



UNIVERSIDAD ESTATAL DE BOLÍVAR
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS, GESTIÓN
EMPRESARIAL E INFORMÁTICA

ESCUELA DE GESTIÓN EMPRESARIAL

CARRERA INGENIERÍA COMERCIAL

MODALIDAD DE TITULACIÓN: PROYECTO DE
INVESTIGACIÓN - (INFORME FINAL)
PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERAS
COMERCIALES

TEMA:

“FACTORES QUE INCIDEN EN LA SOSTENIBILIDAD DE LOS
EMPRENDIMIENTOS EN EL CANTÓN SAN JOSÉ DE CHIMBO,
PROVINCIA BOLÍVAR, EN EL PERÍODO 2015 – 2016.”

AUTORAS:

BORJA GUZMÁN JENNY DEL ROCÍO.
SILVA VEGA JANNINA JUDITH.

DIRECTOR:

ING. QUIZHPE VÍCTOR HUGO

PARES ACADÉMICOS:

ING. MOREJÓN PÉREZ
CLARA.

ING. RODRÍGUEZ GUZMÁN
ALFREDO

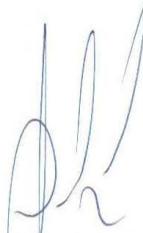
GUARANDA - ECUADOR

AÑO 2016

CERTIFICACIÓN DEL DIRECTOR

Por medio del presente, certifico que el presente trabajo dentro de la Modalidad de Titulación *Proyecto de Investigación*, realizado por las estudiantes, **BORJA GUZMÁN JENNY DEL ROCÍO Y SILVA VEGA JANNINA JUDITH** titulado: “Factores que inciden en la sostenibilidad de los emprendimientos en el Cantón San José de Chimbo, Provincia Bolívar, en el período 2015 - 2016”, previó la obtención del título de Ingenieras Comerciales, ha sido dirigido y asesorado por mi persona, bajo los lineamientos dispuestos por la Facultad, por lo que se encuentra listo para la sustentación.

Guaranda, 29 de Julio del 2016



Ing. Víctor Hugo Quizhpe

DIRECTOR.

AUTORÍA DE TRABAJO

Nosotras, **BORJA GUZMÁN JENNY DEL ROCÍO Y SILVA VEGA JANNINA JUDITH**, certificamos que el proyecto titulado: **Factores que inciden en la sostenibilidad de los emprendimientos en el Cantón San José de Chimbo, Provincia Bolívar, en el período 2015 – 2016**, el cual presentamos como requisito para optar por el grado de Ingenieras Comerciales, de la Universidad Estatal de Bolívar, Facultad Ciencias Administrativas Gestión Empresarial e Informática, es el producto de nuestra labor investigativa, así mismo, damos fe de que el mismo totalmente original e inédito.

Guaranda, 29 de Septiembre del 2016



Borja Guzmán Jenny Del Rocío



020189018-3



Silva Vega Jannina Judith

020201166-4

APROBACIÓN DEL TRIBUNAL DE GRADO

TRIBUNAL	FIRMA	FECHA
Ing. Maricela Espín VICEDECANA		24/10/2016
Ing. Víctor Hugo Quishpe DIRECTOR		2016-10-24
Ing. Clara Morejón PAR ACADÉMICO 1		24-10-2016
Ing. Alfredo Rodríguez PAR ACADÉMICO 2		24-10-2016

DEDICATORIA

Primero a Dios por haberme guiado en mis momentos de flaqueo bendiciéndome con salud, sabiduría, confianza en mis capacidades, fuerza para seguir adelante y lograr mis objetivos, con su infinita bondad y amor.

A mi madre por haberme apoyado en todo momento, por sus consejos de superación, sus valores, por la motivación constante que me ha permitido ser una persona de bien, pero más que nada por su infinito amor. A mí padre por los ejemplos de perseverancia y constancia que les caracterizan y que me ha infundado siempre, por el valor mostrado para salir adelante con humildad y me ha enseñado el valor de la vida.

A mis hermanas/o quienes me apoyan incondicionalmente en mis momentos difíciles con su afecto, comprensión, consejos, motivación los cuales me han ayudado a crecer como persona y a todos aquellos que contribuyeron directa o indirectamente durante el proceso de formación. **JENNY**

Con todo el cariño del mundo dedico este proyecto a Dios a la Existencia por toda esa magia que ponen en mi vida para hacer que cada día cuente.

Carlos y Judith por ser unos padres luchadores que con mucho esfuerzo me dieron la educación.

A mí amado Anihu por ser mis ojos cuando no veo, por regalarme días llenos de felicidad, por enseñarme amar la vida ya sea con días grises o con días soleados, por hacerme entender que todo en esta vida se puede lograr con voluntad y con fe en Dios.

Marcelo, Mariela, Danny, Karelys mis queridos hermanos por amarme tanto y siempre desear lo mejor para mí.

A mí cuñado Abrahan por todo el apoyo brindado en el transcurso de mis estudios.

JANNINA

V

AGRADECIMIENTO

Queremos dejar plasmado un profundo agradecimiento primero a Dios, quién nos ha colmado de bendiciones y sabiduría en el transcurso de nuestra vida estudiantil en donde nos hemos forjado enriqueciendo nuestros conocimientos.

Nuestra gratitud a la Universidad Estatal de Bolívar, Facultad Ciencias Administrativas, Gestión Empresarial E Informática.

Agradecer hoy y siempre a nuestros padres por el esfuerzo realizado, el apoyo moral y económico incondicional de parte de ellos, en nuestra formación integra.

