



UNIVERSIDAD ESTATAL DE BOLÍVAR

**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS, GESTIÓN
EMPRESARIAL E INFORMÁTICA**

ESCUELA DE GESTIÓN EMPRESARIAL

CARRERA DE INGENIERÍA COMERCIAL

**MODALIDAD DE TITULACIÓN: PROYECTO DE
INVESTIGACIÓN – (INFORME FINAL) PREVIO A LA
OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIEROS COMERCIALES**

TEMA:

**“FACTORES QUE INCIDEN EN LA SOSTENIBILIDAD DE LOS
EMPRENDIMIENTOS EN EL CANTÓN ECHEANDÍA,
PROVINCIA BOLÍVAR, EN EL PERIODO 2015 – 2016.”**

AUTORES:

**CARMEN ESTHER BAYAS BAYAS
IVAN AGUSTIN MACAS CUJI**

DIRECTOR:

ING. VÍCTOR HUGO QUIZHPE BACULIMA MBA.

PARES ACADÉMICOS:

**ING. RODRÍGUEZ GUZMÁN
ALFREDO MSc.**

**ING. MUÑOZ CARINE
LÁZARO MSc.**

**GUARANDA–ECUADOR
AÑO 2016**

CERTIFICADO DEL DIRECTOR



UNIVERSIDAD ESTATAL DE BOLIVAR
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS, GESTION
EMPRESARIAL E INFORMATICA
UNIDAD TITULACION – INGENIERIA COMERCIAL

CERTIFICADO DEL DIRECTOR

A quien interese:

ING. VÍCTOR HUGO QUIZHPE BACULIMA, docente DIRECTOR, del PROYECTO DE INVESTIGACION, (Modalidad de Titulación), a petición de las partes interesadas,

CERTIFICA

Que las sugerencias y recomendaciones realizadas por mi persona en calidad de Director del **Proyecto de Investigación**, denominado **"FACTORES QUE INCIDEN EN LA SOSTENIBILIDAD DE LOS EMPRENDIMIENTOS EN EL CANTÓN ECHEANDÍA, PROVINCIA BOLÍVAR, EN EL PERIODO 2015 – 2016."** cuyos autores son **BAYAS BAYAS CARMEN ESTHER** y **MACAS CUJI IVAN AGUSTIN** estudiantes de la carrera de Ingeniería Comercial; han sido acogidos por los autores, por lo que presento mi aval para que se continúe con el trámite posterior correspondiente.

Es todo cuanto puedo certificar.

Guaranda, 06 de octubre del 2016


Ing. Víctor Hugo Quizhpe Baculima.

Docente

DIRECTOR.

AUTORÍA DEL TRABAJO

AUTORÍA DEL TRABAJO

Nosotros, **Carmen Esther Bayas Bayas e Ivan Agustin Macas Cuji**, declaramos ser autores del presente trabajo y eximo expresamente a la Universidad Estatal de Bolívar y a sus representantes legales de posibles reclamos o acciones legales.

F. 

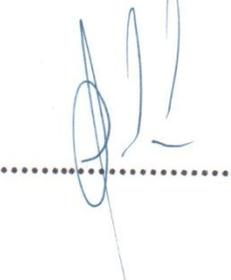
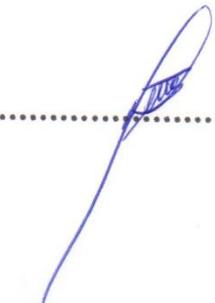
Autor: Carmen Esther Bayas Bayas
CI. 020215026-4

F. 

Autor: Ivan Agustin Macas Cuji
CI.020238987- 0

APROBACIÓN DEL TRIBUNAL DE GRADO

APROBACIÓN DEL TRIBUNAL DE GRADO

TRIBUNAL	FIRMA	FECHA
Ing. Maricela Espín VICEDECANA		24/10/2016
Ing. Víctor Hugo Quizhpe DIRECTOR		2016 - 10 - 24
Ing. Alfredo Rodríguez PAR ACADÉMICO 1		24-10-2016
Ing. Lázaro Muñoz PAR ACADÉMICO 2		24/10/2016

DEDICATORIA

A mis queridos padres y hermanos,
que siempre me han apoyado de manera incondicional,
con sus sabios consejos y palabras de aliento
que me han fortalecido para seguir adelante,
y cumplir con cada una de mis facetas de estudio.

Carmen Esther Bayas Bayas.

A toda mi familia especialmente,
a mi padre y madre quienes con su esfuerzo,
me han apoyado de una manera incondicional.

Ivan Agustin Macas Cuji.

AGRADECIMIENTO

Agradecemos a Dios por ser nuestra compañía e inspiración, por mostrarnos el camino correcto y enseñarnos a enfrentar con valentía y madurez cada uno de los pasos que hemos dado venciendo todo obstáculo. A nuestros padres quienes han sido para nosotros un ejemplo de valentía fortaleza, perseverancia, sabiduría para seguir adelante cumpliendo con cada una de nuestras metas.

A nuestro director Ing. Víctor Hugo Quizhpe Baculima que con su excelente conocimiento, orientaciones y tiempo brindado ha sido un pilar fundamental para llegar a culminar nuestro trabajo de investigación, así como también un agradecimiento especial al trabajo desinteresado brindado por el Dr. Juan Carlos López Gutiérrez. PhD.

A todas las Autoridades, personal Administrativo y Catedráticos de la Facultad de Ciencias Administrativas Gestión Empresarial e Informática, por el conocimiento, experiencias impartidas en el transcurso de mi vida estudiantil Universitaria.

Carmen Bayas - Ivan Macas

ÍNDICE GENERAL

PORTADA.....	I
CERTIFICADO DEL DIRECTOR	II
AUTORÍA DEL TRABAJO	II
APROBACIÓN DEL TRIBUNAL DE GRADO	IV
DEDICATORIA	V
AGRADECIMIENTO	VI
ÍNDICE GENERAL.....	VII
ÍNDICE DE TABLAS Y GRÁFICOS.....	VIII
RESUMEN EJECUTIVO	IX
ABSTRACT.....	X
INTRODUCCIÓN	1
REVISIÓN DE LA LITERATURA.....	3
MÉTODO.....	8
RESULTADOS.....	12
DISCUSIÓN	36
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	41
APÉNDICES.....	42

ÍNDICE DE TABLAS Y GRÁFICOS

Índice de tabla

Tabla 1	Evaluación para iniciar un emprendimiento.....	13
Tabla 2	Evaluación de los posibles proveedores.....	15
Tabla 3	Evaluación de los aspectos que lo diferencia de la competencia.	16
Tabla 4	Evaluación, vías de financiamiento para iniciar un emprendimiento	17
Tabla 5	Evaluación de las capacidades de emprendimiento	18
Tabla 6	Evaluación de los proveedores actuales de los emprendimientos.....	20
Tabla 7	Evaluación de los aspectos que consideran diferenciarlos de los demás	21
Tabla 8	Evaluación de la vías de financiamiento utilizadas.....	22
Tabla 9	Evaluación de acciones realizadas para mantener su emprendimientos	23
Tabla 10	Evaluación, capacidades de emprendimiento en el momento del fracaso .	24
Tabla 11	Evaluación de los proveedores de acuerdo a como se comportaban.	26
Tabla 12	Evaluación de los aspectos que los diferenciaba de la competencia.....	27
Tabla 13	Evaluación de las vías de financiamiento que utilizaron	28
Tabla 14	Evaluación de las acciones que realizaron para tratar de mantener su emprendimiento.....	29

Índice de gráficos

Figura 1	Factores claves desean realizar un emprendimiento.....	30
Figura 2	Factores claves de quienes poseen un emprendimiento.	31
Figura 3	Factores claves de los emprendimientos Fracasados.....	32
Figura 4	Factores críticos quienes desean emprende.	33
Figura 5	Factores críticos de los emprendimientos existentes.....	34
Figura 6	Factores críticos emprendimientos fracasados.	35

RESUMEN EJECUTIVO

En la Actualidad en la Provincia de Bolívar es importante realizar investigaciones para conocer los tipos de emprendimientos que se desarrollan e identificar aquellos factores que hacen posible su sostenibilidad y aquellos factores que ocasionaron el declive en los emprendimientos, para que futuras personas que deseen emprender puedan tener una visión de las características que se debe de tener en cuenta para el éxito de los emprendimientos. Razón por la cual nuestra investigación pretende identificar los factores que inciden en la sostenibilidad de los emprendimientos en el Cantón Echeandía. Para lo cual se llevó a cabo una recolección de datos preliminares, como lo fue en la Página web del INEC, SRI, Municipio del Cantón Echeandía para la aplicación de los tres tipos de encuestas destinadas a las personas que poseen emprendimientos, encuesta a las personas que deseen emprender y encuestas a las personas que fracasaron en su emprendimiento, mismas que nos ayudaron a determinar los factores claves y críticos.

Se utilizó la investigación de campo, la investigación cuantitativa realizando un análisis estadístico y numérico, y la investigación cualitativa realizando descripciones de las cualidades y características encontradas en el transcurso de la investigación.

Las técnicas de investigación utilizadas fueron las encuestas aplicadas a la población de estudio del cantón Echeandía.

Dentro de los resultados obtenidos después de realizar las respectivas valoraciones de las características y cualidades recabadas de las personas encuestadas se determinó que los factores claves de éxito que contribuyen a la sostenibilidad del emprendimiento es el compromiso que tienen en sí mismo y con su familia, la capacidad para comunicar convencer y vender, la perseverancia e Innovación, calidad de atención al cliente, calidad de productos, dentro de los críticos se destaca el no asociarse con otras personas y poco conocimiento en leyes regulaciones y otros documentos sobre emprendimiento.

ABSTRACT

Present in the Bolivar Province is important to do research in order to know the types of entrepreneurship that develop and identify those factors that make possible its sustainability and the factors that caused the decline in the enterprises, so that future people who wish to undertake and have a view of characteristics must take into account for success of the enterprises. Reason why our research pretend to identify the factors affecting the entrepreneurship sustainability in the Echeandia canton. For which it carried out a collection of preliminary data, as it was on the website of the INEC, SRI, City hall Echeandia Canton for the application of three types of surveys to people who have their own entrepreneurship, survey people they wish to undertake and people who failed in their entrepreneurship, the same as helped us to determine the key and critical factors.

It was used the field research, quantitative research performing statistical and numerical analysis and qualitative research carried descriptions of the qualities and characteristics found in the course of the investigation.

The research techniques used were surveys applied to the population of Echeandia Canton.

Among the results obtained after performing the respective valuations of the characteristics and collected qualities of the survey people, it determined that the key success factors that contribute to the sustainability of the entrepreneurship is the commitment we hat in himself and his family, ability to convince and sell, perseverance and innovation, quality of customer service, product quality, within critics stands not to associate with other people and little knowledge on laws regulations and another documents about entrepreneurship.

INTRODUCCIÓN

El emprendimiento tiene sus orígenes en el inicio de la historia de la humanidad, puesto que ésta en toda su historia ha luchado por superarse, por encontrar mejores formas de hacer las cosas y mejorar su calidad de vida. El emprendimiento es algo innato en la humanidad, algo que siempre ha estado presente en el hombre, aunque claro está, el emprendimiento no se ha desarrollado en todos los hombres. (Espinosa, 2010)

Ecuador es el país en Latinoamérica que mayor emprendimientos realizan según el estudio Global Entrepreneurship Monitor GEM Ecuador 2013 manifestando 3 de cada 10 adultos iniciaron trámites para establecer un negocio desarrollando actividades principalmente actividades en el sector de manufactura, agricultura y servicios (Global Entrepreneurship Monitor (GEM), 2014).

Según investigaciones realizadas en el Ecuador se registra una comunidad emprendedora creciente lo cual mejora el entorno porque el emprendedor que teme al fracaso al observar a diferentes emprendedores que sobresalen y mejoran su calidad de vida toman confianza y deciden emprender.

La falta de actividad laboral, escasa fuentes de trabajos, la necesidad de obtener ingresos, el sueño de tener nuestra propia microempresa o negocio el de ser nuestros propios jefes, de generar empleo para nuestra sociedad son algunas motivaciones para que las personas tomen la decisión de emprender y mejorar su calidad de vida. Manifestando además que el emprendimiento suele ser un proyecto que se desarrolla con esfuerzo, perseverancia confianza en uno mismo las ganas de sobresalir haciendo frente a dificultades que se nos pueda presentar y querer truncarnos y decidir no emprender.

