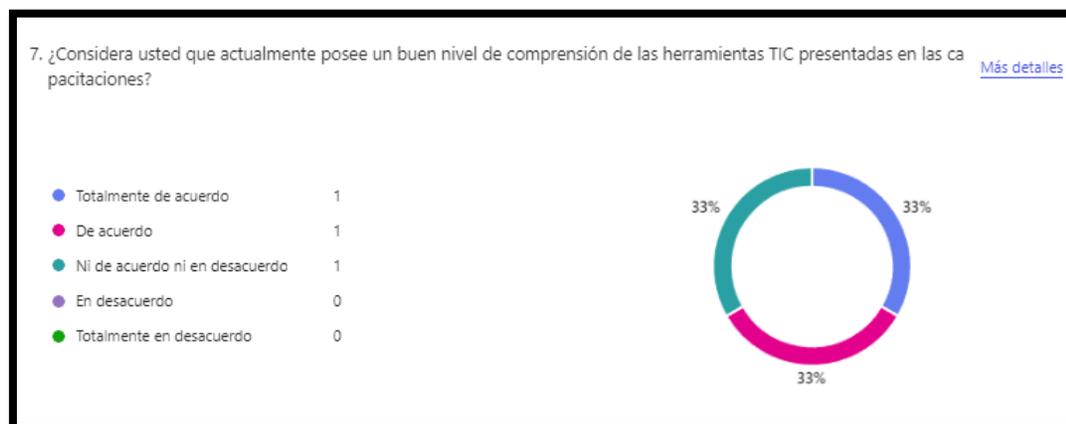
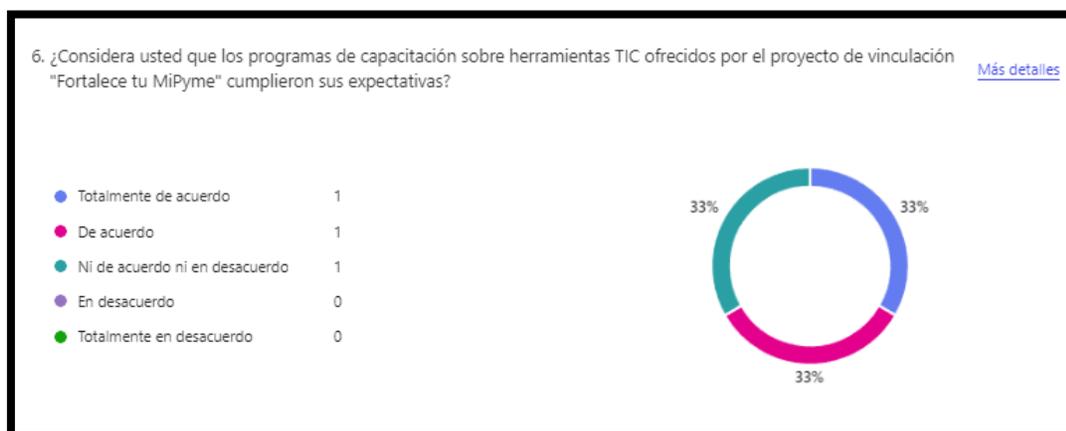
		sociales activas y utilizadas para la publicidad?
4. Impacto en el Desempeño del Negocio	4.1. Aumento de la visibilidad online.	8. ¿Considera usted que ha notado un aumento en el número de seguidores e interacciones en las redes sociales?
	4.2. Mejora en las ventas.	9. ¿Considera usted que las ventas de su emprendimiento han mejorado tras la aplicación de las estrategias del proyecto?
	4.3. Aumento de clientes.	10. ¿Considera usted que la cantidad de clientes de su emprendimiento ha aumentado como resultado de las acciones del proyecto?
5. Factores del Entorno	5.1. Dificultades	11. ¿Considera usted que su