A nuestros queridos maestros quienes han sido el pilar fundamental para adquirir los conocimientos y aplicarlos en nuestra profesión

Ing. Charles Viscarra Eco. René Villacrés

Ing. Juan Carlos López Ing. Javier García

A nuestro Director: Quizhpe Víctor Hugo, pares Ing. Morejón Clara -Ing. Rodríguez Alfredo por ser una pauta muy importante para realizar este trabajo de Investigación.

JENNY - JANNINA

ÍNDICE GENERAL

PORTADA.....	I
CERTIFICACIÓN DEL DIRECTOR	¡Error! Marcador no definido.
AUTORÍA DE TRABAJO.....	¡Error! Marcador no definido.
APROBACIÓN DEL TRIBUNAL DE GRADO	¡Error! Marcador no definido.
DEDICATORIA	IV
AGRADECIMIENTO	VI
ÍNDICE GENERAL	VII
ÍNDICE DE TABLAS.....	VIII
ÍNDICE DE FIGURAS.....	VIII
RESUMEN EJECUTIVO	IX
ABSTRACT (SUMMARY).....	X
INTRODUCCIÓN.....	1
REVISIÓN DE LA LITERATURA	3
MÉTODOS.....	6
RESULTADOS	12
DISCUSIÓN	38
REFERENCIAS, BIBLIOGRÁFICAS	43
APÉNDICES	44

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1	<i>Evaluación del Nivel que se encontraba los emprendimientos al momento del fracaso.</i>	19
Tabla 2	<i>Evaluación de los Proveedores</i>	20
Tabla 3	<i>Diferencia que tuvo con la Competencia</i>	21
Tabla 4	<i>Afectaciones que Sufrieron</i>	22
Tabla 5	<i>Capacidad para iniciar los Emprendimientos</i>	23
Tabla 6	<i>Evaluación de los Proveedores</i>	24
Tabla 7	<i>Diferencia que tendría con la Competencia</i>	25
Tabla 8	<i>Vías de Financiamiento</i>	26
Tabla 9	<i>Evaluación de los Proveedores</i>	28
Tabla 10	<i>Diferencia que tiene con la Competencia</i>	29
Tabla 11	<i>Vías de Financiamiento</i>	30
Tabla 12	<i>Acciones para Mantener el Emprendimiento</i>	31

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1:	<i>Fracasos en los Emprendimientos, Factores Claves</i>	32
Figura 2:	<i>Desean Emprender, Factores Claves</i>	33
Figura 3:	<i>Emprendimientos, Factores Claves</i>	34
Figura 4:	<i>Fracasos en los Emprendimientos, Factores Críticos</i>	35
Figura 5:	<i>Desean emprender, Factores Críticos</i>	36
Figura 6:	<i>Poseen en los Emprendimientos, Factores Críticos</i>	37

RESUMEN EJECUTIVO

Nuestro proyecto de investigación está encaminado a conocer los "Factores que Inciden en la Sostenibilidad de los Emprendimientos en el Cantón San José de Chimbo" Provincia Bolívar, el mismo que pretende identificar los factores claves y críticos, mediante la aplicación de encuestas a los emprendedores los cuales servirán de base a futuras investigaciones, no es determinante si la decisión de emprender es como consecuencia de encontrar una oportunidad de mercado o por necesidad, por carecer de alternativas al desempeño. Lo verdaderamente importante es planificar apropiadamente la actividad, analizar adecuadamente la circunstancias propias y externas del sector donde se pretende buscar información, sin duda emprender es asumir riesgos, pero estos deben estar lo mejor medidos posible y no comenzar con una carga inicial que nos haga imposible continuar.

¿Es necesario realizar un estudio de los factores que influyen en la sostenibilidad de los emprendimientos en el Cantón San José de Chimbo, provincia Bolívar, en el período 2015 – 2016?

¿Cómo inciden los diferentes factores en la sostenibilidad de los emprendimientos el Cantón San José de Chimbo?

¿Cuáles son los factores claves y críticos que influyen en la sostenibilidad de los emprendimientos del Cantón San José de Chimbo?

Es importante también indicar el contenido del marco teórico que son los aportes científicos de los emprendimientos de acuerdo a distintos autores, los métodos y técnicas utilizadas como son encuestas, observación, entrevistas directas en el campo de investigación. Posteriormente con la información recolectada identificar los factores que inciden en los emprendimientos mediante el análisis y sintetización de los datos encontrados para tener una visión, más clara de lo que ocurre en el Cantón Chimbo y finalmente se encuentra las conclusiones, recomendaciones, bibliografía, y anexos.

ABSTRACT (SUMMARY)

Our research project is to know the "The influence of the factors in the sustainability of the undertakings in San José de Chimbo city", Bolívar Province, the same one that seeks to identify the key and critical factors, by means of applying surveys entrepreneurs which will be basis for future researches, it is not decisive whether the decision to undertaking is found as a result of a market opportunity or necessity, for lack of alternatives to get to the affective performance. What is really important is to properly plan the activity, to analyze in the best way the proper and external circumstances of the sector where is pretended to be sought certainly, to undertake it is to assume risks but these should be measured in the best possible way and not to start with an indicial hard job that would make us impossible to continue.

Is it necessary to apply a study of the factors which influence of the sustainability of the enterprises on San José de Chimbo, area, Bolívar Province, between 2015 and 2016?

¿How do the different factors in the sustainability of the enterprises in San José de Chimbo town?

¿What are the key and critical factors that influence the sustainability of the enterprises of San José de Chimbo town?

It is also important to indicate the content of the theoretical framework that are the scientific contributions of the enterprises according to different authors, methods and techniques such as surveys, observation, direct interviews in the field of research.

