



**UNIVERSIDAD LAICA VICENTE ROCAFUERTE
DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES Y DERECHO
CARRERA DE ECONOMIA**

**PROYECTO DE INVESTIGACIÓN
PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE
ECONOMISTA**

TEMA

**“ESTUDIO SOCIO-ECONÓMICO DE LOS PEQUEÑOS
EMPREENDEDORES DEL SECTOR DEL CISNE 2 EN LA CIUDAD DE
GUAYAQUIL**

TUTOR

Econ. Mónica Jackeline Leoro Llerena, Mg.

AUTORES

KERLY MARIA MORENO DICAÑO

GUAYAQUIL

2020



REPOSITORIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA

FICHA DE REGISTRO DE TESIS

TÍTULO Y SUBTÍTULO: Estudio Socio-Económico de los Pequeños Emprendedores del Sector del Cisne 2 en la Ciudad de Guayaquil.

AUTOR/ES: Kerly María Moreno Dicao	REVISORES O TUTORES: Econ. Mónica Jackeline Leoro Llerena Mg.
INSTITUCIÓN: Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil	GRADO OBTENIDO: Economista
FACULTAD: Ciencias Sociales y Derecho	CARRERA: Economía
FECHA DE PUBLICACIÓN: 2020	N. DE PAGS: 98

ÁREAS TEMÁTICAS: Ciencias Sociales y del Comportamiento

PALABRAS CLAVE: Investigación económica, Liderazgo, Trabajador independiente, Acción comunitaria.

RESUMEN:

La presente investigación trata del estudio socio-económico sobre los pequeños emprendedores, el objetivo de la investigación fue determinar la realidad socioeconómica del sector del cisne 2 en el cual se pudo definir la calidad de vida del sector, hasta las habilidades y capacidades que posea la población económicamente activa, El tema del proyecto contribuirá al desarrollo del pequeño emprendedor y beneficiará a aquellas personas que se encuentren capacitadas en diferentes áreas, que piensen en construir su propia fuente de trabajo, que con capacidad, ideas creativas y valores, traten de formar una pequeña o micro empresa donde podrán ir creciendo y a su vez estarán en posibilidad de generar plazas de trabajo participando de esta manera en el desarrollo del país. La metodología que se empleara en el estudio propuesto, es por medio de los tipos de investigación donde el aprendizaje y la capacitación se desarrollan por medio de actividades donde la teoría y la práctica van de la mano. Se puede decir que una persona es competente, cuando tiene el conocimiento (teórico) y la destreza (práctica) al momento de realizar sus actividades profesionales. El estudio socio económico pretende dejar planteado una propuestas basada en la capacitación a los emprendedores del sector de la ciudad de Guayaquil de la cual puedan aprovechar, para así mejorar las condiciones socioeconómicas de los habitantes del sector. El análisis económico afirma que los emprendedores tienen una gran influencia sobre el crecimiento económico. Sus decisiones sobre la inversión y la producción favorecen la creación de riqueza.

N. DE REGISTRO (en base de datos):	N. DE CLASIFICACIÓN:	
DIRECCIÓN URL (tesis en la web):		
ADJUNTO PDF:	SI <input checked="" type="checkbox"/>	NO <input type="checkbox"/>
CONTACTO CON AUTOR/ES: Moreno Dicao Kerly María	Teléfono: 0986624293	E-mail:
CONTACTO EN LA INSTITUCIÓN:	Lcda. Patricia Jurado Ávila, Mg. (Decana) Teléfono: 042596500 Ext. 250 E-mail: pjuradoa@ulvr.edu.ec Econ. Mónica Jackeline Leoro Llerena, Mg. (Director de Carrera) Teléfono: 042596500 Ext. 226 E-mail: mleorol@ulvr.edu.ec	

CERTIFICADO DE ANTIPLAGIO ACADÉMICO

TRABAJO MORENO DICA O

INFORME DE ORIGINALIDAD

7%

INDICE DE SIMILITUD

7%

FUENTES DE
INTERNET

1%

PUBLICACIONES

4%

TRABAJOS DEL
ESTUDIANTE

FUENTES PRIMARIAS

1	elnuevoentrepreneur.com Fuente de Internet	2%
2	www.descuadrando.com Fuente de Internet	2%
3	www.alapop.org Fuente de Internet	1%
4	relacionentrelaeticaylamoral.blogspot.com Fuente de Internet	1%
5	hdl.handle.net Fuente de Internet	1%
6	www.powtoon.com Fuente de Internet	<1%
7	emprendedorescoatza.wordpress.com Fuente de Internet	<1%
8	revistas.unisimon.edu.co Fuente de Internet	<1%
9	repositorio.unfv.edu.pe Fuente de Internet	<1%

10	biblat.unam.mx Fuente de Internet	<1%
11	www.educaragon.org Fuente de Internet	<1%
12	www.argentina.indymedia.org Fuente de Internet	<1%

Excluir citas

Apagado

Excluir coincidencias

Apagado

Excluir bibliografía

Apagado



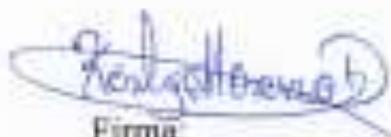
Econ. Mónica Leoro Llerena, Mg.
C.C. 0917054330

DECLARACIÓN DE AUTORÍA Y CESIÓN DE DERECHOS PATRIMONIALES

El estudiante egresado **KERLY MARIA MORENO DICA O** declara bajo juramento, que la autoría del presente proyecto de investigación, **ESTUDIO SOCIO-ECONOMICO DE LOS PEQUEÑOS EMPRENDEDORES DEL SECTOR DEL CISNE 2 EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL**, corresponde totalmente al suscrito y me responsabilizo con los criterios y opiniones científicas que en el mismo se declaran, como producto de la investigación realizada.

De la misma forma, cedo los derechos patrimoniales y de titularidad a la Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil, según lo establece la normativa vigente.

Autora



Firma:

KERLY MARIA MORENO DICA O
C.I. 0940232168

CERTIFICACIÓN DE ACEPTACIÓN DEL TUTOR

En mi calidad de Tutor del Proyecto de Investigación **ESTUDIO SOCIO-ECONÓMICO DE LOS PEQUEÑOS EMPRENDEDORES DEL SECTOR DEL CISNE 2 EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL**, designado(a) por el Consejo Directivo de la Facultad de Ciencias Sociales y Derecho de la Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil.

CERTIFICO:

Haber dirigido, revisado y aprobado en todas sus partes el Proyecto de Investigación titulado: **ESTUDIO SOCIO-ECONÓMICO DE LOS PEQUEÑOS EMPRENDEDORES DEL SECTOR DEL CISNE 2 EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL** presentado por la estudiante **KERLY MARIA MORENO DICAÑO** como requisito previo, para optar al Título de **ECONOMISTA**, encontrándose apto para su sustentación.



Econ. Mónica Lloro Llerena, Mg.
C.C. 0917054330

AGRADECIMIENTO

Quiero expresar mi gratitud a Dios, quien con su bendición llena siempre mi vida y permitirme llegar hasta aquí a pesar de tantas adversidades, mis padres Florencio Moreno, Bélgica Dicao, mi hijo Jiram Figueroa, mi segunda madre Delia Cano, mi ángel que desde el cielo me ilumina.

Mi profundo agradecimiento a todas las autoridades y personal que conforma la Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil, por confiar en mí abriéndome las puertas y permitirme realizar todo el proceso investigativo dentro de su establecimiento educativo.

De igual manera mis agradecimientos, a mis profesores quienes con la enseñanza de sus valiosos conocimientos hicieron que pueda crecer día a día como profesional, gracias a cada una de ustedes por su paciencia, dedicación, apoyo incondicional y amistad.

En especial a quien ha dirigido esta tesis Econ. Monica Leoro Llerena por su interés y orientación.

DEDICATORIA

Llena de mucha felicidad dedico este trabajo a Dios que me ha iluminado en el proceso de aprendizaje durante todos estos años, es para mí una gran satisfacción poder dedicarles este trabajo, que con mucho esfuerzo lo he logrado.

A mis padres Florencio Moreno, Bélgica Dicao, por estar conmigo, por enseñarme a crecer y a que si caigo debo levantarme, por apoyarme y guiarme, por ser las bases que me ayudaron a llegar hasta aquí, mi hijo Jiram Figueroa, mi segunda madre Delia Cano, fueron ellos los principales protagonistas de este “sueño alcanzado” los amo, mi ángel que ahora me acompaña desde el cielo (tío) gracias por no desampararme, a mi familia, quien han sido parte fundamental para desarrollar esta tesis.

Tabla de Contenido

CERTIFICADO DE ANTIPLAGIO ACADÉMICO	iii
AGRADECIMIENTO.....	ix
DEDICATORIA	x
INTRODUCCIÓN	1
CAPÍTULO I	2
1.1 Diseño de la investigación.....	2
1.1.1 Tema.....	2
1.1.2 Planteamiento del Problema	2
1.1.3 Formulación del Problema	4
1.1.4 Sistematización del Problema.....	4
1.2 Objetivo General.....	5
1.3 Objetivos Específicos.....	5
1.4 Justificación	5
1.5 Delimitación del Problema	6
1.6 Delimitación temporal.....	8
1.7 Delimitación del conocimiento.....	8
1.8 Preguntas científicas:	8
1.9 Línea de Investigación Institucional/Facultad	9
1.10 Línea de facultad.....	9
2 CAPITULO II.....	10
2.1 Marco Teórico	10
2.1.1 Antecedentes.....	10
2.1.2 Teorías relacionadas a la investigación.....	13
2.1.3 El nuevo emprendedor	19

2.2	Marco conceptual.....	24
2.2.1	Estudio socioeconómico.....	24
2.2.2	Emprendedor	25
2.2.3	Liderazgo Emprendedor.....	26
2.3	Marco legal.....	27
2.3.1	Constitución de la república del Ecuador (2008)	27
2.3.2	Plan Nacional de Desarrollo.....	28
2.3.3	Código orgánico de la Economía Popular y Solidaria y del Sector Financiero Popular y Solidario	29
3	CAPÍTULO III.....	31
3.1	Metodología de la investigación.....	31
3.1.1	Metodología.....	31
3.1.2	Tipo de investigación.....	32
3.2	Análisis e interpretación de datos.....	37
3.3	Análisis FODA de los pequeños emprendedores del sector del cisne 2 en la ciudad de Guayaquil	61
4	CAPÍTULO IV	62
4.1	Informe final.....	62
	CONCLUSIONES	65
	RECOMENDACIONES	66
5	BIBLIOGRAFÍA	67

Índice de Tablas

Tabla 1 Delimitación del problema.....	6
Tabla 2 Distributivo de la Población.....	35
Tabla 3 Género.....	37
Tabla 4 Edad.....	38
Tabla 5 Cultura.....	39
Tabla 6 Establecimiento.....	40
Tabla 7 Nivel de estudios.....	41
Tabla 8 Nivel de Ingresos.....	42
Tabla 9 Percepción al nivel de ingresos.....	43
Tabla 10 Gastos.....	44
Tabla 11 Tiempo de creación del negocio.....	45
Tabla 12 Sistema de financiamiento.....	46
Tabla 13 Situación crediticia.....	47
Tabla 14 Financiamiento.....	48
Tabla 15 Permiso de funcionamiento.....	49
Tabla 16 Motivo por los cuales no tiene permiso de funcionamiento.....	50
Tabla 17 Medidas para el manejo de desechos.....	51
Tabla 18 Eliminación de desechos.....	52
Tabla 19 Rentabilidad del negocio.....	53
Tabla 20 Desempeño del negocio.....	54
Tabla 21 Percepción de los emprendedores con respecto al riesgo.....	55
Tabla 22 Autoconfianza.....	56
Tabla 23 Autoconfianza.....	56
Tabla 24 Uso intensivo de factores de producción.....	57
Tabla 25 Riesgos presentados.....	58
Tabla 26 Fortalezas.....	59
Tabla 27 Obstáculos presentados.....	60

Indice de Gráficos

Gráfico 1 Género.....	37
Gráfico 2 Edad.....	38
Gráfico 3 Género.....	39
Gráfico 4 Establecimiento	40
Gráfico 5 Nivel de estudios	41
Gráfico 6 Nivel de ingresos.....	42
Gráfico 7 Percepción al nivel de ingresos	43
Gráfico 8 Gastos	44
Gráfico 9 Tiempo de creación del negocio.....	45
Gráfico 10 Sistema de financiamiento	46
Gráfico 11 Situación crediticia	47
Gráfico 12 Financiamiento	48
Gráfico 13 Permiso de funcionamiento.....	49
Gráfico 14 Motivos por los cuales no tiene permiso de funcionamiento.....	50
Gráfico 15 Medidas para el manejo de desechos.....	51
Gráfico 16 Eliminación de desechos.....	52
Gráfico 17 Rentabilidad del negocio.....	53
Gráfico 18 Desempeño del negocio	54
Gráfico 19 Percepción de los emprendedores con respecto al riesgo	55
Gráfico 20 Uso intensivo de factores de producción	57
Gráfico 21 Riesgos presentados.....	58
Gráfico 22 Fortalezas	59
Gráfico 23 Obstáculos presentados.....	60

RESUMEN

El propósito de la investigación es analizar la realidad de los pequeños emprendedores del sector del cisne 2 de la ciudad de Guayaquil se desarrolla con la finalidad de describir la situación actual de estos pequeños emprendedores y en este sentido, se realiza un mapeo de las características, los perfiles, el desempeño y los niveles de educación de los pequeños emprendedores. Por otro lado, se pone de manifiesto las experiencias de vida de los emprendedores nacientes y existentes del sector; esto se logra mediante la aplicación de encuestas, que sirvieron para definir la calidad de vida del sector, hasta las habilidades y capacidades que posea la población en estudio, que sirva como insumo importante para que los sujetos de decisión puedan proponer políticas para ayudar al desarrollo profesional y competitivo del emprendedor y se logre un cambio estructural del sistema ecuatoriano en sus niveles superiores, contribuyendo al desarrollo del pequeño emprendedor y beneficiando a aquellas personas que se encuentren capacitadas en diferentes áreas, que piensen en construir su propia fuente de trabajo, que con capacidad, ideas creativas y valores, traten de formar una pequeña empresa. El estudio socio económico pretende dejar planteado un informe final a los emprendedores del sector Cisne 2 de la ciudad de Guayaquil de la cual puedan aprovechar, para así mejorar las condiciones socioeconómicas de los habitantes del sector ya que tienen una gran influencia sobre el crecimiento económico.

PALABRAS CLAVES: Investigación económica, Trabajador independiente, Liderazgo, Acción comunitaria.

ABSTRACT

The purpose of the research is to analyze the reality of the socio-economic study of small entrepreneurs in the swan 2 sector of the city of Guayaquil is developed by opportunity and necessity, in order to see what is the contribution of capital to invest from entrepreneur during the development that entrepreneurship requires. In this sense, a mapping of the characteristics, profiles, performance and education levels of small entrepreneurs is carried out. On the other hand, it shows the life experiences of nascent and existing entrepreneurs in the sector; This was carried out with surveys detailing the causes and consequences, from which the quality of life of the sector could be defined, up to the skills and abilities of the economically active population, the idea of applying policies to help professional, academic development was raised. and competitive of the entrepreneur and also, a structural change of the Ecuadorian system at its higher levels, will contribute to the development of the small entrepreneur and will benefit those people who are trained in different areas, who think about building their own source of work, that with capacity , creative ideas and values, try to form a small business. The socio-economic study intends to leave a proposal based on the training of entrepreneurs in the sector of the city of Guayaquil that they can take advantage of, in order to improve the socioeconomic conditions of the inhabitants of the sector since they have a great influence on economic growthz.

KEY WORDS: Economic Research, Freelance Worker, Leadership, Community Action.

INTRODUCCIÓN

La presente investigación trata del estudio socio-económico sobre los pequeños emprendedores, el objetivo de la investigación fue determinar la realidad socio-económica del sector del cisne 2 en el cual se pudo identificar las habilidades y capacidades que posea la población en estudio. El espíritu emprendedor e innovador se encuentra en toda persona pero es necesario que ellas tengan conocimientos en otras áreas a su formación, que le permita plantearse nuevos retos y fijarse metas en su desarrollo profesional. Se conoce que entorno a todas las sociedades el ámbito laboral presenta muchas dificultades, tanto en el sector público como en las empresas del sector privado.

El tema del proyecto contribuirá al desarrollo del pequeño emprendedor y beneficiará a aquellas personas que se encuentren en diferentes áreas, que piensen en construir su propia fuente de trabajo, que con ideas creativas y valores, traten de formar una pequeña o micro empresa donde podrán ir creciendo y a su vez estarán en posibilidad de generar plazas de trabajo participando de esta manera en el desarrollo del país.

Para lograr metas es necesario que tengamos claro el propósito que deseamos conseguir y para ello se requiere preparación eficiente y responsable. La metodología que se empleará en el estudio propuesto, es por medio de los tipos de investigación donde el aprendizaje se desarrollan por medio de actividades donde la teoría y la práctica van de la mano. Se puede decir que una persona es competente, cuando tiene el conocimiento (teórico) y la destreza (práctica) al momento de realizar sus actividades profesionales. El estudio socio-económico pretende dejar planteado una propuestas basada en el informe a los emprendedores del sector de la ciudad de Guayaquil de la cual puedan aprovechar, para así mejorar las condiciones socio-económicas de los habitantes del sector.

CAPÍTULO I

1.1 Diseño de la investigación

1.1.1 Tema

Estudio socio – económico de los pequeños emprendedores del sector del cisne 2 en la ciudad de Guayaquil.

1.1.2 Planteamiento del Problema

Diversos estudios socioeconómicos efectuados en la parroquia Febres Cordero del sector del Cisne 2 de la ciudad de Guayaquil y el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC) demuestran en su reciente Encuesta Nacional de Empleo, Desempleo (ENEMDU), da a conocer a una población total de 3'645.483 habitantes, es así que el estudio socioeconómico se fundamenta en la recopilación de datos reales sobre el estado particular de las actividades de los emprendedores del sector, que forma parte de la expansión, ubicada a las orillas del estero salado, al suroeste de Guayaquil, el referido estudio del INEC muestra datos de los meses de agosto y septiembre del 2019, la tasa de empleo adecuado se ubicó en 49,3%, mientras que en el mismo periodo del año anterior fue de 47,9%, reflejando una variación de 1,4 puntos porcentuales. La tasa de empleo inadecuado, en agosto y septiembre de 2019, fue de 46,7%; ésta registra una disminución de 1,1 puntos porcentuales respecto al 47,8% del mismo periodo del año anterior. Finalmente, la tasa de desempleo para agosto y septiembre de 2019 es 3,8%, mientras que para agosto y septiembre del 2018 fue de 4,2%, lo cual implica una reducción de 0,4 puntos porcentuales. Las variaciones anuales de los indicadores no son estadísticamente significativas a un nivel de confianza del 95%

Los pequeños emprendedores del sector del Cisne 2 de la ciudad de Guayaquil tienen inconvenientes que obstaculizan su crecimiento, imposibilitando así que el sector pueda consolidarse de forma apropiada.