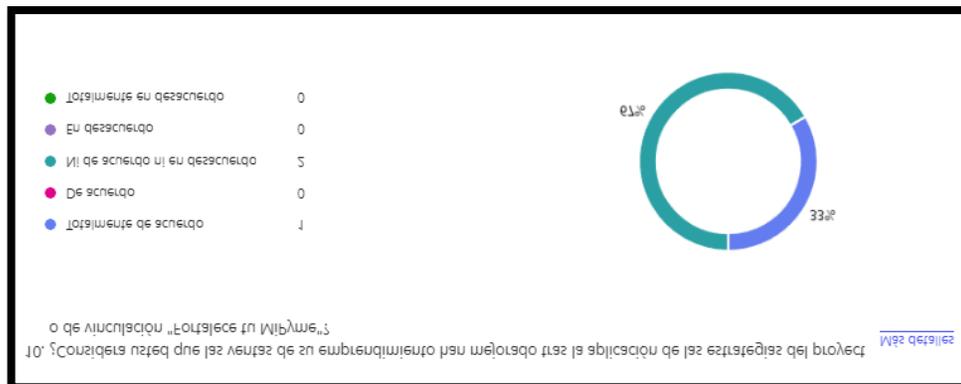
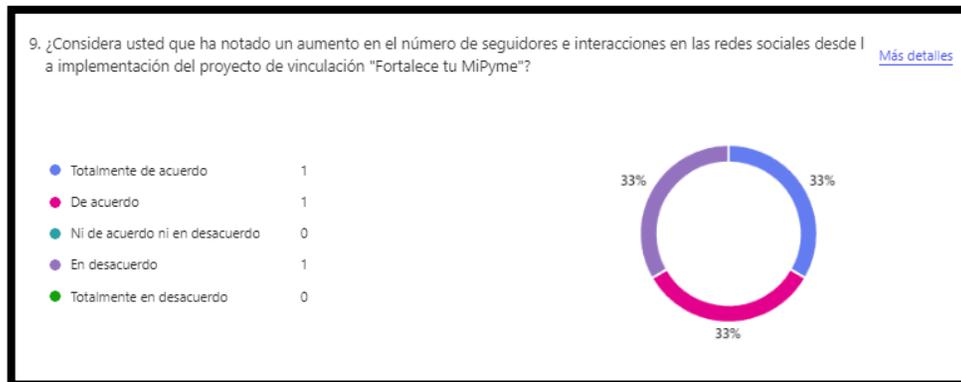
por inseguridad o extorsión.	emprendimiento ha enfrentado dificultades del entorno (inseguridad o extorsión) que han limitado la implementación?
---------------------------------	---

Fuente: Realizado por Investigador



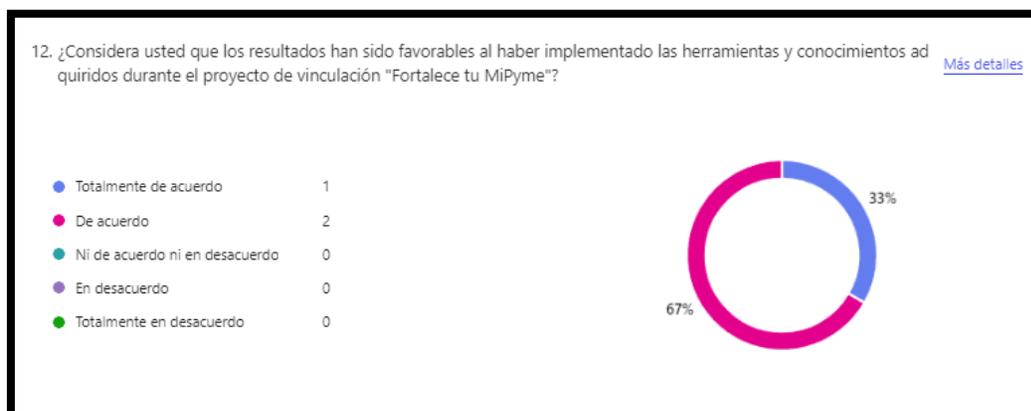
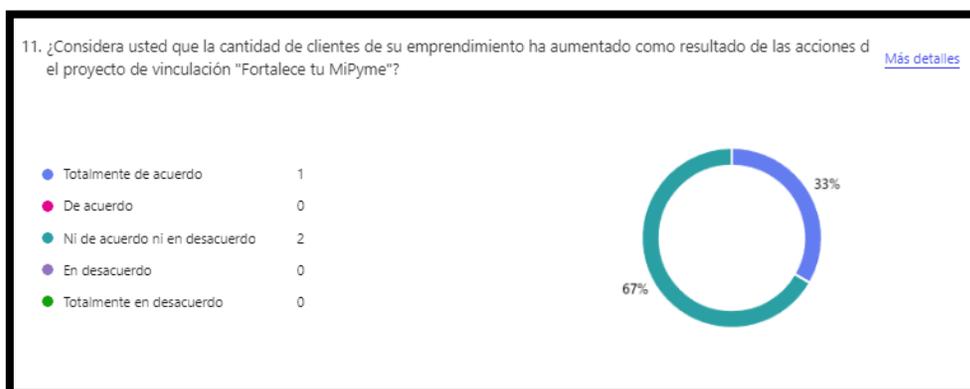


