



UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
CARRERA DE ECONOMÍA

**Trabajo de titulación, previo a la obtención del título
de economista**

Tema:

**“Factores de éxito y fracaso de los emprendedores de la
economía popular y solidaria de Guayaquil”**

Autor:

Srta. Kerly Alexandra Collaguazo Herrera

Tutor:

Econ. Olinda Sánchez Gordillo

Septiembre, 2021

Guayaquil - Ecuador

**ANEXO XI.- FICHA DE REGISTRO DE TRABAJO DE TITULACIÓN****FACULTAD CIENCIAS ECONÓMICAS
CARRERA: ECONOMIA (MODALIDAD SEMESTRAL)**

REPOSITORIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA			
FICHA DE REGISTRO DE TRABAJO DE TITULACIÓN			
TÍTULO Y SUBTÍTULO:	Factores de éxito y fracaso de los emprendedores de la economía popular y solidaria de Guayaquil.		
AUTOR:	Collaguazo Herrera Kerly Alexandra		
REVISOR/TUTOR (apellidos/nombres):	Econ. Sánchez Gordillo Olinda		
INSTITUCIÓN:	Universidad de Guayaquil		
UNIDAD/FACULTAD:	Facultad Ciencias Económicas		
MAESTRÍA/ESPECIALIDAD:	Economía		
GRADO OBTENIDO:	Economista		
FECHA DE PUBLICACIÓN:	Septiembre, 2021	No. DE PÁGINAS:	66
ÁREAS TEMÁTICAS:	Teoría y Diversidad Económica.		
PALABRAS CLAVES/ KEYWORDS:	Economía Popular y Solidaria, Emprendimiento, Éxito, Fracaso, Necesidad.		
RESUMEN/ABSTRACT (150-250 palabras): Los emprendimientos constituyen un motor importante en la economía del país, se muestra que en Ecuador gran parte de los emprendimiento están dedicados al comercio interno, muchos emprendedores se inician en este mundo por encontrar una alternativa laboral ya que cierta parte de éstos son personas desempleadas los cuales crean estos negocios por necesidad razón por el cual muchos de estos emprendimientos no duran tanto en el mercado, otros emprendedores crean estos negocios por tener otra fuente de ingresos. La hipótesis planteada fue que los emprendimientos se crean sin una lógica productiva establecida, los resultados obtenidos demuestran que es así, ciertos emprendedores establecen sus negocios sin conocimiento de algunas materias importantes. Se aplicaron seis encuestas y tres entrevistas donde se obtuvo que entre los factores de éxito de los emprendimientos resalta la Innovación y la Perseverancia, mientras que los factores que inducen al fracaso de estos negocios está la falta de innovación y la falta de planificación.			
ADJUNTO PDF:	✓ SI	NO	
CONTACTO CON AUTOR/ES:	Teléfono: 0985421197	E-mail: kerlyherrerc@gmail.com	
CONTACTO CON LA INSTITUCIÓN:	Nombre: Econ. Natalia Andrade Moreira		
	Teléfono: 2292491 ext. 108		
	E-mail: natalia.andradem@ug.edu.ec		



**ANEXO XII.- DECLARACIÓN DE AUTORÍA Y DE AUTORIZACIÓN DE LICENCIA GRATUITA
INTRANSFERIBLE Y NO EXCLUSIVA PARA EL USO NO COMERCIAL DE LA OBRA CON
FINES NO ACADÉMICOS**

**FACULTAD CIENCIAS ECONÓMICAS
CARRERA: ECONOMIA (MODALIDAD SEMESTRAL)**

LICENCIA GRATUITA INTRANSFERIBLE Y NO COMERCIAL DE LA OBRA CON
FINES NO ACADÉMICOS

Yo, **COLLAGUAZO HERRERA KERLY ALEXANDRA**, con C.I. No. **0950485144**, certifico que los contenidos desarrollados en este trabajo de titulación, cuyo título es **“FACTORES DE ÉXITO Y FRACASO DE LOS EMPRENDEDORES DE LA ECONOMÍA POPULAR Y SOLIDARIA DE GUAYAQUIL”** son de mi absoluta propiedad y responsabilidad, en conformidad al Artículo 114 del CÓDIGO ORGÁNICO DE LA ECONOMÍA SOCIAL DE LOS CONOCIMIENTOS, CREATIVIDAD E INNOVACIÓN, autorizo la utilización de una licencia gratuita intransferible, para el uso no comercial de la presente obra a favor de la Universidad de Guayaquil.

KERLY ALEXANDRA COLLAGUAZO HERRERA
C.I.No.: 095048514-4



ANEXO VII.- CERTIFICADO PORCENTAJE DE SIMILITUD

FACULTAD CIENCIAS ECONÓMICAS CARRERA: ECONOMÍA (MODALIDAD SEMESTRAL)

Habiendo sido nombrado **Econ. Sánchez Gordillo Olinda**, tutor del trabajo de titulación certifico que el presente trabajo de titulación ha sido elaborado por **Collaguazo Herrera Kerly Alexandra**, con mi respectiva supervisión como requerimiento parcial para la obtención del título de **Economista**.

Se informa que el trabajo de titulación: **FACTORES DE ÉXITO Y FRACASO DE LOS EMPRENDEDORES DE LA ECONOMÍA POPULAR Y SOLIDARIA DE GUAYAQUIL**, ha sido orientado durante todo el periodo de ejecución en el programa antiplagio **"URKUND"** quedando el **1%** de coincidencia.

URKUND

Documento: Collaguazo Herrera Kerly.docx (D11721952)
Presentado: 2021-09-16 09:14 (-05:00)
Presentado por: Olinda Sánchez (olinda.sanchez@ug.edu.ec)
Revisado por: olinda.sanchez.ug@analysis.urkund.com

Recibido: 1% de estas 24 páginas, se componen de texto presente en 1 fuentes

Categoría	Enlace/nombre de archivo
	ERAZO CRUZ LUISA.docx
	http://repositorio.uig.edu.ec/bitstream/74175/1/ERAZO%20CRUZ.pdf
	https://repositorio.uig.edu.ec/bitstream/74175/1/ERAZO%20CRUZ.pdf
	http://repositorio.uig.edu.ec/bitstream/74175/1/ERAZO%20CRUZ.pdf
	tesis-pasar-urkund.docx
	http://repositorio.uig.edu.ec/bitstream/74175/1/ERAZO%20CRUZ.pdf

RESUMEN Los emprendimientos constituyen un motor importante en la economía del país, se muestra que en Ecuador gran parte de los emprendimientos están dedicados al comercio interno, muchos emprendedores se inician en este mundo por encontrar una alternativa laboral ya que una parte de ellos son personas desempleadas los cuales crean estos negocios por necesidad más que por otra fuente de ingresos. La hipótesis planteada fue que los emprendimientos se crean sin una lógica productiva establecida, los resultados obtenidos demuestran que es así, ciertos emprendedores establecen sus negocios sin conocimiento de algunas materias importantes, se aplicaron encuestas y tres entrevistas a donde se obtiene que entre los factores de éxito de los emprendimientos resalta la Innovación y la Perseverancia, mientras que los factores que conducen al fracaso de estos negocios está la falta de innovación y la falta de planificación.

Introducción Emprendimiento derivado del francés entrepreneur, término que fue desarrollado en 1796 por Richard Cantillon, y que su introducción en el área económica fue a mediados del siglo XVIII, cuyo significado es el inicio de una actividad que exige esfuerzo y trabajo. En el caso ecuatoriano, los emprendimientos contribuyen a la generación de empleo, la puesta en marcha de las innovaciones, con el fin de contribuir al desarrollo económico y social del país. Los emprendimientos en Ecuador se han caracterizado por ser una alternativa laboral ya que los altos índices de desempleo, los ecuatorianos se ven forzados a buscar la forma de subsistir, es por ello por lo que muchos de estos pequeños negocios se crean bajo la lógica productiva de satisfacer una necesidad en el corto plazo, por lo cual los emprendimientos que se crean en esta modalidad no duran mucho tiempo en el mercado. Adicionalmente, estos emprendimientos cuentan con ciertos factores que influyen en el éxito o en el fracaso de estos, es por ello que se analizarán cada uno de estos factores con el fin de dar a conocer qué acciones pueden tomar un emprendedor ante alguna circunstancia o problema. En el presente trabajo de investigación se estructura en cuatro capítulos, de los cuales en el capítulo uno se desarrollará los aspectos generales de la investigación, estableciendo el problema principal, las causas y consecuencia que ocasiona este problema, los objetivos de investigación y la justificación del problema central. En el capítulo dos se revisará todas las teorías relacionadas con el tema principal, los conceptos derivados de las teorías analizadas, se revisará el marco legal relacionada con los emprendedores. En el capítulo tres, se detallará los métodos de investigación

OLINDA CELIA
SANCHEZ
GORDILLO

Firmado digitalmente por
OLINDA CELIA SANCHEZ
GORDILLO
Fecha: 2021.09.16 20:45:52
-05'00'

Econ. Olinda Sánchez Gordillo
C.I.: 0925587768
FECHA: 17 de septiembre del 2021



ANEXO VI. - CERTIFICADO DEL DOCENTE-TUTOR DEL TRABAJO DE TITULACIÓN

FACULTAD CIENCIAS ECONÓMICAS CARRERA: ECONOMÍA (MODALIDAD SEMESTRAL)

Guayaquil,

Sr. Economista
HERMES AGUILAR AZUERO, MSc.

SUBDECANO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL
Ciudad. -

De mis consideraciones:

Envío a Ud. el Informe correspondiente a la tutoría realizada al Trabajo de Titulación **FACTORES DE ÉXITO Y FRACASO DE LOS EMPRENDEDORES DE LA ECONOMÍA POPULAR Y SOLIDARIA DE GUAYAQUIL**, del estudiante **KERLY ALEXANDRA COLLAGUAZO HERRERA**, indicando que ha cumplido con todos los parámetros establecidos en la normativa vigente:

- El trabajo es el resultado de una investigación.
- El estudiante demuestra conocimiento profesional integral.
- El trabajo presenta una propuesta en el área de conocimiento.
- El nivel de argumentación es coherente con el campo de conocimiento.

Adicionalmente, se adjunta el certificado de porcentaje de similitud y la valoración del trabajo de titulación con la respectiva calificación.

Dando por concluida esta tutoría de trabajo de titulación, **CERTIFICO**, para los fines pertinentes, que el estudiante está apto para continuar con el proceso de revisión final.

Atentamente,

OLINDA CELIA
SANCHEZ
GORDILLO

Firmado digitalmente por
OLINDA CELIA SANCHEZ
GORDILLO
Fecha: 2021.09.16 20:45:52
-05'00'

Econ. Olinda Sánchez Gordillo
C.I.: 0925587768
FECHA: 17 de septiembre del 2021



ANEXO VIII.- INFORME DEL DOCENTE REVISOR

FACULTAD CIENCIAS ECONÓMICAS CARRERA: ECONOMIA (MODALIDAD SEMESTRAL)

Guayaquil,

Sr. Economista
HERMES AGUILAR AZUERO, MSc.
SUBDECANO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL
Ciudad. -
De mis consideraciones:

Envío a Ud. el informe correspondiente a la REVISIÓN FINAL del Trabajo de Titulación **Factores de éxito y fracaso de los emprendedores de la economía popular y solidaria de Guayaquil** de la estudiante **Kerly Alexandra Collaguazo Herrera**.

Las gestiones realizadas me permiten indicar que el trabajo fue revisado considerando todos los parámetros establecidos en las normativas vigentes, en el cumplimiento de los siguientes aspectos:

Cumplimiento de requisitos de forma:

El título tiene un máximo de 16 palabras.

La memoria escrita se ajusta a la estructura establecida.

El documento se ajusta a las normas de escritura científica seleccionadas por la Facultad.

La investigación es pertinente con la línea y sublíneas de investigación de la carrera.

Los soportes teóricos son de máximo 5 años.

La propuesta presentada es pertinente.

Cumplimiento con el Reglamento de Régimen Académico:

El trabajo es el resultado de una investigación.

El estudiante demuestra conocimiento profesional integral.

El trabajo presenta una propuesta en el área de conocimiento.

El nivel de argumentación es coherente con el campo de conocimiento.

Adicionalmente, se indica que fue revisado, el certificado de porcentaje de similitud, la valoración del tutor, así como de las páginas preliminares solicitadas, lo cual indica el que el trabajo de investigación cumple con los requisitos exigidos.

Una vez concluida esta revisión, considero que el estudiante está apto para continuar el proceso de titulación. Particular que comunicamos a usted para los fines pertinentes.

Atentamente,



Firmado electrónicamente por:

**ALEJANDRO
RUIZ DIMAS**

Econ. Alejandro Ruiz Dimas

DOCENTE TUTOR REVISOR

C.I.:0905679833

Fecha: 28 de septiembre del 2021

Dedicatoria

Mi presente tesis está dedicada a mi amado Dios por guiarme desde el primer día cero que comencé este largo camino por darme la sabiduría en mi carrera profesional, no fue nada fácil llegar hasta el último paso, pero le doy las gracias por haberme permitido llegar a culminar satisfactoriamente mi carrera profesional.

Y comparto esta felicidad y esta dedicatoria a mis queridos padres por brindarme su apoyo incondicional, por su amor y por creer en mí y sentirse orgullosos por alcanzar mis anhelos.

Gracias a mi novio, esa persona que estuvo apoyándome en cada momento de mis estudios, por tenerme paciencia en este paso de la universidad, le dedico y agradezco, porque también comparto esta felicidad, presentar y disfrutar esta tesis con mucho amor.

Agradecimiento

Agradecimiento a Dios por darme la fortaleza, la fe de enfrentar cada día nuevos retos que me pone en camino, por cual fue cumplirlo dando todo lo mejor de mí culminar con éxito y felicidad.

Esta tesis es el resultado del esfuerzo y dedicación en conjunto de las personas que formaron este grupo de trabajo por esto agradezco a mi tutora Econ. Olinda Sánchez, gracias por este tiempo que ha puesto a prueba sus conocimientos y trayectoria que no solo me ha dado la oportunidad de aprender si no que ha sido más que guía de enseñanzas y valores impartidos en cada clase en este desarrollo de la tesis, por cual, ha finalizado con éxito.

A mis padres por su motivación, a lo largo de toda mi vida en mi formación académica, gracias por enseñarme valores que ha llevado alcanzar una gran meta, los amo demasiado.

Mi compañero de vida Bryan Velez, te agradezco por tu ayuda que ha sido fundamental, por estar conmigo siempre y haberme compartido tus enseñanzas y habilidades de estudios.

Gracias a mi querida Facultad Ciencias Económicas por regalarme a verdaderas amigas; María Fernanda Burgos, Silvia Salinas no es la cantidad sino es calidad, las quiero amigas les agradezco por ofrecerme su bella amistad.

Índice General

Resumen	XV
Abstract	XVI
Introducción.....	1
CAPITULO I.....	2
PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	2
1.1. Descripción del problema	2
1.1.1. Árbol de problemas.	3
1.2. Formulación del Problema.....	3
1.3. Delimitación espacial y temporal.....	3
1.3.1. Delimitación espacial.	3
1.3.2. Delimitación temporal.....	3
1.4. Línea de Investigación	4
1.5. Justificación	4
1.6. Objetivos de la Investigación.....	5
1.6.1. Objetivo general.....	5
1.6.2. Objetivos específicos.....	5
1.7. Hipótesis de Investigación	5
CAPITULO II.....	6
MARCO REFERENCIAL	6
2.1. Marco Teórico.....	6
2.2. Teorías relacionadas con el emprendimiento.....	6
2.2.1. Teoría de Schumpeter de la innovación.	6
2.2.2. Teoría de Harvard School.	8
2.2.3. Teoría de la necesidad de logro.....	9
2.2.4. Teoría basada en los recursos.....	9
2.3. Marco Conceptual.....	10
2.3.1. Empresa Social.....	10
2.3.2. Innovación Social.....	11

2.3.3. Terminología.....	12
2.3.4. Tipos de Emprendedores.....	12
2.3.5. Etapas de la actividad emprendedora.....	13
2.3.6. Dominios del Ecosistema emprendedor ecuatoriano.....	13
2.3.7. Características generales de los emprendimientos en Ecuador.....	15
2.3.8. Factores que afectan a los emprendimientos en Ecuador.....	16
2.4. Marco Legal.....	17
2.4.1. Leyes de apoyo a los emprendimientos.....	17
2.4.2. Las organizaciones según el sector.....	18
2.5. Marco Contextual.....	23
2.5.1. Economía Social.....	23
2.5.2. Economía Popular y Solidaria.....	24
2.6. Referentes Empíricos.....	24
CAPÍTULO III.....	26
MARCO METODOLÓGICO.....	26
3.1. Enfoque de la investigación.....	26
3.2. Modalidad de Investigación.....	26
3.3. Tipo de Investigación.....	27
3.4. Población y Muestra.....	27
3.4.1. Población.....	27
3.4.2. Muestra.....	28
3.5. Operacionalización de variables.....	28
3.6. Técnicas e Instrumentos.....	29
3.6.1. Encuesta.....	29
3.6.2. Entrevista.....	29
3.7. Recolección y Procesamiento de la información.....	29
CAPITULO IV.....	31
RESULTADOS.....	31

4.1. Análisis de los factores de éxito y fracaso de los emprendedores en Ecuador....	31
4.1.1. Perfil de los emprendedores.....	32
4.1.2. Motivaciones por emprender.....	34
4.1.3. Fuentes de Financiamiento.....	36
4.2. Encuesta.....	38
4.3. Entrevista.....	47
4.4. Discusión o contrastación empírica de resultados.....	51
4.5. Limitaciones para el desarrollo de la investigación.....	51
4.6. Futuras líneas de investigación.....	52
Conclusiones.....	53
Recomendaciones.....	54
Bibliografía.....	55
Anexos.....	60

Índice de Tablas

Tabla 1. Artículos de la Constitución de la República del Ecuador	17
Tabla 2. Artículos de la LOEPS del Ecuador	17
Tabla 3. Las organizaciones según el sector.....	18
Tabla 4. Matriz de operacionalización de variables	28
Tabla 5. Tabla de Distribución demográfica de los emprendedores en diferentes etapas	33
Tabla 6. Tabla demográfica de emprendedores múltiples y el resto de la TEA.....	35
Tabla 7. Actividad principal de su emprendimiento.....	38
Tabla 8. Lógica productiva en el emprendimiento	39
Tabla 9. Tiempo que lleva el emprendimiento en el mercado.....	40
Tabla 10. Establecimiento del plan de negocios en los emprendimientos	41
Tabla 11. Obstáculos al momento de iniciar sus negocios	42
Tabla 12. Tipos de emprendedores	43
Tabla 13. Comunicación con sus clientes luego de la pandemia del covid-19.....	44
Tabla 14. Factores de éxito de los emprendedores	45
Tabla 15. Causas del fracaso de un negocio	46
Tabla 16. El emprendimiento como alternativa laboral.....	46
Tabla 17. Entrevista a representante de los emprendedores de “Onda Local”	48
Tabla 18. Entrevista a representante de los locales del Centro Comercial “Unicentro”	49
Tabla 19. Entrevista a representante de los emprendedores en “EcoFest”	50

Índice de Figuras

Figura 1. Evolución de la Actividad Emprendedora Temprana en Ecuador y países de la región. Obtenido de Global Entrepreneurship Monitor Ecuador 2019-2020.	31
Figura 2. Tasa de salida de negocios, desglosada según la continuidad del negocio. Obtenido de Global Entrepreneurship Monitor Ecuador 2019-2020.	32
Figura 3. Motivaciones para emprender. Obtenido de Global Entrepreneurship Monitor Ecuador 2019-2020.	35
Figura 4. Motivaciones de los emprendedores múltiples. Obtenido de Global Entrepreneurship Monitor Ecuador 2019-2020.	36
Figura 5. Fuentes de financiamiento de emprendedores (TEA) según etapa de negocio. Obtenido de Global Entrepreneurship Monitor Ecuador 2019-2020.	37
Figura 6. Distribución Geográfica de los clientes de emprendedores TEA. Obtenido de Global Entrepreneurship Monitor Ecuador 2019-2020.	37
Figura 7. Innovación de productos y procedimientos de los emprendedores en la TEA. Obtenido de Global Entrepreneurship Monitor Ecuador 2019-2020.	38
Figura 8. Actividad principal de su emprendimiento. Elaborado por autora.	39
Figura 9. Lógica productiva en el emprendimiento. Elaborado por autora.	40
Figura 10. Tiempo que lleva el emprendimiento en el mercado. Elaborado por autora.	41
Figura 11. Establecimiento del plan de negocios en los emprendimientos. Elaborado por autora.	41
Figura 12. Obstáculos al momento de iniciar sus negocios. Elaborado por autora.	42
Figura 13. Tipos de emprendedores. Elaborado por autora.	43
Figura 14. Comunicación con sus clientes luego de la pandemia del covid-19. Elaborado por autora.	44
Figura 15. Factores de éxito de los emprendedores. Elaborado por autora.	45
Figura 16. Causas del fracaso de un negocio. Elaborado por autora.	46
Figura 17. El emprendimiento como alternativa laboral. Elaborado por autora.	47

Índice de Anexos

Anexo 1. Teorías del emprendimiento	60
Anexo 2. Criterios de identificación de la empresa social (EMES).....	61
Anexo 3. Dominios del Ecosistema Emprendedor Ecuatoriano	61
Anexo 4. Formato de Encuestas	62
Anexo 5. Formato de Entrevista.....	64
Anexo 6. Encuestas y Entrevistas Aplicada	65

**ANEXO XIII.- RESUMEN DEL TRABAJO DE TITULACIÓN (ESPAÑOL)**

FACULTAD CIENCIAS ECONÓMICAS
CARRERA: ECONOMIA (MODALIDAD SEMESTRAL)

**“FACTORES DE ÉXITO Y FRACASO DE LOS
EMPRENDEDORES DE LA ECONOMÍA POPULAR Y SOLIDARIA
DE GUAYAQUIL”**

Autor: Kerly Alexandra Collaguazo Herrera

Tutor: Econ. Olinda Sánchez Gordillo

Resumen

Los emprendimientos constituyen un motor importante en la economía del país, se muestra que en Ecuador gran parte de los emprendimientos están dedicados al comercio interno, muchos emprendedores se inician en este mundo por encontrar una alternativa laboral ya que cierta parte de éstos son personas desempleadas los cuales crean estos negocios por necesidad razón por el cual muchos de estos emprendimientos no duran tanto en el mercado, otros emprendedores crean estos negocios por tener otra fuente de ingresos. La hipótesis planteada fue que los emprendimientos se crean sin una lógica productiva establecida, los resultados obtenidos demuestran que es así, ciertos emprendedores establecen sus negocios sin conocimiento de algunas materias importantes. Se aplicaron seis encuestas y tres entrevistas donde se obtuvo que entre los factores de éxito de los emprendimientos resalta la Innovación y la Perseverancia, mientras que los factores que inducen al fracaso de estos negocios está la falta de innovación y la falta de planificación.