Uno de los problemas que se presentan normalmente a los emprendedores está vinculado directamente con la inversión previa e ineludible sobre la búsqueda de financiamiento, es conveniente que antes de realizar el proceso de búsqueda se deba de realizar una planificación bien estructurada y organizada dando las pautas necesarias para escoger un modelo de negocio que se ajuste al presupuesto del emprendedor; es

importante conocer el mecanismo y funcionamiento del negocio, ya que una inversión a largo plazo tiene puntos positivos y negativos, sin embargo, hay riesgos que se deben de plantear como, el cierre definitivo, esto sucede ante la falta de rendimientos que imposibiliten mantener el negocio.

Otra de las dificultades, es que los pequeños emprendedores se ven inmersos y enfrentados a la competencia, en algunos casos existe competencia desleal es decir no cumplen con lo estipulado por la ley, además de no contar con una investigación que brinde la información específica sobre los aspectos más relevantes del mercado, la falta de planeación es una de las causantes del mal funcionamiento estratégico del emprendedor al iniciar un negocio nuevo es lógico que se presenten emociones de satisfacción por lograr los objetivos establecidos, en el trayecto de este proceso hay una parte fundamental que no se realiza debido a que se pasa por alto y es necesario contar con asesoría legal para realizar los procedimientos de acuerdo a lo que estipula la legislación ecuatoriana y evitar así problemas a futuro que impidan al empresario crecer en sus actividades diarias, por lo mismo, es preciso que se cuente con el personal adecuado y fortalezcan sus conocimientos para este proceso.

El Global Entrepreneurship Monitor (GEM) 2018, indica que las principales dificultades que atraviesan los emprendedores se basan en los factores sociales, políticos y sobre todo en el factor socio económico que interviene en el desarrollo de los negocios. Las características que debe poseer el emprendedor deben estar basadas en la creatividad, es decir, ser competentes, desarrollar nuevas estrategias que permitan al emprendedor explorar nuevos conocimientos y actitudes positivas, abrir paso a la tecnología como medio de desarrollo, crear un nuevo producto o servicio según el negocio que el emprendedor realice y para buscar el éxito es necesario cambiar de visión y panorama de cómo mejorar lo planteado.

Es importante contar con la motivación porque sin motivación existe la posibilidad de llegar hasta la frustración, es por ello que para desarrollar un negocio se debe de tener pasión por lo que se hace, tener un enfoque hacia el futuro, además de tener metas claras y precisas, un emprendedor sumamente motivado llevará al éxito a sus trabajadores, debe de ser aventurero en su trabajo, tener amor propio y estar dispuesto a lograr cada objetivo que se ha establecido. Se debe de plantear el asumir riesgos para aprovechar

nuevas oportunidades y salir de la zona de confort, buscar nuevas oportunidades y nuevas responsabilidades como emprendedor estas características asumen un papel fundamental en su desarrollo y se logrará desenvolverse mejor en el ámbito laboral.

Actualmente en el sector se insertan herramientas para los pequeños emprendedores con la finalidad de desarrollar sus potencialidades y brindarles oportunidades en el sector público o privado, existen microcréditos destinados a los pequeños emprendedores a desarrollar sus propios negocios para ello es necesario crear un plan o un modelo de trabajo adecuado al perfil del emprendedor, las instituciones que brindan este aporte como: BanEcuador tiene una estructura establecida de acuerdo a sus normas, estatutos y leyes que buscan que el emprendedor se vincule con los microcréditos para mejorar y fomentar un buen desempeño en sus actividades.

La entidad Financiera como la CFN, a través, del Fondo Nacional de Garantías (FNG), brinda al emprendedor créditos sin que exista una cantidad mínima, con la facilidad, seguridad y confianza absoluta, el empresario puede solicitar la cantidad que crea conveniente, sin embargo, para realizar este proceso debe cumplir con un trámite que garantice la viabilidad de lo prestado.

1.1.3 Formulación del Problema

¿Cómo realizar un estudio socio económico de los pequeños emprendedores del sector Cisne 2 de la ciudad de Guayaquil?

1.1.4 Sistematización del Problema

El problema a estudiar de esta investigación está ocurriendo actualmente en la provincia del Guayas, ciudad de Guayaquil, Parroquia Febres Cordero, en el año 2019.

La situación problemática se caracteriza en general por que el nivel de desempeño de los pequeños emprendedores no es óptimo en la mayoría de los casos y después de haber estado por algunas ocasiones en la zona objeto de estudio se identificó las siguientes deficiencias:

- ✓ La total insatisfacción con el rendimiento que están percibiendo por su trabajo.
- ✓ La ausencia de un control contable básico comercial personal.
- ✓ La falta de una planificación de los gastos del negocio y personales en general.

- ✓ El desconocimiento y gran indiferencia en lo que respecta al cumplimiento de las obligaciones tributarias con el Estado.

Las deficiencias mencionadas se relacionan directamente con los factores que inciden en el nivel de desempeño de los emprendimientos, entonces si no se toman las acciones pertinentes para corregir esta situación a tiempo, es muy posible ver un incremento del nivel de pobreza, desocupación, más informalidad, desorganización, delincuencia y caos social en los habitantes del sector:

- ✓ ¿Qué aspectos se debe de tomar en cuenta para analizar la situación socio-económica de los pequeños emprendedores?
- ✓ ¿De qué manera inciden los factores sociales y económicos o de otra índole, en el desempeño de los emprendimientos del sector?
- ✓ ¿Cómo se podría modificar la interrelación que tienen estos factores entre sí para que su incidencia en el desempeño de los emprendedores sea mayormente positiva?

1.2 Objetivo General

Analizar la situación socio-económica de los pequeños emprendedores del sector del Cisne 2 en la ciudad de Guayaquil.

1.3 Objetivos Específicos

- ✓ Sistematizar los fundamentos teóricos relacionados al tema de estudio.
- ✓ Diagnosticar la situación actual de los pequeños emprendedores del sector del Cisne 2 de la ciudad de Guayaquil.
- ✓ Realizar un análisis FODA de los pequeños emprendedores del sector del Cisne 2 en la ciudad de Guayaquil.

1.4 Justificación

El estudio socio – económico de los pequeños emprendedores permite comprobar las capacidades, examinar las probabilidades de riesgo y el desarrollo evolutivo del sector, para garantizar este proceso, es indispensable el desarrollo o la intervención de un estudio investigativo que se lo considera como imprescindible para el triunfo y la formación competitiva del emprendedor, tiene como objetivo implementar nuevos mercados en el sector, permite estudiar los factores que intervienen en el estudio socio económico sea interno o externo.

La investigación se justifica por la importancia del estudio socio – económico en el desarrollo de los pequeños emprendedores del sector cisne 2 de la ciudad de Guayaquil, en la actualidad se busca satisfacer las exigencias económicas a través de la aplicación de técnicas o estrategias que permitan determinar la situación económica para comprobar o suprimir los recursos innecesarios.

El proyecto será delimitado y se desarrollará en el sector del cisne 2 de la ciudad de Guayaquil, que parte de la descripción de las características esenciales de la comunidad que se está estudiando y la forma en que los pequeños emprendedores se orientan para perseguir sus sueños de progreso y experimentar nuevos riesgos y cambios conociendo que todo esfuerzo tiene su recompensa.

La originalidad que presenta la investigación es un tema auténtico y novedoso para la comunidad del sector y valioso material para quienes desarrollan esta actividad. Se realizará de forma sencilla y de fácil entendimiento. Es relevante, porque la investigación muestra la realidad de los pequeños emprendedores, es necesario la realización de un estudio socio – económico en el sector. Varios estudios manifiestan como el entorno del individuo puede afectar el estado económico de los pequeños emprendedores.

El trabajo investigativo se muestra pertinente debido a que se relaciona al área de estudio profesional, analizando la información se puede concluir que los beneficiarios directos del estudio socio – económico sobre los pequeños emprendedores de sector Cisne 2 de la ciudad de Guayaquil son las personas que toman la decisión de formar negocios para convertirse automáticamente en emprendedores innovadores y beneficiarios indirectos los ciudadanos del sector en estudio.

1.5 Delimitación del Problema

Tabla 1 Delimitación del problema

Campos	Administrativo
Área	Emprendimiento
Aspecto	Desarrollo del local
Tiempo	2019-2020
Espacio	Guayaquil-Ecuador

Fuente: Sector Cisne 2 (2020)

Elaborado por: Moreno (2020)

El análisis realizado al sector del cisne 2 de la ciudad de Guayaquil se enfoca en la importancia de cuáles son factores que intervienen en el tema de la investigación, dando a conocer la perspectiva interna y externa del caso. El propósito de analizar el desarrollo socio-económico en el cisne 2, recae principalmente en detectar tanto debilidades como fortalezas que intervengan dentro de este proceso, contribuir a que se eleve su nivel intelectual y emocional.

El objetivo del presente trabajo es tratar de plantear los fundamentos del emprendimiento e innovación considerando brevemente algunos planteamientos teóricos; igualmente, mostrará ámbitos de acción, análisis desde lo macro a lo micro, diversos avances del emprendimiento. Esta investigación pretende comprender la realidad de los pequeños emprendedores del sector Cisne 2 de la ciudad de Guayaquil para una mejor comprensión de su entorno social, contribuyendo a una mayor transparencia y responsabilidad en el ejercicio de sus derechos y deberes, así como una gestión administrativa, operacional y comercial eficiente para su notable crecimiento con competencia leal y saludable.

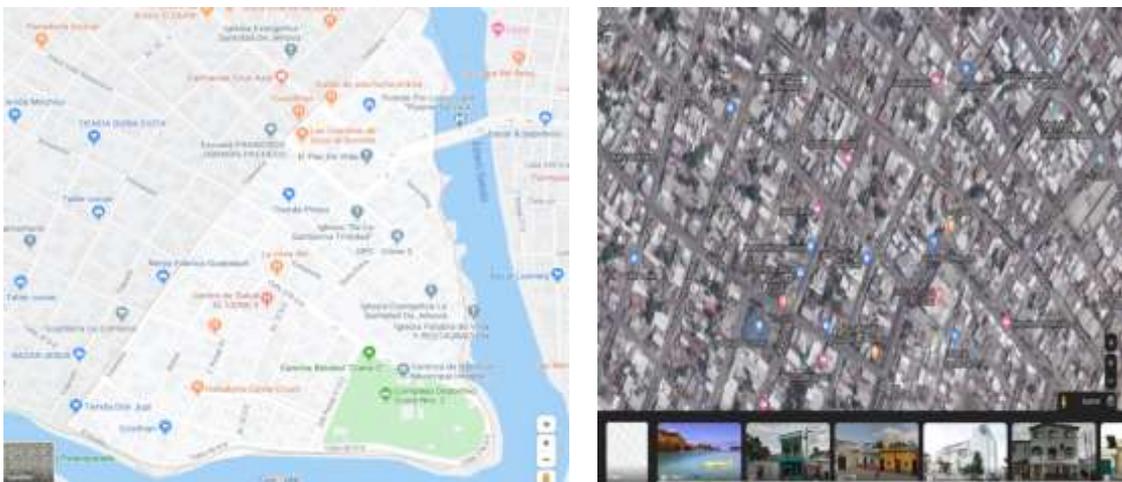


Ilustración 1 Cobertura geográfica Sector del Cisne 2 de la ciudad de Guayaquil

Fuente: Google Maps

La investigación se realizará en el sector del cisne 2 ubicada en la parroquia Febres Cordero, del cantón Guayaquil, Provincia del Guayas. El tema de la presente investigación tiene la finalidad de brindar nuevas oportunidades a una población altamente susceptibles a los cambios, como lo es el nivel socio-económico de los emprendedores, se caracteriza por ser un sector de mucha actividad económica, en

donde existe diversidad de negocios pequeños de los habitantes de la zona. Está formada por un extenso número de etnias, culturas y religiones, en donde la mayor parte de su población es de nivel socioeconómico bajo. Los habitantes de este sector en su mayoría son comerciantes independientes, que tienen negocios dentro de la zona o fuera de esta, junto con aquellos que trabajan bajo relación de dependencia.

Delimitación espacial: Sector del Cisne 2, Parroquia Febres Cordero, Guayaquil, Ecuador se recogió la muestra desde la 25 y callejón Parra hasta 25 y la G.

Delimitación temporal: La investigación se realizará durante el periodo 2019-2020.

Cada una de estas características delimitantes de la investigación muestran un enfoque particular acerca de los alcances adquiridos; todo esto va en función en que el autor tengan la oportunidad real de mostrar la problemática observada en primera instancia de manera empírica, y que, con el adecuado contexto metodológico científico se obtenga la información que la valide en su efecto.

1.6 Delimitación temporal

La delimitación del tema a investigar es una etapa ineludible en todo proceso de obtención de conocimientos, porque permite reducir el problema inicial a dimensiones prácticas dentro de las cuales es posible efectuar los estudios correspondientes, del cual se estudiará a los pequeños emprendedores del sector del cisne 2 de la ciudad de Guayaquil.

1.7 Delimitación del conocimiento

Ante la realización de la investigación existen factores internos y externos que obstaculizan al emprendedor como lo es la falta de inversión sobre la búsqueda de financiamiento, la falta de rendimientos que imposibilitan mantener el negocio, la mala organización y la falta de planeación que son causantes del mal funcionamiento estratégico del emprendedor al iniciar un negocio nuevo.

1.8 Preguntas científicas:

- ✓ ¿Cuáles son los fundamentos teóricos relacionados al tema de estudio?
- ✓ ¿Cuál es la situación actual de los pequeños emprendedores del sector del Cisne 2 en la ciudad de Guayaquil?

- ✓ ¿Cómo realizar un análisis FODA de los pequeños emprendedores del sector del Cisne 2 en la ciudad de Guayaquil?

1.9 Línea de Investigación Institucional/Facultad.

- ✓ Línea 2. Sociedad civil, derechos humanos y gestión de la comunicación

1.10 Línea de facultad

- ✓ Desarrollo, sostenibilidad económica y matriz productiva.

2 CAPITULO II

2.1 Marco Teórico

2.1.1 Antecedentes

Al realizar un primer acercamiento a la presente investigación se pueden considerar las siguientes investigaciones como antecedentes para el problema a investigar:

Ecuador con su tema de investigación sobre los Factores determinantes del emprendimiento y la creación de nuevas empresas el caso de Tungurahua en el Ecuador. Tiene como objetivo determinar el perfil del emprendedor y la creación de nuevas empresas. Los resultados evidencian un alto desarrollo en las características personales, sociales, psicológicas y sociodemográficas, donde se reconoce habilidades y destrezas que definen al empresario tungurahense y su valiosa aportación a la consolidación de las empresas nuevas y nacientes. Una vez realizado el estudio minucioso y discutido los datos obtenidos, en función de los objetivos planteados en el presente trabajo investigativo, se concluye que el perfil del emprendedor no incide en la creación de empresas nacientes y nuevas, por lo que es importante mencionar que una persona de edad temprana o edad madura puede lograr gerenciar y posicionar su empresa en el mercado. (Morales L. , 2017)

(Cevallos, 2014) en su tema de investigación sobre el Diagnóstico socioeconómico y mapeo del emprendimiento, realiza un diagnóstico socioeconómico del emprendedor por oportunidad y por necesidad, para con ello ver el aporte del capital humano al desarrollo de emprendimientos, a través de casos de vida y análisis estadísticos de su mejora. En este sentido, se realiza un mapeo de las características, los perfiles, el desempeño y los niveles de educación de emprendedores. Por otro lado, se pone de manifiesto las experiencias de vida de emprendedores nacientes y existentes en el país, con lo expuesto se concluye que los emprendedores constituyen uno de los factores más dinámicos que estimulan las actividades productivas de mayor valor agregado, desarrollo económico y social.

Se realiza un análisis crítico de los trabajos teóricos y empíricos sobre la relación entre el capital emprendedor y el crecimiento económico, como resultado se logró determinar un grupo de problemas relativos a la medición del capital emprendedor como aporte al crecimiento económico. Entre los principales se pueden mencionar los

siguientes: varias metodologías y conceptos con distintos enfoques teóricos, muchas variables a considerar y muestras no representativas, dificultad para medir aporte de variables cualitativas, no disponibilidad de información uniforme, discrecionalidad e intereses institucionales y el tratamiento de la medición como un asunto estadístico y pocos investigadores con conocimiento en econometría concluye que el capital emprendedor tiene impacto positivo en el crecimiento económico, muy sensible a la diversidad, ambigüedad e insuficiencia de los distintos modos de operacionalizarlo. (Flor, 2016)

Los comerciantes del mercado, buscan otras opciones para poder abastecerse ya que a veces no tienen el apoyo del sector bancario como resultado se ha producido un aumento en préstamos bancarios y no bancarios para mantenerse en su pequeño negocio, podemos concluir que esta se cumple, puesto que luego de culminar con la investigación y analizado todos los datos respectivos al tema se ha demostrado que en sus periodos de estudio existió un mayor número de préstamos a ese mercado. (Cordero, 2011)

Según (Osorio, 2011) Para estimar el potencial de la educación para el emprendimiento es preciso buscar una perspectiva diferente, que genere en los individuos las capacidades necesarias para tomar decisiones en acciones emprendedoras. Según (Morales-Gualdrón, 2015) explora las relaciones entre las características del perfil del emprendedor, la gestión que hacen del servicio y la incidencia de estos factores en la supervivencia empresarial, como indicador de éxito. Los resultados sugieren que algunas características del perfil del emprendedor, así como los atributos pivote de la calidad del servicio, son comunes a los casos estudiados.

Los resultados han evidenciado que el porcentaje de mujeres involucradas en el inicio de un negocio es significativamente menor en comparación con los hombres y además que los factores socioeconómicos y psicosociales son relevantes para la mujer u hombre que se encuentre desarrollando una actividad conducente a la puesta en marcha de un negocio. (Escamilla, 2013)

Raúl Fonseca Hernández (2014) Escuela de Relaciones Internacionales. Universidad Nacional Costa Rica para obtener el grado de Relaciones Internacionales con su tema: Diagnóstico Socioeconómico y perspectivas de Internacionalización, pretende analizar las posibilidades de internacionalización que tienen 14 microempresas

que participan en el proyecto titulado “Servicio de capacitación y asesoría para desarrollar competencias en el mejoramiento de perfiles y la gestión de proyectos emprendedores con visión”. Se requiere un apoyo institucional fuerte pero focalizado y un compromiso personal importante para lograr superar las limitaciones que se posee. El contexto socioeconómico y el ambiente de negocios que existe en la geografía cercana a las empresas analizadas no propician el desarrollo local y ni potencian una posible internacionalización de firmas que requiera de mano de obra especializada.

La creación de empresas dinámicas es uno de los pilares básicos para el desarrollo del sector privado. La investigación da como resultados la realización de estudios de caso sobre experiencias muy diversas con el propósito de favorecer el proceso de aprendizaje basado en los mismos y complementar las enseñanzas que surgen del estudio comparado sobre el proceso emprendedor en países de América Latina. (Katis, 2004)

(Gertel, 2008) indica que los micro-emprendimientos son una de las manifestaciones más visibles del auto-empleo que ha mostrado un notable crecimiento en las economías latinoamericanas durante los últimos años. Más precisamente, se orienta a caracterizar micro-empresas ubicadas en el núcleo urbano-ciudad de Córdoba, y explora el comportamiento innovador de los pequeños emprendedores que las gestionan.