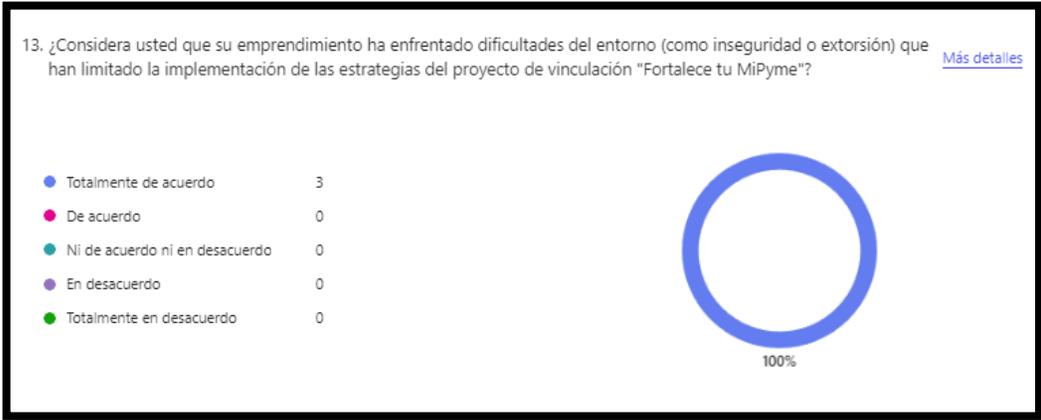




Revista Electrónica Formación y Calidad Educativa (REFCaIE)
IMPACTO DEL PROYECTO DE VINCULACIÓN "FORTALECE TU MIPYME"

ISSN 1390-9010





ENTREVISTAS REALIZADAS

FORMATO DE LA ENTREVISTA DIRIGIDA A BENEFICIARIOS DEL PROYECTO "FORTALECE TU MIPYME" NUEVO TARQUI 2024-1

La presente entrevista tiene como objetivo evaluar el impacto del proyecto de vinculación "Fortalece tu MiPyme", llevado a cabo con los beneficiarios del sector Nuevo Tarqui 2024-1

EMPREDIMIENTO: Lencería Johana

1. ¿Continúo aplicando las estrategias y herramientas proporcionadas mediante el proyecto de vinculación "Fortalece tu MiPyme"?

Sí

2. ¿Podría describir cómo el proyecto "Fortalece tu MiPyme" influyó en las estrategias de marketing digital que ahora aplica en su negocio?

El proyecto me brindó ideas muy útiles sobre cómo manejar redes sociales y mejorar la imagen de mi negocio; aunque no he aplicado todas las estrategias propuestas, sí mantengo el uso de WhatsApp Business como canal de atención al cliente, lo cual me ha ayudado a mantener una comunicación más ordenada con los clientes frecuentes.

3. ¿Qué cambios específicos notó en la visibilidad de su emprendimiento después de implementar las estrategias de marketing digital sugeridas?

No he notado cambios muy grandes, porque no he usado todas las estrategias. Sin embargo, tener WhatsApp Business sí me permite una comunicación más directa con los clientes que ya tengo.

4. ¿Cómo ha impactado el uso de redes sociales en la interacción con sus clientes y en la construcción de su comunidad de marca?

En mi caso, no he usado mucho las redes sociales. No me siento muy cómoda manejándolas, así que no he visto mucho impacto en esa área.

5. ¿Qué tan relevantes considera las capacitaciones en herramientas TIC para el día a día de su emprendimiento?

Son útiles, pero en mi caso no siempre tengo tiempo o facilidad para aplicarlas, ya que algunas herramientas me parecieron un poco complicadas.