Later, with the information collected factors have to be identified which influence enterprises by analyzing and synthesizing data found in order to have a vision, a clearer picture of what is happening in the Chimbo Cantón and finally conclusions, recommendations, bibliography and annexes, are found.

INTRODUCCIÓN

Desde el año 2009, refleja que nuestro país continuó siendo el más emprendedor de América latina, de acuerdo con los estudios Globales Entrepreneurship Monitor GEM Ecuador 2013, la realidad subyace a estas alternativas que los emprendimientos no se realiza por oportunidad, si no por necesidad alta en Latinoamérica ya que se encuentra en un (12,1%) seguido por Perú (5,25%) y Brasil (4,95%) las cuales suceden por falta de componentes del ecosistema emprendedor.

Las personas que emprende debe enfrentar hoy en día a múltiples dificultades en cuanto a ¿Cuáles son los factores de sostenibilidad que inciden en los emprendimientos del Cantón san José de Chimbo?

Para así determinar los factores de sostenibilidad de los emprendimientos

- Realizar diagnóstico de los emprendimientos en el Cantón.
- Identificar los factores que inciden en la sostenibilidad de los emprendimientos
- Valorar los factores que inciden en los emprendimientos
- Determinar los factores claves y críticos de los emprendimientos

De ahí el interés de la investigación acerca de los factores que inciden en los emprendimientos, porque existe gran potencial para fortalecer la economía siendo de gran ayuda la información recolectada, a partir de las cuales se podrá analizar y sintetizar en sí que factor son más relevante o críticos en los emprendimientos los cuales plasmaremos para futuras investigaciones.

Nuestro trabajo de investigación se llevó a cabo en el período 2015-2016 Cantón San José de Chimbo, ubicada en la Provincia Bolívar a 20 km. del sur de la ciudad de

Guaranda, conformada por sus parroquias, Urbana San José, y Rurales Magdalena, Telimbela, Asunción, San Sebastián.

Para responder a las distintas interrogantes como son:

¿Es necesario realizar un estudio de los factores que influyen en la sostenibilidad de los emprendimientos en el Cantón San José de Chimbo, provincia Bolívar, en el período 2015 – 2016?

¿Cómo inciden los diferentes factores en la sostenibilidad de los emprendimientos el Cantón San José de Chimbo?

¿Cuáles son los factores claves y críticos que influyen en la sostenibilidad de los emprendimientos del Cantón San José de Chimbo?

Y superando las distintas limitaciones de los trámites burocráticos, la poca colaboración de las personas a ser encuestadas.

REVISIÓN DE LA LITERATURA

Para el presente proyecto de investigación se desarrolló un estudio preliminar, y revisión de algunas teorías de acuerdo a distintos autores como son:

De acuerdo “**Kerlinger**” una teoría es un conjunto de conceptos definidos y proporciones relacionados entre sí, que presentan un punto de vista sistemático de fenómenos especificando relaciones entre variables, con el objeto de explicar y predecir los fenómenos.

Mientras que para **Black y Champión** la define con un conjunto de posiciones relacionadas sistemáticamente, que específicas relaciones casuales entre variables. **Blalock**, la define como esquemas o tipología conceptuales que contiene preposiciones semejantes a leyes que interrelacionen dos o más conceptos o variables al mismo tiempo.(Hernández Sampieri, 2010)

El Emprendimiento en el Ecuador:

Identificar al emprendimiento en el Ecuador, es hablar desde su propia historia como conocimiento tradicional, el mismo que está siendo revitalizado, entre otras cosas, por los intentos de superar los determinismos imperantes hasta la década de los 70, que limitaba el papel de los hombres y mujeres como agentes de cambio Brito y Miranda (2009), más aún cuando un segmento significativo de la población debe responder a los diferentes cambios de la economía política instaurada en sus diferentes gobiernos y, cuando éstas responden a disposiciones generadas desde los países desarrollados, Desde la academia, el término emprendimiento es investigado desde el 2004, cuando la Escuela Superior Politécnica del Litoral (ESPOL), se inserta en el proyecto del Global Entrepreneurship Monitor Ecuador (GEM) que investiga sobre la Actividad Emprendedora Temprana (TEA) como perspectiva del individuo durante el proceso de

creación de empresas. De los resultados obtenidos, se revela que el país ocupa el tercer lugar de entre 34 países GEM (2004).

El estudio de la GEM, identifica además, a dos tipos de emprendedores, los primeros denominados emprendedores por oportunidad y los segundos por necesidad. El emprendedor por oportunidad, es aquel que entre muchas opciones, aprovecha una oportunidad que se le presenta en su entorno. El emprendedor por necesidad, es aquel que busca opciones de negocio por desempleo y puede ayudar si tiene una iniciativa de empleo por cuenta propia.

Según la GEM (2012), los negocios nacientes corresponden al 16.7% respecto a las del 2008 que fue del 8,71 en el país. La tasa de los negocios nuevos es del 11.7% (igual a la del 2008), evidenciándose una etapa de gestación de negocios muy dinámica. Al centrar el análisis en las motivaciones de la decisión de emprender, se observa que el 64% responde a una oportunidad en el mercado; mientras que, el 36% lo hace por necesidad.

Desde el 2007 toma un nuevo rumbo la política económica del Ecuador y se evidencia en la nueva Constitución aprobada en el 2008, las condiciones necesarias para asegurar el desarrollo empresarial en el Ecuador, así como a través de Secretaria Nacional de Planificación (SENPLADES), se instrumenta como política de Estado el Plan del Buen Vivir (2008-2013), y que hoy se ejecuta el Plan (2013-2017) y que en el Objetivo No. 6 queda especificado: Garantizar el trabajo estable, justo y digno; y, dentro de la política 6.2 Promocionar emprendimientos exitosos, generadores de empleo.