En la Provincia de Bolívar el emprendimiento también es muy notorio existe un gran porcentaje de emprendimientos que ayudan a que se genere fuentes de empleo, exista mayor afluencia de comercio y actividad económica y con ello también mejora la calidad de vida del emprendedor y también de la sociedad, las principales actividades son de servicio de comidas y bebidas, venta al por menor de alimentos, bebidas y tabacos en comercio especializado, venta al por menor y mayor de otros productos de

comercio especializado, comercio al por mayor, industrias manufactureras, actividades de servicios, agricultura, ganadería.

En el Cantón Echeandía lugar donde se llevó a cabo la investigación, existe también un alto grado de emprendimiento de familias que se han dedicado a crear sus negocios pequeños que con el transcurso del tiempo han logrado agrandar, manifestando que existen emprendimientos con más de 40 años dentro de Cantón, entre las actividades que mayor abundan están las actividades de comidas y bebidas y las actividades de venta al por menor de alimentos, bebidas y tabacos en comercio especializado, emprendimientos que han mejorado la calidad de vida de sus propietarios, y creando plazas de empleo y optar por tener ingresos de su propio negocio, ya que un emprendimiento es una iniciativa que asume un individuo, al optar por invertir recursos ya sean económicos, tecnológicos y humanos con el objetivo de aprovechar una oportunidad existente dentro del mercado.

A demás cabe mencionar que un emprendedor debe contener algunas características claves para el éxito de su negocio como lo es la perseverancia, creatividad, flexibilidad, innovación, ya que en la actualidad los emprendimientos se enfrentan a todo tipo de dificultades para lo cual las personas quienes los impulsan deben estar en condiciones de adaptarse a una realidad cambiante que se vive en la actualidad.

REVISIÓN DE LA LITERATURA.

Emprendimiento

La ley 1014 de 2006 (Congreso de la República de Colombia) define el emprendimiento como la capacidad de la persona para crear a partir de significados, aprender a solucionar problemas, con base en sus emociones, su creatividad, sus actitudes y valores personales, lo que le permite adecuarse a un contexto y aprovechar las oportunidades que éste brinda para beneficio propio y el de la sociedad en la que está inmerso. Esto le permite fijarse metas y retos para alcanzarlos estableciendo un estilo de vida caracterizado por actitudes, habilidades, valores, competencias, conocimientos en donde están presentes la innovación, la creatividad, la autoconfianza, la ética y la capacidad para analizar el entorno, comprender procesos y desarrollar proyectos”. (Lastra, 2013).

El emprendimiento se deriva del término francés *entrepreneur* lo que significa estar listo para tomar decisiones o comenzar algo.

Que es ser emprendedor.

Ser emprendedor es una actitud para enfrentar los desafíos en la vida. Está relacionado con la constancia, perseverancia y el no tener miedo a arriesgar y romper con el statu-quo predefinido. La pasión, el trabajo en equipo, la fuerza de voluntad, la constancia y dedicación son los componentes esenciales de un emprendedor. (Crisafulli, Emprendimiento, 2014).

Es una persona capaz de detectar oportunidades y poseedor de las habilidades necesarias para desarrollar un nuevo concepto de negocio; es decir, tiene la virtud de detectar y resolver problemas y oportunidades mediante el aprovechamiento de sus capacidades y los recursos a su alcance (Gonzales, 2015)

Espíritu emprendedor.

Espíritu emprendedor aquella forma de pensar, razonar y actuar vinculada y suscitada por la búsqueda y la persecución de una oportunidad.

Su resultado es la creación, mejora, realización y renovación de valor en el sentido más amplio del término, es decir, no solo valor económico sino también social, y no solo para los emprendedores sino también para todos los grupos de interés vinculados con ellos tales como la sociedad, sus empleados, sus clientes y proveedores, o el medio ambiente que les rodea.

¿Quiénes tienen espíritu emprendedor?

El espíritu emprendedor engloba un conjunto de habilidades y cualidades que no necesariamente son innatas a la persona, sino que puede promoverse y desarrollarse a lo largo de la vida.

Desde la óptica de las cualidades personales, el espíritu emprendedor supone desarrollar la iniciativa personal, la confianza en uno mismo, la creatividad, el sentido crítico, la asunción de riesgos y muchos otros valores que hacen a las personas activas ante las circunstancias que lo rodean.

En el área de las habilidades sociales, el espíritu emprendedor conlleva al desarrollo de actitudes de cooperación y de trabajo en equipo, así como el hábito de asumir nuevos roles en una sociedad en continuo cambio.

Si se enfoca desde las habilidades de dirección, el espíritu emprendedor supone capacidad para planificar, dirigir equipos, tomar decisiones y aceptar responsabilidades. También significa poder de comunicación (Crisafulli, 2014)

Características del emprendedor.

- Compromiso total, determinación Autoconfianza.
- Altos niveles de energía.
- Busca retroalimentación.
- Control interno alto.
- Toma de riesgos calculados.
- Baja necesidad de estatus y poder.
- Integridad y confiabilidad.
- Tolerancia al cambio.
- Perseverancia.
- Capacidad para alcanzar metas.

- Orientación a las metas y oportunidades.
- Iniciativa y responsabilidad.
- Persistencia en la solución de problemas.
- Realismo. (Gonzales, 2015)

Según lo que motiva la acción de emprender:

Emprendedor por necesidad: hay emprendedores que se ven obligados por las circunstancias a identificar oportunidades en el entorno. Normalmente emprenden por necesidad de generar un ingreso que sustente la vida familiar. Son aquellas personas que se deciden a emprender por una serie de circunstancias concretas de un momento determinado de su vida. La mayor parte de las veces, estas circunstancias tienen que ver con la falta de un empleo estable. Inicialmente no se les ocurre tener un emprendimiento propio pero cuando ven que han pasado meses y no han encontrado trabajo, empiezan a pensar la posibilidad de emprender como opción.

Emprendedor por oportunidad: los emprendedores por oportunidad comienzan un negocio porque perciben necesidades de los consumidores no cubiertas por el mercado y desarrollan un producto o un servicio para satisfacerlas. Son personas muy observadoras y creativas que permanentemente están analizando cómo crear algo nuevo para poder emprender un nuevo proyecto. El emprendedor por oportunidad es una persona que vive con una inquietud permanente en la búsqueda de algo que le permita crecer desde lo personal y lo económico. (Crisafulli, 2014)

La motivación para emprender algo es disfrutar y querer lo que uno hace además de tener un objetivo final claro. De ahí en más buscar las herramientas para lograrlo.

El deseo de iniciar un negocio puede surgir, además de lograr independencia económica, del aprovechamiento de una oportunidad del mercado, o por la necesidad de un logro personal, por un anhelo, o hasta para ayudar a un sector determinado de la sociedad. Lo cierto es que puede haber tantos motivos como personas existan. (Crisafulli, 2014)

Factores claves

Factores que inciden directamente en la satisfacción del cliente, factores sobre los cuales el emprendedor debe poner todo su esfuerzo (conocimiento, dinero, tiempo)

son factores que se definen de forma específica para cada tipo de negocio. (Araque, 2012)

Algunos factores claves;

- Capacidad de Compromiso
- Capacidad de comunicar convencer y vender
- Reducir costos
- Perseverancia
- Iniciar actividad emprendedora con ahorros propios
- Innovación
- Calidad d atención al cliente
- Calidad del producto y/o servicio
- Seriedad
- Espíritu de líder
- Precios competitivos.

Factores Críticos

Son un número limitado de condiciones o variables que inciden directamente sobre la eficiencia y eficacia o viabilidad de una organización.

Tener claro cuáles son los factores críticos claves en el negocio en el que se mueve, le permite a la empresa, entre otras cosas las siguientes ventajas;

Identificar las actividades en las que debe centrar su atención para mantener o elevar su posicionamiento competitivo.

Determinar que puede copiar o hacer mejor que los competidores para mejorar su posicionamiento. (Lòpez, 2016)

Algunos factores Críticos;

- Desconocimiento en leyes regulaciones y otros documentos en emprendimiento.
- No Contratar asesores
- Iniciar la actividad emprendedora con prestamistas particulares
- No asociarse con otras personas.

- No hacer alianza
- Falta de Experiencia
- No ofrecer garantías.
- Bajo crecimiento del mercado

El fracaso en el emprendimiento.

Una de las definiciones de fracaso en el emprendimiento más citadas en la literatura es la quiebra del negocio. Es decir, la nueva empresa ha fracasado cuando no es capaz de hacer frente a los pagos que debe realizar porque sus recursos económicos no son suficientes. (Jaume Valls, 2012)

Sostenibilidad.

Sostenibilidad es el principal reto que enfrentan las organizaciones (con y sin ánimo de lucro) en el presente. Recoge buena parte de la experiencia pasada, principalmente en términos de respuesta frente a los problemas ambientales, e incorpora las soluciones que en el presente se están dando, de manera coordinada, a los problemas ambientales, sociales y económicos. (Epstein, 2012)

A nivel de definición de diccionario, sostenibilidad significa que una determinada actividad o acción es capaz de ser mantenida infinitivamente. (Segura, 2014)

MÉTODO

Investigación de Campo.

La investigación de campo es aquella que consiste en la recolección de datos directamente de los sujetos investigados, o de la realidad donde ocurren los hechos, sin manipular o controlar variable alguna. (Arias, 2012)

Se realizó la investigación de campo, mediante la aplicación de los tres tipos de encuestas a la población de estudio para determinar los factores o características que hacen posible la sostenibilidad de los emprendimientos o aquellos factores que ocasionaron el fracaso de los mismos.

Investigación Cualitativa.

De orden explicativo, a partir de información cualitativa, descriptiva, y no cuantificada, de orden interpretativo. (Tamayo, 2003)

La investigación cualitativa implica la utilización y recogida de una gran variedad de materiales— entrevista, experiencia personal, historias de vida, observaciones, textos históricos, imágenes, sonidos – que describen la rutina y las situaciones problemáticas y los significados en la vida de las personas. (Gomez, 2003)

Investigación Cuantitativa.

Es aquella que permite examinar los datos de forma numérica mediante el análisis Estadístico (R.H.Sampiere, 2010)

Técnicas e instrumentos para la obtención de datos

La Encuesta

Se utiliza la encuesta como una técnica que pretende obtener información que suministra un grupo o muestra de sujetos de sí mismos, o en relación a un tema en particular para luego ser analizada. (Arias, 2012)

En la presente investigación las encuestas fueron aplicadas a tres tipos de universos teniendo en cuenta que en nuestra investigación se elaboraron tres tipos de encuestas como son para las personas que poseen emprendimiento, para los que desean emprender, y para quienes fracasaron en su emprendimiento.

Universo y muestra.

Universo

Para la presente investigación realizada en el Cantón Echeandía se tomó en cuenta tres tipos de Universos debido a que se aplicara tres tipos de Encuestas:

- Personas que poseen emprendimiento un universo de 661 obtenidas de catastros de patentes de Municipio del Cantón.
- Personas que desean emprender un universo de 4684 tomadas de la fuente INEC del último censo 2010 de la población económicamente activa.
- Personas que fracasaron en su emprendimiento un universo de 30 información recabada de la base de datos del SRI

Formula de la Muestra

El cálculo del tamaño de la muestra es uno de los aspectos a concretar en las fases previas de la investigación que se está llevando a cabo dentro del Cantón Echeandía para la cual hemos utilizado la siguiente formula.

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

En dónde;

n= Tamaño de la muestra.

Z²= Nivel de confianza.

P= Característica de estudio que posee la población.

Q= Característica de estudio que no posee la población.

N= Población de estudio

E= Error de estimación. (Torres Bernal, 2010)

Cálculo de la muestra de las personas que poseen emprendimiento.

n=?

Z²= 90% = 1,65 Es una constante que depende del nivel de confianza que asignemos.

El nivel de confianza indica la probabilidad de que los resultados de nuestra investigación sean ciertos: un 90% de confianza nos da una constante de 1,65.

P= 0,90. Es la proporción de individuos que poseen en la población la característica °de estudio, Este dato es generalmente desconocido y se suele suponer que p=0,90 es la opción más segura.

Q= 1-0.90= 0.10 .Es la proporción de individuos que no poseen esa característica, es decir, es 1-p.