6. ¿Hubo alguna herramienta TIC específica que le resultó particularmente útil de implementar? ¿Por qué?

WhatsApp Business fue la herramienta más útil, porque es fácil de usar y me permite mantener comunicación rápida con mis clientes.

7. ¿De qué manera el acompañamiento técnico brindado por los estudiantes universitarios facilitó la aplicación de nuevas prácticas o la resolución de problemas en su negocio?

Los estudiantes me ayudaron bastante, fueron amables. Pero yo no avancé mucho más allá del uso del WhatsApp, porque me cuesta aplicar lo demás.

8. ¿Cómo percibe la efectividad de las estrategias implementadas a raíz de la intervención del proyecto en la mejora general de su gestión empresarial?

Ha habido mejoras pequeñas, sobre todo en la forma de atender al cliente, pero siento que podría haber aprovechado más si tuviera más tiempo o conocimientos.

9. ¿Ha notado un incremento en sus ventas o en la captación de nuevos clientes que pueda atribuir directamente a las acciones del proyecto "Fortalece tu MiPyme"?

No mucho, porque la clientela sigue siendo más o menos la misma, aunque ahora la atención por WhatsApp es más ordenada.

10. ¿Cuáles fueron los principales desafíos que enfrentó al intentar aplicar las herramientas TIC propuestas por el proyecto?

Me cuesta manejar la tecnología y no siempre tengo el tiempo para dedicarme a aprender cosas nuevas. También me da un poco de miedo equivocarme en redes sociales.

11. ¿Cómo cree que la adopción de tecnologías de la información y comunicación ha impactado la productividad y el crecimiento de su emprendimiento?

Hasta ahora, el impacto ha sido moderado, o sea, lo poco que uso (como WhatsApp) me ayuda, pero no creo que haya cambiado mucho el crecimiento del negocio.

12. ¿Qué mejoras sugeriría para futuras intervenciones de proyectos de vinculación con MiPymes, basándose en su experiencia con "Fortalece tu MiPyme"?

Considero que el proyecto fue muy bien ejecutado por los estudiantes y el equipo a cargo, pero en mi caso, no logré aplicar todo lo aprendido por falta de tiempo y conocimientos previos en tecnología. Tal vez en futuras intervenciones se podría contemplar algún tipo de seguimiento o refuerzo para quienes, como yo, necesitamos más tiempo o apoyo para adaptarnos y motivarnos porque a veces por inseguridades no tenemos la disposición para involucrarnos más activamente al mundo digital.

13. Considerando la situación actual de su sector en Nuevo Tarqui, ¿Enfrentó su emprendimiento dificultades relacionadas con el entorno (ej. inseguridad, extorsión) que afectaron la implementación de las estrategias del proyecto "Fortalece tu MiPyme"?

Sí, la inseguridad ha sido un obstáculo. A veces prefiero no hacer mucha promoción o movimiento por miedo, y eso me limita al momento de aplicar nuevas estrategias.

FORMATO DE LA ENTREVISTA DIRIGIDA A BENEFICIARIOS DEL PROYECTO "FORTALECE TU MIPYME" NUEVO TARQUI 2024-1

La presente entrevista tiene como objetivo evaluar el impacto del proyecto de vinculación "Fortalece tu MiPyme", llevado a cabo con los beneficiarios del sector Nuevo Tarqui 2024-1

EMPREDIMIENTO: *Belleza Gina*

- 1. ¿Continúo aplicando las estrategias y herramientas proporcionadas mediante el proyecto de vinculación "Fortalece tu MiPyme"?**

Sí

- 2. ¿Podría describir cómo el proyecto "Fortalece tu MiPyme" influyó en las estrategias de marketing digital que ahora aplica en su negocio?**

El proyecto propuesto por las estudiantes me dio buenas ideas y una mejor percepción de como las redes sociales son herramientas muy útiles para manejar el marketing digital de mi negocio.

- 3. ¿Qué cambios específicos notó en la visibilidad de su emprendimiento después de implementar las estrategias de marketing digital sugeridas?**

Pues al usar redes sociales como Instagram y Facebook, he tenido un nivel de visibilidad más alto y varias personas han conocido el negocio gracias a estas herramientas, se puede decir que me ayudo a atraer nuevos clientes.