Paralelamente, los Ministerios de Productividad y de Economía Social y Solidaria, reorientan la visión para el desarrollo y mejoramiento de la competitividad de las Micros, Pequeñas y Medianas Empresa (MIPYME), en la convicción de que es el sector aporta con el 95,42% al empleo del país, según el Censo Económico del Ecuador (2010). (Erazo, 2014)

Emprendimientos en Chimbo

Chimbo está ubicado a 20 km. al sur de la ciudad de Guaranda, este lugar es el centro artesanal más importante de la provincia de Bolívar. A 1km de distancia se encuentra la población de Tambán, en donde están ubicadas las armerías. La mayoría de familias se dedica a la producción de armas. Las primeras armas se empezaron a confeccionar, replicando armas que se hacían en Cuenca, pero estas tenían muchas fallas por lo que por iniciativa de los propios armeros se realizaron modificaciones tendientes a sacar un producto de mejor calidad.

A demás en San José de Chimbo, existe un barrio, en el que se dedican a la fabricación artesanal de guitarras, existen más de ocho talleres y a pesar de que existen muchos ebanistas, no hay una asociación que los aglutine. Las personas dedicadas a la ebanistería son blanco- mestizos. Elaboran guitarras y charangos los cuales son elaborados con caparzones de armadillos.

La pirotecnia en este lugar es conocida a nivel nacional, la gente que se dedica a esta actividad lo hace por tradición familiar. A pesar de ser una actividad peligrosa por la manipulación de la pólvora la población se dedica por completo a la elaboración de los juegos. La época de producción va desde mayo hasta mediados de enero, esto coincide con las fiestas de la serranía, además cuenta con una excelente gastronomía que es la principal fuente de ingresos de la población. (Ecuador, 2014)

MÉTODOS

Enfoque cuantitativo. -Se orientó en la comprobación de la investigación, donde se buscó las causas del problema, objeto del estudio buscando obtener resultados a través de las encuestas para su posterior recopilación en datos estadísticos lo cual nos permite seguir analizando a profundidad la investigación.

Enfoque cualitativo. - Se orientó en analizar el comportamiento, del ser humano en su forma íntegra ya que nos trasladamos al lugar de los hechos para así poder observar internamente no sólo las actitudes de las personas, sino que también ser testigos de la realidad que vive el Cantón San José Chimbo y sus parroquias.(Bastar, 2012)

Contexto de la Investigación

Nuestro trabajo de investigación se llevó a cabo en el Cantón San José de Chimbo, ubicada en la provincia Bolívar a 20 km. del sur de la ciudad de Guaranda, conformada por sus parroquias, Urbana San José, y Rurales Magdalena, Telimbela, Asunción, San Sebastián en el período 2015-2016.

Investigación que se llevó a cabo a través de la investigación exploratoria la misma que valida la problemática ¿Cuáles son los factores que inciden en la sostenibilidad de los emprendimientos del Cantón Chimbo? La que nos facilitó las instituciones como el SRI, Gobernación de la Provincia Bolívar, alcaldía del Cantón San José de Chimbo y GADs parroquiales.

Con dicha información se procedió al levantamiento de encuestas en los tres campos a las personas que poseen, desean y fracasaron en sus emprendimientos.

Universo y Muestra

La Población de este estudio fueron los 15.779 habitantes del, Cantón San José de Chimbo, lo cual lo obtuvimos de los datos estadísticos del Censo nacional realizado en el año 2010 (INEC); de los cuales 4.402 están en el área urbana y 11.377 en el área rural.

Consideramos trabajar con la población económicamente activa (PEA) para las personas que desean realizar emprendimientos cuyo número son 6.031.

Para los que poseen emprendimientos trabajamos con los catastros de Servicios de Rentas Internas (SRI) de los años 2014 - 2015, cuyo número 465.

Para los que fracasaron sus emprendimientos consideramos los catastros de Servicios de Rentas Internas (SRI) cuyo número es 29 de los que cerraron definitivamente del año 2015.(Technologies, 2001-2013)

K	1,15	1,28	1,44	1,65	1,96	2	2,58
Nivel de confianza	75%	80%	85%	90%	95%	95,50%	99%

Tamaño de la muestra

La fórmula que emplearemos para nuestro cálculo es para una población finita la cual es la siguiente:

$$n = \frac{K^2 \cdot p \cdot q \cdot N}{e^2 \cdot (N - 1) + K^2 \cdot p \cdot q}$$

En donde:

n = Tamaño de la muestra

K = Es una constante que depende del nivel de confianza que asignemos.

N = El tamaño de la población o universo.

p = Es la proporción de individuos que poseen características de estudio.

e = Es el error muestral deseado.

q = La proporción de individuos que no poseen esa característica

Reemplazando los datos para el primer caso (Desean) tenemos:

$$n = \frac{1,65^2(0,9)(0,1)(6031)}{0,03^2(6031 - 1) + (1,65)^2(0,9)(0,1)}$$

$$n = \frac{(2,7225)(0,09)(6031)}{(0,0009)(6030) + (2,7225)(0,09)}$$

$$n = \frac{(0,245025)(6031)}{(5,427) + (0,245025)}$$

$$n = \frac{1477,745775}{5,672025}$$

$$n = 261 \text{ Encuestas}$$

Se realizaron 261 encuestas a las personas que desean realizar emprendimientos del sector urbano y rural del Cantón San José de Chimbo.