Palabras Claves: *Economía Popular y Solidaria, Emprendimiento, Éxito, Fracaso, Necesidad.*

**ANEXO XIV.- RESUMEN DEL TRABAJO DE TITULACIÓN (INGLÉS)**

**FACULTAD CIENCIAS ECONÓMICAS
CARRERA: ECONOMIA (MODALIDAD SEMESTRAL)**

**“SUCCESS AND FAILURE FACTORS OF THE ENTREPRENEURS OF THE POPULAR
AND SOLIDARITY ECONOMY OF GUAYAQUIL”**

Author: Kerly Alexandra Collaguazo Herrera

Advisor: Econ. Olinda Sánchez Gordillo

Abstract

Entrepreneurships constitute an important engine in the country's economy, it is shown that in Ecuador a large part of the entrepreneurships are dedicated to internal trade, many entrepreneurs start in this world to find a job alternative since a certain part of these are unemployed people. which create these businesses out of necessity, which is why many of these ventures do not last as long in the market, other entrepreneurs create these businesses because they have another source of income. The hypothesis raised was that ventures are created without an established productive logic, the results obtained show that this is the case, certain entrepreneurs establish their businesses without knowledge of some important matters. Six surveys and three interviews were applied where it was obtained that among the success factors of the ventures, Innovation and Perseverance stand out, while the factors that induce the failure of these businesses are the lack of innovation and the lack of planning.

Keywords: *Popular and Solidarity Economy, Entrepreneurship, Success, Failure, Need.*

Introducción

Emprendimiento derivado del francés *entrepreneur*, término que fue desarrollado en 1755 por Richard Cantillon, y que su introducción en el área económica fue a mediados del siglo XVIII, cuyo significado es el inicio de una actividad que exigen esfuerzo y trabajo. En el caso ecuatoriano, los emprendimientos contribuyen a la generación de empleo, la puesta en marcha de las innovaciones, con el fin de contribuir el desarrollo económico y social del país.

Los emprendimientos en el Ecuador se han caracterizado por ser una alternativa laboral ya que los al existir altas tasas del desempleo, los ecuatorianos se ven esforzado a buscar la forma de subsistir; es por ello por lo que muchos de estos pequeños negocios se crean bajo la lógica productiva de satisfacer una necesidad en el corto plazo, por lo cual los emprendimientos que se crean esta modalidad no duran mucho tiempo en el mercado.

Adicionalmente, estos emprendimientos cuentan con ciertos factores que influyen en el éxito o en el fracaso de estos, es por ellos que se analizaran cada uno de estos factores con el fin de dar a conocer qué acciones pueden tomar un emprendedor ante alguna circunstancia o problema.

En el presente trabajo de investigación se estructura en cuatro capítulos, de los cuales en el capítulo uno se desarrollará los aspectos generales de la investigación, estableciendo el problema principal, las causas y consecuencia que ocasiona este problema, los objetivos de investigación y la justificación del problema central.

En el capítulo dos se revisará todas las teorías relacionadas con el tema principal, los conceptos derivados de las teorías analizadas, se revisará el marco legal relacionados con los emprendedores.

En el capítulo tres, se detallará los métodos de investigación científica usados en el desarrollo de la investigación, como la investigación descriptiva, las líneas de investigación, entre otras.

En el capítulo cuatro, se analizará los datos que obtuvieron de diversas fuentes científicas, como es el caso del informe del Monitor Global de Emprendimiento en Ecuador; así también las encuestas y entrevistas que se aplicaron.

Finalmente se expondrán las conclusiones y recomendaciones.

CAPITULO I

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1. Descripción del problema

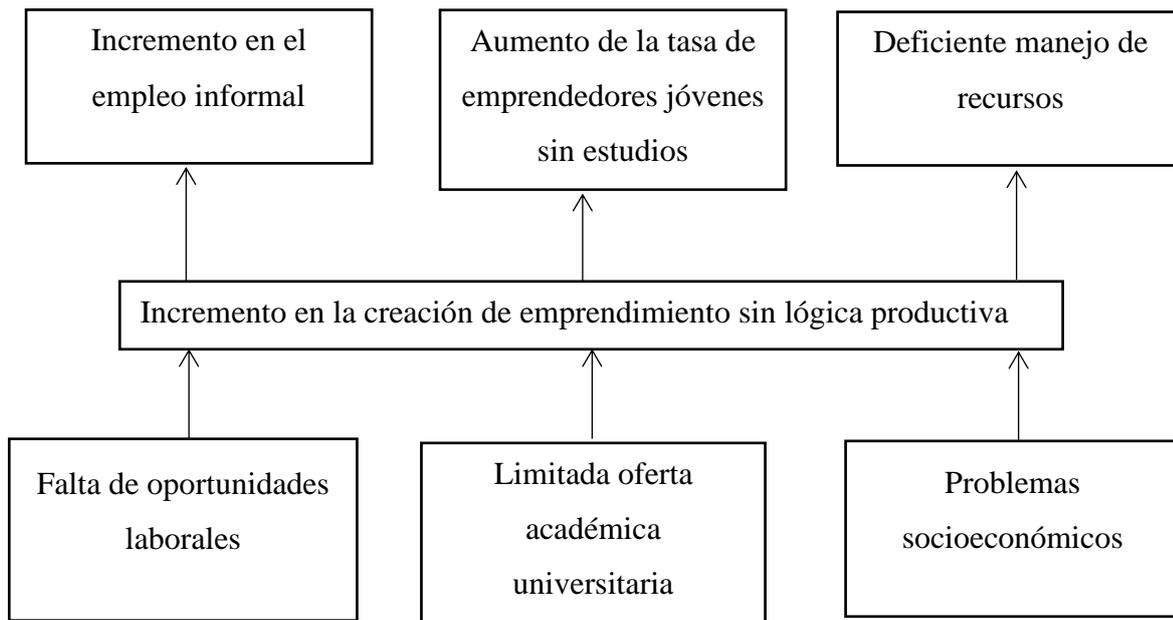
Los emprendimientos en el Ecuador han sido considerados como parte fundamental para lograr una dinamización de la economía en general, debido a que en nuestro país nueve de cada diez personas ejercen esta actividad comercial tomando como iniciativa cubrir las necesidades que se presentan e incrementar sus ingresos. (Sumba, Almendariz, Baque, & Aliatis, 2020)

El panorama de los emprendimientos en el Ecuador se ha mantenido relativamente estable en los últimos años, presentando fortalezas y debilidades para el desarrollo de nuevos negocios, a modo de comparación con otros países de la región como Colombia, Perú, entre otros, donde Ecuador presenta dificultades en el establecimiento y permanencia de estos negocios en el tiempo.

Las actividades económicas de las empresas fueron retomadas luego de 3 meses aproximadamente, tiempo durante el cual muchas empresas quebraron o se endeudaron a tal punto que tomaron medidas extremas con el personal, es decir, despidieron a gran parte de este, otras empresas redujeron las horas de trabajo del personal con lo cual el sueldo también se redujo. Muchas de las personas que quedaron desempleadas durante la cuarentena o tomaron la decisión de salir de sus empleos por diversos motivos, decidieron emprender en diferentes actividades, debido a que necesitaban un ingreso para poder subsistir y pagar deudas.

Los efectos de la pandemia para las pequeñas y medianas empresas han sido contraproducentes en ventas y crecimiento, los autores (López & Rivera, 2020) aseguran que más del 80% de los emprendimientos se vieron fuertemente afectados por el COVID-19.

1.1.1. Árbol de problemas.



1.2. Formulación del Problema

- ¿Cuáles son los motivos de emprendimiento de los guayaquileños?
- ¿Cuáles son las lógicas productivas de los emprendedores guayaquileños?
- ¿Cuáles son los factores de éxito y fracaso de los emprendimientos de la economía popular y solidaria de Guayaquil?

1.3. Delimitación espacial y temporal

1.3.1. Delimitación espacial.

El trabajo de investigación se desarrollará en la ciudad de Guayaquil, la cual cuenta con 2'350.915 habitantes según el último censo poblacional del (Instituto de Estadísticas y Censos, 2010), tomando en consideración los tres sectores principales de la ciudad: Norte, Centro y Sur, focalizando la búsqueda de datos en los emprendimientos económicos populares de las zonas mencionadas.

1.3.2. Delimitación temporal.

La información requerida será tomada de los negocios que iniciaron antes y durante la pandemia del Covid-19.

1.4. Línea de Investigación

En el presente trabajo de investigación tiene como línea de investigación la Teoría y Diversidad Económica debido a que se buscan las teorías relacionadas al tema general, mientras se analiza la diversidad económica la cual se refiere a la variedad de los actores y estrategias económicas que usan los países para el desarrollo de estos.

Adicionalmente, tiene como sublínea de investigación, la Economía Social y Solidaria, la cual se centra en los pequeños negocios y emprendimientos de la economía popular y solidaria del país.

1.5. Justificación

De acuerdo con (Zamora, 2017), asegura que la acción de emprender corresponde a la búsqueda de generación de valor, a través de la creación de una actividad económica determinada por medio de la identificación y explotación de nuevos productos o procesos, con la finalidad de satisfacer las necesidades de la población en general. En base a esto la creación de estos emprendimientos de calidad y su permanencia en el mercado dependerá de diversos factores, entre estos están los aspectos personales de los individuos que deciden emprender, es decir, de la razón principal por la cual los emprendedores deciden iniciar un negocio. Esta misma autora asegura que el Ecuador tiene el mayor índice de creación de negocios en la región latinoamericana, las cuales la gran parte de estos negocios están enfocados al comercio.

Mientras tanto (Aguilar, 2017) tomando datos de una investigación de la ESPAE-ESPOL nos indica que de todos los nuevos negocios del año 2015 al menos el 25.9% son negocios nacientes, adicionalmente al menos el 10.3% de los negocios fueron creados por necesidad, siendo así la mayor tasa de razón por la cual se crea un negocio superando el promedio en América Latina y el Caribe.

Otras de las razones por la cual se crea un negocio, como lo indica (Sánchez Torres, 2012), la falta de oportunidades en el mercado laboral, limitaciones al acceso de jóvenes a una carrera universitaria, problemas económicos familiares, entre otros.

Todos estos problemas socioeconómicos conllevan a que las personas busquen la forma de cubrir esas necesidades de alguna forma, es ahí donde éstos toman la decisión de emprender, tomando en consideración poco conocimiento de la estructura de un plan de negocios, guiándose de iniciativa propia o del apoyo de familiares o amigos; es por ello que estos negocios creados por necesidad tienden a morir en los primeros cinco años de

operación y sus posibilidades de crecimiento son limitadas, como lo indica (Sánchez Torres, 2012)

1.6. Objetivos de la Investigación

1.6.1. Objetivo general.

Analizar los factores de éxito y fracaso de los emprendimientos de la economía popular y solidaria de Guayaquil.

1.6.2. Objetivos específicos.

- ✓ Describir los aspectos teóricos relacionados con la investigación.
- ✓ Explicar las lógicas productivas de los emprendedores guayaquileños.
- ✓ Identificar los factores de éxito y fracaso de los emprendimientos de la economía popular y solidaria de Guayaquil.

1.7. Hipótesis de Investigación

De acuerdo con el tema principal de la investigación se puede considerar que la hipótesis de investigación es: “Gran parte de los emprendimientos populares de la ciudad de Guayaquil se crean sin lógica productiva, lo cual limita su duración en el mercado”

CAPITULO II

MARCO REFERENCIAL

2.1. Marco Teórico

El termino emprendimiento, se deriva del francés *entrepreneur*, que significa estar listo a tomar decisiones o a iniciar algo, como una actividad económica particular, el cual requiere de una evaluación previa sobre la producción y su equivalente en dinero, que en todo momento de la ejecución los criterios para evaluar la empresa ya están determinados en variables de producto y dinero. (Rodríguez R., 2009)

La evolución del pensamiento económico clásico, como lo explica (Rodríguez R., 2009), la economía actual se originó a comienzo del siglo XVIII en Francia con los fisiócratas, cuyo autor más representativo fue Richard Cantillón (1680-1734), en donde se introduce el concepto de emprendedor, como aquel individuo que asume riesgos en condiciones de incertidumbre, este individuo actuaba en una sociedad mercantil donde la competencia y la incertidumbre hacen evaluar las probabilidades para la toma de decisiones.

Para (Terán Yopez & Guerrero Mora, 2020) se introdujo el término “emprendimiento” por primera vez en el año 1755 por Richard Cantillón, ya que este campo se ha estudiado desde diversas perspectivas teóricas como: la economía, la sociología, la psicología, la ciencia política, la administración de empresas, la historia, entre otras. Luego de su aparición inicial en el campo de la economía a mediados del siglo XVIII, los economistas han incluido al papel del empresario innovador y demás características en sus teorías.

2.2. Teorías relacionadas con el emprendimiento

A continuación, se explicará cuatro teorías relacionadas con el emprendimiento, ya que no existe una teoría de emprendimiento como tal, sino más bien, existen ciertas teorías relacionadas con este término, pero para efectos del tema principal se tomará en cuenta cuatro teorías, estas están más detalladas en el Anexo 1, las cuales son;

2.2.1. Teoría de Schumpeter de la innovación.

Como lo describe (Terán Yopez & Guerrero Mora, 2020), Schumpeter explica que la iniciativa emprendedora como un motor de los sistemas basados en el mercado, es decir, que las empresas deben innovar constantemente para mantenerse en el mercado, además de que el autor compara a la innovación como un método de resolución de problemas, y que el emprendedor es aquel quien soluciona esos problemas.

La noción de Schumpeter depende de la aparición de las innovaciones que alteran el curso de la corriente circular, lo que explica el autor en palabras de Schumpeter donde “la función de los emprendedores es la de reformar o revolucionar las formas de producir poniendo en uso una invención o una posibilidad tecnológica aún no probada de producir una mercancía nueva” (Quevedo, 2019)

En pocas palabras, la teoría del emprendedor de Schumpeter no busca un fin o deseo de acumular dinero, considera que el emprendedor tiene como principal característica el liderazgo y es en este entorno en el que se lo debe estudiar. También distingue tres puntos interconectados de consideración al momento de emprender: invención, innovación y difusión; de los cuales la invención es el proceso del cual se presenta al nivel científico-técnico, es decir, el descubrimiento de algo nuevo; el innovador, es el que logra relacionar lo nuevo, con la adaptación a un producto, proceso organizativo, para ser difundido, mediante estrategias de marketing, con la finalidad de que el producto nuevo sea aceptado por el mercado. (Quevedo, 2019)

Para el mismo autor, Schumpeter nombra al emprendedor como un ser irracional, ya que su propósito no es maximizar beneficios, busca una posición social poderosa, el placer de sentirse independiente y superior a los demás, el impulso de lucha y conquista constante y la satisfacción de crear. (Quevedo, 2019)

De acuerdo con (Morcela, Cabut, Bertone, & Petrillo, 2019), la importante contribución de Schumpeter está en su explicación del desarrollo económico, la creación de nuevas empresas como factor de desarrollo económico depende del comportamiento del empresario que hacer una nueva combinación de factores, usando a su favor el factor de la innovación en su proceso de producción.

Así mismo, para Schumpeter, el papel del empresario lo compara con los ciclos económicos, los cuales se presentan de forma natural en el capitalismo y esto se debe al nivel de innovación que surgen en los nuevos productos y las empresas nuevas; la cantidad de inventos que se generan en estos ciclos de crecimiento se convierte en innovaciones en épocas de crisis; las crisis se encargan de que los inventos se conviertan rápidamente en nuevos productos o innovación. En los ciclos de crecimiento empiezan a desaparecer las empresas y empresarios emprendedores que no innovaron durante el proceso. (Quevedo, 2019)

2.2.2. Teoría de Harvard School.

Esta teoría fue desarrollada por un profesor David McClelland, psicólogo estadounidense de la Universidad de Harvard, donde explicaba que la motivación de un individuo se basa en la satisfacción de tres necesidades básicas: logro, poder y afiliación. Así mismo, describe que una serie de características se repiten en los emprendedores de éxito motivados por alguna de las tres necesidades, y que de estas necesidades se derivan diez competencias primordiales que debe desarrollar todo emprendedor que aspire al éxito. (EMPRENEDORES, 2020)

Según la necesidad de logro, describe las siguientes competencias:

- ✓ **La búsqueda de oportunidades e iniciativa:** donde otras personas ven problemas, los emprendedores exitosos ven oportunidades y toman la iniciativa para convertirla en un negocio ventajoso o una empresa exitosa.
- ✓ **Persistencia:** los emprendedores de éxito nunca abandonan su negocio, por el contrario, son perseverantes, hacen frente a los obstáculos para alcanzar sus objetivos.
- ✓ **Cumplimiento de compromisos:** explica que el emprendedor mantiene las promesas frente a sus clientes y con su equipo de trabajo, es decir, que prefiere los beneficios a largo plazo que las ganancias inmediatas.
- ✓ **Toma de riesgos calculados:** es considerada como uno de los aspectos más importantes de la actividad empresarial, según las investigaciones, el empresario está dispuesto a asumir riesgos, pero de forma controlada, es decir, que ante todo problema siempre cuenta con un plan B.

Las competencias de la necesidad de afiliación son:

- ✓ **Fijación de metas:** es otra de las características clave, los retos personales son impulsados por las metas y objetivos que establece el emprendedor a corto y largo plazo, con el fin de establecer a donde quiere llegar con su negocio.
- ✓ **Búsqueda de información:** el emprendedor de éxito siempre está a la caza de información sobre los clientes, proveedores, competencia, sobre las nuevas tecnologías y oportunidades, lo hacen por cuenta propia y en ocasiones buscan asesoramiento comercial o técnico.
- ✓ **Planificación y seguimiento sistemático:** los emprendedores deberán tener un control de lo que se hace, con el fin de saber si se está avanzando con las metas establecidas, y de ser necesario se incorporan cambios.