- 4. ¿Cómo ha impactado el uso de redes sociales en la interacción con sus clientes y en la construcción de su comunidad de marca?**

El mayor impacto que tuvo fue lograr que varias personas conocieran mi negocio y las actividades y servicios que brindo.

5. ¿Qué tan relevantes considera las capacitaciones en herramientas TIC para el día a día de su emprendimiento?

Considero que son muy relevantes este tipo de capacitaciones ya que como vemos día a día el mundo está cada vez más digitalizado, así que debemos estar actualizados en las últimas herramientas que ayudan a la visibilidad y organización de nuestros emprendimientos.

6. ¿Hubo alguna herramienta TIC específica que le resultó particularmente útil de implementar? ¿Por qué?

Si, las redes de Instagram y Facebook me parecieron una implementación muy útil porque así pude hacerme más conocida.

7. ¿De qué manera el acompañamiento técnico brindado por los estudiantes universitarios facilitó la aplicación de nuevas prácticas o la resolución de problemas en su negocio?

Las estudiantes que me trabajaron conmigo fueron muy pacientes en explicarme como la aplicación de estas herramientas me ayudaría como principal estrategia de marketing, me explicaron que podría crear publicaciones como fotos, sorteos, videos cortos, entre otros para atraer nuevos clientes.

8. ¿Cómo percibe la efectividad de las estrategias implementadas a raíz de la intervención del proyecto en la mejora general de su gestión empresarial?

Yo creo que si fue muy efectiva la estrategia y cumplió el objetivo propuesto que era atraer nuevos clientes.

9. ¿Ha notado un incremento en sus ventas o en la captación de nuevos clientes que pueda atribuir directamente a las acciones del proyecto "Fortalece tu MiPyme"?

Si, ha habido un incremento, probablemente no a un nivel altísimo, pero si ha crecido.

10. ¿Cuáles fueron los principales desafíos que enfrentó al intentar aplicar las herramientas TIC propuestas por el proyecto?

Yo creo que el principal desafío es crear las publicaciones y que se vean atractivas y llamativas para atraer a la clientela.

11. ¿Cómo cree que la adopción de tecnologías de la información y comunicación ha impactado la productividad y el crecimiento de su emprendimiento?

El impacto ha sido positivo, ya que, si he incrementado mi clientela, haciendo que nuevos clientes lleguen.

12. ¿Qué mejoras sugeriría para futuras intervenciones de proyectos de vinculación con MiPymes, basándose en su experiencia con "Fortalece tu MiPyme"?

Basándome en la experiencia de este proyecto, lo que yo podría sugerir es que los docentes estén más al pendiente del trabajo de los alumnos, no porque los estudiantes hayan hecho algo mal, porque para mí hicieron un excelente trabajo, sino que estén más al pendiente para que sean una mejor guía y los apoyen con los conocimientos y experiencia que ellos ya tienen.

13. Considerando la situación actual de su sector en Nuevo Tarqui, ¿Enfrentó su emprendimiento dificultades relacionadas con el entorno (ej. inseguridad, extorsión) que afectaron la implementación de las estrategias del proyecto "Fortalece tu MiPyme"?

Yo creo que la mayor dificultad que tenemos los que trabajamos en este sector es la inseguridad que enfrenta Manta actualmente eso y las extorsiones que se dan, que gracias a Dios a mi no me han llegado, por

lo que yo solo ubico lo necesario en las redes sociales, no demasiados datos ni nada, porque luego se presentaría una situación desfavorable para mí.

FORMATO DE LA ENTREVISTA DIRIGIDA A BENEFICIARIOS DEL PROYECTO "FORTALECE TU MIPYME" NUEVO TARQUI 2024-1

La presente entrevista tiene como objetivo evaluar el impacto del proyecto de vinculación "Fortalece tu MiPyme", llevado a cabo con los beneficiarios del sector Nuevo Tarqui 2024-1

EMPRENDIMIENTO: Briana Ropa Americana

1. ¿Continúo aplicando las estrategias y herramientas proporcionadas mediante el proyecto de vinculación "Fortalece tu MiPyme"?

Sí, continúe aplicando herramientas como WhatsApp Business.

2. ¿Podría describir cómo el proyecto "Fortalece tu MiPyme" influyó en las estrategias de marketing digital que ahora aplica en su negocio?