N= 661 Es el tamaño de la población de estudio

E= 3% = 0,03. Es el error muestral deseado.

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

$$n = \frac{(1.65)^2 * (0.90) * (0.10) * 661}{((0.03)^2 * (2.335 - 1)) + (1.65)^2 * (0.90) * (0.10)}$$

$$n = \frac{(2.7225) * (59.49)}{(0.0009) * (660) + (0.245025)}$$

$$n = \frac{161.961525}{0.839025}$$

n = 193. Encuestas a realizar a las personas que poseen emprendimiento.

Cálculo de la muestra a las personas que desean emprender

n=?

Z²= 90% = 1,65 .Es una constante que depende del nivel de confianza que asignemos. El nivel de confianza indica la probabilidad de que los resultados de nuestra investigación sean ciertos: un 90% de confianza nos da una constante de 1,65.

P= 0,90. Es la proporción de individuos que poseen en la población la característica de estudio, Este dato es generalmente desconocido y se suele suponer que p=0,90 es la opción más segura.

Q= 1-0.90= 0.10 .Es la proporción de individuos que no poseen esa característica, es decir, es 1-p.

N= 4648 Es el tamaño de la población de estudio

E= 3% = 0,03. Es el error muestral deseado

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

$$n = \frac{(1.65)^2 * (0.90) * (0.10) * 4684}{((0.03)^2 * (2.335 - 1)) + (1.65)^2 * (0.90) * (0.10)}$$

$$n = \frac{(2.7225) * (421.52)}{(0.0009) * (4683) + (0.245025)}$$

$$n = \frac{1147.6971}{4.459725}$$

n = 257 Encuestas a realizar a las personas que deseen emprender ///

Cálculo de la muestra para las personas que fracasaron en sus emprendimientos.

Para realizar las respectivas encuestas a quienes cerraron sus negocios no se realizó ningún cálculo de la muestra porque se tomó del SRI de la base de datos los emprendimientos cerrados del último año 2015 de **30 emprendimientos**.

RESULTADOS

Una vez concluida con la aplicación de los tres tipos de encuestas dentro del Cantón Echeandía a sus muestras respectivas y de acuerdo a los análisis realizados se logró identificar aquellos factores que hacen posible la sostenibilidad de los emprendimientos mismos que fueron los siguientes;

Factores que inciden en la sostenibilidad de los emprendimientos

- Compromiso consigo mismo y con sus familiares.
- Resignación sacrificio y entrega total hacia su emprendimiento.
- Capacidad para comunicar convencer y vender.
- Perseverancia
- Innovación
- No asociarse con otras personas
- Poseer muy buena capacidad de negociación
- Liderar grupos de trabajo
- Trabajar con proveedores que les ofrezcan producto de calidad
- Mantener su emprendimiento en el Cantón Echeandía
- Mantener su emprendimiento en casa propia.
- Realizar publicidad por su propia cuenta.
- Ofrecer una muy buena atención al Cliente
- Ofertar productos y servicios de calidad
- Precios competitivos
- La reputación personal y seriedad
- Iniciar su actividad de emprendimiento con ahorros propios
- Reducir costos innecesarios
- Variedad de productos
- Precios competitivos
- Imagen del negocio

Valoración de los factores claves y críticos de los emprendimientos.

Desean

Tabla 1

Evaluación para iniciar un emprendimiento

FACTORES	VALORACIÓN										
	0,02		0,07		0,15		0,26		0,5		1
	No-Mal		Regular		Bien		Muy Bien		Excelente		
Capacidad de compromiso con Usted mismo y su familia	0	0	0	0	12	1,8	74	19,24	171	85,5	106,5
Resignación, sacrificio y entrega total para iniciar la tarea	0	0	0	0	147	22,05	99	25,74	11	5,5	53,29
Percepción del riesgo que puede contraer	0	0	1	0,07	137	20,55	109	28,34	10	5	53,96
Capacidad para comunicar, convencer y vender	0	0	0	0	65	9,75	112	29,12	80	40	78,87
Destreza en matemática	0	0	0	0	55	8,25	161	41,86	41	20,5	70,61
Maneja la creatividad	0	0	16	1,12	80	12	101	26,26	60	30	69,38
Valora asociarse con otra(s) persona(s)	197	3,94	23	1,61	20	3	13	3,38	4	2	13,93
Le agrada liderar a grupos de trabajo	0	0	43	3,01	120	18	75	19,5	19	9,5	50,01
¿Cómo es su capacidad de negociación?	0	0	1	0,07	71	10,65	161	41,86	24	12	64,58
¿Es innovador?	0	0	1	0,07	68	10,2	133	34,58	55	27,5	72,35
¿Es perseverante?	0	0	0	0	14	2,1	140	36,4	103	51,5	90
Conoce leyes, regulaciones y otros documentos sobre emprendimiento.	40	0,8	121	8,47	59	8,85	20	5,2	17	8,5	31,82

Fuente: Encuestas aplicadas

Elaborado por: Los Autores

Análisis

Para realizar la evaluación de cada uno de los factores y calificar como claves y críticos se procede a dar las valoraciones respectivas considerando como factores claves los dos factores con mayor peso mismos que son; capacidad de compromiso con usted mismo y su familia y capacidad para comunicar convencer y vender mientras que se considera los dos factores con menor peso como críticos mismos que son; valora asociarse con otras personas y conoce leyes, regulaciones y otros documentos sobre emprendimiento.

Tabla 2
Evaluación de los posibles proveedores.

FACTORES	VALORACIÓN										
	0,02		0,07		0,15		0,26		0,5		1
	No- Conoc e poco		Tiene alguna referencia		Conoce de manera aceptable		Muy Buenas referencias		Excelentes referencias		
Precios	0	0	36	2,52	109	16,35	89	23,14	23	11,5	53,51
Cantidad	0	0	34	2,38	108	16,2	92	23,92	22	11	53,5
Calidad de la atención	0	0	33	2,31	95	14,25	100	26	29	14,5	57,06
Calidad de los productos	0	0	26	1,82	90	13,5	112	29,12	29	14,5	58,94
Flexibilidad a nuestras necesidades	1	0,02	28	1,96	112	13,5	95	24,7	21	10,5	50,68
Variedad de productos	1	0,02	24	1,68	114	17,1	97	25,22	21	10,5	54,52
Relación precio – volumen de compra	1	0,02	26	1,82	110	16,5	97	25,22	23	11,5	55,06
Reconocimiento en el mercado	1	0,02	19	1,33	104	15,6	105	27,3	28	14	58,25
Velocidad de la atención	1	0,02	28	1,96	108	16,2	91	23,66	29	14,5	56,34
Cumplimiento de plazos de entrega Stock	1	0,02	30	2,1	109	16,35	90	23,4	27	13,5	55,37
Garantías	4	0,08	27	1,89	115	17,25	89	23,14	22	11	53,36

Fuente: Encuestas aplicadas

Elaborado por: Los Autores

Análisis

De la evaluación de los posibles proveedores se determina como factores claves la calidad de los productos y el reconocimiento en el mercado, y como factores críticos la flexibilidad a nuestras necesidades y cantidad.

Tabla 3*Evaluación de los aspectos que lo diferencia de la competencia.*

FACTORES	VALORACIÓN										
	0,02		0,07		0,15		0,26		0,5		1
	No- Muy por debajo		Ligeramente Bajo		Casi iguales		Mucho Mejor		Superior por Mucho		
Calidad del producto o servicio	0	0	0	0	16	2,4	181	47,06	60	30	79,46
Calidad en la atención al cliente	0	0	0	0	11	1,65	170	44,2	76	38	83,85
Presentación del producto	4	0,08	0	0	33	0,95	196	50,96	24	12	63,99
Imagen del negocio	26	0,52	0	0	14	2,1	192	49,92	25	12,5	65,04
Precios competitivos	1	0,02	0	0	34	5,1	201	52,26	21	10,5	67,88
Exclusividad	3	0,06	0	0	57	8,55	176	45,76	21	10,5	64,87
Valor agregado	1	0,02	0	0	50	7,5	184	47,84	22	11	66,36
tu reputación personal y seriedad	0	0	0	0	9	1,35	147	38,22	101	50,5	90,07
Servicio de postventa	3	0,06	0	0	77	11,55	157	40,82	20	10	62,43
garantía a ofrecer	2	0,04	0	0	48	7,2	185	48,1	22	11	66,34

*Fuente: Encuestas aplicadas**Elaborado por: Los Autores***Análisis**

De la evaluación de los aspectos que los diferenciaría de la competencia tenemos como factores claves la reputación personal y seriedad y la calidad de la atención, mientras que como críticos tenemos servicio de postventa y la presentación del producto.

Tabla 4*Evaluación, vías de financiamiento para iniciar un emprendimiento*

FACTORES	VALORACIÓN										
	0,02		0,07		0,15		0,26		0,5		1
	No sé y Jamás		Lo Pensaré		Es posible		Es factible		Muy Factible		
Ahorros propios	0	0	0	0	0	0	3	0,78	37	18,5	19,28
Ahorros de familiares y/o amigos	0	0	0	0	0	0	0	0	7	3,5	3,5
Prestamistas particulares	0	0	0	0	0	0	1	0,26	0	0	0,26
Crédito de Cooperativa	0	0	0	0	0	0	11	2,86	121	60,5	63,36
Créditos bancarios Privados	0	0	0	0	0	0	5	1,3	35	17,5	18,8
Créditos bancarios Estatales	0	0	0	0	0	0	1	0,26	35	17,5	17,76
Otras.	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0,5	0,5

*Fuente: Encuestas aplicadas**Elaborado por: Los Autores***Análisis**

De la evaluación de las vías de financiamiento a utilizarse para iniciar el emprendimiento se considera como factores claves iniciar la actividad con ahorros propios y créditos de cooperativas y como críticos otras fuentes de financiamiento como por ejemplo traspaso y financiamiento con prestamistas particulares.

Tabla 5*Evaluación de las capacidades de emprendimiento*

FACTORES	VALORACIÓN										
	0,02		0,07		0,15		0,26		0,5		1
	No, Mal		Regular		Bien		Muy Bien		Excelente		
Capacidad de compromiso con Usted mismo y su familia	0	0	0	0	13	1,95	71	18,46	109	54,5	74,91
Resignación , sacrificio y entrega total con su emprendimiento	0	0	0	0	29	4,35	122	31,72	42	21	57,07
Percepción del riesgo asumido hasta el momento	0	0	0	0,07	43	6,45	108	28,08	41	20,5	55,1
Capacidad para comunicar, convencer y vender	0	0	4	0,28	22	3,3	64	16,64	103	51,5	71,72
Destreza en matemática (sumas, restas, divisiones, multiplicaciones)	0	0	1	0,07	35	2,45	108	28,08	48	24	54,6
Manejo de la creatividad	0	0	21	1,47	72	10,8	69	17,94	31	15,5	45,71
Se asoció con otra(s) persona(s)	175	3,5	3	0,21	7	1,05	5	1,3	3	1,5	7,56
Le agrada liderar a grupos de trabajo	0	0	24	1,68	82	12,3	72	18,72	14	7	39,7
¿Cómo es su capacidad de negociación?	0	0	0	0	32	4,8	125	32,5	36	18	55,3
¿Es innovador?	0	0	6	0,42	29	4,35	86	22,36	72	36	63,13
¿Es perseverante?	0	0	2	0,14	19	2,85	95	24,7	77	38,5	66,19
Conoce leyes, regulaciones y otros documentos sobre emprendimiento.	7	0	35	2,45	86	12,9	50	13	15	7,5	35,85

*Fuente: Encuestas aplicadas**Elaborado por: Los Autores*

Análisis.

Luego de realizar las valoraciones respectivas de acuerdo al nivel de importancia de cada factor se verifica que la mayor parte de las personas que poseen emprendimiento en el cantón Echeandía tienen la capacidad de compromiso con ellos mismos y su familia y la capacidad para comunicar convencer y vender considerándose dichos factores como claves, mientras que no consideran asociarse con otras personas y existe poco conocimiento en leyes regulaciones y otros documentos sobre emprendimiento, factores que se consideran como críticos que se deben de tener en cuenta para su mejor desarrollo.