Para la necesidad de poder, describe dos competencias;

- ✓ **Persuasión y redes de apoyo:** los mejores emprendedores son capaces de influenciar a otras personas para que realicen alguna actividad determinada, usan redes de apoyo para alcanzar las metas, y son muy persuasivos al momento de obtener un crédito o al momento de conseguir un cliente.
- ✓ **Independencia y autoconfianza:** los emprendedores de éxito son personas muy seguras de sus capacidades, la confianza en sí mismo significa asumir la responsabilidad total de conseguir lo que se quiere.

La teoría de Harvard como lo explica (Terán Yopez & Guerrero Mora, 2020), se considera al emprendimiento como el resultado de la combinación de fuerzas internas y externas, donde las fuerzas internas son aquellas que se refieren a las cualidades del conocimiento, la intuición, la exposición, entre otros; mientras que las fuerzas externas, se refieren a los factores económicos, políticos, sociales, culturales y legales que influyen en el origen y el crecimiento del emprendimiento en la economía.

2.2.3. Teoría de la necesidad de logro.

Esta teoría fue desarrollada por McClelland (1961) donde explica que los seres humanos tienen necesidad de tener éxito, los emprendedores son impulsados por esta necesidad para lograr sobresalir. McClelland identificó tres patrones de comportamiento en los individuos, los cuales denominó como las tres necesidades, las cuales son: de logro, de poder y de afiliación, enfocando el estudio en la necesidad de logro como factor determinante al momento de emprender. (Terán Yopez & Guerrero Mora, 2020)

Para (Pulgarin, 2013) la necesidad de logro, corresponde a la necesidad de alcanzar metas y esforzarse continuamente para hacer cosas mejores, es decir, que las personas luchan por metas y tareas difíciles, encuentran mayor grado de satisfacción al enfrentarse una situación de esfuerzo, que prefieren realizar labores que requieran mayor responsabilidad personal en donde puedan superar los obstáculos y optan por trabajos en donde hay oportunidad de experimentar un sentimiento de logro; gran parte de estas personas prefieren trabajar solas ya que lo hacen mejor, tienden a hacerse responsables de su propio éxito o fracaso, toman riesgos moderados y gustan de situaciones donde puedan recibir una retroalimentación de cómo se desempeñan en su labor.

2.2.4. Teoría basada en los recursos.

La teoría del emprendimiento basado en los recursos enfatiza la importancia de los recursos financieros, sociales y humanos, por lo que el acceso a los recursos mejora la

capacidad del individuo para detectar y actuar sobre las oportunidades descubiertas. (Terán Yopez & Guerrero Mora, 2020)

Mientras que (Fernandez & Suárez, 1996) explica que esta teoría cuestiona los supuestos donde se postulaba que la construcción de una posición competitiva ventajosa y sostenible a largo plazo dependía básicamente de la posición en los mercados, para el enfoque de recursos:

- ✓ Cada empresa es heterogénea; posee una diferente dotación de recursos, producto de su historia, suerte y decisiones pasadas, sobre los que puede tener una ventaja competitiva;
- y
- ✓ Puede mantener la heterogeneidad a lo largo del tiempo; es decir que la ventaja competitiva puede ser sostenible, lo que propone una renta a largo plazo.

Los recursos corresponden a cualquier factor de producción que esté disponible en la empresa, que se pueda controlar de una forma estable, aun cuando no posea unos claros derechos de propiedad sobre él; en estos se consideran a aquellos activos tangibles e intangibles que se vinculen a ella de forma semipermanente, como marcas, conocimiento tecnológico propio, personal cualificado, contactos comerciales, maquinarias, procedimientos eficientes, capital, con independencia, así como las fortalezas o debilidades de la organización. (Fernandez & Suárez, 1996)

Adicionalmente, (Suárez Hernández & Ibarra Mirón, 2002) asegura que existe una interrelación entre los recursos y las capacidades con las que cuenta una empresa o negocio, es por ello por lo que sería imposible acumular las capacidades necesarias para poner en práctica la estrategia competitiva si se dificulta el acceso a los recursos. Estas capacidades son las que incrementan la productividad y eficacia de la empresa, es decir, que la competencia entre empresas se puede ver como una rivalidad por las competencias.

En resumidas cuentas, la teoría basada en los recursos explicada desde el punto de vista empresarial considera que los recursos con los que cuente la empresa serán de gran importancia y que con un buen manejo de recursos el negocio podría tener una larga vida en el mercado.

2.3. Marco Conceptual

2.3.1. Empresa Social.

Para (Monzón Campos & Chaves Ávila, 2018) la empresa social es un operador de la economía social, cuyo principal objetivo es tener un impacto social, en lugar de tener un

beneficio para sus accionistas, produce bienes y servicios para el mercado de una manera innovadora y utiliza sus beneficios principalmente para lograr los objetivos sociales.

De acuerdo con el mismo autor tomando como referencia al Dictamen del Comité Económico y Social Europeo (CESE), el proceso de identificación de las empresas sociales debe tener las siguientes características:

- ✓ Principalmente objetivos sociales en lugar del lucro.
- ✓ Reinversión de la mayor parte del excedente.
- ✓ Diversidad de formas jurídicas.
- ✓ Productores de bienes y servicios con innovación social.
- ✓ Entidades independientes, estructuras participativas de codecisión y gobernanza democrática. Procedentes o asociadas con organizaciones de la sociedad civil.

Tomando como referencia el Anexo 2, la Red europea de investigación EMES establece ciertos criterios de identificación de la empresa social, basándose en tres dimensiones de los cuales son:

- ✓ En la dimensión económica; se toma en consideración a la actividad económica continua de bienes y/o servicios, el nivel significativo de riesgo económico y la cantidad mínima de trabajo remunerado social.
- ✓ La dimensión social; toma en cuenta al objetivo explícito de beneficio a la comunidad, la iniciativa ciudadana y/o de la sociedad civil y la distribución limitada del beneficio.
- ✓ En la dimensión de la gobernabilidad; describe el alto grado de autonomía, el poder de decisión no se basa en la propiedad del capital y la naturaleza participativa de los grupos involucrados.

2.3.2. Innovación Social.

Este enfoque pone énfasis en el papel individual de los emprendedores sociales, los cuales asumen la misión de crear y sostener valor social, reconoce y persigue nuevas oportunidades para servir esa misión, participa en un proceso de continua innovación, adaptación y aprendizaje (Monzón Campos & Chaves Ávila, 2018). Este enfoque es secundario a la forma de propiedad de la empresa social y la figura clave de dicha empresa social es el emprendedor social.

2.3.3. Terminología.

De acuerdo con la (Real Academia Española, 2020) emprender proviene de la acción de acometer y comenzar una obra, un negocio, un empeño, especialmente si encierran dificultad y peligro.

La primera vez que se usó este término fue en 1978 por el pensador francés Robert Cantillon en donde señaló al *entrepreneur* como el empresario que tiene entre sus habilidades la de crear y poner en marcha un negocio, asumir riesgos e innovar. (Sánchez Torres, 2012)

El autor (Londoño Cardozo, 2018) tomando como referencia a Giménez (2014), emprender es proponer un objetivo, tener una iniciativa, trabajar en su búsqueda haciendo uso de diferentes herramientas y habilidades disponibles en el entorno.

El emprendedor, como lo indica (Formichella, 2014), hace referencia a la persona que tiene la capacidad de crear y de llevar adelante sus ideas, generar bienes y servicios, no solamente *mirando* su entorno sino también *viendo* las oportunidades que en él están ocultas, tiene iniciativa propia y sabe crear la estructura que necesita para emprender su proyecto.

2.3.4. Tipos de Emprendedores.

Para el autor (Sánchez Torres, 2012), basándose en el artículo “Los ocho tipos de emprendedores” de la revista española Emprendedores (2009), considerando varias características de los emprendedores, los clasifica de la siguiente forma;

- a) El visionario. Este tipo de emprendedores son muy arriesgados y versátiles en cualquier entorno, puede realizar diferentes tareas y hacerlas todas correctamente, no le teme al riesgo.
- b) El que emprende por necesidad. No están satisfechos con su situación económica o profesional, buscan nuevas alternativas, son cautelosos cuando se enfrenta al riesgo por lo que suele tomar proyectos pequeños.
- c) El empresario inversionista. Busca la rentabilidad, ante todo, tienen un capital y deciden crear una compañía o comprar una para luego venderla.
- d) El rastreador de nuevas oportunidades. Se dedican a analizar el mercado en busca de necesidades, son analíticos, perciben los mínimos detalles para realizar las cosas.
- e) El emprendedor por azar. Es emprendedor por casualidad, tiene una clara visión del mercado y lo adapta fácilmente a los cambios que se puede presentar.
- f) El especialista. Son muy técnicos, reconoce los errores y encuentran la forma de solucionarlo a través de algo diferente.

- g) El empresario persuasivo. Tiene una gran capacidad de influencia sobre las personas, es capaz de convencer a sus colaboradores y llevarlos hacia un mismo objetivo, tienen una fe inquebrantable en sí mismo y en sus proyectos, son perseverantes.
- h) El empresario intuitivo. Son persistentes en sus decisiones, tiene la capacidad de escucha y son muy apasionados con el emprendimiento.
- i) El emprendedor múltiple. (Lasio, Amaya, Zambrano, & Ordeñana, 2020) consideran que son aquellas personas que cuentan con un negocio en marcha y que a la par toman acciones para poner en marcha otro negocio.

2.3.5. Etapas de la actividad emprendedora.

De acuerdo con (Lasio, Amaya, Zambrano, & Ordeñana, 2020), en el estudio del Monitor Global de Emprendimiento (GEM) donde conciben al emprendimiento como un proceso continuo y que estos negocios pasan por una serie de fases según el grado de madurez de su negocio:

- ✓ **Potencial.** Hace referencia a aquellos emprendedores que perciben buenas oportunidades para emprender en los siguientes 6 meses.
- ✓ **Intencional.** Se refiere a los emprendedores que están decididos a iniciar un nuevo negocio dentro de los próximos 3 años.
- ✓ **Naciente.** En esta etapa el emprendedor ha realizado varias acciones durante el último año que contribuyan a la creación de su negocio, o cuando este emprendedor ya es propietario de un negocio de al menos 3 meses de funcionamiento.
- ✓ **Nuevo.** Corresponde a la etapa donde es propietario de un negocio que ha funcionado por más de 3 meses y menos de 42 meses.
- ✓ **Establecido.** Es cuando el emprendedor es propietario de un negocio que ha operado durante más de 42 meses.
- ✓ **Salida de negocio.** Hace referencia cuando el emprendedor deja la gestión de emprender su negocio durante el último año, por cualquier motivo.

2.3.6. Dominios del Ecosistema emprendedor ecuatoriano.

De acuerdo con la (Alianza para el emprendimiento e innovación , 2014) los dominios del ecosistema emprendedor corresponden a las áreas estratégicas que lo componen y que inciden en el proceso emprendedor y en la adquisición de competencias necesarias para emprender, donde Ecuador debe trabajar en siete dominios específicos para desarrollar su

ecosistema emprendedor, los cuales están detallados en el Anexo 3, y se describen más adelante.

✓ **Innovación**

Corresponden al componente esencial del emprendimiento, se considera un dominio primordial en este ecosistema y constituye una parte importante para el desarrollo de cualquier unidad productiva. En Ecuador muchas veces la innovación es visto como un tema secundario dentro del emprendimiento. Existen varios factores que son limitantes de la innovación, tales como, falta de financiamiento, condiciones asociadas a la estructura y el tamaño del mercado, calidad mano de obra y las debilidades en las políticas públicas.

✓ **Talento Humano**

La capacidad emprendedora es la capacidad de resolver desafíos propios de forma autónoma, el emprendedor va más allá de tener un emprendimiento propio, más bien, es una forma de ser, sentir, vivir y por supuesto trabajar con el fin de cumplir sus objetivos, metas, planes. Esto hace referencia al nivel de estudios y de capacitación que tienen los emprendedores al momento de iniciar su negocio.

✓ **Política y Marco Normativo**

Implica al conjunto de elementos de la órbita de la política pública como leyes, decretos, ordenanzas, entre otros; los cuales pueden traducirse en instrumento que incentiva (subsidios, financiamiento, entre otros) o regulan la creación, funcionamiento y cierre de negocios. Este dominio se revisan todos los procedimientos necesarios para la constitución de una empresa, lanzamiento de un producto o la operación normal de un proyecto.

✓ **Asesoría y Soporte**

Representa los servicios vinculados con la infraestructura y gestión disponible para el desarrollo de los emprendimientos, incluye a las organizaciones que promueve la inversión, fortalecimiento de capacidades, asistencia legal, contable y técnica.

✓ **Mercado**

Este dominio señala las condiciones, tamaño y características del mercado, considerando el tamaño del mercado en Ecuador y sus características es importante para el desarrollo de los emprendimientos que sobreviva en el tiempo.

✓ **Cultura**

Corresponde a creencias que predomina en la sociedad como, por ejemplo, modelos del rol y visibilidad de emprendedores, tolerancia a riesgo, el error o fracaso, disposición a innovar, experimentación, creatividad, ambición de superación, entre otros.

✓ **Financiamiento**

Los emprendimientos necesitan de financiamientos a lo largo de su desarrollo, es por ello, que los instrumentos diseñados deben atender las necesidades de los emprendedores en las distintas fases del proceso. Se analiza el acceso a recursos no reembolsables para la iniciación de un negocio, pasando por crédito para emprendedores y llegando a capital de riesgo o inversión con participación de recursos.

2.3.7. Características generales de los emprendimientos en Ecuador.

La mayor parte de los emprendimientos en Ecuador están orientados a actividades de comercio y a productos y servicios vendidos en el mercado local, estos emprendimientos se presentan al aprovechar una oportunidad de negocio que permita obtener mayores ingresos, independencia económica y la satisfacción de necesidades; de acuerdo con (Zamora, 2017) tomando como referencia un estudio del Global Entrepreneurship Monitor (2016), el país registra un Índice de Actividad Emprendedora Temprana (TEA) de 31.8%, es decir, al menos uno de cada tres personas gestiona la creación de un negocio, o cuenta con uno de aproximadamente 3 años de antigüedad.

En el aspecto de innovación, los productos ofrecidos por los emprendedores nacionales cuentan con un bajo nivel de diferenciación, siendo así, de acuerdo con el GEM, al menos el 60% de los emprendedores no ofrecen productos innovadores para el consumidor.

Los mecanismos de financiamiento de los emprendimientos o ideas de negocios, no se utilizan las plataformas de micro financiación, concursos de emprendimiento, incubación con acceso a inversionistas son alternativas que aún no superan en el país al tradicional microcrédito y al financiamiento informal a través de familiares y amigos. (Zamora, 2017)

En base al estudio realizado por (Sánchez Torres, 2012), describe varios puntos caracterizando a los emprendimientos en nuestro país, en donde se realizó una encuesta a 2.077 adultos entre 18 y 64 años, midiendo las características que influyen en el emprendimiento como la actitud, la actividad y las aspiraciones:

✓ El 49,4% de los individuos fueron hombres y el 50,6%, mujeres.

- ✓ El 22,6% tenían edades comprendidas entre 18 y 24 años, el 27,6% entre 25 y 34 años, el 22% entre 35 y 44 años, el 16,6% entre 45 y 54 años, y el 11,2% entre 55 y 64 años.
- ✓ En cuanto a la educación, el 16,7% poseía secundaria incompleta, el 26,8% nivel de secundaria completa, el 14,4% no había culminado la universidad, el 7,5% tenía grado universitario, y el 0,4% postgrado.
- ✓ El 37% poseía empleo, ya sea de tiempo parcial o completo, el 23,5% se dedicaba a tareas domésticas, el 25,5% estaba auto empleado, el 6,8% eran estudiantes y el 1,6% estaba desempleado o retirado.
- ✓ El 28,1% de los encuestados tenía un ingreso familiar anual inferior a US\$2.880, el 49,5% entre US\$2.880 y US\$7.200, y el 22,4% mayor a US\$7.200.
- ✓ El 66,6% de los entrevistados residía en área urbana, y el 33,4% en el área rural.

2.3.8. Factores que afectan a los emprendimientos en Ecuador.

Para (Vizueta Tomalá, 2020) tomando como referencia al estudio realizado por Diana Rivenburgh, donde menciona ciertos factores que influyen negativamente en los emprendimientos a nivel mundial, pero aplicándolo a la situación ecuatoriana:

- a) Innovación Disruptiva. Se da cuando se implementan nuevas tecnologías o modelos de negocios y superan al mercado en el que se desenvuelven, es decir, que los emprendimientos que están fuera de la competencia de mercado son aquellos que no han implementado las nuevas tecnologías o modelos de negocios, ya que no solo afecta al proceso productivo, sino que también afecta a la calidad de servicio que se oferta.
- b) Inestabilidad Económica. Consideran factores internos como las crisis que puedan ocurrir durante el tiempo de vida del negocio, las crisis bancarias, crisis de deuda, entre otras; como factores externos se consideran al volumen y los precios del comercio internacional de bienes y servicios, las remesas de los emigrantes enviados a sus familiares, la incertidumbre de desastres naturales, la estructura de las políticas fiscales, monetarias o financieras.
- c) Agitación Social. Hace referencia al descontento o disgusto de la sociedad en general frente a situaciones coyunturales que se puedan presentar, la agitación social conlleva en una recesión económica que se reflejan en variaciones en el PIB de forma negativa, afectando el consumo y la inversión.
- d) Globalización. Esta característica ha incrementado las incertidumbres, los riesgos y las oportunidades, el autor considera que los emprendedores actuales deben estar preparados

para responder rápidamente ante las nuevas amenazas y oportunidades de la globalización transmite en el mundo.

2.4. Marco Legal

Se encontró como referencias expresas en la Constitución española, el Estatuto valenciano, siendo España el primer país de la Unión Europea con un marco jurídico propio mediante la Ley 5/2011 de 29 de marzo, de Economía Social (LES).

Art. 128: “Toda la riqueza del país en sus distintas formas y sea cual fuere su titularidad está subordinada al interés general.”

2.4.1. Leyes de apoyo a los emprendimientos

Aquí se presentan algunos artículos de la Constitución de la República del Ecuador y Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria relacionados con el emprendimiento.

Tabla 1.

Artículos de la Constitución de la República del Ecuador

<i>Artículos de la Constitución aplicables a los emprendedores</i>	
Art. 39.	El Estado fomentará la incorporación de los jóvenes y las jóvenes al trabajo en condiciones justas y dignas, con énfasis en la capacitación, la garantía de acceso al primer empleo y la promoción de sus habilidades de emprendimiento.
Art. 320.	En las diversas formas de organización de los procesos de producción se estimulará una gestión participativa transparente y eficiente. La producción, en cualquiera de sus formas, se sujetará, a la valoración del trabajo y eficiencia económica y social.

Fuente: Constitución del Ecuador 2008. Elaborado por autora.

Tabla 2.

Artículos de la LOEPS del Ecuador

<i>Artículos de la LOEPS aplicables a los emprendedores</i>	
Art. 4.	Las personas y organizaciones amparados por esta Ley, en el ejercicio de sus actividades, se guiarán por los siguientes principios, según corresponda: a) La búsqueda del buen vivir y del bien común;

- b) La prelación del trabajo sobre el capital y de los intereses colectivos sobre los individuales;
- c) El comercio justo y consumo ético y responsable;
- d) La equidad de género;
- e) El respeto a la identidad cultural;
- f) La autogestión;
- g) La responsabilidad social y ambiental, la solidaridad y rendición de cuentas y,
- h) La distribución equitativa y solidaria de los excedentes

Art. 75. Emprendimientos unipersonales, familiares y domésticos. - Son personas o grupos de personas que realizan actividades económicas de producción, comercialización de bienes o prestación de servicios en pequeña escala efectuadas por trabajadores autónomos o pequeños núcleos familiares, organizadas como sociedades de hecho con el objeto de satisfacer necesidades, a partir de la generación de ingresos e intercambio de bienes y servicios. para ellos generan trabajo y empleo entre sus integrantes.

Fuente: Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria del Ecuador 2011. Elaborado por autora.

2.4.2. Las organizaciones según el sector.

Tabla 3.

Las organizaciones según el sector

<i>Organizaciones según el sector</i>	
Sector Comunitario <i>Art. 15.-</i>	Es el conjunto de organizaciones, vinculadas por relaciones de territorio, familiares, identidades étnicas, culturales, de género, de cuidado de la naturaleza, urbanas o rurales; o, de comunas, comunidades, pueblos y nacionalidades que, mediante el trabajo conjunto, tiene por objeto la producción, comercialización, distribución y el consumo de bienes o servicios lícitos y socialmente necesarios, en forma solidaria y auto gestionada, bajo los principios de la presente Ley.
Sector Asociativo <i>Art. 18.-</i>	Es el conjunto de asociaciones constituidas por personas naturales con actividades económicas productivas similares o complementarias, con el objeto de producir, comercializar y consumir bienes y servicios lícitos y socialmente necesarios, auto abastecerse de materia prima, insumos,

Sector Cooperativo

Art. 21.-

herramientas, tecnología, equipos y otros bienes, o comercializar su producción en forma solidaria y auto gestionada bajo los principios de la presente Ley.