Reemplazando los datos para el segundo caso (Poseen) tenemos:

$$n = \frac{1,65^2(0,9)(0,1)(465)}{0,03^2(465 - 1) + (1,65)^2(0,9)(0,1)}$$

$$n = \frac{(2,7225)(0,09)(465)}{(0,0009)(464) + (2,7225)(0,09)}$$

$$n = \frac{(0,245025)(465)}{(0,4176) + (0,245025)}$$

$$n = \frac{113,936625}{0,662625}$$

$$n = 172 \text{ Encuestas}$$

Se realizaron 172 encuestas a las personas que poseen emprendimientos del sector urbano y rural del Cantón San José de Chimbo.

Se realizaron 29 encuestas para el tercer caso (Fracasos) tenemos la información de los castros del 2015 de las personas que cerraron definitivamente sus emprendimientos.

Diseño

Investigación descriptiva

Se aplicó la investigación y se realizó tres tipos de encuestas para establecer la realidad del Cantón San José de Chimbo y sus parroquias, mediante este tipo de investigación que utilizó el método de análisis, se logró caracterizar un método de estudio a situación concreta, se señaló sus características y propiedades combinando con ciertos criterios de clasificación para ordenar agrupar y sistematizar los objetos involucrados en el trabajo investigado.

Investigación explicativa

La combinación de los métodos analítico y sintético se utilizó con el fin de responder o dar cuenta del porqué del objeto que se investiga.

Investigación Exploratorio, no experimental

Las primeras investigaciones acerca de los emprendimientos en el Cantón Chimbo, porque es una nueva modalidad de graduación y no se ejecutado.(Acosta, 2013)

Procedimiento

La presente investigación se oriente a los siguientes procedimientos:

Investigación de campo

Se aplicó este tipo de metodología en el lugar mismo donde se está generando los acontecimientos en base a las encuestas y observación para de esta manera determinar la forma actual de obtener la información dentro del Cantón San José de Chimbo y verificar si los datos son veraces y contribuirán para obtener información precisa acerca de los factores que inciden en la sostenibilidad de los emprendimientos.

Lo que permitió tener un conocimiento más a fondo de la investigación, para manejar los datos con mayor seguridad y poder soportar diseños exploratorios y descriptivos.

Es importante recoger los datos directamente, es decir, de la realidad, para que su valor permita cerciorar las verdaderas condiciones en las que se ha obtenido los mismos y pueda facilitar su revisión o modificación en caso de existir dudas.

El trabajo de campo se apoyó en los documentos para la planeación y la interpretación de la información recolectados por otros medios.

Investigación bibliográfica o documental

Fue necesario recopilar la información adecuada de datos mismos que permitieron descubrir hechos, y orientados a la realidad del Cantón San José de Chimbo.

Ya que fue imprescindible hacer el uso de fuentes bibliográficas de naturaleza secundaria obtenida en libros, publicaciones en internet, revistas, periódicos y publicaciones etc. en el caso de ser indispensable en la investigación a través de escritos varios que tengan alta confiabilidad.(TSU, 2013)

Métodos, Técnicas e Instrumentos

Fuentes Primarias

Es la fuente documental que se considera material de primera mano relativo a un fenómeno que se desea investigar. Esta fuente constituye la encuesta, guías de observación las cuales son muy utilizadas por el investigador para realizar una investigación de campo.

Observación.- La misma que se llevó a cabo en el Cantón San José Chimbo las que nos facilitó a través de la investigación directa ser conscientes de la situación que viven las personas.

Encuesta. - Se logró tener una relación directa entre encuestado y encuestador, facilitándonos la obtención de información de las personas que tienen emprendimientos, que desean emprender y las que fracasaron en sus emprendimientos.

Fuentes Secundarias

Son textos basados en fuentes primarias, e implican generalización, análisis, síntesis, interpretación o evaluación. Estas fuentes constituyen información existente acerca de

un fenómeno determinado se puede obtener datos ya sea de libros, bases de datos, bibliotecas virtuales, etc.(TSU, 2013)

Problemas

Demora en los trámites burocráticos, y poca colaboración por parte de las personas a ser encuestadas.

Descripción

Una vez elaborada el cuestionario se procedió al levantamiento de información en los tres tipos de encuestas, Poseen, Desean, y Fracasaron solicitando información a cada uno de los emprendedores.

Para luego de esto tabular mediante una base de datos, analizar y sintetizar de forma detallada la información adquirida e identificar los puntos clave y críticos de la sostenibilidad de los emprendimientos.

RESULTADOS

Luego de haber concluido con el levantamiento de información de los tres tipos de encuesta del Cantón San José de Chimbo con sus muestras respectivas y de acuerdo a sus análisis se logró identificar aquellos factores que hacen posible la sostenibilidad de los emprendimientos que son los siguientes.

Identificación de los factores que inciden en la sostenibilidad de los emprendimientos.

- Existe compromiso con Usted mismo y su familia
- Tiene capacidad para comunicar, convencer y vender

- Destreza en matemática
- Maneja muy bien la creatividad
- No se asocio con otras personas
- Poseen buena capacidad de negociación
- Es innovador
- Es perseverante
- Trabajan con proveedores que ofrecen productos de calidad en cantidades justas a precios razonables
- La mayoría de personas mantendrían los emprendimientos en su propio Cantón
- Las actividades del negocio desarrollan en su propia casa
- Sus productos promocionan por su propia cuenta
- Lo que le diferencia de la competencia es la calidad de atención al cliente
- La reputación personal y seriedad
- Ahorros propios
- Lo ideal para iniciar los emprendimientos son créditos de cooperativas
- Escatimar costos
- No hacer alianzas
- El factor que le motiva emprender es la necesidad económica

Valoración de los factores claves y críticos de los emprendimientos.