Aspectos económicos, demográficos y sociológicos de esta población, y sus respectivas actividades generadoras de valor agregado, en especial aquellas que incorporan tecnologías o formas de producción innovadoras, son analizadas a través de una muestra de micro-emprendimientos de hasta cinco personas ocupadas, da como resultado un importante efecto del grado de dedicación del micro-emprendedor a su negocio, sobre la performance del mismo. También se observó que, en general, una gran mayoría de los micro-emprendedores tienen una alta dedicación y los pocos casos de baja dedicación presentan una baja performance. (Sonnet, Bernard, & Meiners, 2019)

Se concluyó que los emprendimientos exitosos aparecen asociados positivamente con la aplicación habitual de innovaciones en el desarrollo de nuevos procesos productivos, el control de calidad, la incorporación de maquinarias y equipos y en nuevas técnicas de marketing y organización. (Vélez & Ortiz, 2016)

2.1.2 Teorías relacionadas a la investigación

2.1.2.1 Teorías de las capacidades Amartya Sen

La teoría basada en las capacidades también se conoce como el enfoque de capacidades, es una teoría económica que se concibió en la década de 1980 como un enfoque alternativo a la economía del bienestar. En este enfoque, Amartya Sen reúne una serie de ideas que anteriormente estaban excluidas de (o inadecuadamente formuladas en) los enfoques tradicionales a la economía del bienestar. El objetivo principal del enfoque de las capacidades es en lo que los individuos son capaces de hacer. Inicialmente, Sen argumentó a favor de cinco componentes en la evaluación de la capacidad:

1. La importancia de las libertades reales en la evaluación de la ventaja de una persona
2. Diferencias individuales en la capacidad de transformar recursos en actividades valiosas
3. La naturaleza multivariada de las actividades que dan lugar a la felicidad
4. Un equilibrio de factores materialistas y no materiales en la evaluación del bienestar humano
5. Preocupación por la distribución de oportunidades dentro de la sociedad

Posteriormente, y en colaboración particularmente con la filósofa política Martha Nussbaum, el economista de desarrollo Sudhir Anand y el teórico económico James Foster, Sen ha ayudado a enfocar las capacidades como un paradigma para el debate político sobre el desarrollo humano que inspiró la creación del Índice de Desarrollo Humano de la ONU (una medida popular de desarrollo humano, que captura capacidades en salud, educación e ingresos). Además, el enfoque ha sido operacionalizado con un enfoque de país de altos ingresos por Paul Anand y sus colegas. Además, desde la creación de la Asociación de Desarrollo Humano y Capacidad a principios de la década de 2000, el enfoque ha sido muy discutido por teóricos, políticos, filósofos y una variedad de científicos sociales, incluidos aquellos con un interés particular en la salud humana.

La teoría de las capacidades humanas ha sido propuesta y desarrollada por Amartya Sen en el ámbito de la economía, en particular la economía del desarrollo.

(Parellada, 2008). Esta teoría señala la necesidad de tener en cuenta los diversos factores relevantes en el bienestar y la calidad de vida de los pueblos, que se pierden de vista cuando se consideran de modo exclusivo magnitudes macroeconómicas. La teoría de las capacidades propone abordar el desarrollo considerando distintas dimensiones del bienestar, como la esperanza de vida, la atención sanitaria primaria o los índices de alfabetización.

Para hablar del desarrollo de una sociedad hay que analizar la vida de quienes la integran, que no puede considerarse que hay éxito económico sin tener en cuenta la vida de los individuos que conforman la comunidad. El desarrollo es entonces el desarrollo de las personas de la sociedad. Por este motivo define concretamente: El desarrollo es un proceso de expansión de las capacidades de que disfrutaban los individuos. (London, 2006)

El autor destaca que la palabra capacidad no es atractiva en sí misma, y explica que se ha usado para hablar de las tierras y no de las personas. Sin embargo él elige utilizarla porque le parece clara para expresar las combinaciones alternativas de lo que una persona puede lograr hacer o ser: las capacidades simbolizarían las posibilidades que tienen los individuos de alcanzar desempeños valiosos.

De esta forma Sen muestra que no se puede tener un visón correcto en términos de mejoramiento social sin tenerse en cuenta si la vida de los pobres va a mejorar. Pero para corregir este error es necesario identificar los tipos de pobreza y los tipos de pobres. Por eso definir y medir la pobreza y calcular el porcentaje de pobres de un país o de una región, no son sólo cuestión de números y promedios, debe ser un esfuerzo real por entender el entorno y de esta forma aplicar políticas, estrategias e identificación de lineamientos tendientes al mejoramiento de las condiciones del entorno en términos de oportunidades y de capacidades.

La teoría de Amartya Sen muestra la importancia de conocer cuáles son las capacidades que los emprendedores son capaces de desarrollar y que beneficio tiene en el desarrollo de la investigación, el objetivo de la teoría es analizar el caso en etapa de emprendimiento para determinar los aciertos y fallas al iniciar el emprendimiento, con base en la teoría de recursos y capacidades y la del emprendimiento empresarial, con el aporte que nos brinda el autor se puede llevar a cabo la investigación de manera

exitosa es así como la teoría es importante en el desarrollo de la investigación objeto de estudio

2.1.2.2 Teoría del Emprendimiento de Low y MacMillan

(Palau, 2019) pone de manifiesto: “La interdisciplinariedad del emprendimiento como disciplina que abarca perspectivas diversas como los aspectos socio-culturales, los rasgos de personalidad, las redes, la ecología de la población y las cuestiones económicas. “ (p, 40). Según lo expuesto por el autor cada una de estas perspectivas puede ser estudiada con tres objetivos teóricos distintos.

Las teorías explicativas intentan explicar el comportamiento emprendedor y el rendimiento de las iniciativas emprendedoras. Las teorías predictivas establecen las condiciones que favorecen el inicio de nuevas empresas y predicen sus éxitos. Por último, las teorías normativas establecen guías prácticas, describiendo las acciones más correctas en cada circunstancia.

Así, la teoría socio-cultural intenta vincular el emprendimiento con su contexto social y cultural. La teoría de los rasgos de personalidad se basa en el argumento de que determinadas características psicológicas predisponen a determinados individuos al emprendimiento. La teoría de redes se focaliza en los enlaces sociales que facilitan o dificultan las iniciativas emprendedoras. La teoría de la ecología de la población identifica a los factores ambientales como los determinantes más importantes en el éxito de las nuevas empresas. La teoría financiera se centra en el mercado de capitales y estudia determinados factores relacionados con la aportación de capital a las nuevas empresas. La teoría económica se centra en el análisis en el contexto de la naturaleza de la innovación y del nuevo proceso de producción.

Estos autores exponen que gran parte de la investigación sobre el emprendimiento realizada hasta entonces simplemente asumía una “perspectiva de adaptación estratégica”. Esta perspectiva sugiere que la clave para el éxito emprendedor yace en las decisiones que toma el individuo emprendedor para identificar oportunidades, desarrollar estrategias, conseguir recursos y tomar iniciativas.

Los autores que adoptan la perspectiva de la adaptación estratégica generalmente empiezan por identificar los factores de éxito que aumentan las posibilidades de supervivencia de las iniciativas emprendedoras. (Vesper, 1980). Sugiere cinco

ingredientes clave: “conocimiento técnico, idea de producto o servicio, contactos personales, recursos físicos y pedidos de clientes.”. (p,41). Más tarde, (Timmons, et al., 1985) hacen una revisión sobre los trabajos de una docena de autores para recopilar ese conjunto de factores clave.

La otra cara de la moneda de los “factores críticos de éxito” es la de los “factores críticos de fracaso”. (Woodruff y Alexander , 1958) identifican 23 causas de fracaso de las actividades emprendedoras. Por su parte, (Vesper, 1983) identifica 12 barreras para el emprendimiento. Los problemas más comunes incluyen la falta de conocimiento del mercado, la falta de habilidad para delegar responsabilidades, la falta de conocimientos técnicos y la falta de capital semilla. Además de los factores críticos de éxito basados en las características personales del emprendedor, otras consideraciones parecen adquirir importancia en estudios posteriores. Por ejemplo, la estrategia de entrada o de lanzamiento del negocio: nuevo producto o servicio, imitación de producto o de servicio, franquicia, transferencia geográfica, cliente patrocinador, etc.

Posteriormente, la “perspectiva de la adaptación estratégica” es cuestionada por otros teóricos que adoptan la “perspectiva de la ecología de la población” que sugiere que el comportamiento de un individuo que se guía por objetivos es irrelevante y que los procesos de selección natural (o ambiental y del entorno) son más poderosos para determinados factores.

2.1.2.3 Teoría de las Inteligencias Múltiples en el Emprendimiento de Gartner

(Palau, 2019) Expone dos tipos de aproximaciones al estudio del emprendimiento. El primer tipo, denominado “The Trait Approach to Entrepreneurship”, se basa en la personalidad del emprendedor, sus rasgos y características personales. “Una vez se es emprendedor, siempre se es emprendedor, puesto que un emprendedor es un tipo de personalidad, un estado propio del ser que no desaparece con el tiempo.”(p,42). La literatura sobre la actividad emprendedora enumera un conjunto de características personales que describen al emprendedor. Sin embargo, son muchas las definiciones establecidas para el término emprendedor, algunas de ellas muy vagas.

Gartner recoge más de 20 definiciones de diversos autores, desde la propuesta de Say en 1816 hasta las más recientes en el momento de publicar su trabajo. Pocos de los

estudios utilizan la misma definición, lo que conduce a la inexistencia de un acuerdo básico para obtener muestras homogéneas de emprendedores.

El segundo tipo de estudios identificado por Gartner, conocido como “The Behavioral Approach to Entrepreneurship”, se basa en el comportamiento del emprendedor visto como el conjunto de actividades que el emprendedor lleva a cabo para crear una nueva empresa. Esta aproximación al estudio del emprendimiento sitúa a la organización en el primer nivel de análisis y el individuo es visto en términos de actividades que lleva a cabo para hacer posible que la organización entre en existencia (Gartner, 1985). Desde esta perspectiva, una vez finaliza el proceso de creación de una nueva empresa, el emprendedor deja de ser considerado como tal para asumir otros roles dentro de la nueva organización.

Ante esta dicotomía, Gartner concluye que el emprendedor no es un estado fijo de existencia. Ser emprendedor es un rol o papel que un individuo adquiere para crear una organización. La aproximación basada en el comportamiento del emprendedor ofrece una mejor perspectiva para la investigación sobre actividad emprendedora y por tanto propone que la investigación sobre el emprendedor y sobre la actividad emprendedora debe focalizarse sobre lo que el emprendedor hace y no sobre quién y cómo es el emprendedor.

2.1.2.4 Teoría del empresario innovador de Schumpeter

De acuerdo a lo que indica (Descuadrando, 2020) esta teoría, el sistema económico tiende a estar en una situación de equilibrio en la que los ingresos de las unidades económicas de producción son iguales a los costes de producción más el salario del empresario. Esto se denomina beneficio ordinario, en el que no existe beneficio para el empresario como renta residual de la economía. Cuando el empresario introduce innovaciones, como por ejemplo la comercialización de un nuevo producto, se altera la situación de equilibrio anterior, provocando una situación de progreso económico en el que existirá un poder de monopolio temporal, obteniéndose unos beneficios extraordinarios hasta que la imitación de otras empresas vuelva a restablecer el equilibrio.

La innovación produce el desequilibrio, ya que con el transcurso del tiempo, otros empresarios (imitadores) atraídos por el alto beneficio, introducen imitaciones

compitiendo con el empresario innovador, lo que provocará que los beneficios extraordinarios minoren hasta volver a la situación de equilibrio en la que habrá beneficios ordinarios. El beneficio empresarial representa, por tanto, la remuneración por el riesgo que asume el empresario por haber sido capaz de realizar una innovación aplicable al mercado. Aunque el empresario no tiene porqué ser necesariamente la persona que soporte el riesgo, sino que ésta sería el propietario o quien concede el crédito, ya que son los que sufren las pérdidas si la empresa fracasa.

Es evidente que en este proceso de cambio tecnológico: invención, innovación e invención, Schumpeter, sitúa al empresario como función principal y característica del progreso técnico que genera el desarrollo económico y los avances sociales

(Excelence Management, 2020) Afirma que:

Su aportación principal es la de considerar al empresario como un innovador y su planteamiento es el siguiente: En una situación de equilibrio las empresas remuneran todos los factores productivos, y aparte obtienen un beneficio normal derivado de su actividad. Los empresarios rompen este equilibrio gracias a la innovación, que genera unas rentas extraordinarias (por encima de lo normal) hasta volver a una nueva situación de equilibrio, donde se vuelve al beneficio ordinario (p,24).

Para el teórico, su aportación se basa en la innovación del empresario, fundamenta todo su conocimiento en la tecnológica como un proceso de innovación y creatividad en el sector económico, es el elemento fundamental que explica el desarrollo económico, éste no se da espontáneamente sino que es promovido activamente, dentro del sistema, por el llamado empresario innovador.

Se presentó el aporte de Schumpeter en la investigación con el objetivo de dar a conocer la importancia que tiene la tecnología innovadora en el desarrollo de los empresarios, debido a que Schumpeter explica que para él un empresario no debe ser cualquier persona que desea montar una empresa sea grande, pequeña o mediana, ni cualquier individuo que tenga el dinero suficiente para crear una empresa, ni un técnico puede ser capaz, para el teórico el empresario es aquella persona que tiene la capacidad e iniciativa para proponer y realizar nuevas combinaciones de medios de producción; es decir, la persona que sea capaz de generar y gestionar innovaciones radicales dentro de las organizaciones o fuera de ellas.

Según (Suarez, 2020), es así que este aporte ayuda al desarrollo de la investigación, genera nuevos conocimientos al empresario, ayuda a desarrollar habilidades y destrezas con aportes teóricos basados en hechos científicos.

2.1.2.5 Teoría económica institucional

Según la teoría económica institucional hace referencia a los distintos factores o mecanismos ideados por la sociedad para conducir las relaciones o el comportamiento humano lo que supone la utilización del concepto “institución” de una manera muy amplia. Las teorías institucionales tienen un análisis interdisciplinario, se considera importante el aporte de otras ciencias por la comprensión de los fenómenos económicos. (Diaz Casero, 2020)

Así la economía recibe las siguientes ciencias según el aporte de nuestro proyecto:

- ✓ La psicología, los principios que rigen al emprendedor a que anímicamente se sienta preparados para un fracaso y seguir intentado.
- ✓ La ética, los valores principales que debe tener toda persona y principalmente un emprendedor para que sus productos y servicios estén como preferencia al consumidor.
- ✓ La sociología, las conclusiones acerca de la estructura orgánica del emprendedor y del funcionamiento socioeconómico.

De la revisión de las diferentes teorías, se ha considerado como teoría base de la presente investigación la teoría de Emprendimiento de Low y MacMillan con la finalidad de conocer cuáles son los factores críticos de éxito basados en las características personales del emprendedor, existe el riesgo ya que es un elemento que, para algunos se constituye en una característica fundamental del acto de emprender, pues consideran que el emprendedor es un tomador de riesgos que pondera los beneficios y asume los peligros que son inherentes a su consecución, es así que son fundamentales los aportes que nos brinda la teoría en la investigación, lo que permite considerar cuales son los riesgo que se toman al momento de emprender.

2.1.3 El nuevo emprendedor

El nuevo emprendedor debe anticiparse al futuro. Las ideas no son únicas hay que estudiarlas y tener ambición sin ser arrogante, y no olvidar el impacto personal cuando

se desarrolla la idea, es decir equilibrar su trabajo con la familia y su persona. Por otro lado, es necesario sistematizar las ideas de los emprendedores para alcanzar los objetivos. Por último, aprovechar las oportunidades y ser útil para el país, contando con socios adecuados, sabiendo escuchar sus ideas.

El estudio del emprendedor y su definición es poco estudiado por la teoría económica sin, embargo, son las escuelas del pensamiento en administración de negocios a mediados del siglo XX, las que estudian a profundidad el papel de los emprendedores en la economía de un país. Es cierto que ciertos teóricos clásicos, lo mencionaban en los estudios sobre el comportamiento de la economía y el sistema de los mercados, pero después fue apareciendo menos su participación en las explicaciones de los economistas sobre el crecimiento económico y las empresas.

En cuanto a las definiciones del emprendedor, la mayoría de los autores coinciden que una de las características relacionadas principales con el emprendedor, es su ambigüedad a la tolerancia, así como su vinculación con el ejercicio del liderazgo.

Indica (Sánchez, 2020) un emprendedor es una persona que tiene la capacidad de descubrir e identificar algún tipo de oportunidad de negocios y en base a ello organiza una serie de recursos con el fin de darle inicio a un proyecto empresarial. Habitualmente suele entenderse que el emprendedor es aquel que se convierte en creador o fundador de una iniciativa de negocios o empresarial, individualmente o que actúa como colaborador en unión a otros individuos ayudando a realizarlo.

2.1.3.1 Diferencia entre un emprendedor innato y un emprendedor por aprendizaje

Según (El Nuevo Entrepreneur, 2020) la gran diferencia entre una persona que nace emprendedora innata y otra que no; es que los emprendedores innatos nacen con una energía motivadora que actúa como un motor cada mañana sin que ellos tengan que auto motivarse, son personas enérgicas por sí sola y no necesitan que nadie ni nada las motive. Su cerebro está desarrollado para emprender.

Las habilidades emprendedoras son aquellas capacidades y destrezas que permiten al emprendedor alcanzar el objetivo propuesto.

Un emprendedor puede trabajar durante largas horas sin descansar, convirtiéndose esto en una ventaja y una desventaja, le permite esforzarse mas en su trabajo y generar más ingreso, pero puede enfermar su cuerpo al no tener una rutina de descanso. Por otro

lado una persona emprendedora por aprendizaje, debe buscar la automotivación, algo difícil que puede ser al comienzo.

Para mantener la automotivación se requiere estar cerca de lo que se desea, realizar actividades que nos gusten, parecernos realmente a nuestro ser. Muchas veces no está claro cómo hacer dinero con aquello que nos gusta, en este caso, puede ser una buena opción trabajar en cualquier actividad que nos de dinero mientras seguimos con nuestro proyecto emprendedor medio tiempo. Pero el solo hecho de no abandonar nuestros sueños y anhelos nos da la energía suficiente para trabajar, atender la familia y crear nuestros proyectos. (El Nuevo Entrepreneur, 2020)

2.1.3.2 Características del pequeño emprendedor

Muchos estudiosos del tema coinciden en que los pequeños emprendedores poseen una serie de características que los distinguen del resto de las personas. Según (Sanchez, 2003) un emprendedor presenta las siguientes características:

- ✓ Compromiso total, determinación y perseverancia.
- ✓ Capacidad para alcanzar metas.
- ✓ Orientación a las metas y oportunidades.
- ✓ Iniciativa y responsabilidad
- ✓ Persistencia en la solución de problemas.
- ✓ Realismo.
- ✓ Autoconfianza.
- ✓ Altos niveles de energía.
- ✓ Busca la retroalimentación.
- ✓ Control interno alto.
- ✓ Toma de riesgos calculados.
- ✓ Baja necesidad de estatus y poder.
- ✓ Integridad y confiabilidad.
- ✓ Tolerancia al cambio.