Es el conjunto de cooperativas entendidas como sociedades de personas que se han unido en forma voluntaria para satisfacer sus necesidades económicas, sociales y culturales democrática, con personalidad jurídica de derecho privado e interés social. Las cooperativas, en su actividad relacionales, se sujetarán a los principios establecidos en esta Ley y a los valores y principios universales del cooperativismo y a las prácticas de Buen Gobierno Corporativo.

Fuente: Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria del Ecuador 2011. Elaborado por autora.

La Constitución de la República de Ecuador, establece que;

Art. 283: “El sistema económico es social y solidario y se integra por las formas de organización económica publica, privada, mixta, popular y solidaria y las demás que la Constitución determine, la economía popular y solidaria se regulará de acuerdo con la ley e incluirá a los sectores cooperativistas, asociativos y comunitarios”;

Art. 311: “El sector financiero popular y solidario se compondrá de cooperativas de ahorro y crédito, entidades asociativas y solidarias, cajas y bancos comunales, cajas de ahorro y que las iniciativas de servicios del sector financiero popular y solidaria y de las micro, pequeñas y medianas unidades productivas, recibirán un tratamiento diferenciado y preferencial del Estado, en la medida en que impulse el desarrollo de la economía popular y solidaria”;

Art. 319: “Se reconocen diversas formas de organización de la producción en la economía, entre otras las comunitarias, cooperativas, empresas públicas y privadas, asociativas, familiares, domesticas, autónomas y mixtas”

Ley de Economía Popular y Solidaria, considera que:

Art. 8: “Formas de organización. – Integran la economía popular y solidaria las organizaciones conformadas en los sectores Comunitarios, Asociativos y Cooperativistas, así como también las Unidades Económicas Populares”;

Las Organizaciones del Sector Comunitario

Art. 15: “Sector Comunitario. – Es el conjunto de organizaciones, vinculadas por relaciones de territorio, familiares, identidades étnicas, culturales, de género, de cuidado de la naturaleza, urbanas o rurales; o, de comunas, comunidades, pueblos y nacionalidades que, mediante el trabajo conjunto, tienen por objeto la producción, comercialización, distribución y consumo de bienes o servicios lícitos y socialmente necesario, en forma solidaria y auto gestionada, bajo los principios de la ley de la EPS”;

Art. 16: “Estructura Interna. – Las organizaciones del sector comunitario adoptaran, la denominación, el sistema de gobierno, control interno y representación que mejor convenga a sus costumbres, prácticas y necesidades, garantizando su modelo desarrollo económico endógeno desde su propia conceptualización y visión”;

Art. 17: “Fondo Social. – Para el cumplimiento de sus objetivos, las organizaciones del sector comunitario contarán con un fondo social variable y constituido con los aportes de sus miembros, en numerario, trabajo o bienes, debidamente avaluados por su máximo órgano de gobierno. También formarán parte del fondo social, las donaciones, aportes o contribuciones no reembolsables y legados que percibieron estas organizaciones”;

Las Organizaciones del Sector Asociativo

Art. 18: “Sector Asociativo. – Es el conjunto de asociaciones constituida por personas naturales con actividades económicas productivas similares o complementarias, con el objeto de producir, comercializar y consumir bienes y servicios lícitos y socialmente necesarios, auto abastecerse de materia prima, insumo, herramienta, tecnología. Equipos y otros bienes, o comercializar su producción en forma solidaria y auto gestionada bajo los principios de la ley de EPS”;

Art. 19: “Estructura Interna. – La forma de gobierno y administración de las asociaciones constarán en su estatuto social, que preverá la existencia de un órgano de gobierno, como su máxima autoridad; un órgano directivo; un órgano de control interno y un administrador, que tendrá la representación legal; todos ellos elegidos por mayoría absoluta, y sujeto a rendición de cuentas, alternabilidad y revocatoria del mandato”;

Art. 20: “Capital Social. – El capital social de estas organizaciones, estará constituido por las cuotas de admisión de sus asociados, las ordinarias y extraordinarias, que tienen el carácter de no reembolsables, y por los excedentes del ejercicio económico”;

Las Organizaciones del Sector Cooperativo

Art. 21: “Sector Cooperativo. – Es el conjunto de cooperativas entendidas como sociedades de personas que se han unido en forma voluntaria para satisfacer sus necesidades económicas, sociales y culturales en común, mediante una empresa de propiedad conjunta y de gestión democrática, con personalidad jurídica de derecho privado e interés social.

Las cooperativas, en su actividad y relaciones, se sujetarán a los principios establecidos en esta Ley y a los valores y principios universales del cooperativismo y a las prácticas de Buen Gobierno Corporativo”;

Art. 22: “Objeto. – El objeto social principal de las cooperativas, será concreto y constará en su estatuto social y deberá referirse a una sola actividad económica, pudiendo incluir el ejercicio de actividades complementarias ya sea de un grupo, sector o clase distinto, mientras sean directamente relacionadas con dicho objeto social”;

Art. 23: “Grupos. – Las cooperativas, según la actividad principal que vayan a desarrollar, pertenecerán a uno solo de los siguientes grupos: producción, consumo, vivienda, ahorro y crédito y servicios.

En cada uno de estos grupos se podrán organizar diferentes clases de cooperativas, de conformidad con la clasificación y disposiciones que se establezcan en el Reglamento de esta Ley”;

Art. 24: “Cooperativas de producción. – Son aquellas en las que sus socios se dedican personalmente a actividad productivas lícitas, en una sociedad de propiedad colectiva y manejada en común, tales como: agropecuarias, huertos familiares, pesqueras, artesanales, industriales, textiles”;

Art. 25: “Cooperativa de consumo. – Son aquellas que tienen por objeto abastecer a sus socios de cualquier clase de bienes de libre comercialización; tales como: de consumo de artículos de primera necesidad, de abastecimiento de semillas, abonos y herramientas, de venta de materiales y productos de artesanía”;

Art. 26: “Cooperativa de vivienda. – Las cooperativas de vivienda tendrán por objeto la adquisición de bienes inmuebles para la construcción o remodelación de viviendas u oficinas o la ejecución de obras de urbanización y más actividades vinculadas con éstas, den beneficios de sus socios. En estas cooperativas la adjudicación de los bienes inmuebles se efectuará previo sorteo en Asamblea General, una vez concluido el trámite de fraccionamiento o declaratoria de propiedad horizontal; y, esos bienes se constituirán como patrimonio familiar. Los cónyuges o personas que mantiene unión de hecho no podrán pertenecer a la misma cooperativa”;

Art. 27: “Cooperativas de ahorro y crédito. – Estas cooperativas estarán a lo dispuesto en el Título III de la presente Ley”;

Art. 28: “Cooperativas de servicios. – Son las que se organizan con el fin de satisfacer diversas necesidades comunes de los socios o de la colectividad, los mismos que podrán tener la calidad de trabajadores, tales como: trabajo asociado, transporte, vendedores autónomos, educación y salud”;

Art. 29: “Socios. – Podrán ser socios de una cooperativa las personas naturales legalmente capaces o las personas jurídicas que cumplan con el vínculo común y los requisitos establecidos en el reglamento de la presente Ley y en el estatuto social de la organización. Se excepcionan del requisito de capacidad legal las cooperativas estudiantiles”;

De las Unidades Económicas Populares

Art. 73: “Unidades Económicas Populares. – Son Unidades Económicas Populares: las que se dedican a la economía del cuidado, los emprendimientos unipersonales, familiares, domésticos, comerciantes minoristas y talleres artesanales; que realizan actividades económicas de producción, comercialización de bienes y prestación de servicios que serán promovidas fomentando la asociación y la solidaridad”;

Art. 74: “Las personas responsables de la Economía del Cuidado. – Para efectos de esta Ley se refiere a las personas naturales que realizan exclusivamente actividades para la reproducción y sostenimiento de la vida de las personas, con relación a la preparación de alimentos, de cuidado humano y otros”;

Art. 75: “Emprendimientos unipersonales, familiares y domésticos. – Son personas o grupos de personas que realizan actividades económicas de producción, comercialización de bienes o presentación de servicios en pequeña escala efectuadas por trabajadores autónomos o pequeños núcleos familiares, organizadas como sociedades de hecho con el objeto de satisfacer necesidades, a partir de la generación de ingresos e intercambio de bienes y servicios. Para ellos generan trabajo y empleo entre sus integrantes”;

Art. 76: “Comerciantes minoristas. – Es comerciante minorista la persona natural, que, de forma autónoma, desarrolle un pequeño negocio de provisión de artículos y bienes de uso o de consumo y presentación de servicios, siempre que no exceda los límites de dependientes asalariados, capital, activos y ventas, que serán fijados anualmente por la Superintendencia”;

Art. 77: “Artesanos. – Es artesano el trabajador manual, maestro de taller o artesano autónomo que desarrolla su actividad y trabajo personalmente. En caso de ser propietario de

un taller legalmente reconocido, no excederá los límites de operarios, trabajo, maquinarias, materias primas y ventas que serán fijados por la Superintendencia”.

2.5. Marco Contextual

2.5.1. Economía Social.

De acuerdo con (Barranquero Carretero & Sánchez Moncada, 2018), la economía social representa al conjunto de organizaciones que centran su actividad económica y empresarial en las necesidades humanas, la comunidad y el entorno por delante de la maximización del beneficio y el ánimo de lucro desenfrenado.

En la Unión Europea agrupa a centenares de miles de empresas y entidades que dan empleo remunerado a más de 13.6 millones de personas. En España existen 43.000 empresas de la economía social que genera más de 2.2 millones de empleo y más de 19 millones de personas están asociadas.

Sus principios e identitarios son:

- Primacía de la persona y del objeto social sobre el capital.
- Adhesión voluntaria y abierta.
- Control democrático de sus miembros.
- Conjunción de los intereses de los miembros usuarios y del interés general.
- Defensa y aplicación de los principios de solidaridad y responsabilidad.
- Autonomía de gestión e independencia de los poderes públicos.
- Destino de la mayoría de los excedentes a la consecución de objetivos a favor del desarrollo sostenible, del interés de los servicios a los miembros y del interés general.

De acuerdo con el libro titulado “Las empresas sociales, economía al servicio de las empresas”, los autores afirman que la economía social corresponde al conjunto de empresas privadas organizadas formalmente, con autonomía de decisión y libertad de adhesión, las cuales son creadas con el fin de satisfacer las necesidades de sus socios a través del mercado, generan bienes y servicios (Monzón Campos & Chaves Ávila, 2018).

Lo que la diferencia de las demás empresas es que la distribución de los beneficios entre los socios, así como la toma de decisiones, no están ligadas con el capital o por las aportaciones de los socios, sino más bien mediante procesos democráticos y participativos.

Por su parte el actual gobierno Valenciano a través del documento de bases y elementos orientadores para la transformación modelo económico de la Comunitat Valenciana, establece una línea estratégica clave para fomento de la economía sostenible, como ocupando una posición destacada en el nuevo modelo económico con rostro humano que se

desea impulsar. La apuesta de Europa para impulsar las empresas sociales es: programas con una dotación económica significativa, la dedicación de recursos y la generación de conocimiento para su difusión.

Mientras tanto (Martínez, 2009) afirma que la economía social y solidaria es todavía una teoría en construcción, la cual recoge la vertiente teórica que pone de relieve e las limitaciones de la teoría del desarrollo centrada únicamente en el crecimiento económico y que plantea un nuevo rol de la economía como ciencia, más articulada con la sociedad y en diálogo fructífero con otras ciencias sociales.

En Ecuador la Economía Social surge en un momento crucial de cambio de modelo político, y de búsqueda de alternativas económicas al modelo neoliberal de los últimos 20 años, en la última constitución se menciona en varios párrafos relacionándolos con las actividades económicas de los pequeños y medianos productores. (Martínez, 2009)

2.5.2. Economía Popular y Solidaria.

Por otro lado, la Economía Popular y Solidaria, en palabras de (Saltos Cruz, Mayorga Díaz, & Ruso Armada, 2016) la define como el conjunto de recursos, capacidades y actividades de las instituciones que reglan la apropiación y disposición de los recursos en la realización de actividades de producción, distribución, circulación, financiamiento y consumo, realizadas por trabajadores, sus unidades domésticas (familiares y comunales) y las organizaciones específicas que se dan por extensión para lograr tales fines (emprendimientos unipersonales y familiares, redes de ayuda mutua, juntas con fines de gestión económica, cooperativas y asociaciones diversas) organizan los procesos naturales y las capacidades humanas con el objetivo de reproducir la fuerza de trabajo en las mejores condiciones posibles.

En otras palabras, la economía popular y solidaria es un modelo económico donde el factor dinero queda en segundo plano, el ser humano es considerado como sujeto y fin, el respeto por la naturaleza y la búsqueda del bien común.

2.6. Referentes Empíricos

De acuerdo con (Querejazu Vidovic, 2020) existen diversos determinantes que ocasionan que el individuo decida emprender un negocio, entre ellos está el autoempleo, la maximización de la utilidad como motivación adyacente a la acción de emprender. Existen varias perspectivas para identificar las causas del emprendimiento;

1. Variables económicas y demográficas del individuo.

2. Variables de percepción y conducta de quienes llevan adelante la acción de emprender.
3. Variables agregadas de corte macroeconómico que abordan el medio ambiente en el cual los individuos toman decisiones.

Así mismo, este autor explica que hay ciertas capacidades innatas que permiten que la información sobre la decisión de emprender del individuo sea procesada, esta información corresponde a los valores y las actitudes son aprendidos durante el desarrollo personal, así como la experiencia observada a su alrededor.

Se consideran variables de carácter macro como el nivel de desarrollo económico del país, las tecnologías, las instituciones, apertura económica, que influyen en la demanda por emprendimiento al crear oportunidades para el desarrollo de nuevas empresas, ya que tiene las facilidades al acceso de nuevos conocimientos, desarrollo de actitudes proclives hacia la conducta emprendedora. (Querejazu Vidovic, 2020)

La conducta de comportamiento es producto de construcciones mentales a nivel individual que resultan de la observación directa, la información recibida y de los valores personales o estereotipos adquiridos, los factores económicos y culturales juegan un rol importante en estas percepciones.

Mientras tanto (Sanz Pastor, 2017), explica que existe una relación entre las tecnologías y los emprendimientos sociales e incluso está basado en un modelo de Gartner, donde describe que, identifica cuatro grandes tipos de elementos que hay que comprender para analizar el emprendimiento; las características de los individuos, el proceso, la organización y el entorno.

El uso de las nuevas tecnologías influye en cada una de las cuatro esferas y está relacionada con el emprendimiento social, este acceso a blogs, redes sociales, en ocasiones es un factor determinante para su decisión de ser emprendedor social. La limitación a las nuevas tecnologías y de recursos que pueden experimentar, para el emprendedor social es importante tener una amplia red de contactos que los apoyen y poder comunicar de forma eficaz su impacto.

CAPÍTULO III

MARCO METODOLÓGICO

3.1. Enfoque de la investigación

En lo que respecta al enfoque de investigación como lo explica (Torres Fernández, 2016) tomando como referencia a R. Hernández Sampieri, C. Fernández & M. P. Baptista (2010), que los enfoques de investigación se dividen en dos enfoques, el enfoque cuantitativo y el enfoque cualitativo, de los cuales;

- ✓ El enfoque cuantitativo: Identifica un problema científico, donde se investiga toda la literatura afín al tema y problema principal, se establece un marco teórico-referencial, luego se formulan las hipótesis de investigación, obtenidas de variables de investigación; de este proceso resultan los indicadores, de los cuales provienen de una serie de datos que son procesados como recursos estadísticos potentes, con la finalidad de afirmar o refutar la o las hipótesis planteadas.
- ✓ El enfoque cualitativo: De igual forma se identifica un problema científico, pero no sigue un proceso definido como el enfoque cuantitativo, se inicia la investigación para comprobar una teoría, el investigador examina el mundo social y en este proceso desarrolla una teoría coherente.

En otras palabras, el trabajo de investigación planteado, contiene ambos enfoques de investigación; por el lado del enfoque cuantitativo, hace referencia a todos los datos que se obtienen de páginas gubernamentales, relacionadas con el tema principal, con el fin mostrar mediante datos la situación de los emprendedores en nuestro país; por el lado del enfoque cualitativo, se refiere a revisión teórica relacionada con la sociedad, las experiencias, las emociones, entre otros aspectos subjetivos de los emprendedores; con el fin de confirmar o rechazar la hipótesis planteada.

3.2. Modalidad de Investigación

La modalidad del presente trabajo de investigación está enfocada en la investigación mixta, es decir, la integración sistemática de los métodos cuantitativos y cualitativos de investigación en un solo estudio con el fin de obtener una amplia información acerca del problema central de la investigación. (Cedeño Viteri, 2012)

En otras palabras de los autores (Castro & Godino, 2011) la investigación mixta da prioridad a la recogida y análisis de datos cualitativos como cuantitativos en un mismo estudio, esto implica la integración de los datos de una o más etapas en el proceso de investigación, es decir, que la obtención y análisis de datos de este trabajo de investigación

deben ser bajo la modalidad cuantitativa, revisando los datos numéricos acerca de los emprendimientos, el número de negocios nuevos, entre otros; mientras que la modalidad cualitativa, corresponde a los datos de carácter personal o social, relacionadas con los negocios, como los factores que influyen en el éxito de dichos negocios, el tipo de negocio al que se dedica, entre otros.

3.3. Tipo de Investigación

De acuerdo con lo mencionado los métodos que se aplicaran son los siguientes:

- ✓ *Investigación exploratoria:* Es aquella que se efectúa sobre un tema u objeto desconocido o poco estudiado, por lo que sus resultados constituyen una visión aproximada de dicho objeto, es decir, un nivel superficial de conocimientos (Arias, 2006, pág. Pag 23). Este método nos permitirá según Selltiz, Wrightsman y cook (1980) a una formulación más precisa al problema de investigación.

Este método está directamente enlazado a nuestro tema de investigación porque no se han encontrado trabajos cuyo fin sea el de analizar los factores que influyen en el éxito o en el fracaso de los emprendimientos, cabe recalcar que la obtención de dicha información es obtenida de autores que han elaborado temas relacionados con los emprendimientos, sus características, los motivos por lo que surgen, las estrategias que toman ciertos emprendimientos con el fin de mantenerse en el mercado, entre otros.

- ✓ *Investigación Descriptiva:* Según (Hurtado, 2008), la investigación descriptiva tiene como objetivo la descripción precisa del evento de estudio. Este tipo de investigación se asocia al diagnóstico. Esta investigación sirve para responder varias preguntas como, por ejemplo; quién, qué, dónde, cuándo, cuántos.

La investigación descriptiva será uno de los pilares fundamentales porque daremos respuestas a varias interrogantes que fueron planteadas en el primer capítulo, como los aspectos teóricos relacionados con el tema central, las lógicas productivas de los emprendedores ecuatorianos, y sobre todo describir los factores de éxito y fracaso de los emprendimientos en la ciudad Guayaquil.

3.4. Población y Muestra

3.4.1. Población.

La población la constituyen los habitantes de la ciudad de Guayaquil la cual corresponde a 2'350.915 personas, de acuerdo con los datos del último Censo de Población del año 2010 (INEC, 2021)

3.4.2. Muestra.

Para efectos de este estudio nos centraremos en los emprendedores de la ciudad de Guayaquil, seleccionando para la realización de las encuestas, dos emprendedores por sector (norte, centro y sur) y para las entrevistas; uno por sector (norte, centro y sur), los cuales corresponden a líderes o representantes gremiales. Esta selección corresponde al muestreo sistemático o por conglomerados, el cual como lo explica (Galarza Ventura, 2003) describe un método muy simple de aplicar en la práctica, donde se selecciona el primer individuo al azar y el resto viene condicionado por aquél hasta alcanzar el tamaño de muestra deseado.

3.5. Operacionalización de variables

Tabla 4.

Matriz de operacionalización de variables.