Tabla 6*Evaluación de los Proveedores actuales de los emprendimientos*

VALORACIÓN											
FACTORES	0,02		0,07		0,15		0,26		0,5		1
	No-Ineficientes		Regulares		Buenos		Muy Buenos		Excelentes		
Precios	0	0	4	0,28	96	14,4	75	19,5	18	9	43,18
Cantidad	0	0	6	0,42	90	13,5	79	20,5	18	9	43,42
Calidad de la atención	0	0	2	0,14	65	9,75	101	26,26	25	12,5	48,65
Calidad de los productos	0	0	2	0,14	56	8,4	77	20,02	58	29	57,56
Flexibilidad a nuestras necesidades	0	0	4	0,28	76	11,4	90	23,4	23	11,5	46,58
Variedad de productos	0	0	4	0,28	67	10,05	93	24,18	29	14,5	49,01
Relación precio – volumen de compra	0	0	7	0,49	94	14,1	74	19,24	18	9	42,83
Reconocimiento en el mercado	2	0,04	3	0,21	64	9,6	98	25,48	26	13	48,33
Velocidad de la atención	0	0	5	0,35	78	11,7	87	22,62	23	11,5	46,17
Cumplimiento de plazos de entrega Stock	11	0,22	4	0,28	59	8,85	97	25,22	22	11	45,57
Garantías	23	0,46	10	0,7	49	7,35	93	24,18	18	9	41,69

*Fuente: Encuestas aplicadas**Elaborado por: Los Autores***Análisis.**

De la evaluación de los proveedores actuales realizadas las valoraciones respectivas se determinó como factores claves la calidad y la variedad de productos que la mayor parte de las personas que poseen emprendimiento consideran como necesarios para seguir trabajando con sus proveedores, mientras que las garantías y relación precio-volumen de compra son factores críticos por los cuales decidan dejar de adquirir su mercadería.

Tabla 7*Evaluación de los Aspectos que consideran diferenciarlos de los demás*

FACTORES	VALORACIÓN										
	0,02		0,07		0,15		0,26		0,5		1
	No-Muy por debajo		Ligeramente Bajo		Casi iguales		Mucho Mejor		Superior por Mucho		
Calidad del producto o servicio	0	0	0	0	63	9,45	111	28,86	19	9,5	47,81
Calidad en la atención al cliente	0	0	0	0	31	4,65	121	31,46	41	20,5	56,61
Presentación del producto	5	0,1	1	0,07	77	11,55	97	25,22	13	6,5	43,44
Imagen del negocio	19	0,38	1	0,07	50	7,5	112	29,12	11	5,5	42,57
Precios competitivos	0	0	1	0,07	74	11,1	107	27,04	11	5,5	43,71
Exclusividad	6	0,12	2	0,14	81	12,15	93	24,18	11	5,5	42,09
Valor agregado	8	0,16	3	0,21	70	10,5	100	26	12	6	42,87
Tu reputación personal y seriedad	0	0	0	0	14	2,1	112	29,12	67	33,5	64,72
Servicio de postventa	25	0,5	3	0,21	83	12,45	73	18,98	9	4,5	36,64
Garantía que ofreces	28	0,56	0	0	71	10,65	81	21,06	13	6,5	38,77

*Fuente: Encuestas aplicadas**Elaborado por: Los Autores***Análisis.**

De la evaluación realizada a los Aspectos que consideran diferenciarlos de los demás con sus valoraciones respectivas tenemos que, la reputación personal y seriedad, y calidad de atención al cliente son consideradas como factores claves de acuerdo a las personas que poseen emprendimiento, mientras que consideraron con factores críticos el servicio de posventa y la Garantía que ofrecen mismos que deben ser mejorados para seguir atrayendo más clientes hacia su emprendimiento.

Tabla 8
Evaluación de las vías de financiamiento utilizadas

FACTORES	VALORACIÓN										
	0,02		0,07		0,15		0,26		0,5		1
	No-Es Regular	Es Buena	Es importante	Muy importante	La ideal						
Ahorros propios	0	0	0	0	0	0	6	1,56	107	53,5	55,06
Ahorros de familiares y/o amigos	0	0	0	0	3	0,45	4	11,04	1	0,5	11,99
Prestamistas particulares	1	0,02	0	0	0	0	0	0	0	0	0,02
Crédito de Cooperativa	0	0	1	0,07	5	0,75	27	7,02	12	6	13,84
Créditos bancarios Privados	0	0	1	0,07	4	0,6	3	0,78	0	0	1,45
Créditos bancarios Estatales	0	0	0	0	1	0,15	11	2,86	2	1	4,01
Otras.	0	0	0	0	0	0	2	0,52	2	1	1,52

Fuente: Encuestas aplicadas

Elaborado por: Los Autores.

Análisis

De acuerdo a la evaluación realizada a las vías de financiamiento utilizadas por las personas que poseen su emprendimiento para iniciar sus actividades tenemos que la mayor parte utilizaron ahorros propios y créditos de cooperativas mismos que son considerados como factores claves, mientras que el iniciar con prestamistas particulares y crédito bancarios privados son como factores críticos.

Tabla 9*Evaluación de Acciones realizadas para mantener su emprendimientos*

FACTORES	VALORACIÓN										
	0,02		0,07		0,15		0,26		0,5		1
	No-Lo pensare		Lo Planificare		Debe hacerse		Hay que hacerlo Pronto		Lo hare urgentemente		
Reducir costos	8	0,16	0	0	101	15,2	63	16,38	21	10,5	42,19
Cambiar de proveedores	98	1,96	6	0,42	77	11,6	9	2,34	3	1,5	17,77
Trabajar con créditos	107	2,14	6	0,42	69	10,4	9	2,34	2	1	16,25
Hacer alianzas	171	3,42	1	0,07	17	2,55	2	0,52	2	1	7,56
Contratar asesores	153	3,06	8	0,56	28	4,2	2	0,52	2	1	9,34
Innovar (mejorar oferta de productos o servicios)	5	0,1	0	0	53	7,95	91	23,66	44	22	53,71
Mantenerse como está	93	1,86	4	0,28	86	12,9	9	2,34	1	0,5	17,88

*Fuente: Encuestas aplicadas**Elaborado por: Los Autores.***Análisis**

De la evaluación a las acciones realizadas para mantener su emprendimiento de acuerdo a las valoraciones se determina que reducir costos e innovar son considerados como factores críticos que la mayor parte de las personas que poseen emprendimiento realizan para seguirse manteniendo dentro del mercado, mientras que hacer alianzas e contratar asesores son acciones que no son puestas en práctica mismos que se convierten en factores críticos.

Tabla 10*Evaluación, capacidades de emprendimiento en el momento del fracaso*

FACTORES	VALORACIÓN										
	0,02		0,07		0,15		0,26		0,5		1
	No y Mal		Regular		Bien		Muy Bien		Excelente		
Capacidad de compromiso con Usted mismo y su familia	0	0	0	0	0	0	21	5,46	9	4,5	9,96
Resignación , sacrificio y entrega total con su emprendimiento	4	0,08	7	0,49	19	2,85	0	0	0	0	3,42
Percepción del riesgo asumido hasta el momento	4	0,08	16	1,12	10	1,5	0	0	0	0	2,7
Capacidad para comunicar, convencer y vender	0	0	1	0,07	23	3,45	5	1,3	1	0,5	5,32
Destreza en matemática (sumas, restas, divisiones, multiplicaciones)	0	0	1	0,07	20	3	8	2,08	1	0,5	5,65
Manejo de la creatividad	1	0,02	20	1,4	4	0,6	3	0,78	2	1	3,8
Se asoció con otra(s) persona(s)	30	0,6	0	0	0	0	0	0	0	0	0,6
Le agrada liderar a grupos de trabajo	0	0	21	1,47	3	0,45	5	1,3	1	0,5	3,72
¿Cómo es su capacidad de negociación?	0	0	4	0,28	22	3,3	4	1,04	0	0	4,62
¿Es innovador?	0	0	15	1,05	10	1,5	4	1,04	1	0,5	4,09
¿Es perseverante?	0	0	3	0,21	22	3,3	5	1,3	0	0	4,81
Conoce leyes, regulaciones y otros documentos sobre emprendimiento.	9	0,18	18	1,26	3	0,45	0	0	0	0	1,89

*Fuente: Encuestas aplicadas**Elaborado por: Los Autores.*

Análisis

De la evaluación al nivel de capacidad de las personas que fracasaron en su emprendimiento de acuerdo a las valoraciones realizadas tenemos que la mayor parte de las personas poseían una muy buena capacidad de compromiso con el mismo y su familia y la destreza en matemáticas mismos que son considerados como factores claves, mientras que se consideran como factores críticos el no asociarse con otras personas y el poco conocimiento en leyes regulaciones y otros documentos sobre emprendimientos que incurrieron en el fracaso de sus emprendimientos.

Tabla 11*Evaluación de los proveedores de acuerdo a como se comportaban.*

FACTORES	VALORACIÓN										
	0,02		0,07		0,15		0,26		0,5		1
	No - Ineficientes		Regulares		Buenos		Muy Buenos		Excelentes		
Precios	1	0,02	18	1,26	11	1,65	0	0	0	0	2,93
Cantidad	1	0,02	18	1,26	11	1,65	0	0	0	0	2,93
Calidad de la atención	0	0	13	0,91	15	2,25	2	0,52	0	0	3,68
Calidad de los productos	0	0	7	0,49	20	3	3	1,5	0	0	4,99
Flexibilidad a nuestras necesidades	2	0,04	17	1,19	11	1,65	0	0	0	0	2,88
Variedad de productos	0	0	10	0,7	20	3	0	0	0	0	3,7
Relación precio – volumen de compra	0	0	22	1,54	8	1,2	0	0	0	0	2,74
Reconocimiento en el mercado	0	0	10	0,7	20	3	0	0	0	0	3,7
Velocidad de la atención	1	0,02	17	1,19	12	1,8	0	0	0	0	3,01
Cumplimiento de plazos de entrega Stock	1	0,02	21	1,47	8	1,2	0	0	0	0	2,69
Garantías	3	0,06	22	1,54	5	0,75	0	0	0	0	2,35

*Fuente: Encuestas aplicadas**Elaborado por: Los Autores.*

Análisis

De la evaluación de los proveedores de acuerdo a como se comportaban realizadas la valoraciones pertinentes se considera como factores claves la calidad y variedad de productos, mientras que las garantías y el cumplimiento de plazos de entrega de Stock son considerados como factores críticos.

Tabla 12*Evaluación de los Aspectos que los diferenciaba de la competencia.*

FACORES	VALORACIÓN										
	0,02		0,07		0,15		0,26		0,5		1
	No y Muy por debajo		Ligeramente Bajo(2)		Casi iguales		Mucho Mejor		Superior por Mucho		
Calidad del producto o servicio	0	0	6	0,42	12	1,8	12	3,12	0	0	5,34
Calidad en la atención al cliente	0	0	0	0	18	2,7	12	3,12	0	0	5,82
Presentación del producto	5	0,1	14	0,98	10	1,5	1	0,26	0	0	2,84
Imagen del negocio	5	0,1	4	0,28	20	3	1	0,26	0	0	3,64
Precios competitivos	6	0,12	9	0,63	14	2,1	1	0,26	0	0	3,11
Exclusividad	5	0,1	15	1,05	10	1,5	0	0	0	0	2,65
Valor agregado	5	0,1	7	0,49	18	2,7	0	0	0	0	3,29
tu reputación personal y seriedad	0	0	1	0,07	10	1,5	19	4,94	0	0	6,51
Servicio de postventa	9	0,18	7	0,49	14	2,1	0	0	0	0	2,77
garantía que ofreces	11	0,22	8	0,56	9	1,35	1	0,26	0	0	2,39

*Fuente: Encuestas aplicadas**Elaborado por: Los Autores.*

Análisis

De la evaluación de los aspectos que la diferencia de la competencia realizando las valoraciones correspondientes se determina como factores claves la reputación personal y seriedad y la calidad de atención al cliente, mientras que se determina como factores críticos las garantías que ofrecían y el servicio de posventa.