Es aún más complicado definir el término emprender, ya que no se trata sólo de una serie de atributos, sino también de la forma de utilizarlos para sacarles el máximo provecho. Sin embargo, el acuerdo generalizado señala que emprender implica la toma de decisiones, pero decidir de manera correcta requiere contar con las competencias necesarias; las cuales abarcan diversos aspectos que habrá de tomarse en consideración,

2.1.3.3 Tipos de emprendedores

Los emprendedores se dividen en cinco tipos de personalidades, según (Emprendedores, 2015)

- ✓ El emprendedor administrativo. Hace uso de la investigación y del desarrollo para generar nuevas y mejores formas de hacer las cosas.
- ✓ El emprendedor oportunista. Busca constantemente las oportunidades y se mantiene alerta ante las posibilidades que le rodean.
- ✓ El emprendedor adquisitivo. Se mantiene en continua innovación, la cual le permite crecer y mejorar lo que hace.
- ✓ El emprendedor incubador. En su afán por crecer y buscar oportunidades y por preferir la autonomía, crea unidades independientes que al final se convierten en negocios nuevos, incluso a partir de alguno ya existente.
- ✓ El emprendedor imitador. Genera sus procesos de innovación a partir de elementos básicos ya existentes, mediante la mejora de ellos.

2.1.3.4 Factores que influyen en el emprendimiento

Con respecto a los factores que inciden en el éxito de los emprendimientos existe cierta subjetividad, ya que no se encuentra una identificación universal o generalizable, si no que se encuadra dentro de cada contexto o realidad específica identificándose un conjunto de factores internos y externos. Dentro de los factores externos se encuentran: situación financiera, condiciones económicas, competencia, regulación tecnológica, situación política, mercado laboral; y entre los factores internos planteados se encuentran: modelo de administración, actividades de marketing, gestión del talento humano y características de los individuos.

Considerando lo expuesto por (Moreira, Bajaña, Pico, Guerrero, & Villarroel, 2018) quien menciona que los factores internos determinan el éxito, mientras que los

factores externos determinan el fracaso, se establece que los factores externos no son controlados por el emprendedor, mientras que los factores internos si dependen del emprendedor y es por este hecho que el autor los considera arbitrariamente como factores de éxito o fracaso.

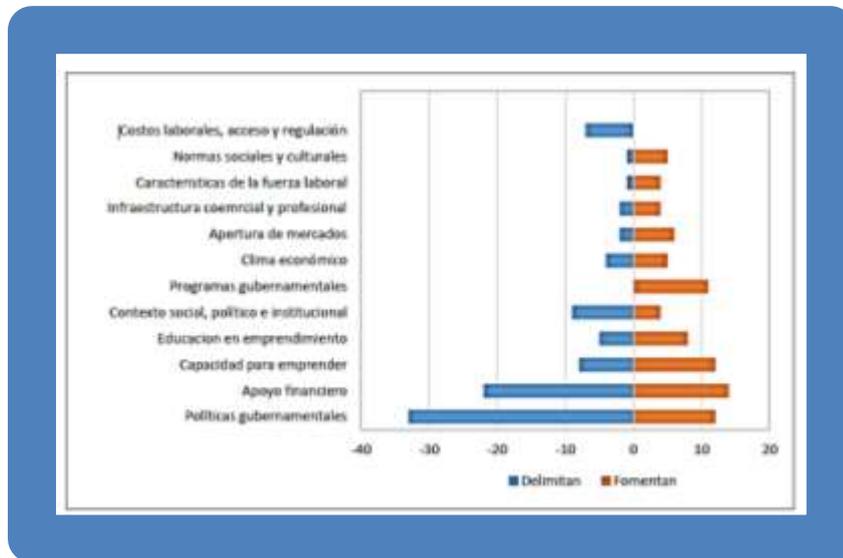


Figura 1 Factores que Influyen en el Emprendimiento y su Incidencia en el Desarrollo Económico

Fuente: (Revista Ciencias Sociales y Económicas- UTEQ 2018)

Los factores que fomentan la actividad emprendedora, podrían distinguirse como fortalezas: capacidad para emprender, programas gubernamentales, educación y entrenamiento, apertura del mercado interno, clima económico e infraestructura profesional y comercial, características de la fuerza de trabajo es un factor que contribuye con el emprendimiento, sin embargo los motivos no reflejan necesariamente fortalezas del entorno. Entre las debilidades se contarían los siguientes factores: políticas de gobierno, apoyo financiero, contexto social, político e institucional, legislación laboral - costos laborales, acceso y legislación.

2.1.3.5 Relación entre el emprendimiento y el desarrollo económico

Una vez establecidas las características del emprendedor, así como los factores que influyen en el emprendimiento, se analiza la relación del emprendimiento con el desarrollo económico.

(Moreira, Bajaña, Pico, Guerrero, & Villarroel, 2018) señala las diferencias entre información y conocimiento, considerando qué información se refiere a los hechos que pueden ser codificados, mientras que el conocimiento implica ideas tácitas que no sólo

impiden la codificación sino que su valor económico es en gran medida desconocido y asimétrico, lo que podría generar altos costes de transacción, y en general, que la creación de empresas representa el motor de las economías en los países desarrollados.(p,55). En principio, parece existir un amplio consenso con respecto a que la clave para conseguir crecimiento económico y mejoras en la productividad, se encuentra en la capacidad empresarial de una economía.

Según el estudio, para impulsar el emprendimiento en el país, se requiere, entre otras cosas lo siguiente: mejorar condiciones de entorno y financiamiento; generar espacios para la innovación y desarrollo de mercados; promover la vocación y competencias emprendedores y propiciar una mayor conexión entre el mundo académico y el laboral; promover redes de emprendedores; y, fomentar el uso de nuevas tecnologías de la información.

El proceso referencial de las teorías se realiza a partir de una indagación amplia y sistemática que permite establecer los temas de estudio: perfil emprendedor, formación teórica en emprendimiento y crecimiento económico. En este sentido se trata de analizar los lineamientos legales, antecedentes, aspectos más sobresalientes y se establecen.

2.2 Marco conceptual

2.2.1 Estudio socioeconómico

(Huayllazaca, 2011) Afirma que, un estudio socioeconómico es un trabajo de investigación sobre un individuo o sociedad, que se lleva a cabo empleando técnicas métricas acerca de la situación social y económica para constatar o descartar hipótesis sobre las necesidades y características de una persona o grupo de personas.(p,28).

Consiste en realizar un análisis de un sector determinado recogiendo información de cómo ellos interactúan con la sociedad, económicamente hablando, y en qué condiciones sociales viven. El estudio arrojará información de carácter cultural y social y esto de suma importancia al momento de realizar un proyecto social, en las cuales están viviendo actualmente, pues permite reconocer la realidad y tendencias de un grupo humano.

Una parte fundamental dentro de las empresas es el capital humano; la tecnología, las estrategias comerciales y una visión de negocio no podrían funcionar adecuadamente si no fuera porque existen personas que hacen todo lo necesario para lograrlo”. (Santiago, 2020)

Es por esto que las empresas invierten una cantidad considerable de recursos en la realización de los nuevos empleados; es la manera más confiable de confirmar los datos que un candidato expone tanto en su curriculum vitae, como en las entrevistas previas de selección.

El Estudio Socioeconómico es un documento que nos permite conocer el entorno económico, laboral y social de una persona en particular. Se trata de una investigación con la intención de conocer aspectos propios de una persona investigada, tales como su situación económica actual, su forma de vida, su entorno familiar y social y nos sirve para poder conocer el ambiente en el cual está inmerso el candidato.

2.2.2 Emprendedor

La palabra emprendedor proviene de la palabra francesa “entrepreneur” que significa pionero. Inicialmente se refería a personas aventureras, pero hoy se la utiliza para designar a los empresarios innovadores. De acuerdo con Urbano (2008) “El emprendedor se define como aquella persona que tiene una especial sensibilidad para detectar oportunidades y para ponerlas en marcha, aun cuando no dispone de los recursos necesarios para ello”

La persona emprendedora tiene una gran necesidad de realización personal; es un individuo con ilusiones, lleno de energía y de creatividad, tiene confianza en sí mismo; es aquella persona que sabe descubrir, identificar una oportunidad de negocios en concreto y, entonces se dispondrá a organizar o conseguir los recursos necesarios para su proyecto y luego llevarlo a cabo para hacerlo una realidad. El emprendedor es un sujeto con una visión optimista, proactiva, corre desafíos. Es capaz de convertir una idea en un negocio con un ritmo de crecimiento y creación hasta se podría decir sin límites.

El emprendedor tiene entre sus cualidades enfrentar con resolución acciones difíciles, organiza los recursos necesarios para poner en marcha sus ideas, encuentra oportunidad de negocios; empieza un proyecto por su propia iniciativa. El emprendedor deberá formarse y entrenarse de manera eficaz es un proceso largo y complejo en el que hará uso de sus habilidades cognitivas y valores. El emprendedor puede nacer como puede hacerse, pero lo que sí es muy seguro es que con el pasar del tiempo se va perfeccionando.

Las metas personales y empresariales de un emprendedor están inextricablemente vinculadas, antes de establecer metas para su empresa han de ser explícitos respecto a sus metas personales y se preguntan periódicamente si estas han cambiado. Sus metas son específicas, por ejemplo buscan experimentar con nueva tecnología, una forma de vida flexible o la creación de una institución que personalice sus más arraigados valores.

Financieramente algunos buscan beneficios rápidos otros conseguir más plusvalías con la creación y venta de una compañía; otros constituyen instituciones más sustentables con la participación de sus empleados como accionistas para asegurar su lealtad a la institución. Los emprendedores deberán saber si sus estrategias pueden servir a la empresa durante el largo plazo. El empresario deberá tener una clara orientación a la empresa.

La estrategia debe integrar las aspiraciones del emprendedor con las políticas específicas a largo plazo respecto a las necesidades que satisfacen a la empresa, su ámbito geográfico, capacidades tecnológicas, toma de decisiones. Los emprendedores que se suben al arranque de una ola pueden prosperar al principio porque la tendencia está de su parte ya que están compitiendo con participantes que están anticuados; estos emprendedores han de saber prever la saturación del mercado, la intensificación de la competencia y la ola siguiente.

Los emprendedores que crean su propia ola se enfrentan a un conjunto de retos para dar forma a una estrategia sustentable, deben potenciarse sobre la base de su fortaleza inicial adquiriendo múltiples y nuevas fortalezas. Los emprendedores que crean negocios deseables deben encontrar rápidamente maneras de ampliar sus capacidades competitivas.

2.2.3 Liderazgo Emprendedor.

Se define el término Liderazgo como la capacidad que ejerce ante otros individuos una persona que reúne las características el perfil de Líder, y se determina con la personalidad y su relación con su equipo de trabajo. Además, en este término se cubren los medios de negociación y la mediación empleada por el emprendedor. También se establecen los medios de comunicación y las medidas para la selección de su equipo de trabajo.

(Ortiz, 2020) afirma que: Las acciones del líder se enfocan a ejercer el liderazgo y compartir con los colaboradores las decisiones tomadas, sin embargo, falta en estos atributos las estrategias de la investigación acción participativa, para que los actores endógenos a la unidad de producción también sean partícipes de las buenas decisiones del emprendedor.(p,45).

En ese sentido, se aborda esta tarea destacando el emprendimiento, articulado con la acción participativa del emprendedor con todos los actores empresa-trabajadores-gobierno y la sociedad que rodean el entorno de las unidades de negocios. La propuesta para garantizar el éxito en el emprendimiento es incluir y fortalecer como un atributo del emprendedor la investigación acción participativa en la toma de las decisiones.

Es decir, aunque el liderazgo es el ámbito donde se emplean las habilidades, conocimientos y valores, para ejercer dominio sobre otros individuos al interior de la empresa, en la acción participativa se considera que los individuos son actores que son externos a la empresa, pero que pueden ser canales para alcanzar las metas y objetivos propuestos con menos esfuerzos y costos.

2.3 Marco legal

2.3.1 Constitución de la república del Ecuador (2008)

Se consideran relevantes para la presente investigación el artículo 284 del capítulo cuarto sobre soberanía económica que se refiere a política económica que impulsar el pleno empleo y valorar todas las formas de trabajo, con respeto a los derechos laborales, este artículo va bien con mi tema ya que impulsa a seguir adelante a los emprendedores.

En la sección primera de formas de organización de la producción y su gestión se optó por el artículo 319 el cual nos indica cómo se reconocen diversas formas de organización de la producción en la economía, entre otras las comunitarias, públicas o privadas, este artículo cuida los derechos de los pobladores y de la naturaleza y el artículo 320, que se refiere sobre las diversas formas de organización de los procesos de producción se estimulará una gestión participativa, transparente y eficiente, además de esto este artículo cuida las normas de calidad y la valoración del trabajo de cada emprendedor.

En la sección tercera de formas de trabajo y su retribución antes mencionada se seleccionó el artículo 326 que hace referencia, el derecho al trabajo ya que el Estado garantizara el derecho al trabajador.

En la sección quinta se indica que toda persona tendrá derecho a desarrollar sus labores en un ambiente adecuado y propicio, que garantice su salud, integridad, seguridad, higiene y bienestar.

En la sección octava se incluye que el estado estimulará la creación de organizaciones de trabajadoras y trabajadores, empleadoras y empleadores, de acuerdo con la ley; y promoverá su funcionamiento democrático, participativo y transparente con alternabilidad en la dirección.

Se optó por escoger el artículo 326 de la sección quinta y octava ya que los emprendedores deben trabajar en un ambiente adecuado y apropiado para los consumidores tanto en higiene y bienestar.

Se optó por el artículo 335 por referirse al control y regulación que ejerce el estado para llevar a cabo intercambios y transacciones económicas justas, los emprendedores no deben exceder sus precios.

2.3.2 Plan Nacional de Desarrollo

2.3.2.1 Toda una vida 2017-2021.

2.3.2.1.1 Objetivos Nacionales de Desarrollo

Se considera importante el Eje número 2 que emplea a la ECONOMÍA AL SERVICIO DE LA SOCIEDAD e incluye los siguientes objetivos:

El objetivo 4 del plan nacional de desarrollo toda una vida busca alternativas de acumulación, redistribución y regulación y nuevas formas de coordinación democrática de la sociedad que permita alcanzar un desarrollo sostenible, además busca la sustentabilidad de cada familia, analiza el desempeño de los sectores real, fiscal, externo, financiero, popular y solidario de las clases sociales.

El objetivo 5 busca la equidad en la calidad de vida de los ciudadanos además de fortalecer la economía popular y solidaria, incentivar a la productividad y así darle un valor agregado al producto o servicio que brindan en su localidad

Este objetivo 6 permite garantizar la estabilidad, protección y dignificación de los trabajadores para consolidar sus derechos sociales económicos, busca brindarles a los trabajadores una vida de calidad.

Finalmente, el objetivo 9 que busca promover la inclusión económica y social; combatir la pobreza en todas sus dimensiones, a fin de garantizar la equidad económica, social en el territorio ecuatoriano.

2.3.3 Código orgánico de la Economía Popular y Solidaria y del Sector Financiero Popular y Solidario

De las Formas de Organización de la Economía Popular y Solidaria se escogió el artículo 8 el cual se refiere a efecto de la presente Ley, integran la Economía Popular y Solidaria las organizaciones conformadas en los Sectores Comunitarios.

Según el artículo 9 nos indica que las Organizaciones que pertenezcan a la Economía Popular y Solidaria deben constituirse como personas jurídica, esto implica que están sujetas a derechos y obligaciones

El artículo 73 detalla cuales son las unidades económicas populares y en el artículo 74 explica quiénes son las personas responsables de la Economía del cuidado, resaltando que aquellas son las que realizan actividades que conlleva a la atención de una tercera persona.

El artículo 74 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.

El artículo 76 se refiere al desarrollo de un pequeño negocio de provisión de artículos y bienes de uso o de consumo y prestación de servicios, siempre que no exceda los límites de dependientes asalariados, capital, activos y ventas, que serán fijados anualmente por la Superintendencia.

El Sector Financiero Popular y Solidario en el capítulo I Título III, se seleccionó el artículo 78, nos indica que en efectos de la presente Ley, se integran las cooperativas de ahorro y crédito, entidades asociativas o solidarias, cajas y bancos comunales, y cajas de ahorro.

3 CAPÍTULO III

3.1 Metodología de la investigación

3.1.1 Metodología

El diseño metodológico tiene como objetivo indagar los aspectos relevantes de la investigación, gracias al estudio socio-económico se determinaran los factores más importantes sean estos internos o externos que afectan o intervienen en el proceso de los pequeños emprendedores del cisne 2 de la ciudad de Guayaquil, con este estudio se podrá identificar, registrar y evaluar los movimientos del mercado laboral que se despliegan en tan corto tiempo, de manera que el microempresario asume el compromiso con el sector de implementar nuevas estrategias innovadoras beneficiando a la comunidad.

(Morales F. , 2014) manifiesta que: “La investigación puede ser de varios tipos, y en tal sentido se puede clasificar de distintas maneras, sin embargo es común hacerlo en función de su nivel, su diseño y su propósito” (p, 21)

Tras lo citado por el autor se tomó en consideración la investigación cuantitativa que es la encargada de cuantificar los datos numéricos obtenidos a través de técnicas o instrumentos de investigación en cambio la investigación cualitativa describe los valores numéricos y realiza un análisis sistemático de la investigación cuantitativa.

En la actualidad el estudio socio-económico se emplea para seguir un parámetro que permita alcanzar resultados favorables en la toma de decisión, se utilizaron las técnicas de investigación como instrumento para identificar un problema o suceso de la cual depende la confidencialidad y la aprobación del estudio.

De acuerdo a la investigación se utilizó la encuesta como mecanismo de protección y resguardo a la información, y por último no menos importantes se encuentra la observación sea esta indirecta o directa.

A través del proceso de recolección y análisis de datos se presentó la validación de la información y se consideró los enfoques de investigación de tipo explicativo, descriptivo, estadísticos para verificar la autenticidad y aplicar el sustento en base a la investigación.

Durante el proceso investigativo se presentará un informe final sobre el estudio socio económico del sector del cisne 2 en la ciudad de Guayaquil, con el interés de garantizar a los pequeños emprendedores un modelo a seguir sobre el negocio que se realice en el

sector seleccionado para ello se implementará e innovará estrategias de mercado para el fortalecimiento y la participación de los emprendedores, convirtiendo este proceso en una herramienta de gran interés y relevancia social para la comunidad del sector

3.1.2 Tipo de investigación

El esquema de investigación que se presentan es el adecuado para el desarrollo y ejecución del estudio, se aplicará para entender mejor la problemática y describir detalladamente los sucesos que se plantean durante la ejecución, además de proporcionar nuevos conocimientos en el estudio socio-económico sobre el desarrollo de los pequeños emprendedores del cisne 2 de la ciudad de Guayaquil.

Este análisis se trata de un mecanismo transcendental para el avance de la investigación gracias a que permite reconocer, justificar y prescindir de probabilidades a través de medidas confiables de forma permanente durante el tiempo establecido y con propósitos claros y definidos.