Matriz de Operacionalización de Variables				
Problema General	Objetivo General	Hipótesis	Variabes	Metodología
Aumento en la creación de emprendimientos sin lógica productiva establecida en Guayaquil.	Analizar los factores de éxito y fracaso de los emprendimientos de la economía popular y solidaria de Guayaquil.	Gran parte (más del 50%) de los emprendimientos populares de la ciudad de Guayaquil se crean sin lógica productiva, lo cual limita su éxito y permanencia en el mercado.	Variable independiente: La lógica productiva como gestor del éxito o fracaso de los emprendimientos	Tipo de Investigación: El presente trabajo de investigación cuenta con un enfoque de investigación cualitativa y cuantitativa, ya que se analizan los datos relacionados con los emprendimientos y los factores cualitativos relacionados con el éxito o fracaso de dichos negocios.
Problemas Secundarios P1: ¿Cuáles son los motivos de emprendimiento de los guayaquileños? P2: ¿Cuáles son los factores de éxito y fracaso de los emprendimientos de la economía popular y solidaria de Guayaquil?	Objetivos Secundarios O1: Examinar los motivos de emprendimiento de los guayaquileños. O2: Identificar los factores de éxito y fracaso de los emprendimientos de la economía popular y solidaria de Guayaquil.		Variable dependiente: Los emprendimientos de Economía Popular y Solidaria (EPS) de Guayaquil	Nivel de Investigación: El presente trabajo describe la correlación que existe entre los emprendimientos, las lógicas productivas por la cual se desarrollan estos emprendimientos y como estas influyen en el éxito o en el fracaso de los negocios. Metodología: Para el desarrollo de la investigación, se debe recolectar la información de las variables establecidas, mediante encuestas y entrevistas. Además de la investigación previa mediante el método exploratorio.

Fuente: Metodología aplicada. Elaborado por autora.

3.6. Técnicas e Instrumentos

Para la recolección de información necesaria para afirmar o refutar la hipótesis planteada en el presente trabajo de investigación, se utilizaron dos instrumentos: la encuesta y la entrevista.

3.6.1. Encuesta.

Corresponde al conjunto de preguntas tipificadas dirigidas a un grupo de personas específicas con el fin de averiguar los estados de opinión de las personas o conocer la situación de dicho grupo de personas. (Real Academia Española, 2020)

La encuesta aplicada se formuló a partir de diez preguntas cerradas, dirigida a los emprendedores residentes en los tres sectores de la ciudad (norte, centro y sur) teniendo como objetivo obtener información sobre la situación de los emprendimientos de la ciudad de Guayaquil referente a los factores de éxito o fracaso de estos. Se adjunta el formato respectivo (Anexo 4)

3.6.2. Entrevista.

Corresponde a la acción de concurrencia y conferencia de dos o más personas en un lugar determinado para tratar de levantar información sobre algún tema en especial. (Real Academia Española, 2020)

La entrevista se formuló con seis preguntas abiertas, dirigidas a los líderes o representantes de gremios o asociaciones de emprendedores residentes en los tres sectores de la ciudad (norte, centro y sur) teniendo como objetivo obtener información sobre la situación de los emprendimientos de la ciudad de Guayaquil referente a los factores de éxito o fracaso de estos. Se adjunta el formato respectivo (Anexo 5).

3.7. Recolección y Procesamiento de la información

La información necesaria para la investigación fue recolectada en los tres sectores representativos (norte, centro y sur) de la ciudad de Guayaquil.

Para el caso de las encuestas, la recolección de la información se realizó de forma presencial, del 4 al 12 de agosto de 2021, las mismas que fueron realizadas en el Norte, a dos emprendedores ubicados en el Centro Comercial “La Rotonda”, en el Centro, dos

emprendedores del Centro Comercial “Unicentro”; mientras que en el sur fueron realizadas a dos emprendedores con negocios ubicados en la calle Portete.

Para el caso de las entrevistas, se siguió la misma modalidad que las encuestas, realizando una por sector de la ciudad, del 10 al 25 de agosto de 2021. En el Norte se entrevistó a la Sra. Silvia Vera, representante de “Onda Local” del Centro Comercial “Mall del Sol”, iniciativa impulsada por la Empresa Pública Municipal para la Gestión de la Innovación y la Competitividad (ÉPICO). En el centro, la entrevista fue realizada a la Sra. Zoila Maldonado, Líder gremial de los locales comerciales ubicados en el Centro Comercial “Unicentro”. En el Sur, se entrevistó a la Sra. Susibel Ruilova de Pazmiño, representante de los emprendedores de la feria ubicada en el Centro Comercial “Mall del Sur”.

CAPITULO IV

RESULTADOS

4.1. Análisis de los factores de éxito y fracaso de los emprendedores en Ecuador

El emprendimiento, como lo explica (Lasio, Amaya, Zambrano, & Ordeñana, 2020), se considera como un elemento crítico en el crecimiento de países en vías de desarrollo como Ecuador, donde contribuyen al fortalecimiento de cadenas de valor.

Uno de los principales indicadores del Global Entrepreneurship Monitor (GEM) es la Tasa de Actividad Emprendedora Temprana (TEA), el cual nos muestra que en el 2019 fue de 36.2% superando la del año anterior que fue de 29.62%, e incluso superando a otros países de la región; eso quiere decir que al menos 3.6 millones de ecuatorianos decidieron establecer un negocio propio, como lo podemos observar en la figura 1.

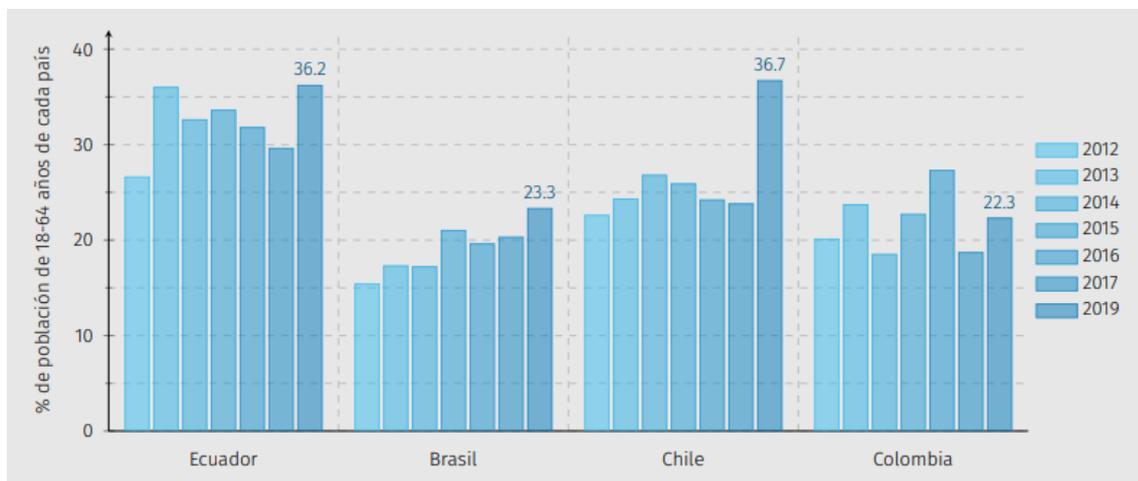


Figura 1. Evolución de la Actividad Emprendedora Temprana en Ecuador y países de la región. Obtenido de Global Entrepreneurship Monitor Ecuador 2019-2020.

Para el establecimiento de un emprendimiento, el GEM considera una serie de etapas por las que pasa el emprendedor de acuerdo con el grado de madurez del negocio: potencial, intencional, naciente, nuevo, establecido y salida de negocio; de los cuales la salida de negocio en el Ecuador es la más alta de la región, con el 9.3% como se puede observar en la figura 2. (Lasio, Amaya, Zambrano, & Ordeñana, 2020)

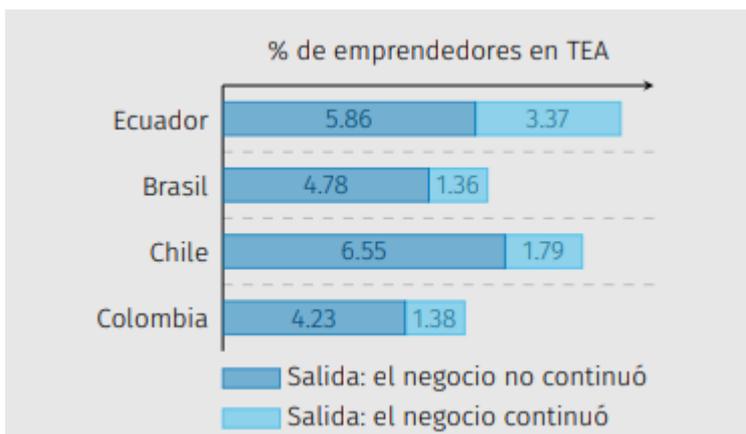


Figura 2. Tasa de salida de negocios, desglosada según la continuidad del negocio. Obtenido de *Global Entrepreneurship Monitor Ecuador 2019-2020*.

4.1.1. Perfil de los emprendedores.

En el informe del Monitor Global de Emprendimiento en Ecuador (Tabla 5), describen y clasifican a los emprendedores en diferentes categorías demográficas en función a las diferentes etapas, donde nuestro país cuenta con una ligera paridad de género en cuanto a la TEA.

En el año 2019 la TEA fue de 53.5% en hombres y 46.5% en mujeres; para los emprendimientos nacientes fue de 54.5% para hombres y 45.5% de mujeres; para los negocios nuevos fue de 52.3% en hombres y 47.7% en mujeres y para los emprendimientos establecidos, se observa una mayor proporción de hombres el cual fue de 62% y para las mujeres fue de 38%. En otras palabras, la mayoría de los emprendimientos, indiferente de la etapa donde se encuentre, pertenecen a hombres y estos lograrían mantener sus negocios por más de 42 meses, a diferencia de las mujeres, las cuales inician con un 45.5% y son muy pocas las mujeres que permanecen con sus negocios (38%).

En el caso de la edad se muestra que la TEA (conformada por emprendedores nacientes y nuevos) corresponde a personas más jóvenes, más de la mitad de los emprendedores tienen menos de 35 años y casi un tercio del total tienen entre 25 y 34 años. Mientras tanto en el caso de los negocios establecidos, el 30% de los emprendedores tienen menos de 35 años y solo el 8% del total tienen menos de 25 años; lo más notable son los emprendedores mayores de 55 años con un 21.1%.

En lo que respecta a la educación, el 32.9% son propietarios de un negocio nuevo y cuenta con educación secundaria completa, mientras que el 27.8% de los que tienen un negocio nuevo cuentan con un nivel de educación básica; en los negocios establecidos el 63.4% de

los emprendedores solo alcanzaron un nivel de educación básica y ha completado la secundaria.

En el aspecto del lugar donde se establece los emprendimientos, se mantiene la diferencia entre los emprendedores urbanos (64.5%) y rurales (35.5%), mientras tanto los emprendimientos nuevos están ubicados con el 57.6% en el área urbana y el 42.4% en el área rural, es decir, existe una predominación de los emprendimientos establecidos en áreas rurales que en áreas urbanas.

Los emprendedores nacientes, el 39.7% de estos comparten su iniciativa por los negocios con la actividad laboral sea de tiempo completo o parcial; el 8.7% de los emprendedores se dedican a actividades del hogar; el 5.3% de estos no cuentan con un empleo estable. Mientras tanto en los negocios establecidos existen un gran cambio en el nivel de ocupación, ya que el 89.2% de los emprendedores no se dedican a otra actividad, es decir, son autoempleados.

Para el caso de los ingresos, la TEA de Ecuador muestra una mayor concentración de emprendedores cuyos ingresos superan los dos salarios básicos unificados (SBU) con un 39.6%, los emprendimientos nacientes se concentran en la categoría de 1 SBU y menos de 2 SBU con un 41.1%, los negocios nuevos se concentran en el intervalo de ingresos de más de 2 SBU y finalmente los emprendimientos establecidos tienen un 40.5% que cuentan con 1 SBU y menos de dos SBU como ingresos. En pocas palabras, los emprendedores que cuenten con ingresos superiores a un salario básico establecen sus negocios.

Tabla 5.

Tabla de Distribución demográfica de los emprendedores en diferentes etapas

		TEA(%)	Nacientes(%)	Nuevos(%)	Establecidos(%)
Género	Hombres	53.5	54.5	52.3	62.0
	Mujeres	46.5	45.5	47.7	38.0
Edad	18-24	19.2	19.4	20.3	8.0
	25-34	32.1	33.1	29.1	21.5
	35-44	24.6	22.7	29.1	22.9
	45-54	14.8	15.6	11.1	26.5
	55-64	9.3	9.3	10.4	21.1
Educación	Ninguna	4.4	4.4	4.4	3.5
	Primaria completa	23.5	22.1	27.8	33.2
	Secundaria completa	32.9	31.9	32.9	30.2
	Postsecundaria	13.5	14.0	12.8	13.9
	Universidad completa	22.8	24.4	19.3	15.7
	Masterado/doctorado	2.9	3.1	2.8	3.4
Área	Quito Urbano	9.9	10.0	11.5	8.1
	Guayaquil Urbano	12.9	14.0	10.5	14.9

	Resto Urbano Sierra	16.0	17.7	10.4	11.8
	Resto Urbano Costa	25.7	25.2	25.2	10.9
	Sierra Rural	16.3	13.5	24.5	34.2
	Costa Rural	13.5	13.9	11.1	16.2
	Amazonía	5.7	5.5.7	6.8	4.0
	Total Urbano	64.5	66.9	57.6	45.7
	Total Rural	35.5	33.1	42.4	54.3
Ocupación	Tiempo completo	27.5	31.3	16.2	8.4
	Tiempo parcial	6.4	8.4	0.4	1.3
	Retirado / discapacitado	0.1	0.2	0.0	0.0
	Dedicado al hogar	6.5	8.7	0.0	0.7
	Estudiante	1.2	1.6	0.0	0.4
	Desempleado	4.2	5.3	0.9	0.0
	Autoempleado	54.1	44.4	82.5	89.2
Ingresos	Menos de 1 SBU	22.0	20.9	24.6	22.1
	Entre 1 SBU y menos de 2 SBU				
	Más de 2 SBU	38.4	41.1	32.4	40.5
		39.6	38.0	43.0	37.4

Fuente: Obtenido del informe Global Entrepreneurship Monitor Ecuador 2019-2020. Elaborado por autor.

4.1.2. Motivaciones por emprender.

Los emprendedores tienen diferentes motivos para emprender, en el informe del GEM Ecuador, se establecen cuatro motivos principales por las cuales un emprendedor se decide a establecer su negocio: 1) Marcar una diferencia en el mundo, 2) acumular gran riqueza o incrementar los ingresos personales, 3) continuar una tradición familiar 4) ganarse la vida porque el empleo es escaso.

En la figura 3, para el caso de Ecuador el 52.7% de los emprendedores están motivados por marcar la diferencia en el mundo, superando a Brasil que cuenta con un 51.4%. En el caso de la motivación de acumular riquezas o aumentar sus ingresos, Ecuador cuenta con la tasa más baja, el 36.5% de los emprendedores tienen esta motivación, a diferencia de Colombia que lo supera con creces con un 52.5%. La tradición familiar como motivación para emprender, en Ecuador es del 35.7%, a diferencia de Colombia que es de 31.7%. Finalmente, la escasez de empleo es una de las principales motivaciones no solamente en Ecuador, sino en todos los países de América Latina, en donde, Ecuador cuenta con el 82.7% mientras Colombia tiene una tasa de 90.1%. En pocas palabras la principal motivación de las personas para emprender es la falta de empleo seguido de hacer la diferencia en el mundo.

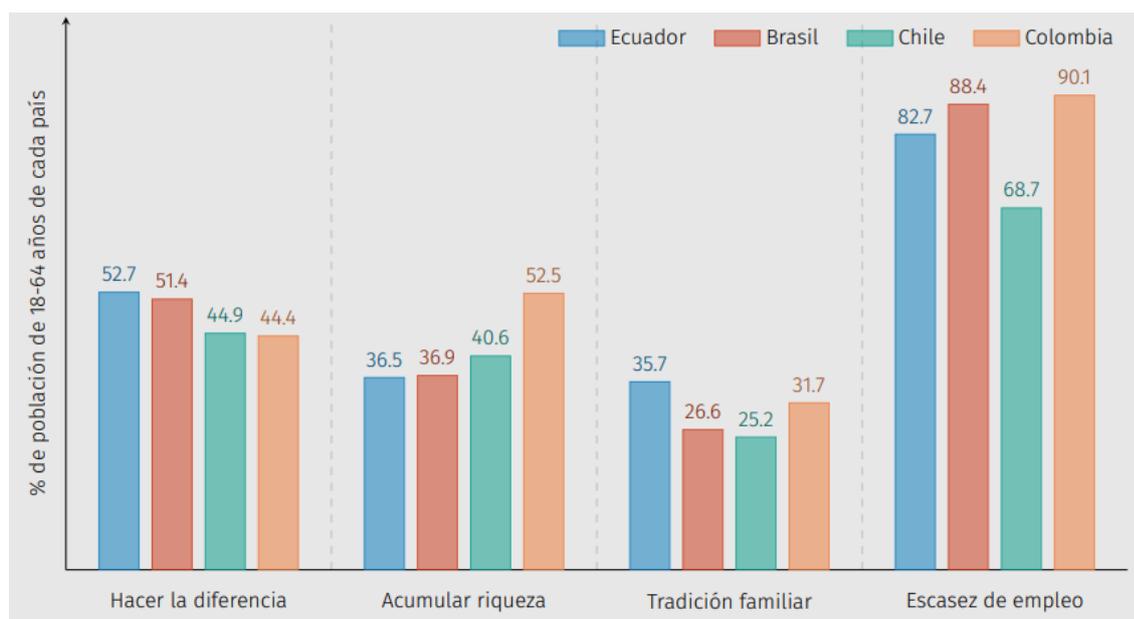


Figura 3. Motivaciones para emprender. Obtenido de Global Entrepreneurship Monitor Ecuador 2019-2020.

Tabla 6.

Tabla demográfica de emprendedores múltiples y el resto de la TEA

		Resto TEA	Emp. Múltiples
Género	Hombres	52.2%	65.1%
	Mujeres	47.8%	34.9%
Edad promedio		36.23	36.73
Escolaridad promedio		12.28	12.45
Ingresos del hogar	Menos de 1 SBU	22.7%	20.5%
	Entre 1 y 2 SBU	38.6%	37.3%
	Más de 2 SBU	38.6%	42.2%

Fuente: Obtenido del Global Entrepreneurship Monitor Ecuador 2019-2020. Elaborado por autor.

Como se puede observar en la tabla 6, el género masculino es el que predomina tanto en la TEA (52.2%) como en los emprendedores múltiples (65.1%), a diferencia de las mujeres que tienen un 47.8% en la TEA y 34.9% de los emprendedores múltiples, esto explica que los hombres son quienes cuentan con más negocios que las mujeres. En lo que respecta a la edad promedio de los emprendedores múltiples como en la TEA es de 36 años. El nivel de escolaridad de los emprendedores, tanto de la TEA como de los emprendedores múltiples es de 12 años. Así mismo se puede observar que el 42.2% de los emprendedores múltiples cuentan con ingresos superiores a dos salarios básicos unificados, esto nos muestra que a

mayores ingresos que el emprendedor reciba tendrá más propensión a generar o crear otro negocio.

La motivación de los emprendedores múltiples, como se puede observar en la figura 4, difiere del resto de los emprendedores, siendo los primeros quienes están motivados por satisfacer una necesidad, el 88% de los emprendedores múltiples indico que empieza otro negocio debido a que el trabajo es escaso. Los autores (Lasio, Amaya, Zambrano, & Ordeñana, 2020), sugiere que estos emprendedores están cayendo en un círculo vicioso, donde no logran convertir sus negocios en su sustento principal y se ven forzados a pensar en nuevos proyectos.