Fracasaron

Tabla 1 Evaluación del Nivel que se encontraba los emprendimientos al momento del fracaso.

Descripción	VALORACIÓN											
	FACTORES	0,02		0,07		0,15		0,26		0,5		1
		No, Mal	Regular	Bien	Muy Bien	Excelente	Total					
1.1	Capacidad de compromiso con Usted mismo y su familia	0	0	1	0,7	26	3,9	2	0,52	0	0	5,12
1.2	Resignación, sacrificio y entrega total con su emprendimiento	0	0	1	0,7	26	3,9	2	0,52	0	0	5,12
1.3	Percepción del riesgo asumido hasta el momento	0	0	2	0,14	25	3,75	2	0,52	0	0	4,41
1.4	Capacidad para comunicar, convencer y vender	0	0	2	0,14	13	1,95	13	3,38	1	0,5	5,47
1.5	Destreza en matemática (sumas, restas, divisiones, multiplicaciones)	0	0	0	0	27	4,05	2	0,52	0	0	4,57
1.6	Manejo de la creatividad	1	0,02	19	1,33	4	0,6	5	1,3	0	0	3,25
1.7	Se asoció con otra(s) persona(s)	28	0,56	0	0	0	0	1	0,26	0	0	0,82
1.8	Le agrada liderar a grupos de trabajo	2	0,04	1	0,07	25	3,75	1	0,26	0	0	4,12
1.9	¿Cómo es su capacidad de negociación?	1	0,02	21	1,47	4	0,6	3	0,78	0	0	2,87
1.10	¿Es innovador?	1	0,02	0	0	22	3,3	6	1,56	0	0	4,88
1.11	¿Es perseverante?	0	0	0	0	14	2,1	14	3,64	1	0,5	5,74
1.12	Conoce leyes, regulaciones y otros documentos sobre emprendimiento.	1	0,02	2	0,14	23	3,45	2	0,52	1	0,5	4,13

Fuente: Aplicada por las autoras

Tabla 2 Evaluación de los Proveedores

Descripción	VALORACIÓN											
	FACTORES	0,02		0,07		0,15		0,26		0,5		1
		No-Ineficientes	Regulares	Buenos	Muy Buenos	Excelentes	Total					
5.1	Precios	0	0	6	0,42	21	3,15	2	0,52	0	0	4,09
5.2	Cantidad	0	0	4	0,28	23	3,45	2	0,52	0	0	4,25
5.3	Calidad de la atención	0	0	4	0,28	20	3	5	1,3	0	0	4,58
5.4	Calidad de los productos	3	0,06	0	0	8	1,2	14	3,64	4	2	6,9
5.5	Flexibilidad a nuestras necesidades	3	0,06	16	1,12	0	0	10	2,6	0	0	3,78
5.6	Variedad de productos	5	0,1	20	1,4	0	0	4	1,04	0	0	2,54
5.7	Relación precio – volumen de compra	5	0,1	0	0	21	3,15	3	0,78	0	0	4,03
5.8	Reconocimiento en el mercado	5	0,1	0	0	21	3,15	3	0,78	0	0	4,03
5.9	Velocidad de la atención	5	0,1	0	0	20	3	4	1,04	0	0	4,14
5.10	Cumplimiento de plazos de entrega Stock	5	0,1	0	0	19	2,85	4	1,04	1	0,5	4,49
5.11	Garantías	5	0,1	0	0	19	2,85	4	1,04	1	0,5	3,45

Fuente: Aplicada por las autoras

Tabla 3 *Diferencia que tuvo con la Competencia*

Descripción	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		Total			
9.1	Calidad del producto o servicio	2	0,04	0	0	2	0,3	14	3,64	11	5,5	9,48
9.2	Calidad en la atención al cliente	7	0,14	0	0	2	0,3	19	4,94	1	0,5	5,88
9.3	Presentación del producto	10	0,2	0	0	3	0,45	13	3,38	3	1,5	5,53
9.4	Imagen del negocio	10	0,2	0	0	12	1,8	5	1,3	2	1	4,3
9.5	Precios competitivos	8	0,16	0	0	5	0,75	14	3,64	2	1	5,55
9.6	Exclusividad	9	0,18	0	0	15	2,25	4	1,04	1	0,5	3,97
9.7	Valor agregado	10	0,2	0	0	19	2,85	0	0	0	0	3,05
9.8	Tu reputación personal y seriedad	10	0,2	0	0	19	2,85	0	0	0	0	3,05
9.9	Servicio de postventa	10	0,2	0	0	19	2,85	0	0	0	0	3,05
9.10	Garantía que ofreces	10	0,2	0	0	18	2,7	1	0,26	0	0	3,16

Fuente: *Aplicada por las autoras*

Tabla 4 *Afectaciones que Sufrieron*

FACTORES	VALORACIÓN										
	0,02		0,07		0,15		0,26		0,5		1
	No es relevante – Ligeramente		Afecta		Se siente		Alto		Muy alto		Total
Psicológicas (vergüenza, pena, inseguridad)	4	0,08	16	1,12	2	0,3	7	1,82	0		3,3
Financieras (deudas, ingresos, riesgos)	0	0	4	0,28	1	0,15	15	3,9	9	4,5	4,3
Sociales (amigos, vecinos, prestamistas, etc.)	25	0,5	2	0,14	1	0,15	1	0,26	0	0	1,1
Familiares (esposa(o), hijos, padres, etc.)	27	0,54	1	0,07	0	0	1	0,26	0	0	0,9