Tabla 13*Evaluación de las vías de financiamiento que utilizaron.*

FACTORES	VALORACIÓN										
	0,02		0,07		0,15		0,26		0,5		1
	No es importante -Es Regular (1)		Es Buena		Es importante		Muy importante		La ideal		
Ahorros propios	0	0	0	0	0	0	1	0,26	8	4	4,26
Ahorros de familiares y/o amigos	0	0	1	0,07	0	0	1	0,26	0	0	0,33
Prestamistas particulares	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Crédito de Cooperativa	0	0	0	0	0	0	10	2,6	3	1,5	4,1
Créditos bancarios Privados	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0,5	0,5
Créditos bancarios Estatales	0	0	0	0	0	0	3	0,78	0	0	0,78
Otras.	0	0	0	0	0	0	2	0,52	0	0	0,52

*Fuente: Encuestas aplicadas**Elaborado por: Los Autores.***Análisis**

De la evaluación a las vías de financiamiento que utilizaron las personas que fracasaron en su emprendimiento para iniciar su actividad de acuerdo a las valoraciones realizadas se consideraron como factores claves iniciar con ahorros propios y créditos de cooperativas, mientras que prestamistas particulares y créditos bancarios privados se considera como factores críticos.

Tabla 14*Evaluación de las acciones que realizaron para tratar de mantener su emprendimiento.*

FACTORES	VALORACIÓN										
	0,02		0,07		0,15		0,26		0,5		1
	No lo hice - Creí no era necesario		Hubiera sido posible		Ligeramente e intente hacer algo		De seguro que lo hubiera hecho		Lo hubiera hecho urgentemente		
Reducir costos	12	0,24	8	0,56	10	1,5	0	0	0	0	2,3
Cambiar de proveedores	21	0,42	6	0,42	3	0,45	0	0	0	0	1,29
Trabajar con créditos	14	0,28	5	0,35	8	1,2	3	0,78	0	0	2,61
Hacer alianzas	30	0,6	0	0	0	0	0	0	0	0	0,6
Contratar asesores	30	0,6	0	0	0	0	0	0	0	0	0,6
Innovar (mejorar oferta de productos o servicios)	18	0,36	4	0,28	3	0,45	3	0,78	2	1	2,87
Mantenerse como está	1	0,02	8	0,56	19	2,85	2	0,52	0	0	3,95

*Fuente: Encuestas aplicadas**Elaborado por: Los Autores.*

Análisis

Realizadas las valoraciones respectivas se puede verificar que la mayor parte de las personas se mantuvieron como esta e innovaron lo cual se consideran como factores claves, mientras que no optaron por hacer alianzas ni contratar asesores para buscar soluciones al desequilibrio de su emprendimiento lo cual hace que se consideren como factores críticos.

Determinación de los factores claves y críticos.

Factores Claves

Una vez concluida con las respectivas valoraciones para determinar los factores claves de éxito se puede mencionar que cada uno de los factores es considerados como primordiales para lograr alcanzar los objetivos de una manera eficiente mismos que han constituido un rol de vital importancia para que sus emprendimientos sigan en desarrollo.

Factores claves Desean

- Capacidad de compromiso con Usted mismo y su familia
- La reputación personal y seriedad
- ¿Es perseverante?
- Calidad en la atención al cliente
- Crédito de Cooperativa
- Calidad de los productos
- Reconocimiento en el mercado
- Ahorros propios

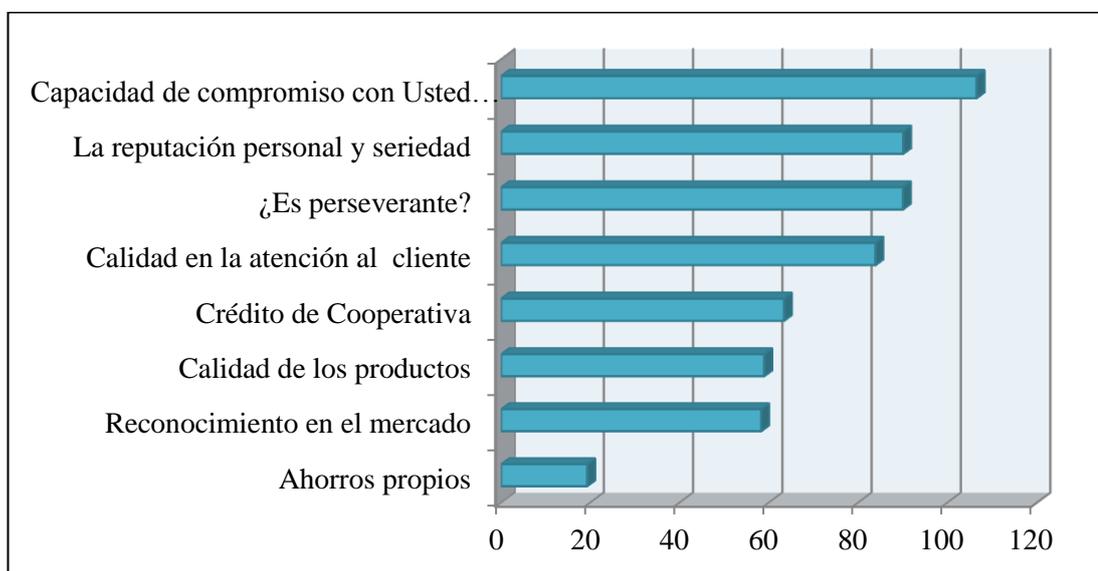


Figura 1 Factores claves (desean) realizar un emprendimiento en el Cantón Echeandía

Fuente: Encuestas aplicadas

Elaborado por: Los Autores.

Factores claves poseen emprendimiento.

- Capacidad de compromiso con Usted mismo y su familia
- Capacidad para comunicar, convencer y vender
- Perseverancia
- Tu reputación personal y seriedad
- Calidad de los productos
- Calidad en la atención al cliente
- Ahorros propios
- Innovar (mejorar oferta de productos o servicios)
- Reducir costos
- Calidad de la atención
- Crédito de Cooperativa

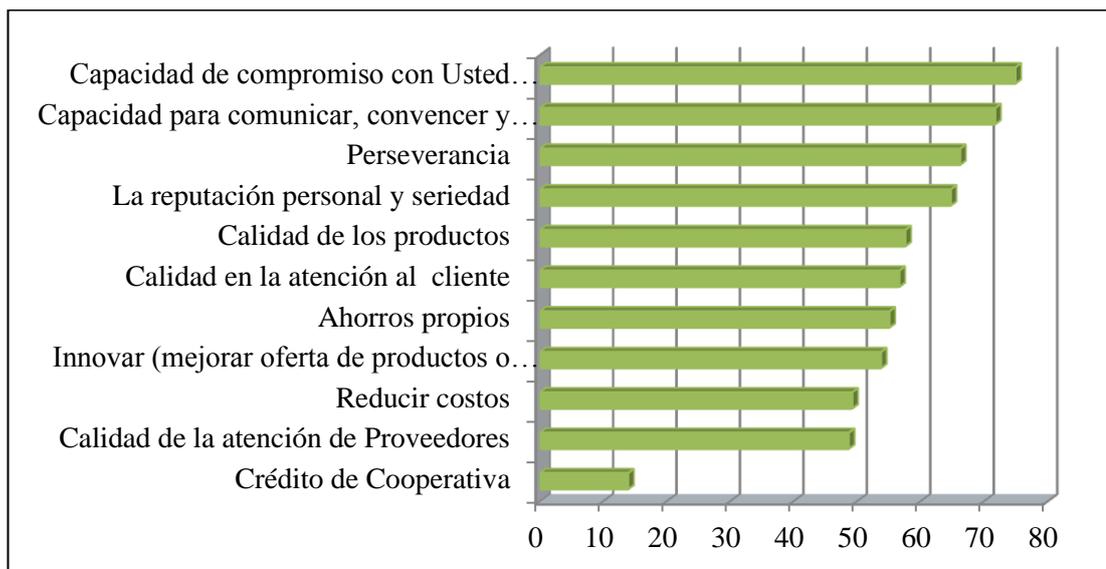


Figura 2 Factores claves (poseen) emprendimiento en el Cantón Echeandía.

Fuente: Encuestas aplicadas

Elaborado por: Los Autores.

Factores claves Fracasaron.

- Capacidad de compromiso con Usted mismo y su familia
- Tu reputación personal y seriedad
- Calidad en la atención al cliente
- Destreza en matemáticas
- Calidad de los productos
- Ahorros propios
- Crédito de Cooperativa
- Variedad de productos
- Mantenerse como está
- Trabajar con créditos

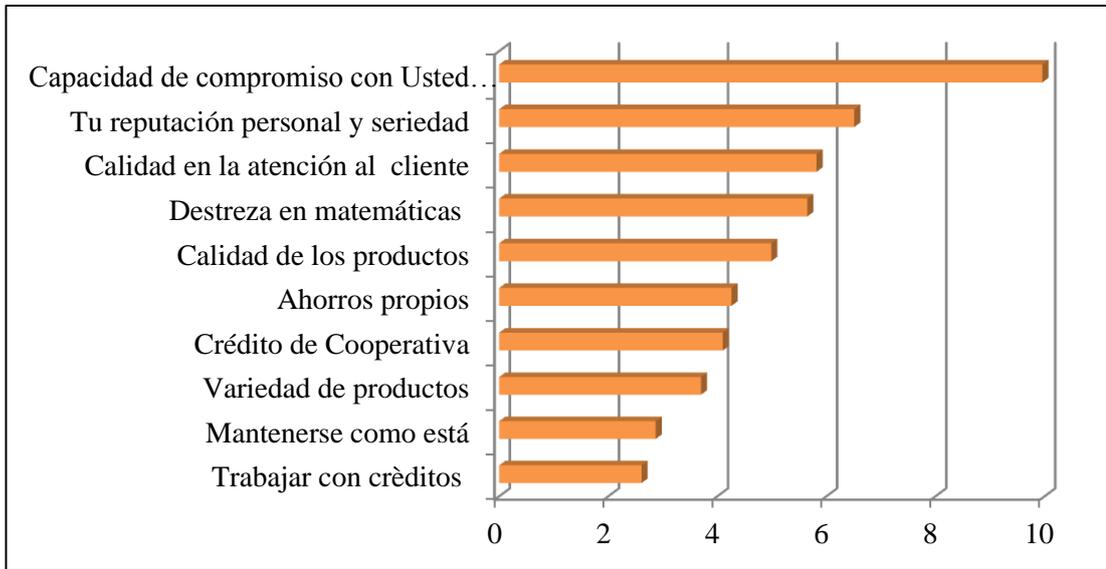


Figura 3 Factores claves (fracasaron) en los emprendimientos en el Cantón Echeandía

Fuente: Encuestas aplicadas

Elaborado por: Los Autores.

Determinación de los factores críticos.

Los factores críticos son aquellas características o cualidades que evitan u obstaculiza la correcta consecución de los objetivos y metas planteadas por lo cual es de vital importancia mejorar y tomar las medidas o acciones pertinentes para eliminarlas. Luego de realizar las respectivas valoraciones de la información recaba de las personas en estudio se determinaron los siguientes factores críticos;

Factores críticos de Desean.

- Exclusividad
- Presentación del producto
- Flexibilidad a nuestras necesidades
- Garantías
- Conoce leyes, regulaciones y otros documentos sobre emprendimiento
- Valora asociarse con otra(s) persona(s)
- Prestamistas particulares

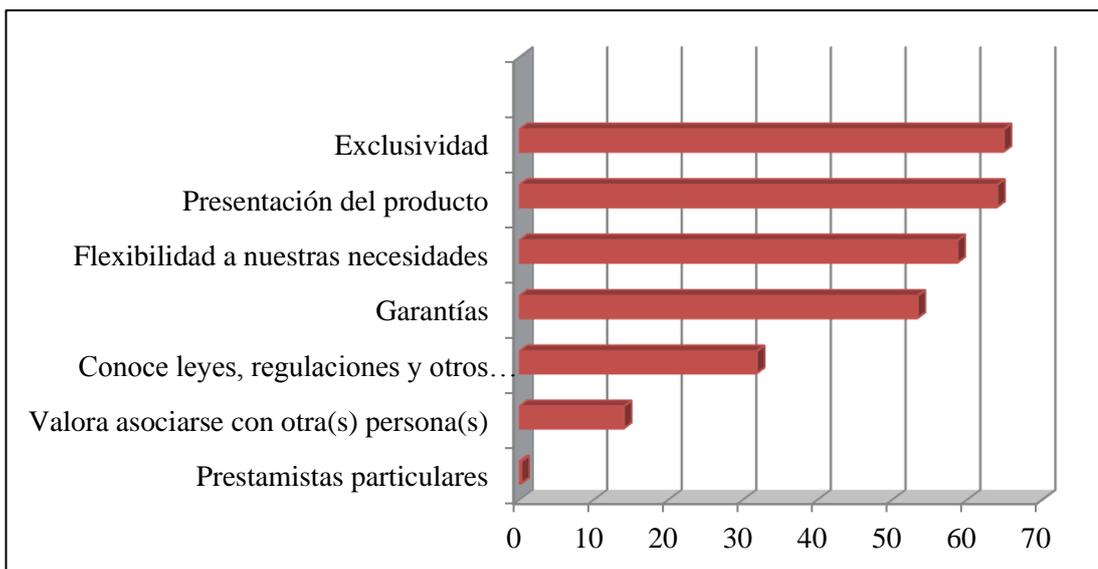


Figura 4 Factores críticos (Desean) en los emprendimientos del Cantón Echeandía.