3.1.2.1 Los tipos de investigaciones que se llevaron a cabo fueron las siguientes

3.1.2.1.1 Investigación Cuantitativa

Es una técnica de resolución que permite indicar la problemática entre ciertas dificultades que se presentan durante el proceso de cumplimiento, se encarga de cuantificar valores numéricos valiéndose de la herramienta estadística que le faculta obtener resultados reales en un determinado tiempo.

Para obtener los datos auténticos de la investigación se hace necesario la implementación del instrumento de investigación, en este caso el uso de la encuesta es indispensable para el desarrollo del estudio socio-económico, que a través de este elemento se puede medir el perfil de los pequeños emprendedores además de mostrar con claridad el perfil general de la muestra seleccionada en el planteamiento del problema.

3.1.2.1.2 Investigación Descriptiva

El estudio socio económico utiliza la investigación descriptiva con la finalidad de descubrir a profundidad la situación o el entorno en donde se va llevar a cabo el negocio, sin la necesidad de ocultar información al investigador de modo que esta

investigación garantiza la información ya que es obtenida de una encuesta realizada en el sector del cisne 2, con este estudio el emprendedor estará informado sobre las causas y las consecuencias que ocasiona realizar este procedimiento.

Es la base principal que permite puntualizar los aspectos más relevantes del estudio, interviene la técnica de observación que radica en descubrir anomalías, además se hace presente el enfoque cuantitativo debido a que la investigación descriptivo permite la cuantificación de la información como lo hace el enfoque cuantitativo es necesario que esta información sea intervenida por el método estadístico, siendo una de las principales herramienta capaz de tabular la investigación que se presenta en el mercado de los emprendedores.

3.1.2.1.3 Investigación Exploratoria

Es utilizado para dar a conocer el tema que se ha planteado en la investigación, su principal objetivo es descubrir las pruebas que afectan a la problemática de estudio del cual no tenemos ninguna idea. Se conoce esta investigación como una técnica compresiva a la realidad, el emprendedor tiene facilidad de desarrollar y ejecutar lo que va emprender sin embargo corre riesgo como en cualquier negocio lo que puede ocasionar dificultades o la incertidumbre de saber si va a funcionar o no.

Es por ello que se realiza un estudio exploratorio para determinar los factores que afectan al estudio socio económico en el desarrollo de los pequeños emprendedores, es importante dar a conocer que esta investigación permite generar probabilidades que facilite el perfeccionamiento del estudio se puede extraer resultados y al mismo tiempo dar la solución viable a la investigación.

3.1.2.2 Enfoque de la investigación

El enfoque del proyecto está direccionado por un análisis cuantitativo que lleva a obtener de la indagación resultados estadísticos válidos para descubrir o afinar preguntas de investigación que respondan a los objetivos inicialmente planteados, en el estudio socio-económico de los pequeños emprendedores del sector Cisne 2 en la ciudad de Guayaquil se realizó un proceso deductivo el que sintetiza toda la labor previa de la exploración, resume datos que corresponden a los indicadores por lo tanto a las variables o conceptos utilizados y el diseño concreto escogido para el trabajo, este enfoque establece patrones de comportamiento y comprueba las teorías.

3.1.2.3 Técnica e instrumentos

Se realizó un análisis minucioso sobre las técnicas de investigación que se implementaron en la realización del estudio socio-económico sobre los pequeños emprendedores de las cuales formará parte la observación y la encuesta para brindar solución al estudio.

3.1.2.3.1 Observación

La técnica de observación permite evaluar el área que se va estudiar según lo establecido por el investigador, la investigación es encargada a expertos en el tema que brinda al pequeño emprendedor la información precisa sobre el estudio socio-económico en la cual le entrega datos sistematizados, es decir donde se puede apreciar las características del sector relacionado al ámbito social, económico, cultural y psicológico ya que busca conocer la directrices y el comportamiento que hay en el lugar en donde se realizara el planteamiento de la investigación.

3.1.2.3.2 Encuesta

La encuesta se basará en el estudio Socio-económico sobre los pequeños emprendedores, para su procedimiento se elaboró un cuestionario realizado a los pequeños emprendedores del sector del cisne 2 de la ciudad de Guayaquil, no solicita personal altamente calificado para el desarrollo de las preguntas, pero si es importante e indispensable tener conocimiento sobre la estructura de la investigación. Las preguntas y respuestas deben ser claras y objetivas para evitar confusión entre los encuestados que pudieran perjudicar en los resultados del estudio.

3.1.2.3.3 Población

(Arias, 2012) define población como: “Un conjunto finito o infinito de elementos con características comunes para los cuales serán extensivas conclusiones de la investigación. Esta queda determinada por el problema y por los objetivos del estudio.”(p. 81). Según el autor el universo puede ser finita o infinita, para el desarrollo de la población se consideró pertinente a todas las personas que trabajan o viven en el sector (sean dueños o empleados del lugar de estudio) ubicado en el sector del cisne 2. De acuerdo al planteamiento de la investigación se seleccionará un extracto de la población que será utilizada en la muestra es decir un grupo de personas entre hombres

y mujeres. Para identificar los resultados correspondientes se aplicó una fórmula que servirá para calcular la muestra de la investigación.

Tabla 2 Distributivo de la Población

Tipo de negocio	Cantidad	Porcentaje %
Tiendas, despensas	31	14
Heladería	3	1
Restaurantes	24	12
Farmacias	12	5
Venta de Calzado	2	1
Venta de Ropa	9	4
Cyber Cabinas	5	2
Pañalera	2	1
Venta de Productos Naturales	4	2
Ferretería	17	8
Peluquería	30	13
Zapatería	3	1
Panadería	8	4
Servicio Técnico	6	3
Cincuentazo	5	2
Bazar y papelería	19	8
Vulcanizadora	11	4
Taller Mecánico	10	4
Frigorífico	6	3
Picantería	2	1
Taller de costura	5	2
Comidas Rápidas	4	2
Vidriería	6	3
Total	224	100 %

Fuente: Sector Cisne 2 (2020)
Elaborado por: Moreno (2020)

3.1.2.3.4 Muestra

(Canares, 2019) señala que: “Una muestra es una parte representativa de una población, cuyas características deben producirse en ella, lo más exactamente posible.

Tras lo expuesto por el autor es necesario comprender que la muestra forma parte de la población o universo de la investigación mediante la cual se obtiene un extracto de su información para el desarrollo del estudio, para obtener la muestra se realizó un análisis sistemático mostrando a la muestra como finita presenta la siguiente formula. Para el desarrollo de la muestra se utilizó la siguiente formula.

3.1.2.3.5 Fórmula para la determinación de la muestra

$$n = \frac{Z.N.P.Q}{(E)^2(N-1) + Z.P.Q}$$

Dónde:

N =Población de estudio

n = Tamaño de la muestra

E: es el coeficiente del error que corresponde al (0,5)

Para nuestro análisis vamos a considerar los siguientes valores: el 5 % el error aceptable 0,05; e = 5% (0,05)

Z= 1.96

P= 0.90

Q= 0.10

N =224

$$n = \frac{(1.96)224 . 0.90. 0.10}{(0.05)^2(224 - 1) + (1.96)0.90. 0.10}$$

$$n = \frac{(3.84)20.16}{(0.0025) (223) + 0.35}$$

$$n = \frac{77.41}{0,5575 + 0.35}$$

$$n = \frac{77.41}{0.91}$$

85

n = 85 “Es el tamaño de la muestra”

3.2 Análisis e interpretación de datos

A continuación, se detalla los resultados obtenidos de cada una de las preguntas formuladas en la encuesta a los pequeños emprendedores del cisne 2 de la ciudad de Guayaquil.

1. ¿Género?

Tabla 3 Género

Categoría	Frecuencia	Porcentaje
Masculino	20	24%
Femenino	65	76%
TOTAL	85	100

Fuente: Sector Cisne 2 (2020)

Elaborado por: Moreno (2020)

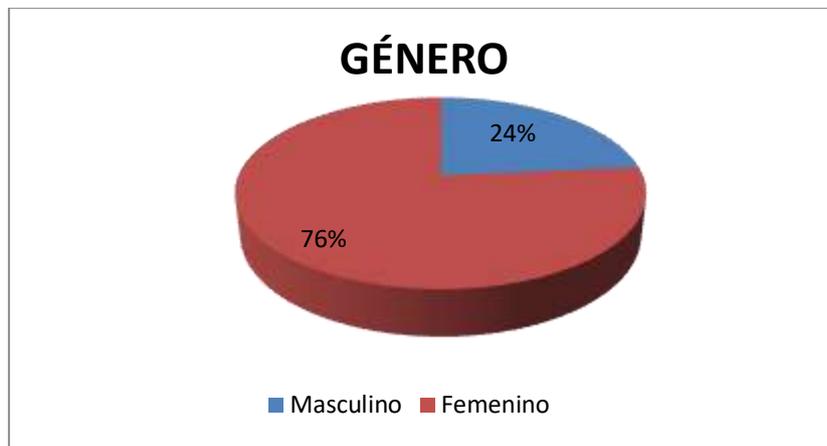


Gráfico 1 Género

Fuente: Sector Cisne 2(2020)

Elaborado por: Moreno (2020)

De acuerdo a las encuestas realizadas a los dueños de los negocios que se encuentran ubicados en el sector del cisne 2 en un 76% de encuestados corresponden al género femenino, mientras un 24% son de género masculino.

2. ¿Edad?

Tabla 4 Edad

Categoría	Frecuencia	Porcentaje
De 10 a 17 años	4	5%
De 18 a 35 años	18	21%
De 36 a 50 años	33	39%
De 51 a 70 años	19	22%
De 72 en adelante	11	13%
TOTAL	85	100%

Fuente: Sector Cisne 2 (2020)

Elaborado por: Moreno (2020)

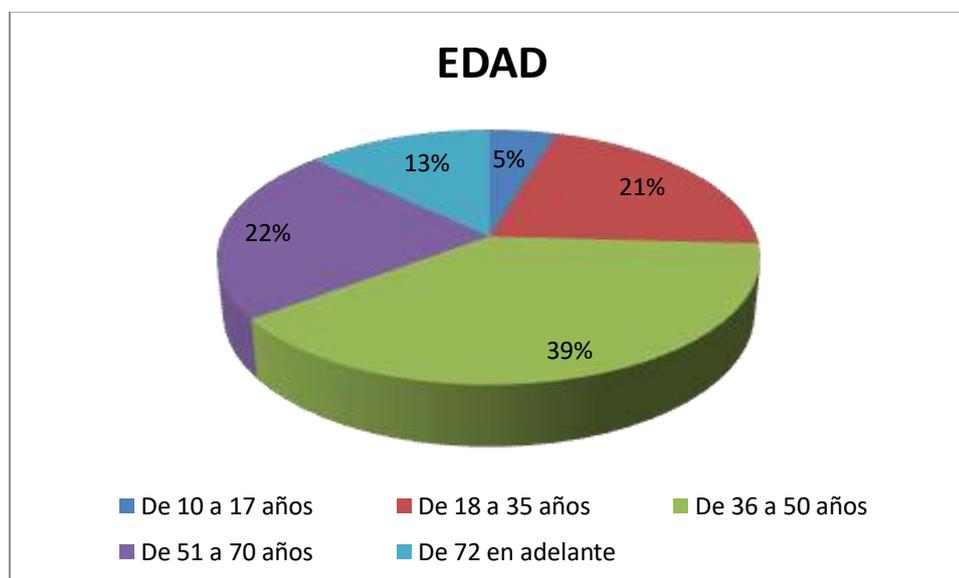


Gráfico 2 Edad

Fuente: Sector Cisne 2 (2020)

Elaborado por: Moreno (2020)

El estudio realizado demuestra que la edad de los encuestados se encuentra en una mayor proporción entre 36 a 50 años, seguidos de quienes están entre los 51 a 70 años, en menor proporción de encuentran quienes tienen edades entre 18 a 35 años y aquellos que superan los 70 años de edad.

3. ¿Cultura?

Tabla 5 Cultura

Categoría	Frecuencia	Porcentaje
Indígena	15	18%
Afro Ecuatoriano/a	14	16%
Negro	11	13%
Mestizo	22	26%
Blanco	10	12%
Montubio	13	15%
TOTAL	85	100%

Fuente: Sector Cisne 2 (2020)

Elaborado por: Moreno (2020)

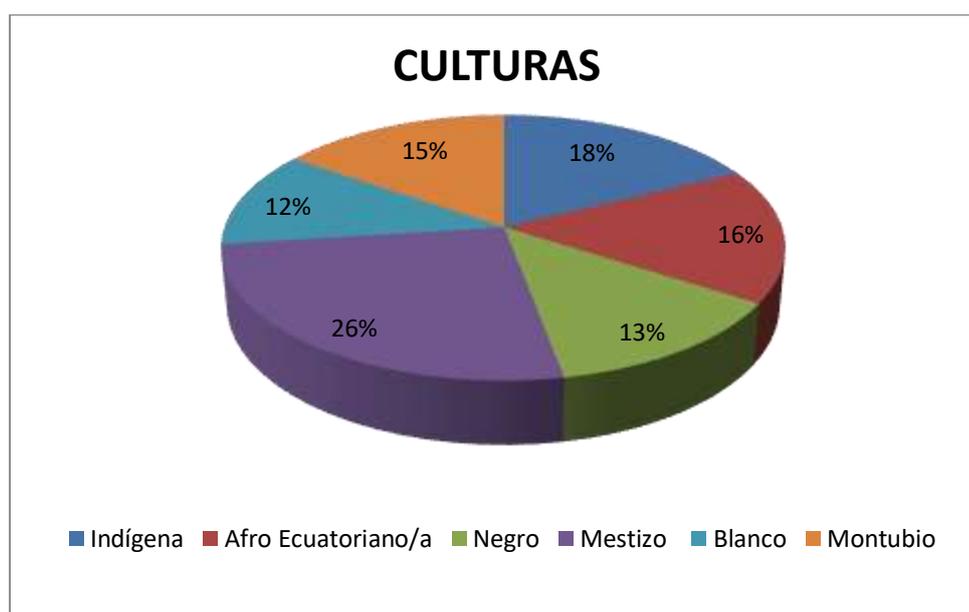


Gráfico 3 Género

Fuente: Sector Cisne 2 (2020)

Elaborado por: Moreno (2020)

De acuerdo a la encuesta realizada a los dueños de los establecimientos demuestran que en un 18% son indígenas, el 16 % son afro ecuatorianos un 13% son negros, el 26% son mestizos un 12% son blancos y un 15 % son montubios. Lo que demuestra que existe un espacio para la diversidad de culturas.

4. ¿Cuál es el estado de su establecimiento?

Tabla 6 Establecimiento

Categoría	Frecuencia	Porcentaje
Propio	12	14%
Alquilado	46	54%
Prestado	27	32%
TOTAL	85	100%

Fuente: Sector Cisne 2 (2020)

Elaborado por: Moreno (2020)



Gráfico 4 Establecimiento

Fuente: Sector Cisne 2 (2020)

Elaborado por: Moreno (2020)

De acuerdo a la encuesta realizada a los dueños de los establecimientos demuestran que en un 14% son locales propios, el 54 % son locales alquilados ya que no cuentan con un establecimiento propio y el 32% son locales prestados por familiares.

5. ¿Cuál es el nivel de estudios más alto que presenta en la actualidad

Tabla 7 Nivel de estudios

Categoría	Frecuencia	Porcentaje
Primaria	25	29%
Secundaria	34	40%
Superior	11	13%
Sin estudios	15	18%
TOTAL	85	100

Fuente: Sector Cisne 2 (2020)

Elaborado por: Moreno (2020)



Gráfico 5 Nivel de estudios

Fuente: Sector Cisne 2 (2020)

Elaborado por: Moreno (2020)

De la población encuestada un 69% ha terminado la educación primaria o secundaria, solo un 13% cursando la etapa universitaria y como dato importante existe un 18% de esta población que no ha concluido ni la educación primaria, por ello, su única forma de sustento es a través del establecimiento de un negocio propio en el que no sea un requisito su nivel de instrucción.

6. ¿Cuál es su nivel de ingreso mensual?

Tabla 8 Nivel de Ingresos

Categoría	Frecuencia	Porcentaje
100 – 400	8	10%
401 - 800	32	38%
801 - 1200	25	29%
1201 – 1600	13	15%
1601 – 2000	7	8%
TOTAL	85	100

Fuente: Sector Cisne 2 (2020)

Elaborado por: Moreno (2020)

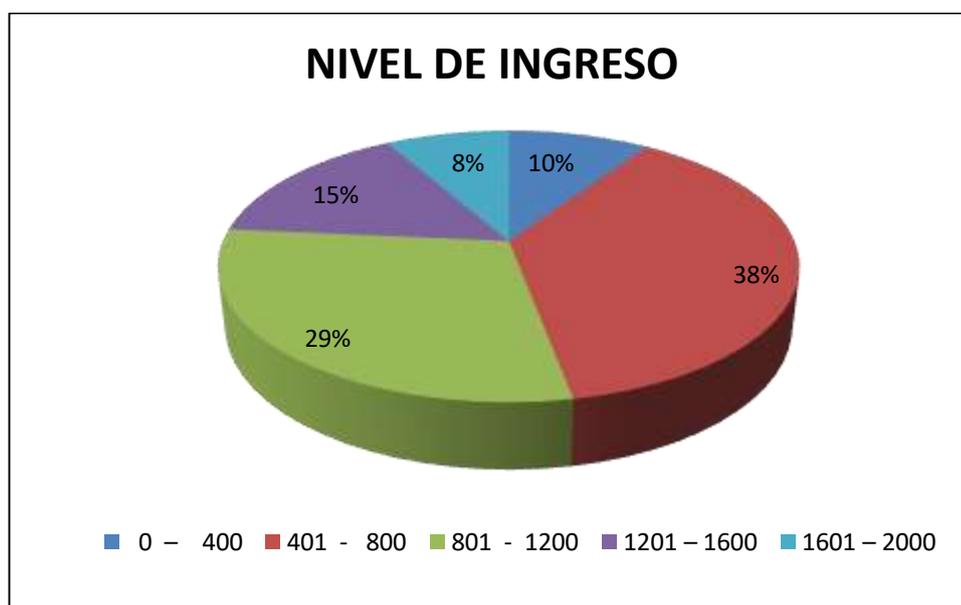


Gráfico 6 Nivel de ingresos

Fuente: Sector Cisne 2 (2020)

Elaborado por: Moreno (2020)

Según el análisis de la encuesta realizada al sector del cisne 2 dio como resultado un 10% de personas que ganan menos de un salario básico, mientras un 38% cuenta con un ingreso de entre 401 a 800 dólares al mes, además un 29% son los únicos que ganan entre 801 a 1200 dólares, mientras un 23% son los que ganan entre \$1200 a \$2000. Es importante indicar que los datos proporcionados por los encuestados guardan relación directa con el nivel de ingresos del negocio y no se están deduciendo la inversión y gastos del mismo.

7. ¿Cuál es la percepción que usted tiene con respecto a su nivel de ingreso?