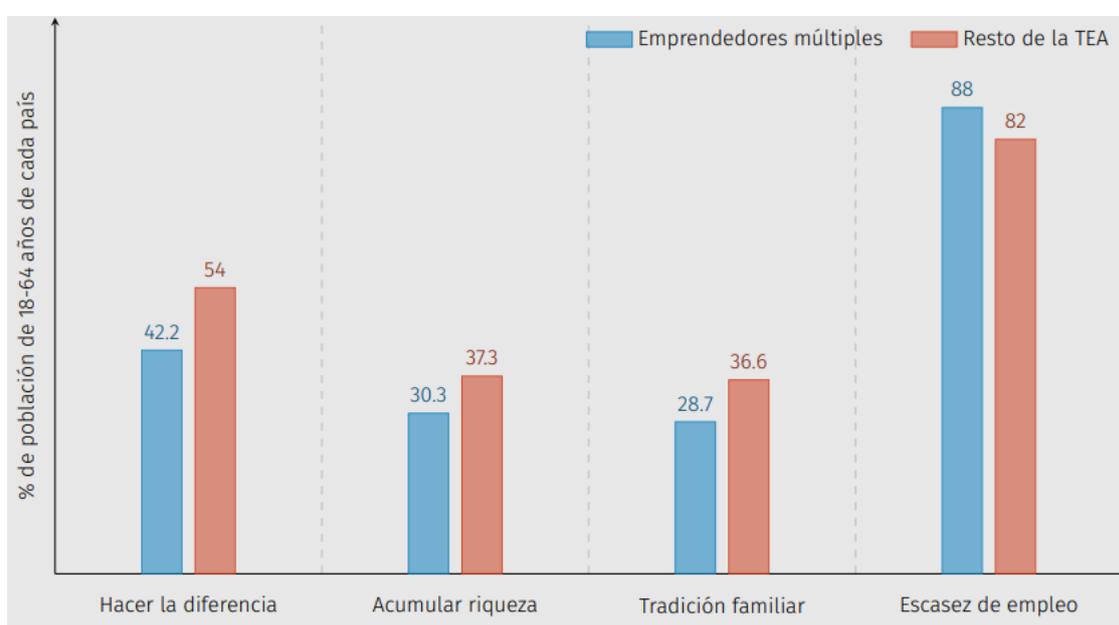


Figura 4. Motivaciones de los emprendedores múltiples. Obtenido de *Global Entrepreneurship Monitor Ecuador 2019-2020*.

4.1.3. Fuentes de Financiamiento.

Los emprendedores para financiar sus negocios recurren a diversas fuentes de financiamiento, como se puede observar en la figura 5, para los negocios nacientes al menos el 99.18% de los emprendedores utilizan recursos propios, mientras que el 96.12% de los negocios nuevos usan sus ahorros para arrancar su negocio. La segunda fuente de financiamiento más usada son los préstamos de las instituciones financieras, el 62.32% de los emprendimientos nacientes utilizan las instituciones financieras para cubrir las necesidades de los negocios, mientras que el 45.63% de los emprendimientos nuevos usan a los bancos como fuentes de financiamiento. Los autores (Lasio, Amaya, Zambrano, & Ordeñana, 2020) aprecian que, durante la transición de nacientes a nuevos, una menor

proporción recurren a recursos formales como bancos, inversionistas y crowdfunding, lo cual es consecuencia de los diferentes filtros a los que son sometidos los emprendedores al aplicar a este tipo de fondos.

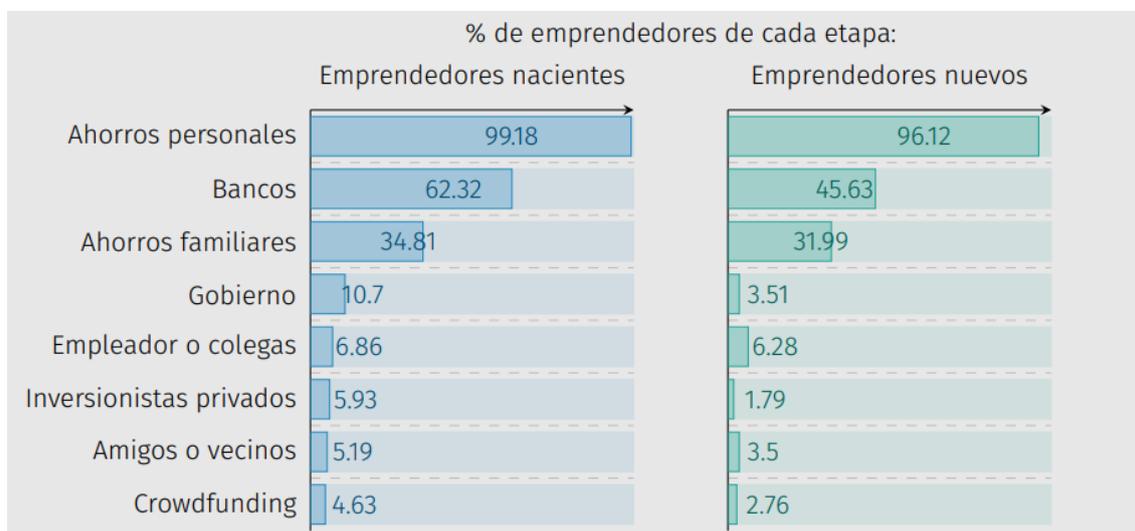


Figura 5. Fuentes de financiamiento de emprendedores (TEA) según etapa de negocio. Obtenido de Global Entrepreneurship Monitor Ecuador 2019-2020.

El alcance de los emprendimientos hacia sus clientes se muestra en la figura 6, donde el 94.2% tienen clientes en sus ciudades o áreas donde viven, el 28.4% tienen sus clientes en el resto del país y 4.1% tienen clientes en el exterior. Esto nos da a conocer que los emprendimientos ecuatorianos están enfocados en el comercio y servicio de consumo local.

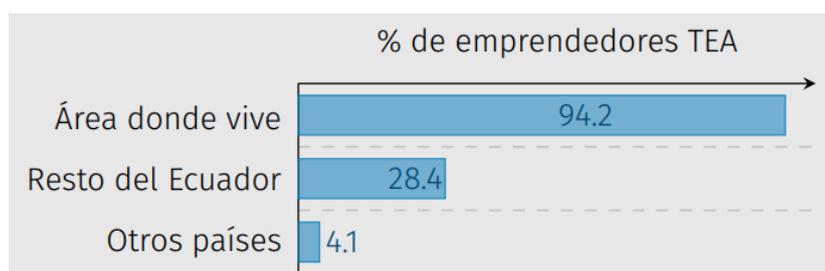


Figura 6. Distribución Geográfica de los clientes de emprendedores TEA. Obtenido de Global Entrepreneurship Monitor Ecuador 2019-2020

Ecuador a pesar de ser uno de los países con mayor TEA en la región, la innovación proviene de un número reducido de emprendedores, como se muestra en la figura 7, el 76.4% de los emprendedores de la TEA ofertan productos y servicios que no son nuevos en el mercado local, mientras que el 21.1% de los emprendedores ofrecen productos que no existían en el mercado local pero sí en el exterior. En el caso de los procedimientos, 76.6%

de los emprendedores no cuentan con procedimiento novedoso, mientras que el 20.3% de estos emprendedores ofrecían nuevos procedimientos en sus negocios inspirados del extranjero.

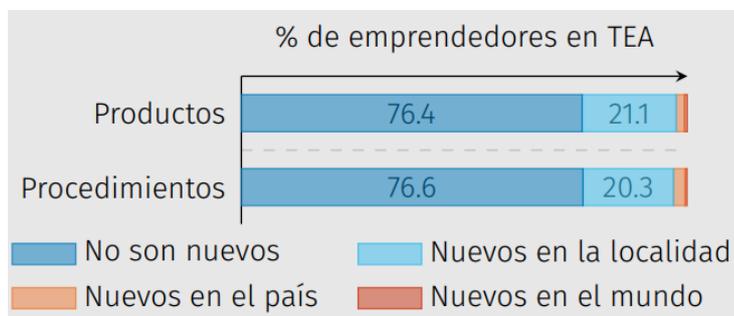


Figura 7. Innovación de productos y procedimientos de los emprendedores en la TEA. Obtenido de *Global Entrepreneurship Monitor Ecuador 2019-2020*.

4.2. Encuesta

Una vez realizada la encuesta para la obtención de datos, se analizará cada una de las preguntas planteadas con su tabulación de datos respectiva en función de las respuestas obtenidas:

1. ¿Cuál es la actividad principal de su emprendimiento?

Tabla 7.

Actividad principal de su emprendimiento

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Fabricación de bienes	0	0%
Desarrollo de productos de tecnología	0	0%
Elaboración de alimentos procesados	0	0%
Producción básica de agricultura	0	0%
Distribución mayorista o minorista de productos fabricados por terceros	6	100%
Oferta de servicios profesionales y técnicos	0	0%

Fuente: Encuestas aplicadas. Elaborado por autora.

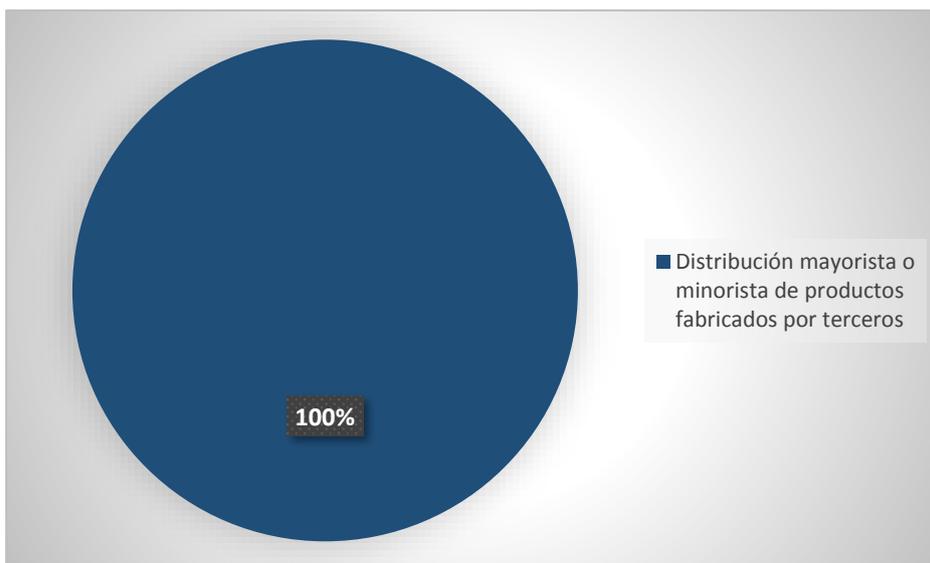


Figura 8. Actividad principal de su emprendimiento. Elaborado por autora.

El 100% de los encuestados indican que una de las principales actividades de los emprendimientos es la distribución mayorista o minorista de productos fabricados por terceros, es decir, gran parte de los pequeños negocios están dedicados a actividades de comercio de productos fabricados directo al consumidor final.

2. ¿Bajo qué lógica productiva se conformó su emprendimiento?

Tabla 8.

Lógica productiva en el emprendimiento

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Por necesidad	2	33,33%
Por experiencia pasada	0	0%
Por herencia familiar	0	0%
Por vocación emprendedora	4	66,67%

Fuente: Encuestas aplicadas. Elaborado por autora.

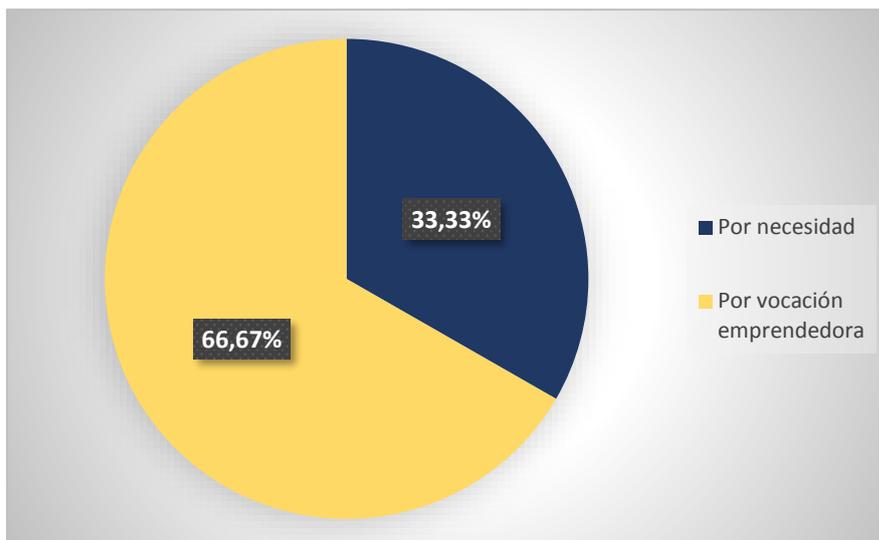


Figura 9. Lógica productiva en el emprendimiento. Elaborado por autora.

De acuerdo con las respuestas obtenidas para la pregunta 2 sobre la lógica de desarrollo de los emprendimientos el 33.33% de los encuestados dicen que su negocio fue desarrollado por necesidad, mientras que el 66.67% de los emprendedores encuestados aseguran que sus negocios iniciaron por vocación emprendedora. De los negocios encuestados ninguno se ha desarrollado bajo la lógica de experiencia pasada o herencia familiar.

3. ¿Cuánto tiempo lleva su emprendimiento en el mercado?

Tabla 9.

Tiempo que lleva el emprendimiento en el mercado

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
De uno a cinco años	2	33,33%
De seis a diez años	3	50,00%
De once a veinte años	0	0,00%
Mas de veinte años	1	16,67%

Fuente: Encuestas aplicadas. Elaborado por autora.

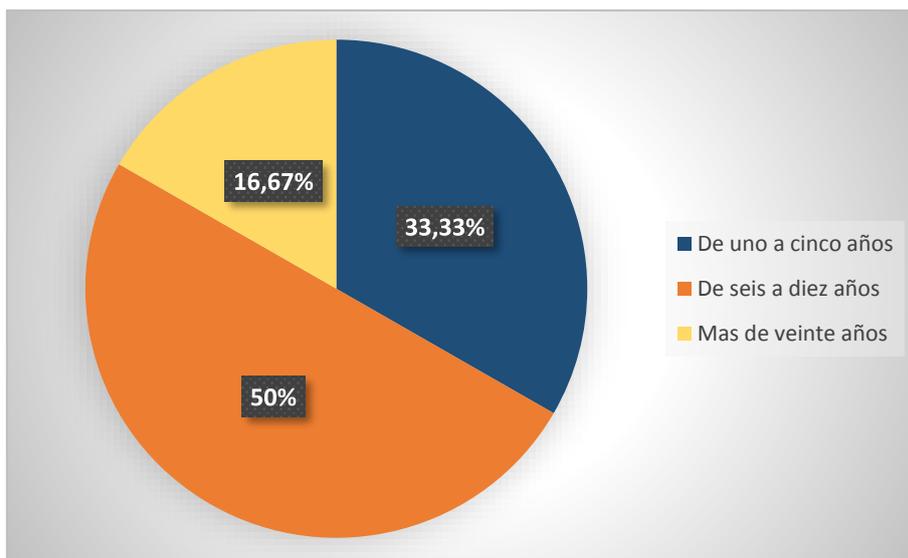


Figura 10. Tiempo que lleva el emprendimiento en el mercado. Elaborado por autora.

Con el fin de conocer el tiempo en el que llevan los emprendimientos en el mercado, se identificó que el 33.33% de los negocios encuestados tienen de uno a cinco años en el mercado, mientras que el 50% de los emprendimientos tienen de seis a diez años en el mercado, solo un emprendimiento tiene más de veinte años dentro del mercado, es decir, que el tiempo de vida de los emprendimientos actuales tiene un máximo de diez años.

4. ¿La estructura inicial de su emprendimiento se basó en un plan de negocio?

Tabla 10.

Establecimiento del plan de negocios en los emprendimientos

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Si	4	66,67%
No	2	33,33%

Fuente: Encuestas aplicadas. Elaborado por autora.

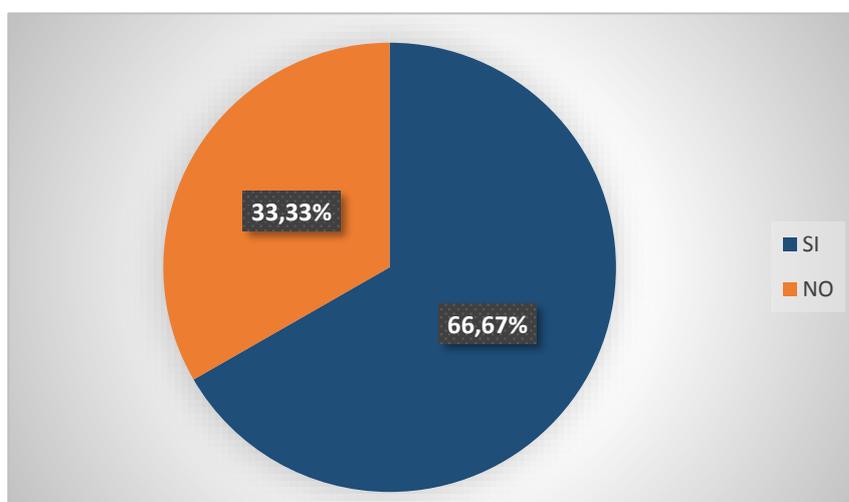


Figura 11. Establecimiento del plan de negocios en los emprendimientos. Elaborado por autora.

Al momento de iniciar los emprendimientos, muchos negocios establecen un plan de negocios mientras que otros no. De los negocios encuestados, el 66.67% utilizaron un plan de negocio para su emprendimiento, mientras que el 33.33% de los emprendedores indican que no se basaron en uno.

5. ¿Qué obstáculos encontró usted al momento de iniciar su negocio?

Tabla 11.

Obstáculos al momento de iniciar sus negocios

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Falta de financiamiento	3	50,00%
Numerosos trámites	2	33,33%
Difícil acceso a proveedores confiables	0	0,00%
Desconocimiento del mercado	0	0,00%
Todas las anteriores	1	16,67%

Fuente: Encuestas aplicadas. Elaborado por autora.

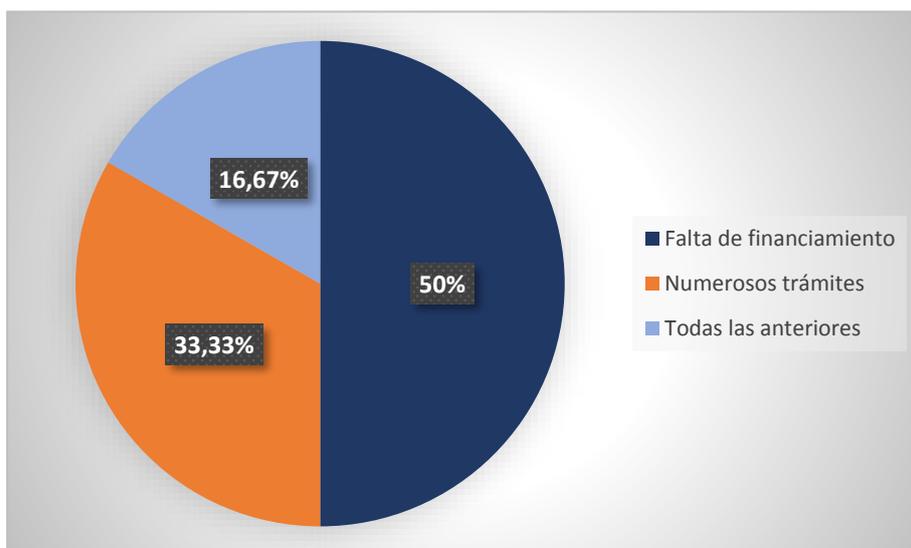


Figura 12. Obstáculos al momento de iniciar sus negocios. Elaborado por autora.

Al momento de iniciar, los emprendedores se enfrentaron a diversos obstáculos por ejemplo encontrar financiamiento para desarrollar su emprendimiento el 50%, el 33.33% los numerosos trámites que deben realizar para iniciar su negocio y el 16.67% de los encuestados respondió que se enfrentaron a todos los problemas mencionados al momento de iniciar su emprendimiento, es decir, falta de financiamiento, los numerosos trámites, el difícil acceso a proveedores confiables y el desconocimiento del mercado.

6. ¿Qué tipo de emprendedor se considera?

Tabla 12.

Tipos de emprendedores

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Emprendedor por necesidad	1	16,67%
Emprendedor visionario	4	66,67%
Rastreador de nuevas oportunidades	1	16,67%
Emprendedor persuasivo	0	0,00%
Emprendedor por azar	0	0,00%

Fuente: Encuestas aplicadas. Elaborado por autora.