Gracias al proyecto, entendí mejor cómo utilizar las redes sociales para promover mis productos. El crear contenido hace que las personas se interesen por los productos mejorando mi presencia en línea.

3. ¿Qué cambios específicos notó en la visibilidad de su emprendimiento después de implementar las estrategias de marketing digital sugeridas?

Mis antiguos clientes al subir vídeos e historias en el mismo WhatsApp preguntan por los productos, vuelven a comprar, incluso recomiendan a más personas y con WhatsApp Business se hace más fácil compartir información sobre productos y demás.

4. ¿Cómo ha impactado el uso de redes sociales en la interacción con sus clientes y en la construcción de su comunidad de marca?

Ahora tengo más interacción con mis clientes. Me comentan, preguntan sobre mis publicaciones, lo cual ha ayudado a crear una comunidad más cercana con mis clientas.

5. ¿Qué tan relevantes considera las capacitaciones en herramientas TIC para el día a día de su emprendimiento?

Las considero fundamentales, ya que hoy en día todo está digitalizado y saber usar estas herramientas me permite organizar mejor mi negocio y mejorar la presentación de mis productos.

6. ¿Hubo alguna herramienta TIC específica que le resultó particularmente útil de implementar? ¿Por qué?

WhatsApp Business fue la herramienta más útil ya que me permitió organizar mis productos en un catálogo, programar mensajes automáticos y etiquetar a mis clientas según su interés, lo que me ayuda a personalizar mejor la atención.

7. ¿De qué manera el acompañamiento técnico brindado por los estudiantes universitarios facilitó la aplicación de nuevas prácticas o la resolución de problemas en su negocio?

Los estudiantes me ayudaron a configurar y sacarle provecho a WhatsApp Business, me enseñaron cómo usar sus funciones para responder más rápido, hacer seguimiento y dar una mejor imagen de mi tienda.

8. ¿Cómo percibe la efectividad de las estrategias implementadas a raíz de la intervención del proyecto en la mejora general de su gestión empresarial?

Las estrategias me funcionaron muy bien, ahora tengo una mejor organización y mi atención al cliente es más fluida, lo que ha hecho que mis clientas confíen más en mí y recomienden mi tienda.

9. ¿Ha notado un incremento en sus ventas o en la captación de nuevos clientes que pueda atribuir directamente a las acciones del proyecto "Fortalece tu MiPyme"?

Sí, he tenido más pedidos y mensajes por WhatsApp, si bien es cierto no son ventas exponenciales, pero sí ha existido un incremento en este aspecto, de hecho, varios de esos contactos llegaron gracias a las recomendaciones y a que ahora uso mejor los recursos aprendidos en el proyecto "Fortalece tu MiPyme".

10. ¿Cuáles fueron los principales desafíos que enfrentó al intentar aplicar las herramientas TIC propuestas por el proyecto?

El mayor reto fue aprender a usar bien todas las funciones de WhatsApp Business, porque al principio me confundía con las etiquetas o los catálogos, pero con práctica lo logré mejorar.

11. ¿Cómo cree que la adopción de tecnologías de la información y comunicación ha impactado la productividad y el crecimiento de su emprendimiento?

El impacto ha sido bueno ya que ahora puedo atender más clientas al mismo tiempo, responder más rápido y mantenerme en contacto con ellas de manera constante, lo que ha fortalecido mi negocio.

12. ¿Qué mejoras sugeriría para futuras intervenciones de proyectos de vinculación con MiPymes, basándose en su experiencia con "Fortalece tu MiPyme"?

Tal vez incluir más sesiones prácticas y de seguimiento posterior, ya que después del acompañamiento inicial es útil tener una revisión para seguir mejorando.

13. Considerando la situación actual de su sector en Nuevo Tarqui, ¿Enfrentó su emprendimiento dificultades relacionadas con el entorno (ej. inseguridad, extorsión) que afectaron la implementación de las estrategias del proyecto “Fortalece tu MiPyme”?

Afortunadamente no he enfrentado situaciones graves, pero sí existe una preocupación constante por la seguridad. Algunos compañeros emprendedores han sido víctimas de extorsiones y es un miedo constante que se tiene por cómo está la situación del país.