Fuente: Encuestas aplicadas

Elaborado por: Los Autores.

Factores críticos Poseen

- Relación precio – volumen de compra
- Garantías de Proveedores
- Garantía que ofreces
- Servicio de postventa
- Conoce leyes, regulaciones y otros documentos sobre emprendimiento.
- Prestamistas particulares
- Contratar asesores
- Se asoció con otra(s) persona(s)
- Hacer alianzas
- Otras.

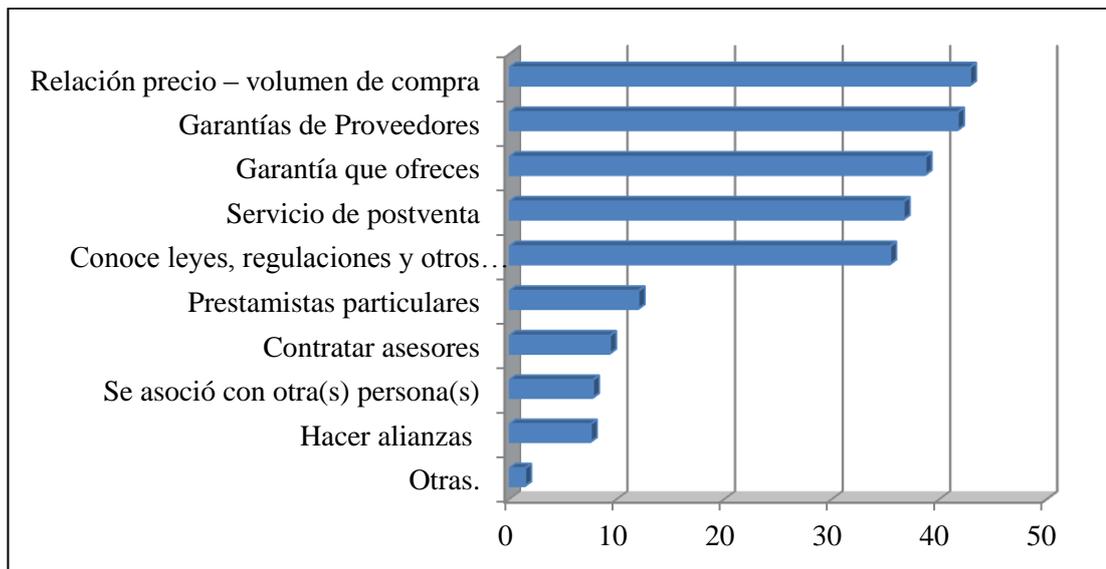


Figura 5 Factores críticos (Poseen) emprendimiento en el Cantón Echeandía

Fuente: Encuestas aplicadas

Elaborado por: Los Autores.

Factores críticos Fracasaron

- Se asoció con otra(s) persona(s)
- Conoce leyes, regulaciones y otros documentos sobre emprendimiento.
- Relación precio – volumen de compra
- Garantía que ofreces
- Exclusividad
- Prestamistas particulares
- Hacer alianzas
- Garantías
- Contratar asesores

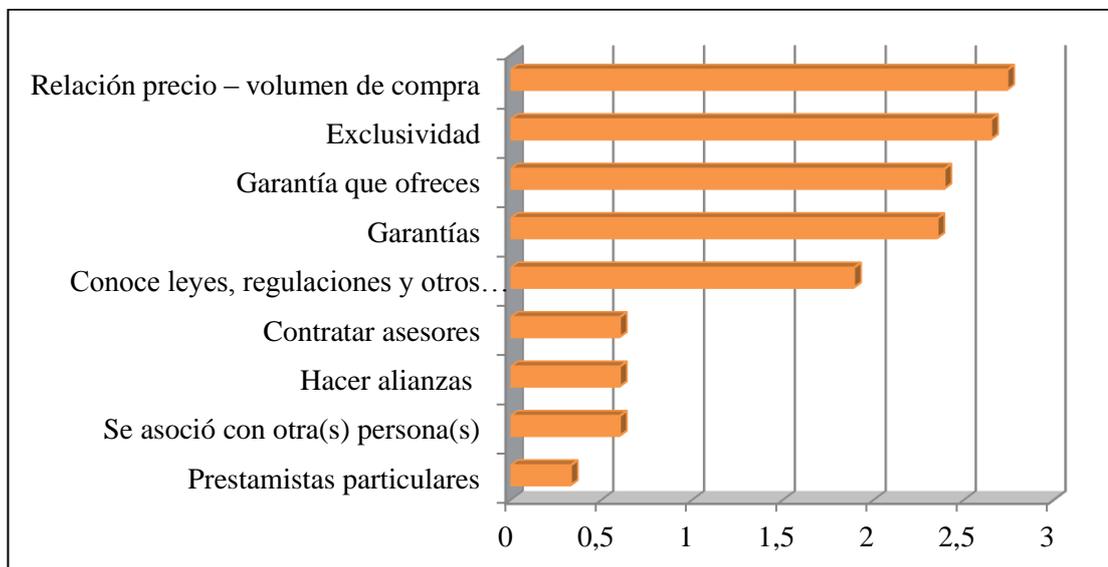


Figura 6 Factores críticos (Fracasaron) en los emprendimientos en el Cantón Echeandía

Fuente: Encuestas aplicadas

Elaborado por: Los Autores.

DISCUSIÓN

Conclusiones

- Se lograron el cumplimiento de los objetivos general y específico dando respuestas a las preguntas científicas y a la solución del problema planteado.
- En el Cantón Echeandía la mayor parte de los emprendimientos han sido iniciados por el género masculino con un 53,89% frente a un 46,11% correspondiente al género femenino, la mayor parte de los emprendimientos realizados tiene un nivel de estudio secundario entre hombres y mujeres, mientras que los emprendimientos menos realizados tienen un nivel de estudio primario entre ambos sexos, las edades que tienen las personas que poseen mayor número de emprendimiento en lo correspondiente a hombres están en la edad de 45-49 años en el caso de las mujeres su edad esta entre 40-44 años, las edades del género masculino que menor emprendimiento poseen están en la edad de 70-74 años mientras que del género femenino sus edades están entre 20-24 años.
- En el Cantón los tres segmentos de emprendimientos que mayor afluencia tienen son actividades de servicio de comidas y bebidas,) venta al por menor de alimentos, bebidas y tabacos en comercios especializados y venta al por menor de otros productos en comercio especializados dejando en manifestó que la mayor parte de los emprendimientos se dedican a la comercialización de productos de consumo final, mismos negocios se encuentran establecidos en su gran mayoría en sus propias casa y local comercial arrendado, utilizando un tipo de publicidad por su propia cuenta(por vecinos, amigos, familiares, etc.).
- El 60,10% de las personas emprendieron por necesidad económica mientras que el 22,28% por independencia laboral y el 17,10% por una oportunidad de negocio, para lo cual utilizaron Ahorros propios (55,44%)
- Dentro de la investigación llevada a cabo en el cantón Echeandía se pudo identificar varios factores que inciden en la sostenibilidad de los emprendimientos existentes , como es la confianza en sí mismo y su familia, teniendo en cuenta que la confianza en uno mismo es la clave de éxito para

conseguir lo que nos planteemos solo hay que tener la actitud, el optimismo y el apoyo de la familia, otro factor que los propietarios manifiestan es la perseverancia factor primordial para seguir manteniendo el emprendimiento a pesar de haber tenido obstáculos, decaídas en los ingresos siempre se ha logrado sobreponerse y buscar nuevas estrategias para seguir dentro del mercado al igual que la calidad de atención al cliente, calidad del producto. Además cabe recalcar que así como los negocios reciben ingresos deberán de invertir en todos los recursos necesarios para de esta manera ofrecer una excelente calidad de atención al cliente, considerando algunos elementos claves como son la innovación, la seriedad, la honestidad y responsabilidad.

- Para las Personas que desean emprender la mayor parte de las personas que desean emprender son del género femenino con un 64,98% respectivamente y el 35,02% son hombres, el nivel de estudio que poseen las personas que mayor interés tienen en emprender es secundario que representa el 57,98% entre hombres y mujeres y de los que menor interés tienen en emprender poseen un nivel de estudio primario, en lo referente a la edad de las personas que más deseos de emprender tienen están entre 25-29 y de 30-34 años entre hombres y mujeres, y las edades entre hombres y mujeres que menor interés tienen por emprender esta entre 50-54 y de 55-59 años. Los tres tipos de emprendimientos que mayor interés tienen en emprender esta la venta al por menor de otros productos en comercio especializado, ventas en servicio de comidas y bebidas y otras actividades de servicio,
- Dentro de los factores claves(Desean emprender) están, el compromiso con ellos mismo y sus familias haciendo uso de sus muy buena capacidad para comunicar convencer y vender, manejo de la creatividad para mejorar la imagen del negocio, presentación del producto, la innovación para crear ventajas competitivas que les ayude a posesionarse dentro del mercado y diferenciarse de la competencia al ofrecer un producto de calidad, excelente atención al cliente, crear ofertas que sean flexibles acorde a las necesidades de los clientes, buenas garantías, precios competitivos, acorde a la flexibilidad de los clientes, ofrecer seriedad para crear un clima de confianza y lealtad hacia el negocio por parte del cliente. El lugar donde ellos desean emprender el 95,55% emprenderían sus negocios dentro del cantón lo cual

ayudara a que exista mayor influencia economía, movimiento comercial, fuentes de empleo y propiamente desarrollo del cantón

- La población del cantón Echeandía desea emprender por independencia laboral y necesidad económica, para lo cual utilizaran fuentes de financiamiento de créditos de cooperativas establecidas dentro del cantón, provincia, y Ahorros propios.
- Los emprendimientos con el mayor número de fracaso corresponde al género masculino con el 60%, el nivel de estudio que poseen las personas con mayor número de emprendimientos fracasados con un 46,67 es secundario y el nivel de estudio de las personas que menor número de emprendimiento fracasados tienen con un 5% es superior, de acuerdo a las edades se pudo verificar que las edades que poseen las personas que fracasaron son de 45-49 años entre ambos sexos y de los menos fracasados sus edades están entre 65-69 años
- Los factores críticos causantes del cierre de los establecimientos de acuerdo a sus propietarios fueron insuficiente entrega total a su emprendimiento, el no percibir el riesgo latente a tiempo, el no innovar para mejorar sus productos o servicio poseer poco conocimiento en leyes regulaciones y otros documentos sobre emprendimiento. Trabajar con proveedores que no ofrecían la flexibilidad de adquisición de acuerdo a las necesidades del negocio. En comparación con la competencia ser ligeramente bajos en calidad del producto, imagen del negocio, presentación del producto para la fácil accesibilidad de los clientes, precios, exclusividad, servicio de post venta y garantías. La mayor parte de los emprendimientos para iniciar su actividad con Ahorros propios y créditos de cooperativas. Otro de los factores fueron el no reducir los costos a tiempo gastar más en productos no vendibles, el mantenerse estáticos y no buscar asesoría de personas con mayor experiencia o profesionales.