Fuente: *Aplicada por las autoras*

Desean

Tabla 5 Capacidad para iniciar los Emprendimientos

Descripción	VALORACIÓN											
	FACTORES	0,02		0,07		0,15		0,26		0,5		1
		No, Mal		Regular		Bien		Muy Bien		Excelente		Total
1.1	Capacidad de compromiso con Usted mismo y su familia	1	0,02	2	0,1	121	18,15	118	30,7	19	9,5	58,49
1.2	Resignación, sacrificio y entrega total para iniciar la tarea	4	4,02	2	0,1	160	24	88	22,9	7	3,5	54,54
1.3	Percepción del riesgo que puede contraer	3	0,06	6	0,4	155	23,25	93	24,2	4	2	49,91
1.4	Capacidad para comunicar, convencer y vender	3	0,06	2	0,1	123	18,45	105	27,3	28	14	59,95
1.5	Destreza en matemática (sumas, restas, divisiones, multiplicaciones)	7	0,14	2	0,1	160	24	89	23,1	3	1,5	48,92
1.6	Maneja la creatividad	46	0,92	6	0,4	111	16,65	94	24,4	4	2	44,43
1.7	Valora asociarse con otra(s) persona(s)	108	2,16	16	1,1	83	12,45	54	14	0	0	29,77
1.8	Le agrada liderar a grupos de trabajo	95	1,9	15	1,1	87	13,05	64	16,6	0	0	32,64
1.9	¿Cómo es su capacidad de negociación?	52	1,04	2	0,1	80	12	106	27,6	21	10,5	51,24
1.10	¿Es innovador?	47	0,94	6	0,4	95	14,25	105	27,3	8	4	46,91
1.11	¿Es perseverante?	1	0,02	0	0	71	10,65	136	35,4	53	26,5	72,53
1.12	Conoce leyes, regulaciones y otros documentos sobre emprendimiento.	51	1,02	35	2,5	115	17,25	60	15,6	0	0	36,32

Fuente: Aplicada por las autoras

Tabla 6 Evaluación de los Proveedores

FACTORES	VALORACIÓN										
	0,02		0,07		0,15		0,26		0,5		1
	No-Conoce poco		Tiene alguna referencia		Conoce de manera aceptable		Muy Buenas referencias.		Excelentes referencias		Total
Precios	71	1,42	56	3,92	88	13,2	45	11,7	1	0,5	30,74
Cantidad	78	1,56	60	4,2	77	11,6	46	11,96	0	0	29,27
Calidad de la atención	54	1,08	30	2,1	72	10,8	96	24,96	9	4,5	43,44
Calidad de los productos	61	1,22	54	3,78	91	13,7	38	9,88	17	8,5	37,03
Flexibilidad a nuestras necesidades	51	1,02	60	4,2	95	14,3	42	10,92	13	6,5	36,89
Variedad de productos	61	1,22	57	3,99	89	13,4	38	9,88	16	8	36,44
Relación precio – volumen de compra	102	2,04	40	2,8	78	11,7	40	10,4	1	0,5	27,44
Reconocimiento en el mercado	96	1,92	45	3,15	77	11,6	42	10,92	1	0,5	28,04
Velocidad de la atención	102	2,04	36	2,52	63	9,45	56	14,56	4	2	30,57
Cumplimiento de plazos de entrega Stock	143	2,86	42	2,94	29	4,35	46	11,96	1	0,5	22,61
Garantías	130	2,6	38	2,66	41	6,15	51	13,26	1	0,5	25,17

Fuente: Aplicada por las autoras

Tabla 7 *Diferencia que tendría con 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		Total
Calidad del producto o servicio	21	0,42	0	0	59	8,85	155	40,3	26	13	62,57
Calidad en la atención al cliente	3	0,06	0	0	20	3	184	47,84	54	27	77,9
Presentación del producto	72	1,44	0	0	74	11,1	110	28,6	5	2,5	43,64
Imagen del negocio	70	1,4	0	0	70	10,5	115	29,9	6	3	44,8
Precios competitivos	45	0,9	4	0,28	108	16,2	82	21,32	22	11	49,7
Exclusividad	80	1,6	2	0,14	126	18,9	52	13,52	1	0,5	34,66
Valor agregado	81	1,62	2	0,14	131	19,65	46	11,96	1	0,5	33,87
tu reputación personal y seriedad	76	1,52	0	0	56	8,4	67	17,42	62	31	58,34
Servicio de postventa	177	3,54	1	0,07	57	8,55	26	6,76	0	0	18,92
Garantía a ofrecer	158	3,16	1	0,07	64	9,6	33	8,58	5	2,5	23,91

Fuente: *Aplicada por las autoras*

Tabla 8 *Vías de Financiamiento*

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	Total					
Ahorros propios	80	1,6	37	2,59	74	11,1	61	15,86	9	4,5	35,7
Ahorros de familiares y/o amigos	143	2,86	41	2,87	64	9,6	13	3,38	0	0	18,7
Prestamistas particulares	257	5,14	1	0,07	0	0	2	0,52	1	0,5	6,23
Crédito de Cooperativa	56	1,12	1	0,07	5	0,75	147	38,22	52	26	66,2
Créditos bancarios Privados	248	4,96	10	0,7	1	0,15	2	0,52	0	0	6,33
Créditos bancarios Estatales	248	4,96	7	0,49	2	0,3	4	1,04	0	0	6,79
Otras.	259	5,18	2	0,14	0	0	0	0	0	0	5,32