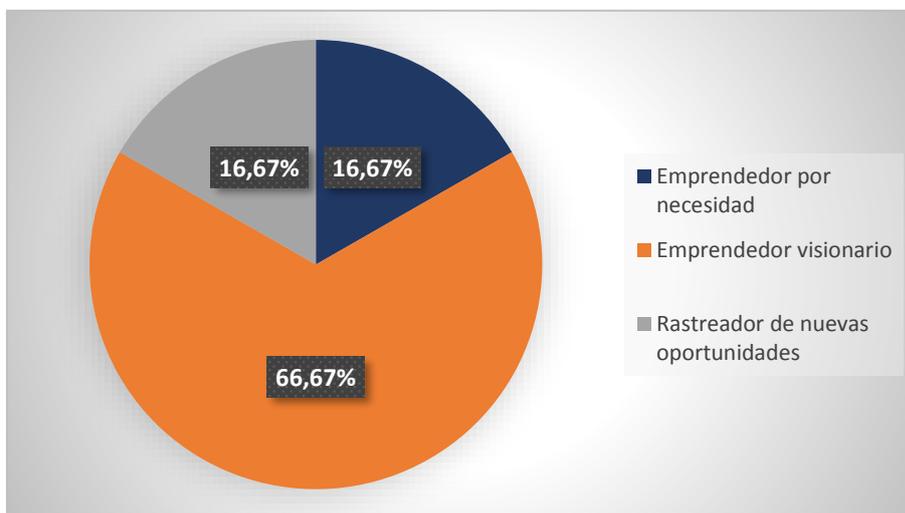


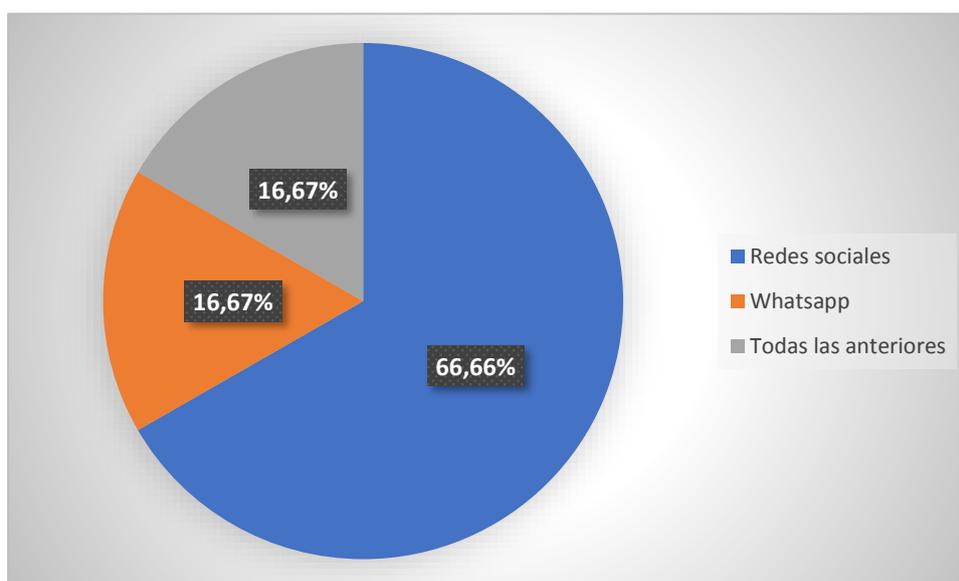
Figura 13. Tipos de emprendedores. Elaborado por autora.

Los emprendedores se clasifican dependiendo de ciertas características que se explicaron en el Capítulo II, de los cuales el 16.67% de los encuestados se consideran emprendedores por necesidad, el 66.67% emprendedores visionarios y el 16.67% emprendedor rastreador de nuevas oportunidades.

7. ¿Qué acciones se tomó en su emprendimiento para poder seguir en contacto con sus clientes a pesar de la pandemia del covid-19?

Tabla 13.*Comunicación con sus clientes luego de la pandemia del covid-19*

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Correo electrónico	0	0,00%
Redes sociales	4	66,66%
Whatsapp	1	16,67%
Catalogo digital	0	0,00%
Todas las anteriores	1	16,67%

Fuente: Encuestas aplicadas. Elaborado por autora.**Figura 14.** *Comunicación con sus clientes luego de la pandemia del covid-19. Elaborado por autora.*

Durante la pandemia y cuarentena por el Covid-19 muchos negocios tuvieron que cerrar, por lo cual, estos emprendimientos buscaron la forma de mantenerse en contacto con sus clientes para obtener ganancias luego del confinamiento obligatorio, en donde, alrededor del 66.67% de los encuestados dijeron que utilizaron las redes sociales para continuar en contacto con sus clientes, mientras tanto el 16.67% de los emprendedores encuestados utilizaron solamente Whatsapp para continuar con su negocio, en cambio el 16,67% de los encuestados aseguran que usaron todos los medios antes mencionados para continuar vendiendo sus productos, como es el caso del correo electrónico, las redes sociales, Whatsapp y el catálogo digital.

8. ¿Qué acciones considera usted primordiales para el éxito de un emprendimiento?

Tabla 14.

Factores de éxito de los emprendedores

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Perseverancia	2	33,33%
Determinación	0	0,00%
Creatividad e Innovación	3	50,00%
Buena Comunicación	0	0,00%
Todas las anteriores	1	16,67%

Fuente: Encuestas aplicadas. Elaborado por autora.

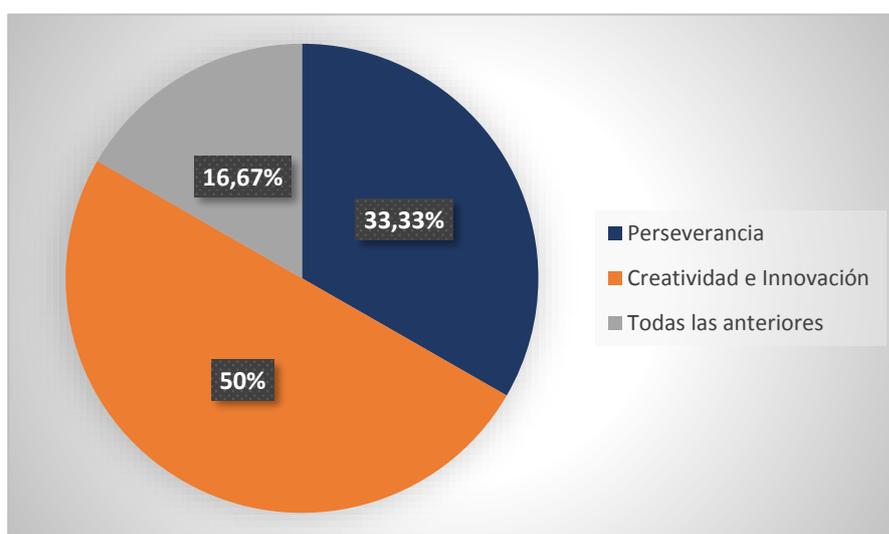


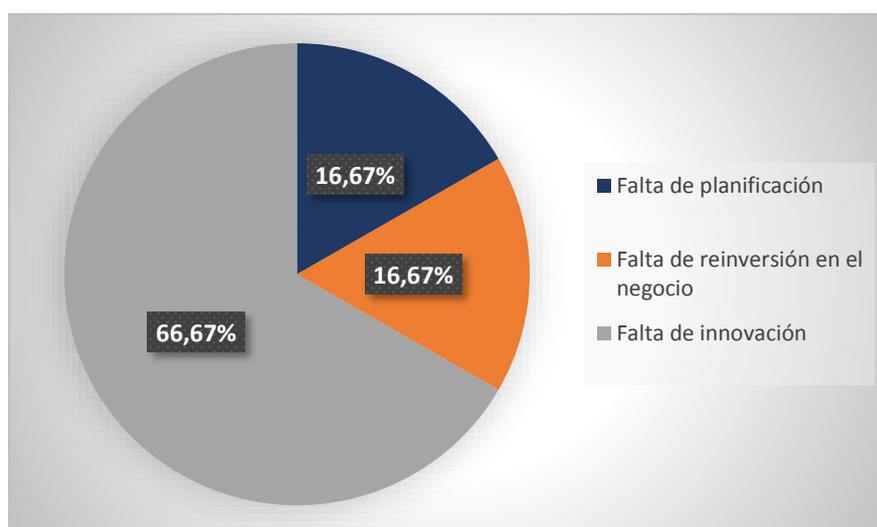
Figura 15. Factores de éxito de los emprendedores. Elaborado por autora.

Existen diversos factores que influyen en el éxito de los emprendimientos, de los cuales al menos el 33.33% de los encuestados consideran que la perseverancia es uno de los principales factores que impulsan al éxito de sus negocios, mientras que el 50% de los encuestados considera que la creatividad e innovación influyen en el éxito de los emprendimientos y el 16.67% que todos los factores antes mencionados son influyentes en el éxito de los negocios populares, como son la perseverancia, la determinación, la creatividad e innovación y la buena comunicación.

9. ¿Qué factores considera usted como causa del fracaso de un negocio?

Tabla 15.*Causas del fracaso de un negocio*

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Falta de planificación	1	16,67%
Falta de reinversión en el negocio	1	16,67%
Falta de innovación	4	66,67%
Resistencia a los cambios	0	0,00%

Fuente: Encuestas aplicadas. Elaborado por autora.**Figura 16.** Causas del fracaso de un negocio. Elaborado por autora.

En el caso de los factores de fracaso de los emprendimientos, el 16.67% de los encuestados consideran que la falta de planificación es uno de los factores de fracaso de estos negocios, de igual forma, el 16.67% considera que es la falta de reinversión en el negocio y el 66.67% que es la falta de innovación.

10. ¿Considera que actualmente el emprendimiento es una alternativa laboral?

Tabla 16.*El emprendimiento como alternativa laboral*

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Si	6	100%
No	0	0,00%

Fuente: Encuestas aplicadas. Elaborado por autora.

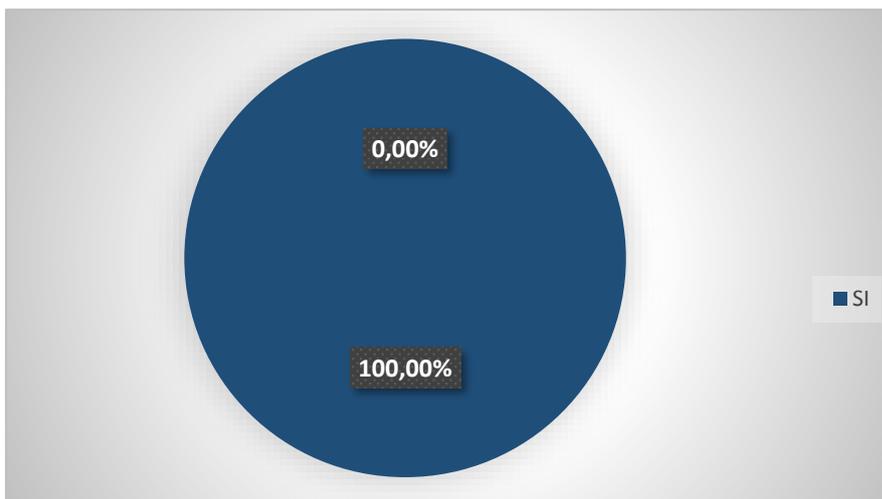


Figura 17. El emprendimiento como alternativa laboral. Elaborado por autora.

El 100% de los encuestados consideran que el emprendimiento es una alternativa frente al desempleo y a la dependencia laboral inculcada tradicionalmente.

4.3. Entrevista

Se realizó las siguientes entrevistas en los sectores más representativos de la ciudad de Guayaquil (Norte, Centro y Sur).

Tabla 17.

Entrevista a representante de los emprendedores de “Onda Local”.

Nombre	1. ¿Cómo surgió su idea de negocio?	2. ¿Cuánto tiempo lleva su emprendimiento?	3. ¿Cuál considera que es el principal reto de un emprendedor?	4. ¿A través de su emprendimiento genera empleo o es una idea individual de negocio?	5. ¿Cuáles son los factores de éxito que tiene un emprendedor?	6. ¿Qué factores considera usted como determinantes del fracaso de los emprendimientos?
Silvia Vera	Este negocio surge de la necesidad de confeccionar ropa de algodón que sea de línea diaria, pero que a su vez sea asequible al consumidor.	Llevamos aproximadamente dos años.	Poder hacerlo uno mismo, porque uno comienza haciendo de todo un poco, uno mismo se encarga del marketing, producción, administrativo, entre otras funciones y eso constituye un gran reto cuyas recompensas se verán a futuro.	Nosotros sí generamos empleos, tanto directo como indirecto, en este año nos constituimos como empresa lo cual conlleva contar con empleo directo como; contadora, operarias, y como indirecto a las operarias externas y serigrafía, aproximadamente seis a siete personas tienen empleo directo e indirecto con nosotros.	La constancia, ya que hay días en lo que todo va mal, pero no hay que dejarse abatir, hay que ser muy constantes y creer en el producto y la marca que se está ofreciendo.	Considero que el desconocimiento sobre las diferentes formas de dar a conocer el producto, como por ejemplo Onda Local impulsada por ÉPICO (empresa municipal), ferias de emprendimiento como EcoFest y también de tiendas multimarca que si ayudan a los emprendedores.

Fuente: Entrevista aplicada. Elaborado por autora.

Tabla 18.

Entrevista a representante de los locales del Centro Comercial “Unicentro”

Nombre	1. ¿Cómo surgió su idea de negocio?	2. ¿Cuánto tiempo lleva su emprendimiento?	3. ¿Cuál considera que es el principal reto de un emprendedor?	4. ¿A través de su emprendimiento genera empleo o es una idea individual de negocio?	5. ¿Cuáles son los factores de éxito que tiene un emprendedor?	6. ¿Qué factores considera usted como determinantes del fracaso de los emprendimientos?
Zoila Maldonado	La idea de este negocio surgió porque trabajé en una empresa multinivel de bisutería.	Llevo al menos seis años en el mercado de la venta de bisutería.	Considero que la falta de creatividad de las personas para los negocios, por ejemplo; cuando se abren las inscripciones para ferias de emprendimiento, de 20 personas que se inscriben al menos 12 son de bisutería, es como que no existiera más creatividad al momento de vender un producto.	La idea es de generar empleo, en mi caso, la señora que está conmigo, siempre me acompaña en mi local a veces la dejo sola para que se desenvuelva más y obtenga experiencia. Además de eso, mi idea a largo plazo es expandirme y dar mucho más empleo.	La constancia, porque en muchas ocasiones se enfrentan a ciertas dificultades y dejan en standby su negocio, la idea no es de quien llegó sino de quien se mantuvo al frente de su emprendimiento.	Considero que el desánimo de los emprendedores cuando se enfrentan a los problemas, por poner de ejemplo mi negocio, otras personas se inscriben en cursos de bisutería en donde aprenden a crear su producto, luego se inscriben en alguna feria, del cual quizá no les vaya tan bien y hasta ahí llegaron, dejando a un lado la constancia para con su negocio.

Fuente: Entrevista aplicada. Elaborado por autora.

Tabla 19.

Entrevista a representante de los emprendedores en “EcoFest”

Nombre	1. ¿Cómo surgió su idea de negocio?	2. ¿Cuánto tiempo lleva su emprendimiento?	3. ¿Cuál considera que es el principal reto de un emprendedor?	4. ¿A través de su emprendimiento genera empleo o es una idea individual de negocio?	5. ¿Cuáles son los factores de éxito que tiene un emprendedor?	6. ¿Qué factores considera usted como determinantes del fracaso de los emprendimientos?
Susibel Ruilova de Pazmiño	Este negocio surge de la enseñanza de mi suegra, pero la receta original proviene de la abuela de mi esposo.	Pues el emprendimiento empezó hace 10 años	Considero que la constancia ya que, en mi caso, el rompopo era consumido normalmente en épocas navideñas, pero ¿Por qué no consumir rompopo en cualquier mes del año? Cuando empecé a estar en ferias de emprendimiento, muchas personas se quedaban asombradas por el producto que estaba disponible en nuestra isla.	Por supuesto, el negocio con el pasar de los años en el mercado, fue necesitando de colaboradores. Antes de la pandemia, contaba con 17 personas entre vendedores y cocineros, pero luego se redujo el personal a 6 vendedores y 2 cocineros.	Considero que la innovación es un factor clave para el éxito de un emprendimiento, uno no se puede quedar con algo que se lanza al mercado y de pronto los clientes se aburren viendo el mismo producto de diferentes emprendimientos, en este caso el rompopo clásico. A los consumidores les gusta algo novedoso, que llame la atención, es por ello por lo que reinventamos con nuevos sabores de rompopo.	La falta de creatividad e innovación, ya que como lo dije anteriormente, cuando surge un negocio con un producto con las mismas características de otro negocio, de nada sirve que hagas lo mismo, el emprendedor debe identificar una mejora o algo novedoso que pueda aplicarlo en su emprendimiento.

Fuente: Entrevista aplicada. Elaborado por autora.

4.4. Discusión o contrastación empírica de resultados

Una vez realizada el análisis de los datos obtenidos de las encuestas, se puede contrastar que en las preguntas de mayor importancia concuerdan con lo expuesto en la teoría, el problema y la hipótesis planteada como, por ejemplo;

- En la pregunta 1, se pudo observar que el 100% de los emprendimientos encuestados en la ciudad de Guayaquil se dedican a la distribución por mayor y menor de productos terminados.
- En la pregunta 2 y 4 se confirma lo expuesto en la hipótesis de investigación en donde, el 33% de los emprendedores inician sin un plan de negocios, es decir sin una lógica productiva establecida; sino por necesidad.
- Cuando inicio la pandemia del Covid-19, gran parte de los negocios, en especial los emprendimientos, tuvieron que cerrar, luego del confinamiento obligatorio los emprendedores buscaron la forma de mantener contacto con sus clientes, es por ello que en la pregunta 7 se describe que estos emprendedores usaron las nuevas tecnologías para continuar vendiendo a pesar de las restricciones de movilidad que existían.
- La pregunta 8 asegura lo planteado en el objetivo secundario y en una de las teorías planteadas en el Marco Teórico, en donde se considera a la creatividad e innovación como uno de los factores más importantes del éxito de los emprendimientos, seguido de la perseverancia.
- En cambio, en la pregunta 9 nos reafirma que la falta de innovación es uno de los factores que ocasionan que un negocio fracase.

4.5. Limitaciones para el desarrollo de la investigación

Para el desarrollo del trabajo de investigación se presentaron las siguientes limitaciones:

- Restricciones de visitas, ya que en su mayoría los emprendedores no cuentan con un local propio, sino que trabajan desde casa.
- Para el desarrollo de las encuestas se tuvo que recurrir a las ferias de emprendimiento que se realizan en los tres sectores de la ciudad (norte, centro y sur), de las cuales existen pocas opciones.
- Dificultad para conseguir entrevistas con los representantes de los emprendedores.

4.6. Futuras líneas de investigación

Una vez analizado los datos obtenidos por las encuestas y las entrevistas se puede considerar futuras líneas de investigación relacionadas con el tema principal de este trabajo:

- Generación y desarrollo de emprendimientos bajo una lógica productiva establecida.
- Evaluación y seguimiento de los emprendimientos que se desarrollaron bajo una lógica productiva establecida.

Conclusiones

Una vez concluida con la investigación, se puede concluir que se comprueba la hipótesis planteada, ya que gran parte de los emprendimientos se crean sin una lógica productiva establecida, lo cual se demuestra en las encuestas realizadas donde solo el 16% de los encuestados tienen más de 20 años dentro del mercado, además de que una de las principales lógicas productivas por la cual se establece un negocio es por la satisfacción de necesidades propias del emprendedor.

Adicionalmente, se demostró que no existe una teoría de emprendimiento como tal, razón por la cual se tomó en consideración teorías relacionadas con el emprendimiento, tales como la teoría de Schumpeter de la innovación, donde se explica que para que un negocio se mantenga en pie debe innovar constantemente, sobresalir de la competencia, en las entrevistas realizadas, todos los entrevistados aseguraron que la falta de innovación es el principal factor del fracaso de los emprendimientos en la ciudad de Guayaquil, y esto se puede verificar en el informe del Monitor Global de Emprendimiento de Ecuador realizado por la ESPOL, asegurando que el 76% de los emprendedores ofrecen productos que ya existen en el mercado.

Las lógicas productivas de los emprendedores de la economía popular y solidaria de Guayaquil se establecen que estos emprendedores, en su gran mayoría realizan sus negocios por satisfacer una necesidad, básicamente económica, sin tomar en consideración una serie de pasos para establecer un pequeño negocio, sin establecer una misión y visión del negocio a largo plazo, evaluar el mercado, entre otras características.