Recomendaciones

- Proporcionar por parte de organismos competentes en lo referente a actividades de emprendimiento la ayuda necesaria para que gente con iniciativa de emprendimiento puedan llegar a realizar su actividad, lo cual dará un realce al cantón promoviendo el desarrollo económico y productivo, generando fuentes de empleo lo ayudara a mejorar la calidad de vida de la ciudadanía.
- Crear talleres de capacitación dentro del cantón Echeandía sobre temas relacionados a cómo llevar al éxito a los emprendimientos, técnicas y estrategias de ventas que les pueda ayudar a tener una idea clara de que estrategias o habilidades se debe implementar para evitar que su emprendimiento pueda caer en un estado de declive.
- Hacer uso de la presente información por parte de entidades competente para que tengan una clara visión de la situación actual en la que se encuentran los emprendimientos, cuales son los factores de sostenibilidad que contribuyen a que los emprendimientos se mantengan dentro del cantón ofreciendo sus productos y/ o servicios a la población en general.
- Promover por parte del GAD municipal del Cantón Echeandía a la realización de ferias productivas, en donde se invite a diferentes emprendedores a que puedan dar a conocer y exponer los productos o servicios que ofrecen, para que de esta manera puedan hacerse conocer a la ciudadanía sobre su existencia.
- Al momento de iniciar un emprendimiento ser perseverante y no dejar que un pequeño obstáculo que parezca grande haga que su emprendimiento entre solo a la fase de introducción y no se desarrolle como una gran idea de emprendimiento.
- Que los emprendimientos del Cantón Echeandía realicen constante innovaciones para que pueda mejorar la oferta de sus productos y/o servicios ya que en la actualidad estamos en un mundo competitivo y cambiante en donde solo logra sobrevivir empresas innovadoras con capacidad de adaptación. Al igual que hoy en día los gustos y preferencias de los clientes están en constante cambio.

- Se recomienda a la Universidad Estatal de Bolívar a que se implementen más proyectos de este tipo que a más de beneficiar al estudiante a la universidad también se beneficie a la Provincia como es el caso del presente proyecto.
- Que la Universidad incluya dentro de sus modalidades de titulación el emprendimiento lo cual generara fuentes de trabajo y mejor calidad de las personas.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.

- Araque, W. (2012). *Factores claves de éxito*. Quito: Ed. MANTHRA EDITORES.
- Arias, F. G. (2012). *El Proyecto de Investigación*. Caracas: Ed. EPISTEME.
- Crisafulli, L. (2014). *Emprendimiento*. Córdoba Argentina: Ed. PRADO.
- Epstein, M. J. (2012). *Sostenibilidad empresarial*. Bogotá- Colombia: Ed.SAMantilla.
- Espinosa, A. A. (12 de Junio de 2010). *Cultura de Emprendimiento*. Obtenido de <http://www.gerencie.com/cultura-del-emprendimiento.html>
- *Global Entrepreneurship Monitor (GEM)*. (2014). Ecuador: SENEFELDER.
- Gomez, G. R. (2003). *Metodología de la Investigación Cualitativa*. España: Ed. Aljibe.
- Gonzales, L. A. (2015). *Desarrollo de Emprendedores*. Bogotá: Ed. D´artagnan S.A.S.
- Jaume Valls, C. C. (2012). *Causas del Fracaso de los emprendedores*. España: Ed. Netbiblo.
- Lastra, M. E. (2013). *Emprendimiento y Empresarismo*. Bogotá: Ed. Ediciones de la U-Copyright.
- Lòpez, F. H. (2016). *Factores Críticos de éxito*. Navarra-España: Ed. BOHODON.
- R.H.Sampiere. (2010). *Metodología de la Investigación*. Mexico: Ed. McGRAWHILLIINTERAMERICMA EDITORES.
- Segura, R. B. (2014). *Del Desarrollo sostenible según Brundtland a la sostenibilidad*. Bilbao: Hegoa.
- Tamayo, M. T. (2003). *El Proceso de la Investigación científica*. MEXICO: Ed. LIMUSA S.A.
- Torres Bernal, C. A. (2010). *Metodología de la investigación*. Colombia: Ed. PEARSON.

APÉNDICES

ENCUESTA A PERSONAS QUE DESEAN REALIZAR UN EMPRESARIATO

Estimado Sr.; Sra., Srta.: Por medio de la siguiente encuesta la Universidad Estatal de Bolívar realiza proyectos de investigación que permitan la valoración de las diferentes expectativas e intereses de los ciudadanos con respecto a los emprendimientos y su impacto en la elevación de sus condiciones de vida.

La encuesta es totalmente anónima, solo le solicitamos datos referenciales que nos permitan trabajar tanto por zonas geográficas como por grupos etarios y de géneros.

Agradecemos anticipadamente su sinceridad en las respuestas y el apoyo que nos brinda.

CANTÓN: _____

PARROQUIA: _____

HOMBRE: ___ **MUJER:** ___ **EDAD:** _____ **NIVEL DE ESCOLARIDAD:** _____

1.- ¿En qué nivel considera Usted que se encuentra para iniciar un emprendimiento?

0: significa NO. (No sabe, No desea responder, No le interesa)

1: Mal;

2: Regular;

3: Bien,

4: Muy Bien;

5: Excelente

Características	0	1	2	3	4	5
Capacidad de compromiso con Usted mismo y su familia						
Resignación , sacrificio y entrega total para iniciar la tarea						
Percepción del riesgo que puede contraer						
Capacidad para comunicar, convencer y vender						
Destreza en matemática (sumas, restas, divisiones, multiplicaciones)						
Maneja la creatividad						
Valora asociarse con otra(s) persona(s)						

Le agrada liderar a grupos de trabajo						
¿Cómo es su capacidad de negociación?						
¿Es innovador?						
¿Es perseverante?						
Conoce leyes, regulaciones y otros documentos sobre emprendimiento.						

2.- En los siguientes tipos de emprendimientos, le agradecemos marque de acuerdo a su interés e importancia.

0: No me interesa;

1: Pudiera evaluarlo;

2: Ligeramente interesante;

3: Quizás lo haga;

4: Me gustaría hacerlo;

5: Definitivamente es mi elección.

Giro del emprendimiento	0	1	2	3	4	5
1. Actividades de servicio de comidas y bebidas						
2. Venta al por menor de alimentos, bebidas y tabacos en comercios especializados.						
3. Venta al por menor de otros productos en comercio especializado						
4. Venta al por menor en puestos de venta y mercados						
5. Comercio al por mayor , excepto vehículos						
6. Otras actividades de servicios						
7. Venta al por menor no realizada en comercios, puesto de venta o mercados						
8. Actividades de atención de la salud humana y asistencia social						
9. Actividades artísticas, de entretenimiento y recreativas						
10. Actividades en alojamiento						
11. Enseñanza						
12. Actividades financieras y de seguros						
13. Actividades profesionales, científicas y técnicas						
14. Construcción						

15.	Industrias manufactureras						
16.	Información y Telecomunicaciones						
17.	Actividades de servicios administrativos y de apoyo						
18.	Actividades inmobiliarias						
19.	Agricultura, ganadería, silvicultura, acuicultura ,pesca						
20.	Comercialización de productos agrícolas y/o pecuarios						
21.	Venta y/o reparación de vehículos						
22.	Transporte y almacenamiento						
23.	Suministros de electricidad, agua y gas						

3.- ¿Posee algún conocimiento previo de esta actividad que desea realizar?

Sí. ____ No. ____

4.- ¿Existe tradición en su familia sobre este tipo de emprendimiento?

Sí. ____ No. ____

5.- De sus potenciales proveedores, evalúe lo que conozca de ellos:

0: significa NO. (No sabe, No desea responder, No le interesa)

1: Conoce poco;

2: Tiene alguna referencia;

3: Conoce de manera aceptable,

4: Muy Buenas referencias;

5: Excelentes referencias

Elemento	0	1	2	3	4	5
Precios						
Cantidad						
Calidad de la atención						
Calidad de los productos						
Flexibilidad a nuestras necesidades						

Variedad de productos						
Relación precio – volumen de compra						
Reconocimiento en el mercado						
Velocidad de la atención						
Cumplimiento de plazos de entrega Stock						
Garantías						

6.- ¿Realizaría su emprendimiento en la propia Parroquia donde reside?

Sí. ____ No. ____

En caso de contestar **No**, ¿Dónde lo haría?

7.- ¿En qué local físico vendería su producto o brindaría su servicio?

- ___ Casa propia.
- ___ Casa de un familiar o amigo.
- ___ Local comercial arrendado.
- ___ Local comercial propio.
- ___ Construiremos el local.
- ___ Otro
- ___ No requiero de local

8.- ¿Cómo promocionará sus productos y/o servicios?

- ___ Por nuestra propia cuenta (con amigos, familiares, vecinos)
- ___ Publicidad Estática (Vallas, Posters, etc.).
- ___ Publicidad Dinámica (TV, Radio, Prensa escrita, Presentación de productos y/o servicios, panfletos, autos, etc.)
- ___ Redes Sociales (Facebook, Twitter, LinkedIn, etc.)

9.- ¿Qué aspecto considera Usted lo diferenciaría de la competencia?

0: significa NO. (No sabe, No desea responder, No le interesa)

1: Muy por debajo;

2: Ligeramente bajo;

3: Casi iguales;

4: Mucho mejor;

5: Superior por mucho

Factores	0	1	2	3	4	5
Calidad del producto o servicio						
Calidad en la atención al cliente						
Presentación del producto						
Imagen del negocio						
Precios competitivos						
Exclusividad						
Valor agregado						
tu reputación personal y seriedad						
Servicio de postventa						
garantía a ofrecer						

10.- Posee alguna idea de lo que le costaría iniciar su emprendimiento:

___ 1.000 - 2.000 USD.

___ 2.000 - 4.000 USD.

___ 5.000-8.000 USD.

___ 8.000-10.000 USD

___ Más de 10.000 USD

___ Menos de 1. 000USD

11.- Mencione las vías de financiamiento que Usted considere como las más factibles para iniciar el emprendimiento. Valore su importancia de acuerdo al orden de respuestas.

0: No sé;

1: Jamás;

2: Lo pensaré;

3: Es posible;

4: Es factible;

5: Muy factible.

Vías de financiamiento	0	1	2	3	4	5
Ahorros propios						
Ahorros de familiares y/o amigos						
Prestamistas particulares						
Crédito de Cooperativa						
Créditos bancarios Privados						
Créditos bancarios Estatales						
Otras.						

12.-Cuál es el factor más relevante que le motivaría a emprender?

___ Existencia de una oportunidad de negocio.

___ Necesidad de independencia laboral.

___ Necesidad económica.

___ Obtención de poder en su comunidad

___ Filantropía

AGRADECEMOS SU COLABORACIÓN.

ENCUESTA A PERSONAS QUE POSEEN UN EMPRENDIMIENTO

Estimado Sr.; Sra., Srta.: Por medio de la siguiente encuesta la Universidad Estatal de Bolívar realiza proyectos de investigación que permitan la valoración de las diferentes expectativas e intereses de los ciudadanos con respecto a los emprendimientos y su impacto en la elevación de sus condiciones de vida.

La encuesta es totalmente anónima, solo le solicitamos datos referenciales que nos permitan trabajar tanto por zonas geográficas como por grupos etarios y de géneros.

Agradecemos anticipadamente su sinceridad en las respuestas y el apoyo que nos brinda.

CANTÓN: _____

PARROQUIA: _____

HOMBRE: ___ **MUJER:** ___ **EDAD:** _____ **NIVEL DE ESCOLARIDAD:** ___

TIEMPO DE EXPERIENCIA EN LA ACTIVIDAD: _____

1.- ¿En qué nivel considera Usted se encuentran sus capacidades de emprendimiento?

0: significa NO. (No sabe, No desea responder, No le interesa)

1: Mal;

2: Regular;

3: Bien,

4: Muy Bien;

5: Excelente

Características	0	1	2	3	4	5
Capacidad de compromiso con Usted mismo y su familia						
Resignación , sacrificio y entrega total con su emprendimiento						
Percepción del riesgo asumido hasta el momento						
Capacidad para comunicar, convencer y vender						
Destreza en matemática (sumas, restas, divisiones, multiplicaciones)						
Manejo de la creatividad						
Se asoció con otra(s) persona(s)						

Le agrada liderar a grupos de trabajo						
¿Cómo es su capacidad de negociación?						
¿Es innovador?						
¿Es perseverante?						
Conoce leyes, regulaciones y otros documentos sobre emprendimiento.						

2.- ¿Qué tipo de emprendimiento Usted realiza?, ¿Cómo evalúa su comportamiento?

0: No sabría decir;

1: Muy mal.

2: No es lo que esperaba.

3: Avanza.

4: Marcha Muy Bien;

5: Excelente.