Tabla 9 Percepción al nivel de ingresos

Categoría	Frecuencia	Porcentaje
Bueno	28	33%
Malo	15	18%
Suficiente	42	49%
TOTAL	85	100

Fuente: Sector Cisne 2 (2020)

Elaborado por: Moreno (2020)

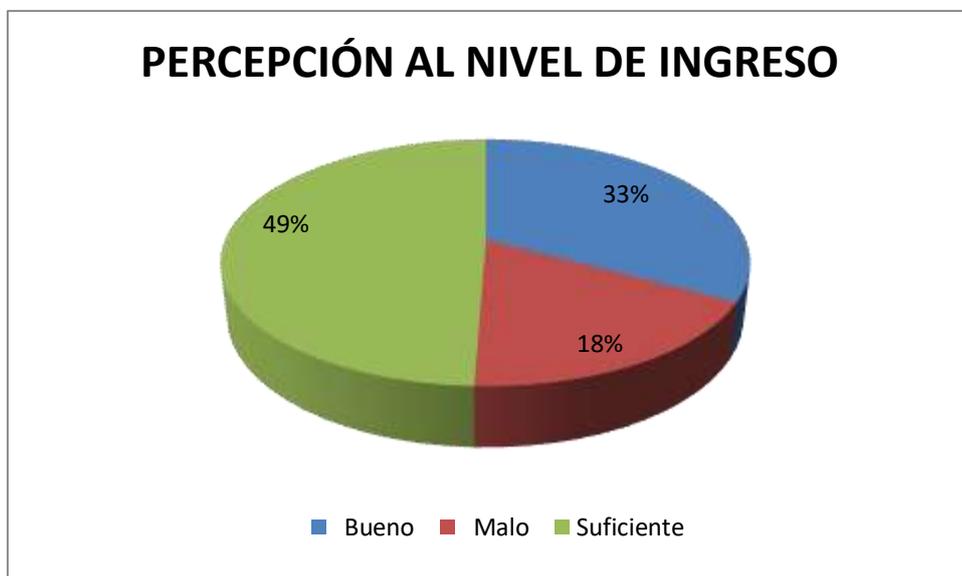


Gráfico 7 Percepción al nivel de ingresos

Fuente: Sector Cisne 2 (2020)

Elaborado por: Moreno (2020)

Entre los encuestados existe un 33% considera que su nivel de ingresos es bueno, un 18% afirman que es malo y no alcanzan a cubrir sus necesidades y el 49% de las personas dicen que gana solo para subsistir.

8. ¿El monto de sus gastos es?

Tabla 10 Gastos

Categoría	Frecuencia	Porcentaje
Más de lo que gana	23	27%
Menos de lo que gana	18	21%
Gasta todo lo que gana	12	14%
Mínimo de subsistencia	32	38%
TOTAL	85	100

Fuente: Sector Cisne 2 (2020)

Elaborado por: Moreno (2020)



Gráfico 8 Gastos

Fuente: Sector Cisne 2 (2020)

Elaborado por: Moreno (2020)

Mediante el estudio socio económico que se realizó al sector del cisne 2 se dio a conocer que hay un 38% de personas que tienen un mínimo de subsistencia mensualmente siendo imposible cubrir todas sus deudas expusieron algunos encuestado, mientras un 27% gasta más de lo que gana, un 14% expuso que gasta todo lo que gana y por ultimo un 21% opinan que gastan menos de lo que ganan durante el mes.

9. ¿Su negocio fue creado hace cuánto tiempo?

Tabla 11 Tiempo de creación del negocio

Categoría	Frecuencia	Porcentaje
0 – 1 años	21	25%
2 – 3 años	30	35%
3 – 5 años	16	19%
5 – 7 años	8	9%
7 – 10 años	6	7%
10 y más años	4	5%
TOTAL	85	100

Fuente: Sector Cisne 2 (2020)
Elaborado por: Moreno (2020)

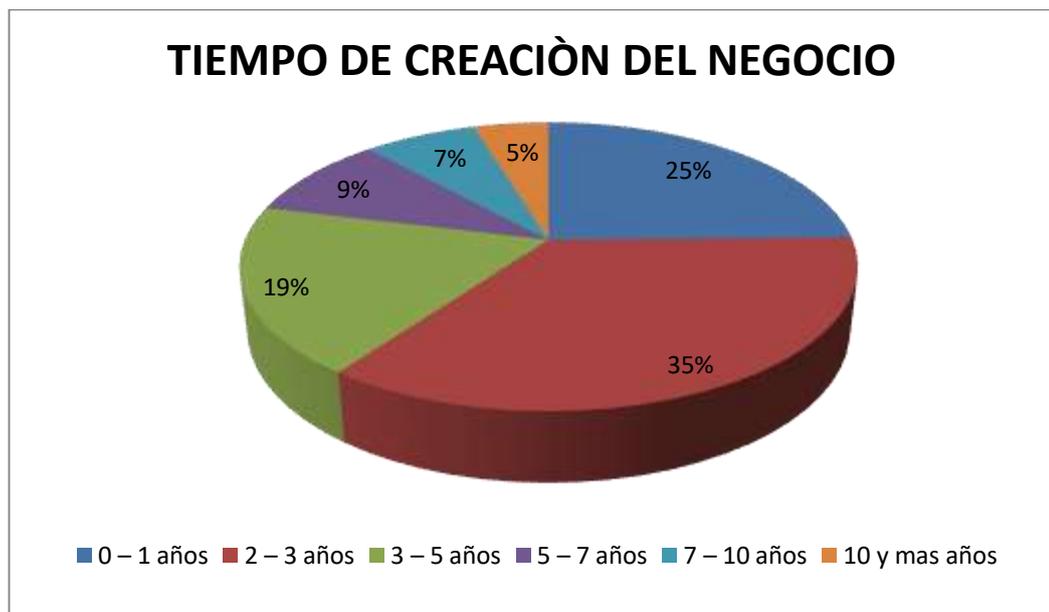


Gráfico 9 Tiempo de creación del negocio

Fuente: Sector Cisne 2 (2020)
Elaborado por: Moreno (2020)

De acuerdo a las encuestas se pudo constatar que un 79% de los emprendedores tienen negocio cuya existencia se encuentra entre 1 a 5 años, mientras el 21% restante tienen negocios que existen desde hace más de 5 años.

10. ¿Cuál fue el sistema de financiamiento utilizado?

Tabla 12 Sistema de financiamiento

Categoría	Frecuencia	Porcentaje
Propio	22	26%
A través de terceros	16	19%
Instituciones financieras	8	9%
Préstamos familiares	33	39%
Participación de socios	6	7%
TOTAL	85	100

Fuente: Sector Cisne 2 (2020)

Elaborado por: Moreno (2020)

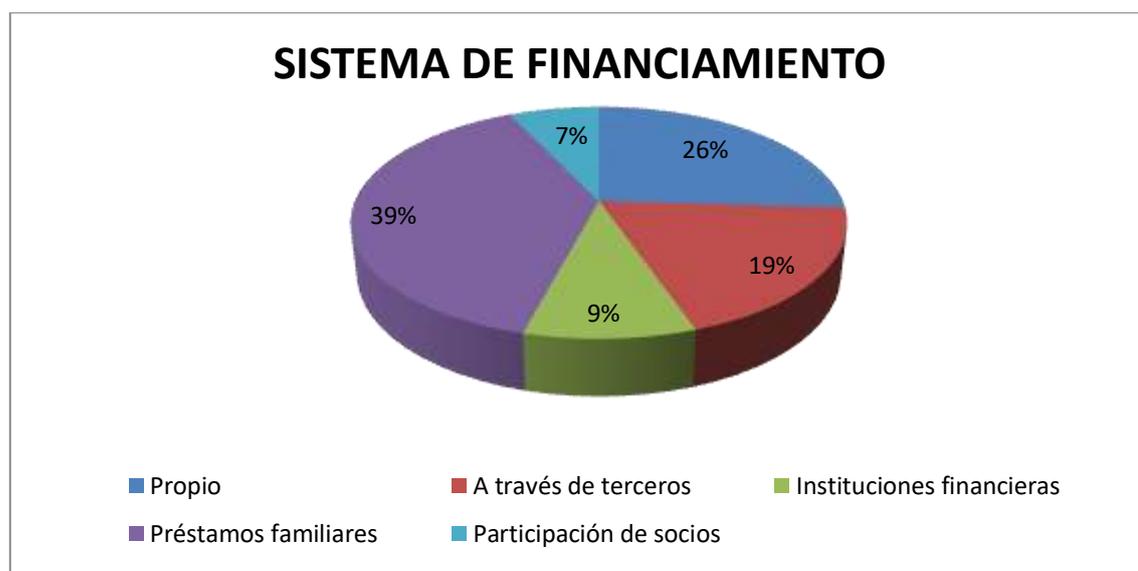


Gráfico 10 Sistema de financiamiento

Fuente: Sector Cisne 2 (2020)

Elaborado por: Moreno (2020)

Entre las encuestas realizadas se pudo evidenciar que un 26% de su financiamiento fue a través de sus ahorros, el 39% con préstamos familiares para poder implementar su negocio, el 9% con préstamos a instituciones financieras, un 19% préstamos a través de terceros y un 7% participación de socios.

11. ¿Actualmente cuál es su situación crediticia?

Tabla 13 Situación crediticia

Categoría	Frecuencia	Porcentaje
Sin deuda	18	21%
Deuda pagándose	37	44%
En estado de mora	30	35%
TOTAL	85	100

Fuente: Sector Cisne 2 (2020)

Elaborado por: Moreno (2020)

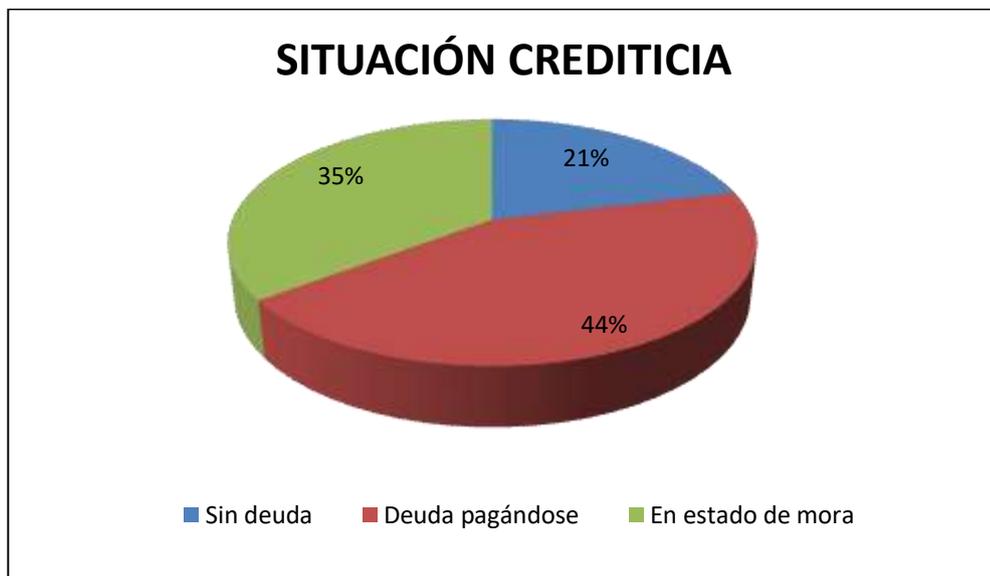


Gráfico 11 Situación crediticia

Fuente: Sector Cisne 2 (2020)

Elaborado por: Moreno (2020)

El estudio actual de los encuestado menciona que el 44% de los emprendedores actualmente están pagando una deuda, acotaron que algunos deben a bancos otros a familiares o amigos ya que los valores que ganan no solventan sus necesidades en los hogares, mientras un 35% tienen deudas pendientes debido a que el ingreso que reciben es mínimo para subsistencia y un 21% dicen estar libre de deudas.

12. ¿Actualmente cómo realiza el financiamiento de su negocio?

Tabla 14 Financiamiento

Categoría	Frecuencia	Porcentaje
Banco	8	10%
Cooperativa	13	15%
Préstamo familiar	35	41%
Chulqueros Prestamistas	29	34%
TOTAL	85	100%

Fuente: Sector Cisne 2 (2020)

Elaborado por: Moreno (2020)

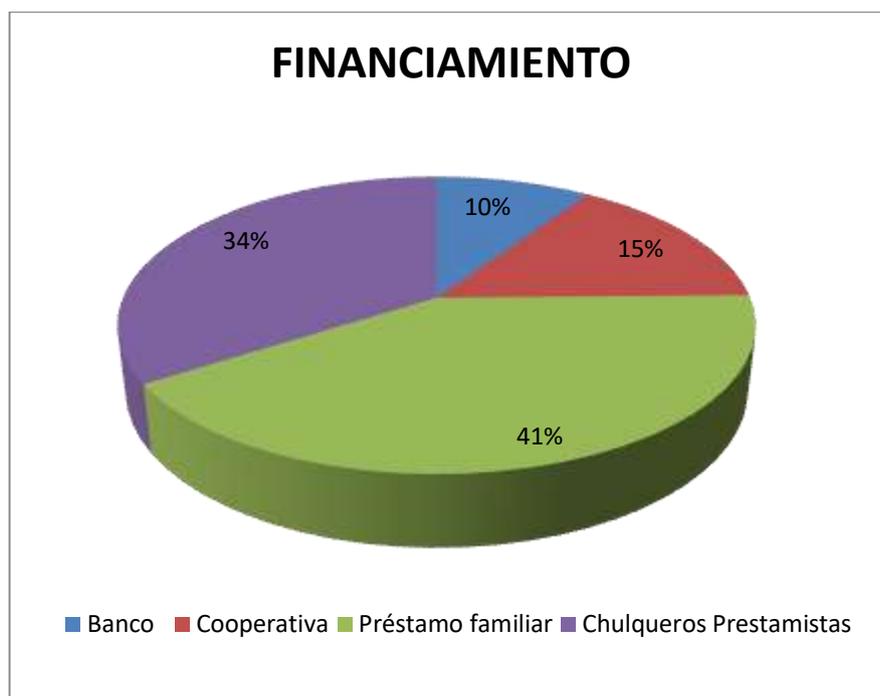


Gráfico 12 Financiamiento

Fuente: Sector Cisne 2 (2020)

Elaborado por: Moreno (2020)

De acuerdo a las encuestas realizadas el 41% de los emprendedores se financian actualmente a través de préstamos familiares, el 34% realizan préstamos a chulqueros y solo el 25% realiza préstamos a cooperativas y bancos.

13. ¿Usted actualmente cuenta con los permisos de funcionamiento de su local?

Tabla 15 Permiso de funcionamiento

Categoría	Frecuencia	Porcentaje
Si	25	29%
No	60	71%
TOTAL	85	100%

Fuente: Sector Cisne 2 (2020)

Elaborado por: Moreno (2020)



Gráfico 13 Permiso de funcionamiento

Fuente: Sector Cisne 2 (2020)

Elaborado por: Moreno (2020)

Un 29% cuentan con permisos de funcionamiento al día mientras que el 71% no cuenta con los permisos correspondientes.

14. Motivos por los cuales no tienen permisos de funcionamiento

Tabla 16 Motivo por los cuales no tiene permiso de funcionamiento

Categoría	Frecuencia	Porcentaje
Demasiados difíciles y tardan mucho	26	43%
Costos demasiados elevados	28	47%
Otros:	6	10%
TOTAL	60	100%

Fuente: Sector Cisne 2 (2020)

Elaborado por: Moreno (2020)



Gráfico 14 Motivos por los cuales no tiene permiso de funcionamiento

Fuente: Sector Cisne 2 (2020)

Elaborado por: Moreno (2020)

De la población encuestada un 47% considera que los costos de estos trámites son demasiados elevados y un 43% indica que son demasiados difíciles y tardan mucho en obtenerse.

15. ¿En su actividad considera las medidas respectivas para?

Tabla 17 Medidas para el manejo de desechos

Categoría	Frecuencia	Porcentaje
Uso de materiales y productos no biodegradables	35	41%
Uso de materiales y productos biodegradables	32	38%
Uso de otros materiales y productos	18	21%
TOTAL	85	100%

Fuente: Sector Cisne 2 (2020)

Elaborado por: Moreno (2020)

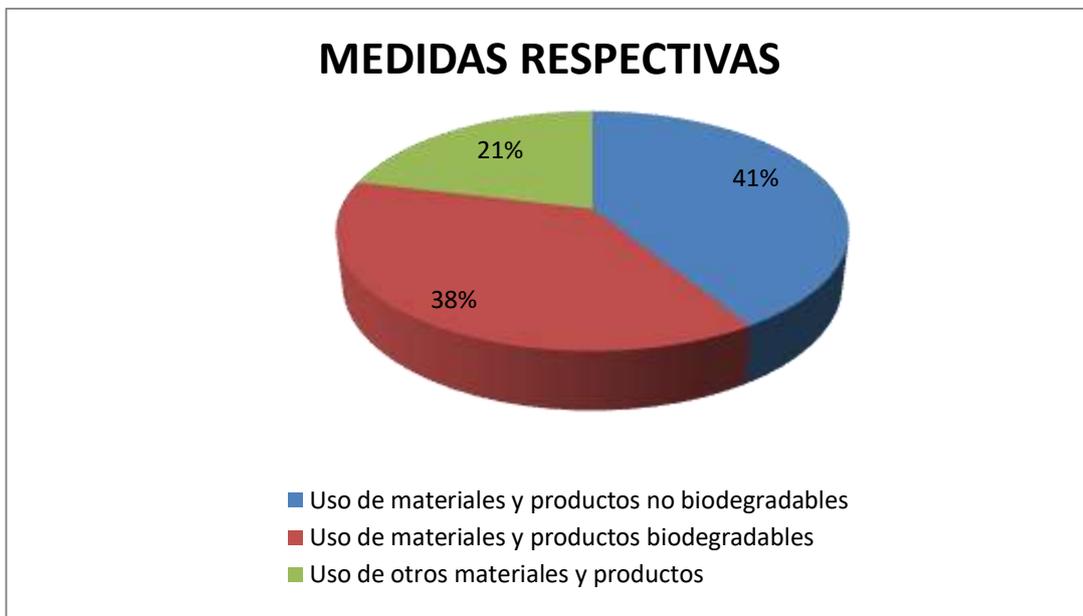


Gráfico 15 Medidas para el manejo de desechos

Fuente: Sector Cisne 2 (2020)

Elaborado por: Moreno (2020)

El uso de materiales y productos no biodegradables se encuentra en un 41%, mientras que el uso de materiales y productos biodegradables están en un 38% y el uso de otros materiales y productos en un 21% ya que los emprendedores consumen bastante lo que es fundas, colas en botellas descartables y botellas de vidrio, fundas de papel de acuerdo a las actividades que realizan.

16. ¿Cuáles son las medidas aplicadas por su negocio para la eliminación de desechos?

Tabla 18 Eliminación de desechos

Categoría	Frecuencia	Porcentaje
Sistema tradicional	73	86%
Sistema creado específicamente para el negocio	12	14%
TOTAL	85	100%

Fuente: Sector Cisne 2 (2020)

Elaborado por: Moreno (2020)



Gráfico 16 Eliminación de desechos

Fuente: Sector Cisne 2 (2020)

Elaborado por: Moreno (2020)

En las encuestas realizadas los emprendedores indican que para la eliminación de desechos realizan el sistema tradicional está en un 86%, mientras que el 14% sistema creado específicamente para el negocio los emprendedores indican que ellos mismos clasifican los desechos.

17. ¿Considera que su negocio es?