Los factores de éxito que se identifican está la creatividad e innovación con un 50% de aprobación de los encuestados, seguido de la perseverancia en su negocio con un 33%; mientras tanto los factores determinantes del fracaso de los emprendimientos son la falta de innovación, como lo explica una entrevistada, si el negocio es similar a otro emprendimiento, de nada va a servir el establecimiento de este negocio si no existe lo novedoso, lo llamativo para el consumidor final, es por ello que en los encuestados al menos el 66.67% de éstos aseguran que la falta de innovación es el principal factor que influye en el fracaso de los emprendimientos, mientras que la falta de planificación (16.67%) y la reinversión en el negocio (16.67%) también los consideran como otros factores del fracaso de los emprendimientos.

Recomendaciones

Luego de un análisis de todos los factores de éxito y fracaso de los emprendedores, se puede recomendar una serie de políticas a implementar, por parte del gobierno, con el fin de fomentar el emprendimiento, tales como;

A la Asociación de Bancos Privados del Ecuador (ASOBANCA) se recomienda el impulso de crédito productivo con condiciones favorables, especialmente a los emprendimientos nuevos, dado que una de las principales limitantes de los nuevos emprendedores es la falta de financiamiento por lo cual recurren a recursos propios o de entidades financieras, donde arriesgan su propio dinero o pagando los intereses a los bancos, lo cual hace que los emprendedores prioricen el pago de las cuotas al banco que la reinversión.

Al Servicio de Rentas Internas (SRI) se recomienda que se establezcan exenciones tributarias o el aplazamiento de impuestos a los emprendedores con menos de un año de funcionamiento, con el fin de promover el emprendimiento local, ya que estos negocios que empiezan tendrán un alivio en la liquidez, en donde estos recursos podrán ser destinados a la reinversión o al pago de cuotas de algún préstamo o pago de sueldos.

A la Secretaria Nacional de Aduana del Ecuador (SENAE) se recomienda establecer una reducción en los aranceles de ciertos productos, especialmente de maquinarias destinadas a la creación de nuevos bienes o a la generación de valor agregado de productos existentes en el mercado.

Bibliografía

- Aguilar, D. Y. (2017). *Factores determinantes del emprendimiento y la creación de nuevas empresas el caso de Tungurahua en el Ecuador*. Obtenido de Repositorio Universidad Tecnica de Ambato:
<http://repositorio.uta.edu.ec/jspui/bitstream/123456789/25080/1/T3949e.pdf>
- Alianza para el emprendimiento e innovación . (Octubre de 2014). *ECUADOR UN PAÍS EMPRENDEDOR E INNOVADOR EN 2020*. Obtenido de Alianza para el emprendimiento e innovación : https://unctad.org/system/files/official-document/epf_npd02_Ecuador_es.pdf
- Arias, F. (2006). *El Proyecto de investigación*. Caracas, Venezuela: EPISTEME.
- Barranquero Carretero, A., & Sánchez Moncada, M. (12 de Junio de 2018). *Cooperativas de medios en España. Un periodismo emprendedor y ciudadano en tiempos de crisis*. Obtenido de Revista de Estudios Cooperativos:
<https://revistas.ucm.es/index.php/REVE/article/view/60735/4564456547562>
- Castro, W., & Godino, J. (2011). *MÉTODOS MIXTOS DE INVESTIGACIÓN EN LAS CONTRIBUCIONES A LOS SIMPOSIOS DE LA SEIEM (1997-2010)*. Obtenido de Universidad Regional Autónoma de los Andes:
http://funes.uniandes.edu.co/1803/1/374_Castro2011Metodos_SEIEM13.pdf
- Cedeño Viteri, N. (Agosto de 2012). *LA INVESTIGACIÓN MIXTA, ESTRATEGIA ANDRAGÓGICA FUNDAMENTAL PARA FORTALECER LAS CAPACIDADES INTELECTUALES SUPERIORES*. Obtenido de Respositorio ECOTEC:
https://biblio.ecotec.edu.ec/revista/edicion2/revista_completa.pdf#page=18
- EMPRENDEDORES. (21 de Julio de 2020). El método de la Harvard Business School que fomenta tu espíritu emprendedor. *EMPRENDEDORES*. Obtenido de <https://www.emprendedores.es/crear-una-empresa/competencias-emprendedor-motivacion-unctad/#>
- Fernandez, Z., & Suárez, I. (1996). *LA ESTRATEGIA DE LA EMPRESA DESDE UNA PERSPECTIVA BASADA EN LOS RECURSOS*. Obtenido de Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa:
https://www.researchgate.net/profile/Isabel-Suarez-Gonzalez/publication/286418814_La_estrategia_de_la_empresa_desde_una_perspectiva_basada_en_los_recursos/links/5672d40408aedbbb3f9f6d3f/La-estrategia-de-la-empresa-desde-una-perspectiva-basada-en-los-recur

- Formichella, M. M. (Enero de 2014). *EL CONCEPTO DE EMPRENDIMIENTO Y SU RELACION CON LA EDUCACION, EL EMPLEO Y EL DESARROLLO LOCAL*. Obtenido de Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria: <https://d1wqtxts1xzle7.cloudfront.net/56011511/MonografiaVersionFinal-with-cover-page-v2.pdf?Expires=1624849320&Signature=MwxG~~u6MRaCSATdfKS9919nQT Nqg5n8miZb1tC7FIm7k9VCrW5F4dw8IqCY4zKy5Mq8ubzdyQdWWQ-G3cFbOKmmHuPwoSo9S5WNdsx9yHu9Yy7~zAeZK6tC8nzuH9D1F8YTc>
- Galarza Ventura, K. (2003). *TIPOS DE MUESTREO*. Obtenido de ACADEMIA: <https://d1wqtxts1xzle7.cloudfront.net/55524032/TiposMuestreo1-with-cover-page-v2.pdf?Expires=1629090220&Signature=dQnt8ptp2Syw7AyaDJ84rIb7KNcQZx84ZFmDa4Wi4qX8cZS14VCiyfqaw3rrapaYvk6uBHK~KwjacwzwZJiSfIT3sucO-11L8dR5osdC4wgfhsu5sIm0fhuNWuXY1~YUKa2RsL445~0>
- Hurtado, J. (Abril de 2008). *Algunos criterios metodológicos de la investigación*. Obtenido de Investigación holística: <http://investigacionholistica.blogspot.com/2008/04/algunos-criterios-metodolgicos-de-la.html>
- INEC. (23 de Agosto de 2021). Obtenido de Instituto Nacional de Estadísticas y Censos: <https://www.ecuadorencifras.gob.ec/>
- Instituto de Estadísticas y Censos. (2010). *FASCÍCULO PROVINCIAL GUAYAS*. Obtenido de Ecuador en Cifras: <https://www.ecuadorencifras.gob.ec/wp-content/descargas/Manu-lateral/Resultados-provinciales/guayas.pdf>
- Lasio, V., Amaya, A., Zambrano, J., & Ordeñana, X. (20 de Octubre de 2020). *Gobal Entrepreneurship Monitor Ecuador 2019-2020*. Obtenido de ESPAE Escuela de Negocios: https://www.espae.edu.ec/wp-content/uploads/2021/02/GEM_Ecuador_2019.pdf
- Londoño Cardozo, J. (02 de Abril de 2018). *Educación para emprender ¿práctica o teoría?* Obtenido de Repositorio Universidad Nacional de Colombia: <https://repositorio.unal.edu.co/bitstream/handle/unal/68668/Educaci%c3%b3n%20para%20emprender%20pr%c3%a1ctica%20o%20teor%c3%ada.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

- López, G., & Rivera, J. (30 de Noviembre de 2020). *De la teoría a la práctica: el emprendimiento en Ecuador en época de COVID 19*. Obtenido de Revista UTA: <https://revistas.uta.edu.ec/erevista/index.php/dide/article/view/982/914>
- Martínez, L. (Mayo de 2009). *La Economía social y solidaria: ¿mito o realidad?* Obtenido de Revista de Ciencias Sociales Iconos: <https://www.redalyc.org/pdf/509/50911338009.pdf>
- Monzón Campos, J. L., & Chaves Ávila, R. (02 de Mayo de 2018). *Las empresas sociales, Economía al servicios de las personas*. Obtenido de Sildeshare: https://es.slideshare.net/novafeina/las-empresas-sociales-economia-al-servicio-de-las-personas?from_action=save
- Morcela, O. A., Cabut, M., Bertone, B., & Petrillo, J. D. (2019). *¿Schumpeter o Kirzner? ADN del acompañamiento a emprendedores en la Universidad Nacional de Mar del Plata*. Obtenido de Observatorio Tecnológico (OTEC): <http://otec.fi.mdp.edu.ar/wp-content/uploads/2019/04/CO17-G03.pdf>
- Pulgarin, S. (2013). *CARACTERIZACION DEL COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR DE LOS ESTUDIANTES DE PREGRADO DE LA UNIVESRIDAD DEL ROSARIO*. Obtenido de Repositorio Universidad del Rosario: <https://www.urosario.edu.co/getattachment/Administracion/ur/Investigacion1/ur/Grupo-de-Investigacion/Proyectos/5--Caracterizacion-del-perfil-emprendedor-de-los-estudiantes-de-la-Universidad-del-Rosario.pdf>
- Querejazu Vidovic, C. V. (Junio de 2020). *Aproximación teórica a las causas del emprendimiento*. Obtenido de Scielo: http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0188-33802020000100069
- Quevedo, L. F. (29 de Agosto de 2019). *Aproximación crítica a la teoría económica propuesta por Schumpeter*. Obtenido de Scielo: http://www.scielo.org.bo/scielo.php?pid=S2521-27372019000200006&script=sci_arttext
- Real Academia Española. (2020). *Diccionario de la lengua española*. Obtenido de Real Academia Española: <https://dle.rae.es/encuesta?m=form>
- Real Academia Española. (2020). *Diccionario de la lengua española*. Obtenido de Real Academia Española: <https://dle.rae.es/entrevista>

- Real Academia Española. (2020). *Diccionario de la Lengua Española*. Obtenido de Real Academia Española: <https://dle.rae.es/emprender>
- Rodríguez R., A. (Junio de 2009). *Nuevas perspectivas para entender el emprendimiento empresarial*. Obtenido de Scielo: http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1657-62762009000100005
- Salto Cruz, J., Mayorga Díaz, M., & Ruso Armada, F. (Diciembre de 2016). *La economía popular y solidaria: un estudio exploratorio del sistema en Ecuador con enfoque de control y fiscalización*. Obtenido de Scielo: http://scielo.sld.cu/scielo.php?pid=S2073-60612016000200003&script=sci_arttext&tlng=pt
- Sánchez Torres, D. E. (2012). *Análisis del emprendedor y del emprendimiento de éxito en el Ecuador para incentivar la creación de una red de Inversionistas Angeles en Quito*. Obtenido de Repositorio de la Pontificia Universidad Católica del Ecuador: <http://repositorio.puce.edu.ec/bitstream/handle/22000/5380/T-PUCE-5607.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Sanz Pastor, C. G. (2017). *El papel de las nuevas tecnologías en el emprendimiento social. Análisis empírico cuantitativo del caso de la Unión Europea (2000-2015)*. Obtenido de REPOSITORIO UNIVERSIDAD COMPLUTENSE DE MADRID: <https://eprints.ucm.es/id/eprint/44231/1/T39098.pdf>
- Suárez Hernández, J., & Ibarra Mirón, S. (2002). *La Teoría de los Recursos y las Capacidades. Un enfoque actual en la estrategia empresarial*. Obtenido de Repositorio Institucional de la Universidad de Valladolid: <https://uvadoc.uva.es/bitstream/handle/10324/19783/AEEE-2002-15-teoria-recursoscapacidades.pdf?sequence=1>
- Sumba, R. Y., Almendariz, S. M., Baque, C. L., & Aliatis, V. G. (Diciembre de 2020). *Emprendimientos en tiempo de covid-19: De lo tradicional al comercio electrónico*. Obtenido de FIPCAEC: <https://fipcaec.com/index.php/fipcaec/article/view/300/529>
- Terán Yopez, E., & Guerrero Mora, A. (5 de Marzo de 2020). *Teorías de emprendimiento: revisión crítica de la literatura y sugerencias para futuras investigaciones*. Obtenido de Revista Espacios: <http://www.revistaespacios.com/a20v41n07/20410707.html>

Torres Fernández, P. (Junio de 2016). *Acerca de los enfoques cuantitativo y cualitativo en la investigación educativa cubana actual*. Obtenido de Revista Científico Pedagógica ATENAS:

<http://atenas.umcc.cu/index.php/atenas/article/view/194/364>

Vizueta Tomalá, V. H. (Diciembre de 2020). *Los factores que afectan a los emprendimientos en el Ecuador*. Obtenido de INNOVA Research Journal:

<https://revistas.uide.edu.ec/index.php/innova/article/view/1563/1796>

Zamora, C. S. (11 de Noviembre de 2017). *La importancia del emprendimiento en la economía: el caso de Ecuador*. Obtenido de Revista Espacios:

[https://www.researchgate.net/profile/Clarisa-](https://www.researchgate.net/profile/Clarisa-Zamora/publication/326986184_La_importancia_del_emprendimiento_en_la_economia_el_caso_de_Ecuador/links/5b70b2a492851ca65056d6de/La-importancia-del-emprendimiento-en-la-economia-el-caso-de-Ecuador.pdf)

[Zamora/publication/326986184_La_importancia_del_emprendimiento_en_la_economia_el_caso_de_Ecuador/links/5b70b2a492851ca65056d6de/La-importancia-del-emprendimiento-en-la-economia-el-caso-de-Ecuador.pdf](https://www.researchgate.net/profile/Clarisa-Zamora/publication/326986184_La_importancia_del_emprendimiento_en_la_economia_el_caso_de_Ecuador/links/5b70b2a492851ca65056d6de/La-importancia-del-emprendimiento-en-la-economia-el-caso-de-Ecuador.pdf)

Anexos

Anexo 1.

Teorías del emprendimiento

Principales teorías del emprendimiento	Características
Teoría de Schumpeter de la innovación	El Proceso de Mercado de Austria (AMP, por sus siglas en inglés), es un modelo influenciado por Schumpeter (1934) describió la iniciativa emprendedora como un motor de los sistemas basados en el mercado. Además, explico que la innovación abarca la resolución de problemas y enfatizo al emprendedor como un solucionador de problemas. En su opinión, el concepto de una nueva combinación que conduzca a la innovación cubre los siguientes cinco casos: (1) nuevos bienes y/o servicios, (2) nuevo método de producción, (3) nuevo mercado, (4) nueva fuente de suministro de materias primas y (5) nueva organización
Teoría de Harvard School	Harvard Business School considera el emprendimiento como el resultado de la combinación de fuerzas internas y externas, donde las fuerzas internas son aquellas que se refieren a las cualidades internas del individuo tales como la inteligencia, la habilidad, la experiencia del conocimiento, la intuición, la exposición, etc. Estas fuerzas influyen en gran medida en las actividades emprendedoras de un individuo. Mientras que las fuerzas externas, se refieren a los factores económicos, políticos, sociales, culturales y legales que influyen en el origen y el crecimiento del emprendimiento en la economía
Teoría de la necesidad de logro	La teoría de la necesidad del logro desarrollada por McClelland (1961) explica que los seres humanos tienen necesidad de tener éxito. Los emprendedores son impulsados por esta necesidad de lograr sobresalir. La necesidad de logro puede ser el único factor personal convincente relacionado con la creación de una nueva empresa.
Teoría basada en los recursos	La teoría del emprendimiento basada en los recursos argumenta que el acceso a los recursos es un importante predictor del emprendimiento basado en oportunidades. Esta teoría enfatiza la importancia de los recursos financieros, sociales y humanos. Por lo tanto, el acceso a los recursos mejora la capacidad del individuo para detectar y actuar sobre las oportunidades descubiertas.

Información adaptada de la Revista Espacios; Teorías del emprendimiento: revisión crítica de la literatura y sugerencias para futuras investigaciones, elaborado por autora.

Anexo 2.*Criterios de identificación de la empresa social (EMES)*

Dimensión	Indicador
Economía	Actividad económica continua de bienes y/o servicios.
Social	Nivel significativo de riesgo económico. Cantidad mínima de trabajo remunerado Social. Objetivo explícito de beneficios a la comunidad. Iniciativa ciudadana y/o de la sociedad civil. Distribución limitada del beneficio. Alto grado de autonomía.
Gobernabilidad	Poder de decisión no se basa en la propiedad del capital. Naturaleza participativa de los grupos involucrados.

Anexo 3.*Dominios del Ecosistema Emprendedor Ecuatoriano*

Anexo 4.*Formato de Encuestas*

UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL
FACULTAD CIENCIAS ECONÓMICAS
CARRERA ECONOMÍA

**ENCUESTA**

**FACTORES DE ÉXITO Y FRACASO DE LOS EMPRENDEDORES DE LA
 ECONOMÍA POPULAR Y SOLIDARIA**

1. ¿CUÁL ES LA ACTIVIDAD PRINCIPAL DE SU EMPRENDIMIENTO?

- a. Fabricación de bienes
- b. Desarrollo de productos de tecnología
- c. Elaboración de alimentos procesados
- d. Producción básica de agricultura
- e. Distribución mayorista o minorista de productos fabricados por terceros
- f. Oferta de servicios profesionales y técnicos

2. ¿ BAJO QUÉ LOGICA PRODUCTIVA SE DESARROLLO SU EMPRENDIMIENTO?

- a. Por necesidad
- b. Por experiencia pasada
- c. Por herencia familiar
- d. Por vocación emprendedora

3. ¿CUÁNTO TIEMPO LLEVA SU EMPRENDIMIENTO EN EL MERCADO?

- a. De uno a cinco años
- b. De seis a diez años
- c. De once a veinte años
- d. Mas de veinte años

4. ¿ PARA LA ESTRUCTURACIÓN INICIAL DE SU EMPRENDIMIENTO SE BASÓ BAJO UN PLAN DE NEGOCIO?

- a. Si
- b. No

5. ¿QUÉ OBSTACULOS ENCONTRÓ USTED AL MOMENTO DE INCIAR SU NEGOCIO?

- a. Fatal de financiamiento

- b. Trámites y papeleo muy prolongado
 - c. Falta de innovación
 - d. Difícil acceso a provee
 - e. dores confiables
- 6. ¿QUÉ TIPO DE EMPRENDEDOR SE CONSIDERA USTED?**
- a. Emprendedor por necesidad
 - b. Visionario
 - c. Rastreador de nuevas oportunidades.
 - d. Persuasivo
 - e. Emprendedor por azar
- 7. ¿QUÉ ACCIONES SE TOMO EN SU EMPRENDIMIENTO PARA PODER SEGUIR EN CONTACTO CON SUS CLIENTES A PESAR DE LA PANDEMIA DEL COVID-19?**
- a. Correo electrónico
 - b. Redes sociales
 - c. Whatsapp
 - d. Catalogo digital
- 8. ¿QUÉ ACCIONES USTED CONSIDERA COMO PROMOTORA DEL ÉXITO DE SU EMPRENDIMIENTO?**
- a. Perseverancia
 - b. Determinación
 - c. Creatividad e innovación
 - d. Buena comunicación
- 9. ¿QUÉ FACTORES CONSIDERARÍA USTED QUE PODRÍA SER CAUSAS DE FRACASO DE SU NEGOCIO?**
- a. Falta de planificación
 - b. Falta de compromiso
 - c. Altas tasas de impuestos y tasas
 - d. Empezar con poco capital
 - e. No adaptarse al cambio
- 10. ¿CONSIDERA QUE ACTUALMENTE EL EMPRENDIMIENTO ES UNA BUENA ALTERNATIVA LABORAL?**
- a. Si
 - b. No

Anexo 5.*Formato de Entrevista*

UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL
FACULTAD CIENCIAS ECONÓMICAS
CARRERA ECONOMÍA

**ENTREVISTA**

**FACTORES DE ÉXITO Y FRACASO DE LOS EMPRENDEDORES DE LA
ECONOMÍA POPULAR Y SOLIDARIA**

1. ¿ CÓMO SURGIÓ SU IDEA DE NEGOCIO?
2. ¿ CUÁNTO TIEMPO LLEVA CON SU EMPRENDIMIENTO?
3. ¿ CUÁL CONSIDERA QUE ES EL PRINCIPAL RETO DE UN EMPRENDEDOR?
4. ¿A TRAVÉS DE SU EMPRENDIMIENTO GENERA EMPLEO O ES UNA IDEA INDIVIDUAL DE NEGOCIO?
5. ¿CUÁLES SON LOS FACTORES DE ÉXITO QUE TIENE UN EMPRENDEDOR
6. ¿QUÉ FACTORES CONSIDERA USTED COMO DETERMINANTES DEL FRACASO D ELOS EMPRENDIMIENTOS?

Anexo 6.

Encuestas y Entrevistas Aplicada