Giro del emprendimiento	0	1	2	3	4	5
1. Actividades de servicio de comidas y bebidas						
2. Venta al por menor de alimentos, bebidas y tabacos en comercios especializados.						
3. Venta al por menor de otros productos en comercio especializado						
4. Venta al por menor en puestos de venta y mercados						
5. Comercio al por mayor , excepto vehículos						
6. Otras actividades de servicios						
7. Venta al por menor no realizada en comercios, puesto de venta o mercados						
8. Actividades de atención de la salud humana y asistencia social						
9. Actividades artísticas, de entretenimiento y recreativas						
10. Actividades en alojamiento						
11. Enseñanza						
12. Actividades financieras y de seguros						
13. Actividades profesionales, científicas y técnicas						

14.	Construcción						
15.	Industrias manufactureras						
16.	Información y Telecomunicaciones						
17.	Actividades de servicios administrativos y de apoyo						
18.	Actividades inmobiliarias						
19.	Agricultura, ganadería, silvicultura, acuicultura ,pesca						
20.	Comercialización de productos agrícolas y/o pecuarios						
21.	Venta y/o reparación de vehículos						
22.	Transporte y almacenamiento						
23.	Suministros de electricidad, agua y gas						

3.- ¿Poseía algún conocimiento previo de esta actividad que realiza?

Sí. ____ No. ____

4.- ¿Existe tradición en su familia sobre este tipo de emprendimiento?

Sí. ____ No. ____

5.- De sus proveedores actuales, evalúelos en cuanto a:

0: significa NO. (No sabría evaluar, No desea responder)

1: Ineficientes.

2: Regulares.

3: Buenos.

4: Muy Buenos.

5: Excelentes.

Elemento	0	1	2	3	4	5
Precios						
Cantidad						
Calidad de la atención						
Calidad de los productos						
Flexibilidad a nuestras necesidades						
Variedad de productos						

Relación precio – volumen de compra						
Reconocimiento en el mercado						
Velocidad de la atención						
Cumplimiento de plazos de entrega Stock						
Garantías						

6.- ¿Mantendría su emprendimiento en la Parroquia donde actualmente se encuentra?

Sí. ____ No. ____

En caso de contestar **No**, ¿Dónde lo haría?

7.- ¿En qué local se encuentra su emprendimiento?

- ___ Casa propia.
- ___ Casa de un familiar o amigo.
- ___ Local comercial arrendado.
- ___ Local comercial propio.
- ___ Construiremos el local.
- ___ Otro
- ___ No requiero de local

8.- ¿Cómo promociona sus productos y/o servicios?

- ___ Por nuestra propia cuenta (con amigos, familiares, vecinos)
- ___ Publicidad Estática (Vallas, Posters, etc.).
- ___ Publicidad Dinámica (TV, Radio, Prensa escrita, Presentación de productos y/o Servicios, panfletos, autos, etc.)
- ___ Redes Sociales (Facebook, Twitter, LinkedIn, etc.)

9.- ¿Qué aspecto considera Usted lo diferencia de la competencia?

0: significa NO. (No sabe, No desea responder, No le interesa)

1: Muy por debajo.

2: Ligeramente bajo.

3: Casi iguales.

4: Mucho mejor.

5: Superior por mucho.

Factores	0	1	2	3	4	5
Calidad del producto o servicio						
Calidad en la atención al cliente						
Presentación del producto						
Imagen del negocio						
Precios competitivos						
Exclusividad						
Valor agregado						
tu reputación personal y seriedad						
Servicio de postventa						
garantía que ofreces						

10.- En estos momentos, sus ingresos mensuales están en el orden de:

___ 1.000 - 2.000 USD.

___ 2.000 - 4.000 USD.

___ 5.000 - 8.000 USD.

___ 8.000 - 10.000 USD

___ Más de 10.000 USD

11.- Mencione las vías de financiamiento que Usted utilizó para iniciar su emprendimiento. Valore la importancia que le confiere:

0: No es importante.

1: Es Regular.

2: Es Buena.

3: Es importante.

4: Muy importante.

5: La ideal.

Vías de financiamiento	0	1	2	3	4	5
Ahorros propios						
Ahorros de familiares y/o amigos						
Prestamistas particulares						
Crédito de Cooperativa						
Créditos bancarios Privados						
Créditos bancarios Estatales						
Otras.						

12.- ¿Qué acciones usted realiza para mantener su emprendimiento?

0: No lo haría; No es necesario;

1: Lo pensaré.

2: Lo planificaré.

3: Debe hacerse.

4: Hay que hacerlo pronto.

5: Lo haré urgentemente.

Factores	0	1	2	3	4	5
Reducir costos						
Cambiar de proveedores						
Trabajar con créditos						
Hacer alianzas						
Contratar asesores						
Innovar (mejorar oferta de productos o						

servicios)						
Mantenerse como está						

13.- ¿Cuál es el factor más relevante que le motivó a emprender?

___ Existencia de una oportunidad de negocio.

___ Necesidad de independencia laboral.

___ Necesidad económica.

___ Obtención de poder en su comunidad

___ Filantropía

AGRADECEMOS SU COLABORACIÓN

**ENCUESTA A PERSONAS QUE FRACASARON EN UN
EMPREDIMIENTO**

Estimado Sr.; Sra., Srta.: Por medio de la siguiente encuesta la Universidad Estatal de Bolívar realiza proyectos de investigación que permitan la valoración de las diferentes expectativas e intereses de los ciudadanos con respecto a los emprendimientos y su impacto en la elevación de sus condiciones de vida.

La encuesta es totalmente anónima, solo le solicitamos datos referenciales que nos permitan trabajar tanto por zonas geográficas como por grupos etarios y de géneros.

Agradecemos anticipadamente su sinceridad en las respuestas y el apoyo que nos brinda.

CANTÓN: _____

PARROQUIA: _____

HOMBRE: ___ **MUJER:** ___ **EDAD:** _____ **NIVEL DE ESCOLARIDAD:** ___

TIEMPO QUE MANTUVO EL EMPREDIMIENTO: _____

1.- ¿En qué nivel considera Usted se encontraba su emprendimiento en el momento del fracaso?

0: significa NO. (No sabe, No desea responder, No le interesa)

1: Mal;

2: Regular;

3: Bien,

4: Muy Bien;

5: Excelente

Características	0	1	2	3	4	5
Capacidad de compromiso con Usted mismo y su familia						
Resignación , sacrificio y entrega total con su emprendimiento						
Percepción del riesgo asumido hasta el momento						
Capacidad para comunicar, convencer y vender						
Destreza en matemática (sumas, restas, divisiones, multiplicaciones)						
Manejo de la creatividad						

Se asoció con otra(s) persona(s)						
Le agrada liderar a grupos de trabajo						
¿Cómo es su capacidad de negociación?						
¿Es innovador?						
¿Es perseverante?						
Conoce leyes, regulaciones y otros documentos sobre emprendimiento.						

2.- ¿Qué tipo de emprendimiento Usted poseía?

Giro del emprendimiento		
1.	Actividades de servicio de comidas y bebidas	
2.	Venta al por menor de alimentos, bebidas y tabacos en comercios especializados.	
3.	Venta al por menor de otros productos en comercio especializado	
4.	Venta al por menor en puestos de venta y mercados	
5.	Comercio al por mayor , excepto vehículos	
6.	Otras actividades de servicios	
7.	Venta al por menor no realizada en comercios, puesto de venta o mercados	
8.	Actividades de atención de la salud humana y asistencia social	
9.	Actividades artísticas, de entretenimiento y recreativas	
10.	Actividades en alojamiento	
11.	Enseñanza	
12.	Actividades financieras y de seguros	
13.	Actividades profesionales, científicas y técnicas	
14.	Construcción	
15.	Industrias manufactureras	

16.	Información y Telecomunicaciones	
17.	Actividades de servicios administrativos y de apoyo	
18.	Actividades inmobiliarias	
19.	Agricultura, ganadería, silvicultura, acuicultura ,pesca	
20.	Comercialización de productos agrícolas y/o pecuarios	
21.	Venta y/o reparación de vehículos	
22.	Transporte y almacenamiento	
23.	Suministros de electricidad, agua y gas	

3.- ¿Poseía algún conocimiento previo de esta actividad que realizó?

Si. ____ No. ____

4.- ¿Existía tradición en su familia sobre este tipo de emprendimiento?

Si. ____ No. ____

5.- De sus proveedores, de acuerdo a cómo se comportaron, evalúelos en cuanto a:

0: significa NO.(No recuerda, No desea responder)

1: Ineficientes.

2: Regulares.

3: Buenos.

4: Muy Buenos.

5: Excelentes.

Elemento	0	1	2	3	4	5
Precios						
Cantidad						
Calidad de la atención						
Calidad de los productos						

Flexibilidad a nuestras necesidades						
Variedad de productos						
Relación precio – volumen de compra						
Reconocimiento en el mercado						
Velocidad de la atención						
Cumplimiento de plazos de entrega Stock						
Garantías						

6.- ¿Se mantuvo siempre en su Parroquia?

Sí. ____ No. ____

En caso de contestar **No**, ¿A qué lugar fue?

7.- ¿En qué local se encontraba su emprendimiento?

- ___ Casa propia.
- ___ Casa de un familiar o amigo.
- ___ Local comercial arrendado.
- ___ Local comercial propio.
- ___ Construiremos el local.
- ___ Otro
- ___ No hizo falta local

8.- ¿Cómo promocionaba sus productos y/o servicios?

- ___ Por nuestra propia cuenta (con amigos, familiares, vecinos)
- ___ Publicidad Estática (Vallas, Posters, etc.).
- ___ Publicidad Dinámica (TV, Radio, Prensa escrita, Presentación de productos y/o servicios , panfletos, autos, etc.)
- ___ Redes Sociales (Facebook, Twitter, LinkedIn, etc.)

9.- ¿Qué aspecto considera Usted lo diferenciaba de la competencia?

0: significa NO.(No sabe, No desea responder, No le interesa)

1: Muy por debajo;

2: Ligeramente bajo;

3: Casi iguales;

4: Mucho mejor;

5: Superior por mucho

Factores	0	1	2	3	4	5
Calidad del producto o servicio						
Calidad en la atención al cliente						
Presentación del producto						
Imagen del negocio						
Precios competitivos						
Exclusividad						
Valor agregado						
tu reputación personal y seriedad						
Servicio de postventa						
garantía que ofreces						

10.- ¿Cuáles eran sus ingresos mensuales?

___ 1.000 - 2.000 USD.

___ 2.000 - 4.000 USD.

___ 5.000 - 8.000 USD.

___ 8.000 - 10.000 USD

___ Más de 10.000 USD

___ Menos de 1.000 USD

11.- Mencione las vías de financiamiento que Usted utilizó para iniciar su emprendimiento. Valore su importancia de acuerdo al orden de respuestas asumidos en preguntas anteriores.

0: No sé; No recuerdo.

1: Es Regular.

2: Es Buena.

3: Es importante.

4: Muy importante.

5: La ideal.

Vías de financiamiento	0	1	2	3	4	5
Ahorros propios						
Ahorros de familiares y/o amigos						
Prestamistas particulares						
Crédito de Cooperativa						
Créditos bancarios Privados						
Créditos bancarios Estatales						
Otras.						

12.- ¿Cuál de las siguientes acciones Usted realizó para tratar de mantener su emprendimiento?

0: No lo hice, No sabía.

1: Creí no era necesario.

2: Hubiera sido posible.

3: Ligeramente intente hacer algo.

4: De seguro que lo hubiera hecho.

5: Lo hubiera hecho urgentemente.

Factores	0	1	2	3	4	5
Reducir costos						
Cambiar de proveedores						
Trabajar con créditos						
Hacer alianzas						
Contratar asesores						

Innovar						
Mantenerse como esta						

13.- Hoy día, ¿Cuáles fueron las mayores afectaciones que Usted considera ha sufrido con el fracaso de su emprendimiento?, valore su impacto negativo.

0: no es relevante; 1: ligeramente; 2: afecta; 3: se siente; 4: alto.; 5: muy alto.

Afectaciones	0	1	2	3	4	5
Psicológicas(vergüenza, pena, inseguridad)						
Financieras(deudas, ingresos, riesgos)						
Sociales (amigos, vecinos, prestamistas, etc.)						
Familiares (esposa(o), hijos, padres, etc.)						

AGRADECEMOS SU COLABORACIÓN

Encuestas aplicadas a las personas que poseen emprendimientos, desean emprender y fracasaron en su emprendimiento.