Tabla 19 Rentabilidad del negocio

Categoría	Frecuencia	Porcentaje
Medianamente Rentable	30	35%
Rentable	43	51%
Muy Rentable	12	14%
TOTAL	85	100%

Fuente: Sector Cisne 2 (2020)

Elaborado por: Moreno (2020)

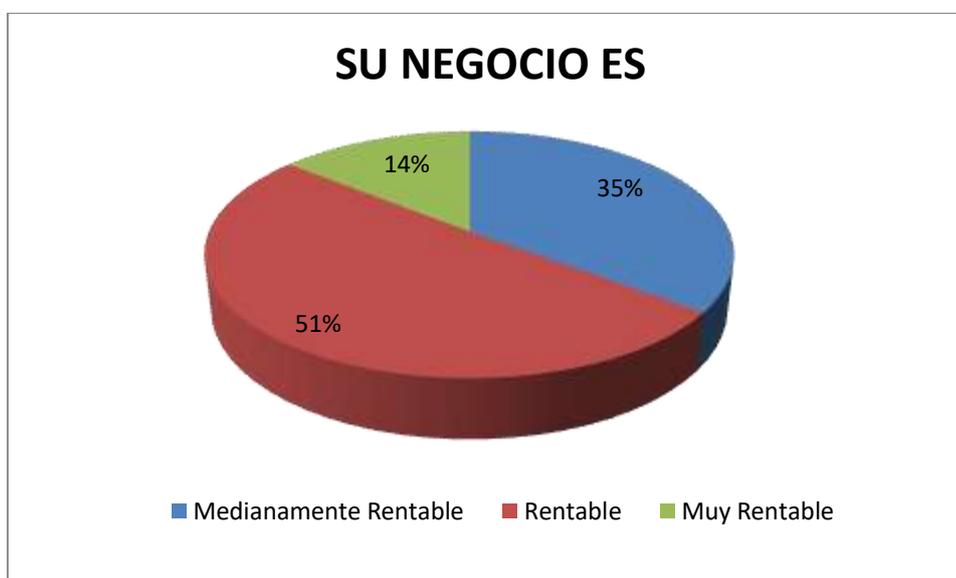


Gráfico 17 Rentabilidad del negocio

Fuente: Sector Cisne 2 (2020)

Elaborado por: Moreno (2020)

Según el estudio realizado la percepción de los encuestados es: el 51% considera que su negocio es rentable, el 35% es medianamente rentable y el 14% muy rentables.

18. ¿Cuál de estas situaciones practica para el buen desempeño de su negocio?

Tabla 20 Desempeño del negocio

Categoría	Frecuencia	Porcentaje
Abrir más temprano cerrar más tarde	36	42%
Trabajar sábado y domingo	37	44%
Un día de descanso semanal	12	14%
TOTAL	85	100

Fuente: Sector Cisne 2 (2020)

Elaborado por: Moreno (2020)



Gráfico 18 Desempeño del negocio

Fuente: Sector Cisne 2 (2020)

Elaborado por: Moreno (2020)

Un 42% de los emprendedores encuestados abre más temprano y cierra tarde para generar más ingresos diarios, mientras un 44% suele trabajar los sábados y domingos mientras un 14% solo tienen un día a la semana para descansar de sus labores diarias.

19. ¿Se considera usted una persona?

Tabla 21 Percepción de los emprendedores con respecto al riesgo

Categoría	Frecuencia	Porcentaje
Arriesgada	42	49%
Renuente al riesgo	26	31%
Averso al riesgo	17	20%
TOTAL	85	100%

Fuente: Sector Cisne 2 (2020)

Elaborado por: Moreno (2020)

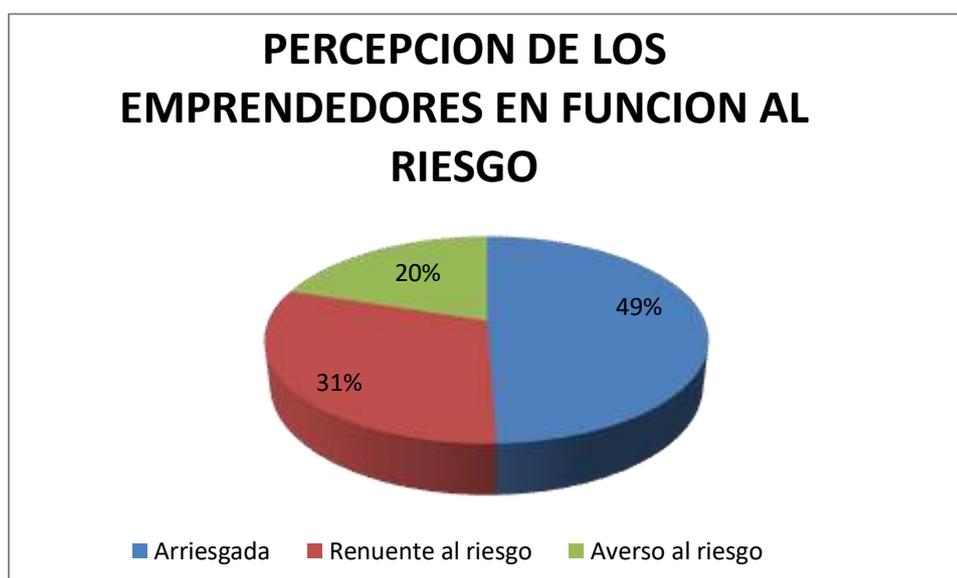


Gráfico 19 Percepción de los emprendedores con respecto al riesgo

Fuente: Sector Cisne 2 (2020)

Elaborado por: Moreno (2020)

De acuerdo a las encuestas realizadas un 49% de los emprendedores indican que son arriesgados en el momento de expandir su negocio, un 31% son renuente al riesgo no se arriesgan en implementar mejoras en su negocio por miedo al fracaso y el 20% son averso al riesgo prefieren tener su negocio sin realizar mejoras.

20. ¿Es ineludible la autoconfianza para el buen desempeño de su negocio por ello usted se considera?

Tabla 22 Autoconfianza

Categoría	Frecuencia	Porcentaje
Es inseguro de sí mismo	8	9%
Seguro de sí mismo	32	38%
Su éxito depende de su seguridad	29	34%
Su fracaso se debe a su inseguridad	16	19%
TOTAL	85	100%

Fuente: Sector Cisne 2 (2020)

Elaborado por: Moreno (2020)

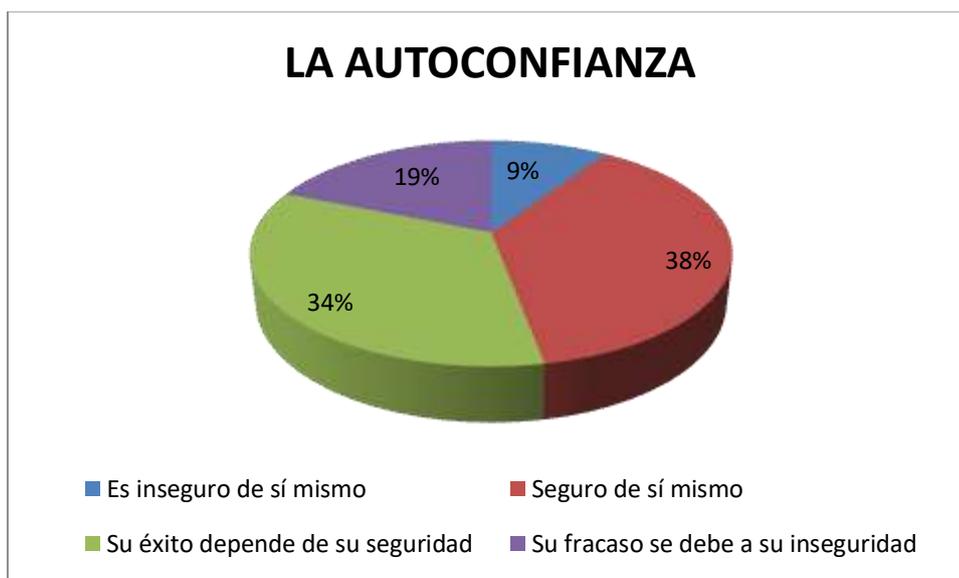


Gráfico 23 Autoconfianza

Fuente: Sector Cisne 2 (2020)

Elaborado por: Moreno (2020)

De los encuestados un 38% manifiestan estar seguro de sí mismo, mientras un 34% dicen que el éxito depende de la seguridad que uno brinde de sí mismo y 9% de personas están inseguro de sí mismo no tienen autoconfianza y un 19% afirman con seguridad que el fracaso se debe a la inseguridad en uno mismo.

21. ¿Para el desarrollo de su actividad tiene uso intensivo de?

Tabla 24 Uso intensivo de factores de producción

Categoría	Frecuencia	Porcentaje
Maquinarias	26	31%
Mano de Obra	47	55%
Tecnología	12	14%
TOTAL	85	100%

Fuente: Sector Cisne 2 (2020)

Elaborado por: Moreno (2020)

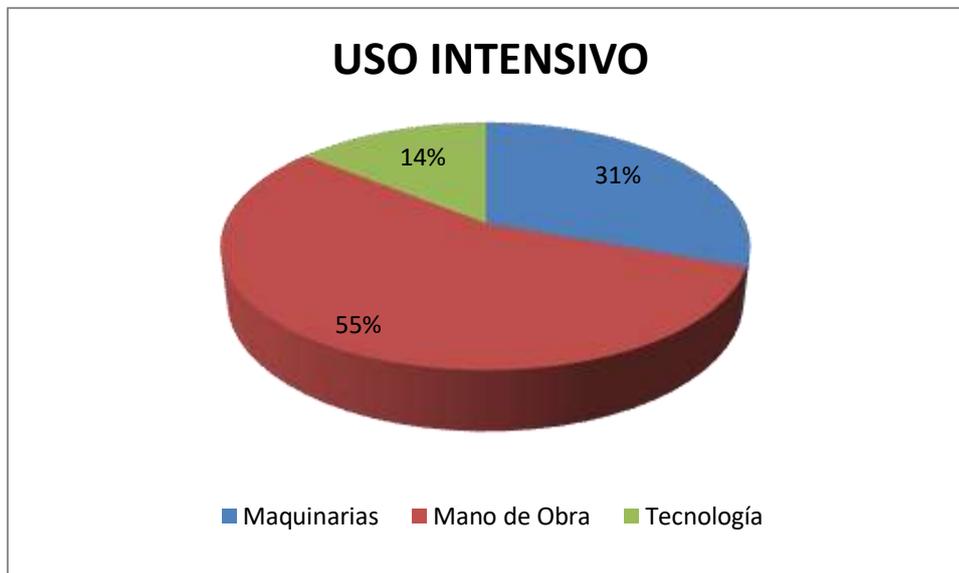


Gráfico 20 Uso intensivo de factores de producción

Fuente: Sector Cisne 2 (2020)

Elaborado por: Moreno (2020)

La mano de obra es la herramienta principal para los emprendedores con un 55%, también realizan trabajos con maquinarias 31% y el 14% hacen uso de la tecnología.

22. ¿Cuál son sus principales riesgos?

Tabla 25 Riesgos presentados

Categoría	Frecuencia	Porcentaje
Aumento de competidores	16	19%
Restricción a este tipo de negocios	44	52%
La delincuencia, inseguridad	25	29%
TOTAL	85	100%

Fuente: Sector Cisne 2 (2020)

Elaborado por: Moreno (2020)



Gráfico 21 Riesgos presentados

Fuente: Sector Cisne 2 (2020)

Elaborado por: Moreno (2020)

Los encuestados indican que tienen mayor riesgo por las restricciones para la existencia de este tipo de negocios, en segundo término, consideran la delincuencia e inseguridad y finalmente el aumento de la competencia a su negocio.

23. ¿Cuáles considera usted son sus principales fortalezas?

Tabla 26 Fortalezas

Categoría	Frecuencia	Porcentaje
Experiencia en la actividad	28	33%
Su servicio al cliente	23	27%
Su nivel de estudio, institución o capacitación	19	22%
Se trata de negocio familiar	15	18%
TOTAL	85	100%

Fuente: Sector Cisne 2 (2020)

Elaborado por: Moreno (2020)



Gráfico 22 Fortalezas

Fuente: Sector Cisne 2 (2020)

Elaborado por: Moreno (2020)

Los encuestados consideran como sus principales fortalezas: la experiencia en la actividad que realizan, seguido del servicio que brindan a sus clientes y de la capacitación que poseen y como última fortaleza el hecho de que se trata de un negocio familiar.

24. ¿Cuáles son los principales obstáculos que han tenido que superar?

Tabla 27 Obstáculos presentados

Categoría	Frecuencia	Porcentaje
Falta de crédito	38	33%
Falta de apoyo de instituciones publicas	33	27%
Trámites engorrosos en la consecución de permisos.	14	22%
TOTAL	85	100%

Fuente: Sector Cisne 2 (2020)

Elaborado por: Moreno (2020)



Gráfico 23 Obstáculos presentados

Fuente: Sector Cisne 2 (2020)

Elaborado por: Moreno (2020)

Los encuestados consideran que entre sus principales obstáculos al momento de implementar su emprendimiento fueron la falta de crédito, el escaso apoyo de instituciones públicas y los trámites engorrosos para la consecución de permisos, por ello, incluso aún la mayoría no cuenta con permisos.

3.3 Análisis FODA de los pequeños emprendedores del sector del cisne 2 en la ciudad de Guayaquil

F

- Los emprendedores son arriesgados
- El emprendedor está seguro de la autoconfianza para el buen desempeño del negocio.
- Experiencia en la actividad.
- Al momento de emprender su negocio fue con ahorros.

O

- Existan oportunidades crediticias
- Las instituciones públicas apoyen a los emprendedores.
- Financiamiento para su negocio.
- La fidelidad que tiene de sus consumidores debido a sus bajos precios.
- Se quiere mejorar la calidad de lo existente, es decir, reforzar el conocimiento que previamente se ha adquirido.

D

- Rechazo de la sociedad.
- Desconocimiento del entorno digital.
- Falta de capacitación a los emprendedores.
- Infraestructura limitada.
- Desconocimiento de rubro.

A

- No cuentan con los permisos de funcionamiento.
- Restricción al tipo de negocios.
- Inseguridad y agresividad del entorno.
- Competencia con experiencia.

Figura 2

Fuente: Sector Cisne 2 (2020)

Elaborado por: Moreno (2020)

4 CAPÍTULO IV

4.1 Informe final

Entre los resultados más importantes de la presente investigación se puede indicar que de los emprendedores encuestados un 69% ha terminado la educación primaria o secundaria, solo un 13% se encuentra cursando la etapa universitaria y como dato importante existe un 18% de esta población que no ha concluido ni la educación primaria, por ello, su única forma de sustento es a través del establecimiento o negocio propio en el que no sea un requisito su nivel de instrucción. En lo que respecta al nivel de ingresos en el sector, un 10% de personas ganan menos de un salario básico, mientras un 38% cuenta con un ingreso de dos salarios básicos al mes, además un 29% ganan entre tres a cuatro salarios básicos y finalmente un 23% logra generar ingresos equivalentes a cinco salarios básicos. Es importante indicar que los datos proporcionados por los encuestados guardan relación directa con el nivel de ingresos del negocio y no se están deduciendo la inversión y gastos del mismo.

Un 33% de los encuestados considera que su nivel de ingresos es bueno, un 18% afirman que es malo y no alcanzan a cubrir sus necesidades y el 49% de las personas dicen que gana solo para subsistir, mediante el estudio socio-económico que se realizó al sector del cisne 2 se dio a conocer que hay un 38% de personas que tienen un mínimo de subsistencia mensualmente siendo imposible cubrir todas sus deudas, mientras un 27% gasta más de lo que gana, un 14% expuso que gasta todo lo que gana y por ultimo un 21% opinan que gastan menos de lo que ganan durante el mes.

Entre las encuestas realizadas se pudo evidenciar que un 26% del de su financiamiento inicial fue a través de sus ahorros, el 39% con préstamos familiares para poder implementar su negocio, el 9% con préstamos a instituciones financieras, un 19% préstamos a través de terceros y un 7% participación de socios.

El estudio además permitió conocer que el 44% de los emprendedores actualmente están pagando una deuda contraída con bancos o familiares o amigos ya que los valores que ganan no solventan sus necesidades básicas, además un 35% tienen deudas pendientes debido a que el ingreso que reciben es mínimo para subsistencia y un 21% se encuentra actualmente sin deudas.

El 41% de los emprendedores se financian actualmente a través de préstamos a familiares, el 34% realizan préstamos a chulqueros y solo el 25% realiza préstamos a cooperativas y bancos. En lo que respecta a los permisos de funcionamiento del negocio, un 29% tiene sus permisos al día mientras que el 71% no cuenta con los permisos correspondientes y entre las razones de no cumplir con este requisitos están los costos elevados de estos trámites y la dificultad de obtenerlos.

El 38% de los emprendedores encuestados manifiestan estar seguros de sí mismos, mientras un 34% dicen que el éxito depende de la seguridad que ellos brindan de sí mismo y 9% de personas están inseguro de sí mismo no tienen autoconfianza. Entre la utilización de los recursos, el 55% de los emprendedores encuestados realiza el uso intensivo de mano de obra, solo un 31% hace uso de máquinas en su operaciones y el 14% hacen uso de la tecnología.

Los emprendedores encuestados indican que los riesgos a los que se enfrentan en sus negocios se relacionan con el aumento de la competencia y de la delincuencia e inseguridad.

Los emprendedores consideran como sus principales fortalezas: la experiencia en la actividad que realizan, seguido del servicio que brindan a sus clientes y de la capacitación que poseen y como última fortaleza el hecho de que se trata de un negocio familiar.

Entre sus principales obstáculos que existieron al momento de implementar su emprendimiento fueron la falta de crédito, el escaso apoyo de instituciones públicas y los trámites engorrosos para la consecución de permisos, por ello, incluso aún la mayoría no cuenta con los mismos.

Sus principales fortalezas se relaciona con su autoconfianza para el buen desempeño del negocio, cuentan con experiencia en la actividad propuesta, al momento que emprendieron en sus negocios fue con sus propios ahorros. Sin embargo, los emprendedores hubieran querido contar con oportunidades crediticias, que las instituciones públicas apoyen a los emprendedores, existan financiamiento para sus negocios.

Entre sus mayores debilidades se encuentran: el rechazo a la sociedad, desconocimiento del entorno digital, falta de capacitación a los emprendedores, infraestructura limitada. Finalmente, consideran una amenaza el hecho de que al no contar con los permisos de funcionamiento su actividad se vea restringida, además de los niveles de delincuencia e inseguridad del lugar.

CONCLUSIONES

- ✓ En la presente investigación se consideró la teoría del Emprendimiento de Low y MacMillan al tratar de explicar el comportamiento del emprendedor y el rendimiento de las iniciativas emprendedoras, las condiciones que favorecen el inicio de nuevas empresas y predicen sus éxitos describiendo las acciones más correctas en cada circunstancia.

- ✓ En la actualidad los pequeños emprendedores del sector del Cisne 2 en la ciudad de Guayaquil, cuentan en mayor proporción con un nivel de estudios secundario, con un nivel de ingreso sustentable para cubrir sus gastos y poder subsistir, siendo sus fuente de financiamiento al momento de crear su emprendimiento: ahorros, préstamos a familiares, a chulqueros o prestamistas y hasta la presente fecha aún tienen deudas que no han podido pagar. Son arriesgados al momento de innovar o ampliar sus negocios, consideran que el éxito o fracaso depende de ellos mismos y que no son perseverantes en la búsqueda del éxito, por ello trabajan todos los días de la semana.

- ✓ Del análisis FODA realizado se pudo evidenciar que los emprendedores consideran una oportunidad las alternativas crediticias que actualmente otorgan las instituciones públicas que les permitirían innovar en sus negocios y así ofrecer mejores productos o servicios a sus clientes a un menor precio, garantizando así la fidelidad de los mismos. Entre las debilidades más importantes se encuentra el desconocimiento del entorno digital y la falta de capacitación sobre temáticas financieras y administrativas que les permitan mejorar el manejo administrativo de sus negocios. Entre sus fortalezas se cuentan la fidelidad de sus clientes y la experiencia que tienen en la labor que realizan. Entre sus principales amenazas están no contar con los permisos de funcionamiento respectivos, la existencia de un número mayor de competidores y la delincuencia e inseguridad del sector que podrían llevar al cierre de sus operaciones.

RECOMENDACIONES

- ✓ Capacitar a los pequeños emprendedores del sector del cisne 2 ubicado en la ciudad de Guayaquil, sobre herramientas administrativas y uso de las técnicas para mejorar el rendimiento de los negocios.

- ✓ Realizar otros estudios que permitan identificar los factores e inconvenientes que afectan el proceso operativo de los pequeños emprendedores y dar solución a la problemática, para lo cual se debe de hacer una observación minuciosa antes de realizar cualquier propuesta.

- ✓ Impulsar las iniciativas emprendedoras del sector en estudio, en especial aquellas que se encuentren encaminadas hacia el uso de herramientas tecnológicas que permitan llegar a los clientes de forma rápida y segura.

- ✓ Orientar a los emprendedores hacia la búsqueda de alternativas adecuadas de financiamiento que les permitan reducir los gastos financieros y generar mayores utilidades en su operación.

5 BIBLIOGRAFÍA

- Arias, F. (2012). *El proyecto de investigacion. Introducción a la metodología científica*. Caracas: Episteme.
- Canares, L. (2019). Implementación de un sistema de evaluación de préstamos para disminuir la cartera de morosidad en la cooperativa de ahorro y créditos, Chorrillos 2018 . Lima, Perú.
- Cevallos, K. (Octubre de 2014). Diagnóstico socioeconómico y mapeo del emprendimiento en las provincias: Pichincha, Napo y Orellana. . Quito .
- Cordero, J. (2011). Análisis de los factores que influyen el emprendimiento y la sostenibilidad de las empresas del área urbana de la ciudad de Cuenca, Ecuador. Cuenca .
- Descuadrando. (10 de Febrero de 2020). *Teoria del empresario innovador de Schumpeter*. Obtenido de http://descuadrando.com/Teoria_del_empresa_riovnador_de_schumpeter
- Diaz Casero, J. (13 de ENERO de 2020). *TEORIA ECONOMICA INSTITUCIONAL Y CREACIÓN DE EMPRESAS*. Obtenido de <file:///C:/Users/christianantonio/Downloads/Dialnet-TeoriaEconomicaInstitucionalYCreacionDeEmpresas-1358011.pdf>
- El Nuevo Entrepreneur. (10 de Febrero de 2020). Obtenido de <https://elnuevoentrepreneur.com/que-es-ser-emprendedor/>
- Emprendedores. (4 de Marzo de 2015). *Emprendedores*. Obtenido de <http://emprendedordeexitoentrepreneur.blogspot.com/2015/03/tipos-de-emprendedores.html>
- Escamilla, Z. (2013). Análisis de los factores socioeconómicos y psicosociales en mujeres y hombres emprendedores nacientes en México. Mexico.

- Excelence Management. (10 de Febrero de 2020). Obtenido de <https://excelencemanagement.wordpress.com/2017/02/13/la-teoria-del-empresario-innovador-de-schumpeter/>
- Flor, G. (18 de Febrero de 2016). *Emprendimiento y crecimiento económico: una visión desde la literatura y los principales indicadores internacionales*. Quito.
- Gertel, H. (2008). *Aspectos Socioeconómicos y Demográficos de los Micro-emprendimientos Productivos Innovadores en Córdoba*. Argentina.
- Google Corp. (s.f). *Google*. Obtenido de <https://www.google.com.ec/maps/>
- Huayllazaca, E. G. (12 de Abril de 2011). *Universidad de Cuenca*. Obtenido de <http://dspace.ucuenca.edu.ec/bitstream/123456789/1027/1/teco723.pdf>
- Katis, H. (2004). *Desarrollo emprendedor América Latina y la experiencia internacional*. Estados Unidos de America.
- London, S. (2006). *El concepto de desarrollo de Sen y su vinculación con la Educación*. . , Argentina.
- Morales, F. (Mayo de 2014). *Tipos de investigación científica* .
- Morales, L. (Abril de 2017). *Factores determinantes del emprendimiento y la creación de nuevas empresas el caso de Tungurahua en el Ecuador*. Guayaquil.
- Morales-Gualdrón, S. T. (2015). *Factores del perfil del emprendedor y de la gestión del servicio que inciden en la supervivencia empresarial: casos del oriente de Antioquia (Colombia)*. *Revista Científica Pensamiento y Gestión*, 3.
- Moreira, M., Bajaña, I., Pico, B., Guerrero, G., & Villarroel, J. (Junio de 2018). *Factores que Influyen en el Emprendimiento y su Incidencia en el Desarrollo Económico del Ecuador*. Quevedo.
- Ortiz, R. A. (16 de Marzo de 2020). *Pensamiento y Gestión*. Obtenido de http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1657-62762008000100007

- Osorio, F. (Diciembre de 2011). *Hacia un modelo de educación para el emprendimiento: una mirada desde la teoría social cognitiva*. Bogotá.
- Palau, N. (9 de DICIEMBRE de 2019). *TESIS DOCTORAL*. Obtenido de <https://www.tdx.cat/bitstream/handle/10803/145034/Tesis%20Nuria%20Vallmitjana%20Palau.pdf?sequence=1>
- Parellada, R. (20 de Marzo de 2008). *Dilemata Portal de éticas aplicadas*. Obtenido de <https://www.dilemata.net/blog/desarrollo-humano/44-las-capacidades-humanas>
- Sanchez, A. (2003). *El Emprendedor y la Innovacion*. Obtenido de <https://sites.google.com/site/emprendedorylainnovacionutp/unidad-i-dimensiones-del-ser-humano/1-2-1-caracteristicas-del-emprendedor>
- Sánchez, L. (5 de Febrero de 2020). *emprendepyme.net*. Obtenido de <https://www.emprendepyme.net/que-es-ser-emprendedor.html>
- Santiago, M. D. (21 de Enero de 2020). *Revista científica Pensamiento y Gestión* . Obtenido de <http://rcientificas.uninorte.edu.co/index.php/pensamiento/article/view/3503/4923>
- Sonnet, F., Bernard, L., & Meiners, E. (14 de Agosto de 2019). *Actualidad Económica*. Obtenido de <file:///C:/Users/christianantonio/Downloads/Dialnet-LosMicroEmprendimientosEnCordoba-6213409.pdf>
- Suarez, O. (10 de Febrero de 2020). *SCHUMPETER , INNOVACIÓN T DETERMINISMO TECNOLÓGICO*. Obtenido de <file:///C:/Users/christianantonio/Downloads/7255-5325-1-PB.pdf>
- Vélez, R., & Ortiz, S. (2016). *Emprendimiento e innovación: Una aproximación teórica*. *Revista Científica Dominio de las Ciencias*, 350.

A N N E X O S

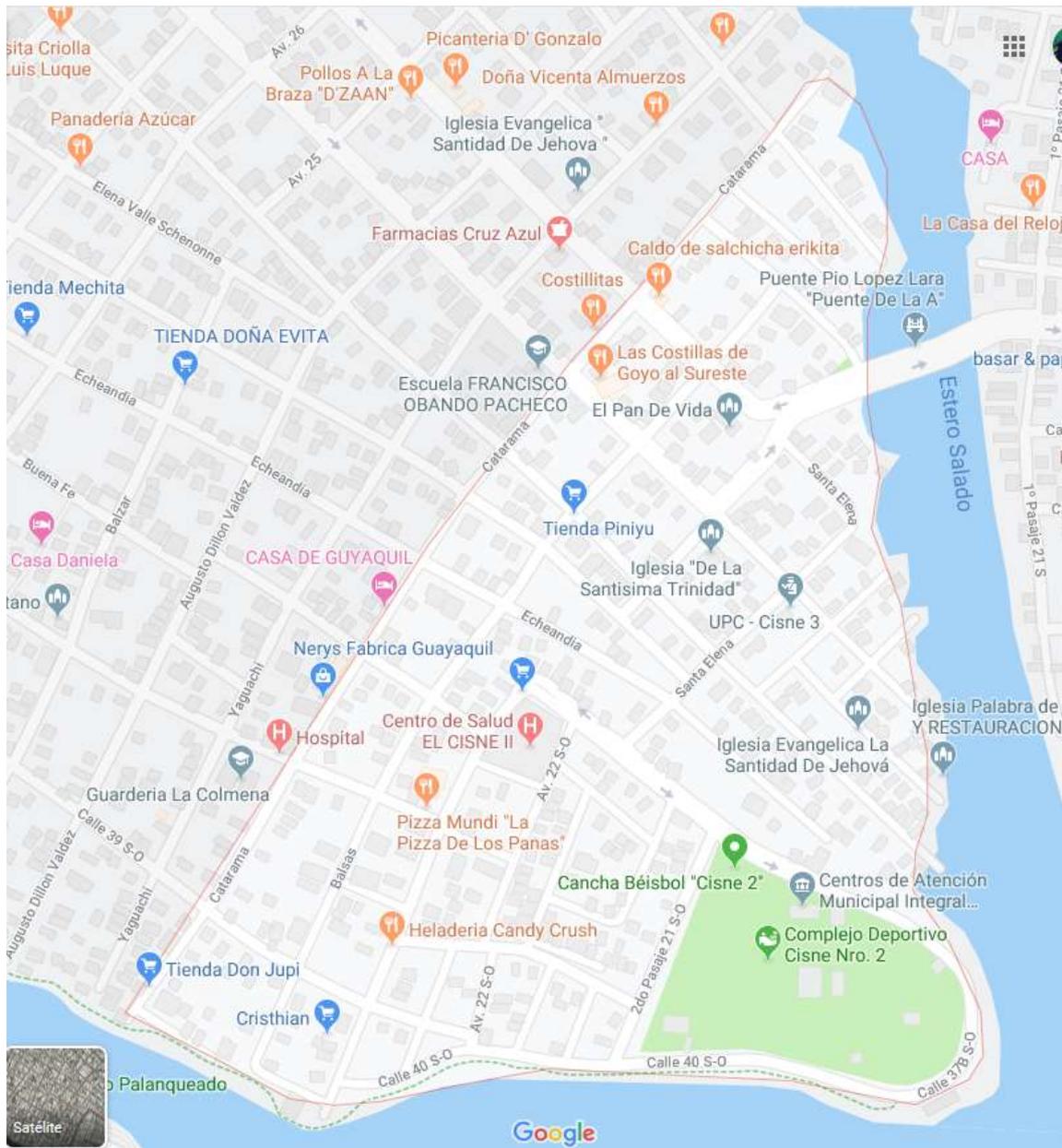
Anexo 1.- Mapa Terrestre



Fuente: Google mapas

Elaborado por: Moreno (2020)

Anexo 2.- Mapa satelital. Cisne 2 de la ciudad de Guayaquil



Fuente: Google mapas

Elaborado por: Moreno (2020)

Anexo 3.- Fotos de la entrevista y encuestas desarrolladas a los emprendedores del sector cisne 2 de la ciudad de Guayaquil



Anexo 4.- Marcos Santiago Criollo Cagua
Emprendimiento duplicado de llaves



Anexo 5.- María Gabriela Moran Navarrete

Emprendimiento Costurera

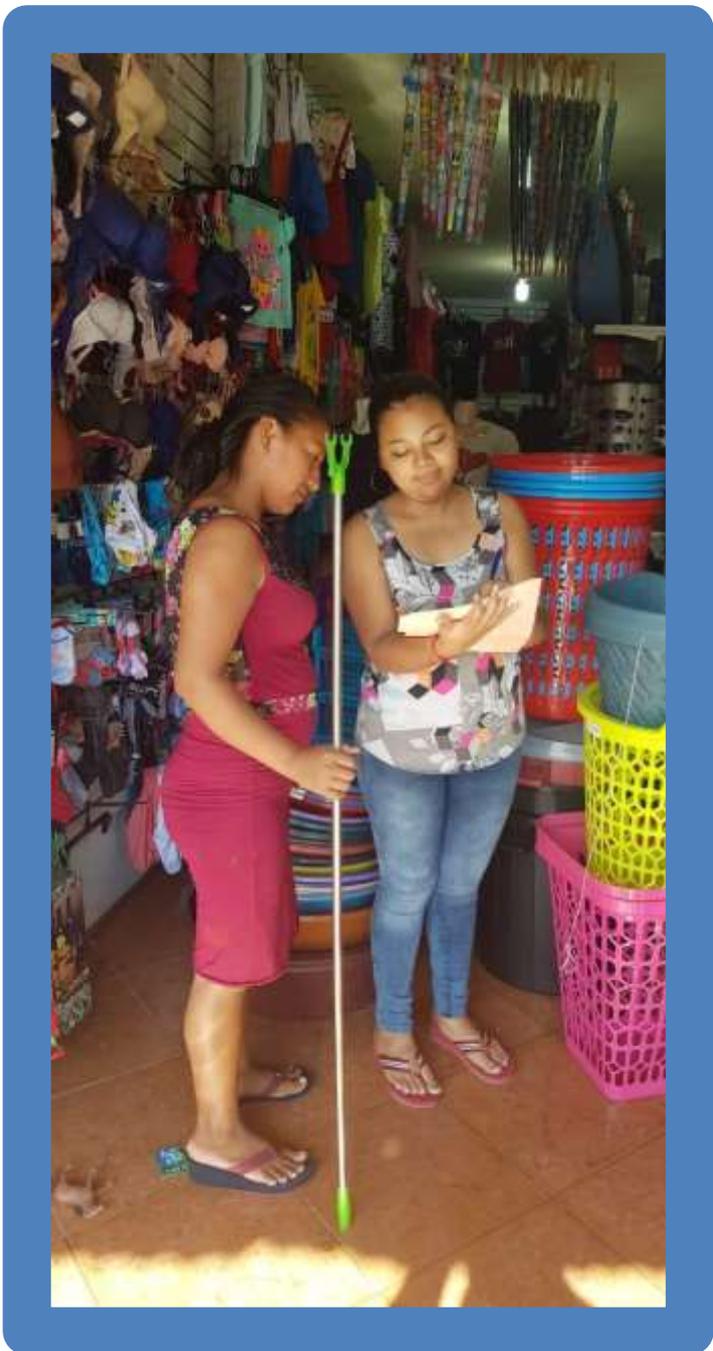


Anexo 6.- Alejandro Eduardo Tingo Contreras
Emprendimiento farmacia



Anexo 7.- Natasha Valentina Chica Vera

Emprendimiento Cincuentazo



**UNIVERSIDAD LAICA VICENTE ROCAFUERTE
DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES Y DERECHO
CARRERA DE ECONOMIA**



En cuesta dirigida al Estudio socio-económico de los pequeños emprendedores del sector del cisne 2 en la ciudad de Guayaquil, los datos proporcionados serán muy importantes para utilización del trabajo de titulación previo a la obtención del Título de Economía

1. ¿Género?

Masculino

Femenino

2. ¿Cuál es su edad?

De 10 a 17 años

De 18 a 35 años

De 36 50 años

De 51 a 70

De 72 en adelante

3. ¿Como usted se identifica según sus culturas y costumbres?

Indígena

Afro Ecuatoriano/a

Negro

Mestizo

Blanco

Montubio

4. ¿Cuál es el estado de su establecimiento?

Propio

Alquilado

Prestado

5. ¿Cuál es el nivel de estudios más alto que presenta en la actualidad?

Primaria

Secundaria

Superior

Sin estudios

6. ¿Cuál es su nivel de ingreso?

0 – 400

401 – 800

801 – 1200

1201 – 1600

1601 - 2000

7. ¿Cuál es la percepción que usted tiene con respecto a su nivel de ingreso?

Bueno

Malo

Suficiente

8. ¿El monto de sus gastos es?

Más de lo que gana

Menos de lo que gana

Gasta todo lo que gana

Mínimo de subsistencia

9. ¿Su negocio fue creado hace cuánto tiempo?

0 – 1 años

2 - 3 años

3 – 5 años

5 – 7 años

7 – 10 años

10 y más años

10. ¿Cuál fue el sistema de financiamiento utilizado?

- Propio**
- A través de terceros**
- Instituciones financieras**
- Préstamos familiares**
- Participación de socios**

11. ¿Actualmente cuál es su situación crediticia?

- Sin deuda**
- Deuda pagándose**
- En estado de mora**

12. ¿Actualmente donde obtiene el financiamiento en su negocio?

- Banco**
- Cooperativa**
- Préstamo familiar**
- Chulqueros prestamistas**

13. ¿Usted actualmente cuenta con los permisos de funcionamiento de su local?

- Si**
- No**

14. Si su respuesta es negativa, escoja uno de las siguientes razones:

Demasiados difíciles y tardan mucho

Costos demasiados elevados

Otros:

15. ¿En su actividad considera las medidas respectivas para?

Uso de materiales y productos no biodegradables

Uso de materiales y productos biodegradables

Uso de otros materiales y productos

16. ¿Cuáles son las medidas aplicadas por su negocio para la eliminación de desechos?

Sistema tradicional

Sistema creado específicamente para el negocio

17. ¿Considera que su negocio es?

Medianamente rentable

Rentable

Muy rentable

18. ¿Cuál de estas situaciones practica para el buen desempeño de su negocio?

Abrir más temprano y cerrar más tarde

Trabajar sábados y domingos

Tener un solo día de descanso semanal

19. ¿Se considera usted una persona?

Arriesgada

Renuente al riesgo

Averso al riesgo

20. ¿ Es ineludible la autoconfianza para el buen desempeño de su negocio por ello usted se considera;

Inseguro de sí mismo

Seguro de sí mismo

Su éxito depende de su seguridad

Su fracaso se debe a su inseguridad

21. ¿Para el desarrollo de su actividad tiene uso de intensivo de: ?

Maquinarias

Mano de obra

Tecnología

22. ¿Cuáles son sus principales riesgos?

Aumento de competidores

Restricción a este tipo de negocios

La delincuencia, inseguridad

23. ¿Cuáles considera usted son sus principales fortalezas?

La experiencia en la actividad

Su servicio al cliente

Su nivel de estudios, instrucción o capacitación

Se trata de un negocio familiar

24. ¿Cuáles son los principales obstáculos que han tenido que superar?

Falta de crédito

Falta de apoyo de instituciones publicas

Trámites engorrosos en la consecución de permisos