Fuente: *Aplicada por las autoras*

Poseen

Tabla 9 Evaluación de la capacidad para emprender

FACTORES	VALORACIÓN										
	0,02		0,07		0,15		0,26		0,5		1
	No-Mal		Regular		Bien		Muy Bien		Excelente		Total
Capacidad de compromiso con Usted mismo y su familia	3	0,06	7	0,49	117	18	27	7	18	9	34
Resignación, sacrificio y entrega total para iniciar la tarea	7	0,14	5	0,35	136	20	16	4,2	8	4	29
Percepción del riesgo que puede contraer	14	0,28	15	1,05	127	19	11	2,9	5	2,5	26
Capacidad para comunicar, convencer y vender	17	0,34	3	0,21	89	13	37	9,6	26	13	37
Destreza en matemática	18	0,36	2	0,14	118	18	30	7,8	4	2	28
Maneja la creatividad	32	0,64	5	0,35	88	13	39	10	8	4	28
Valora asociarse con otra(s) persona(s)	154	3,08	2	0,14	16	2,4	0	0	0	0	5,6
Le agrada liderar a grupos de trabajo	75	1,5	11	0,77	79	12	6	1,6	1	0,5	16
¿Cómo es su capacidad de negociación?	56	1,12	3	0,21	59	8,9	24	6,2	30	15	31
¿Es innovador?	49	0,98	3	0,21	71	11	44	11	5	2,5	26
¿Es perseverante?	13	0,26	2	0,14	72	11	55	14	30	15	41
Conoce leyes, regulaciones y otros documentos sobre emprendimiento.	39	0,78	29	2,03	100	15	4	1	0	0	19

Fuente: Aplicada por las autoras

Tabla 9 Evaluación de los Proveedores

FACTORES	VALORACIÓN										
	0,02		0,07		0,15		0,26		0,5		1
	No-Conoce poco		Tiene alguna referencia		Conoce de manera aceptable		Muy Buenas referencias.		Excelentes referencias		Total
Precios	5	0,1	37	2,59	106	15,9	17	4,42	7	3,5	26,5
Cantidad	13	0,26	21	1,47	122	18,3	15	3,9	1	0,5	24,4
Calidad de la atención	30	0,6	9	0,63	71	10,65	26	6,76	36	18	36,6
Calidad de los productos	30	0,6	2	0,14	72	10,8	46	11,96	22	11	34,5
Flexibilidad a nuestras necesidades	64	1,28	5	0,35	71	10,65	22	5,72	10	5	23
Variedad de productos	66	1,32	3	0,21	63	9,45	31	8,06	9	4,5	23,5
Relación precio – volumen de compra	78	1,56	6	0,42	67	10,05	20	5,2	1	0,5	17,7
Reconocimiento en el mercado	68	1,36	6	0,42	66	9,9	22	5,72	10	5	22,4
Velocidad de la atención	65	1,3	2	0,14	56	8,4	29	7,54	20	10	27,4
Cumplimiento de plazos de entrega Stock	96	1,92	14	0,98	35	5,25	24	6,24	3	1,5	15,9
Garantías	95	1,9	15	1,05	38	5,7	19	4,94	5	2,5	16,1

Fuente: Aplicada por las autoras

Tabla 10 *Diferencia que tiene con 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		Total
Calidad del producto o servicio	14	0,28	1	0,07	84	12,6	54	14,04	19	9,5	36,5
Calidad en la atención al cliente	13	0,26	1	0,07	62	9,3	63	16,38	33	16,5	42,5
Presentación del producto	55	1,1	2	0,14	91	13,65	17	4,42	7	3,5	22,8
Imagen del negocio	44	0,88	5	0,35	81	12,15	31	8,06	11	5,5	26,9
Precios competitivos	58	1,16	4	0,28	73	10,95	30	7,8	7	3,5	23,7
Exclusividad	70	1,4	2	0,14	81	12,15	17	4,42	2	1	19,1
Valor agregado	86	1,72	1	0,07	67	10,05	17	4,42	1	0,5	16,8
Reputación personal y seriedad	49	0,98	1	0,07	52	7,8	26	6,76	44	22	37,6
Servicio de postventa	89	1,78	34	2,38	35	5,25	12	3,12	2	1	13,5
Garantía a ofrecer	90	1,8	30	2,1	30	4,5	20	5,2	2	1	14,6

Fuente: *Aplicada por las autoras*

Tabla 11 *Vías de Financiamiento*

Descripción	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	Total					
11.1	Ahorros propios	9	0,18	44	3,08	55	8,25	21	5,5	43	21,5	38,47
11.2	Ahorros de familiares y/o amigos	44	0,88	60	4,2	62	9,3	4	1	2	1	16,42
11.3	Prestamistas particulares	168	3,36	0	0	2	0,3	2	0,5	0	0	4,18
11.4	Crédito de Cooperativa	46	0,92	5	0,35	16	2,4	30	7,8	75	37,5	48,97
11.5	Créditos bancarios Privados	162	3,24	2	0,14	1	0,15	3	0,8	4	2	6,31
11.6	Créditos bancarios Estatales	157	3,14	9	0,63	5	0,75	1	0,3	0	0	4,78
11.7	Otras.	164	3,28	1	0,07	5	0,75	0	0	2	1	5,1

Fuente: *Aplicada por las autoras*

Tabla 12 *Acciones para Mantener el Emprendimiento*

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		Total
Reducir costos	119	2,38	13	0,91	24	3,6	9	2,34	7	3,5	12,7
Cambiar de proveedores	105	2,1	21	1,47	13	1,95	11	2,86	22	11	19,4
Trabajar con créditos	152	3,04	7	0,49	3	0,45	0	0	10	5	8,98
Hacer alianzas	162	3,24	7	0,49	2	0,3	1	0,26	0	0	4,03
Contratar asesores	163	3,26	6	0,42	2	0,3	0	0	1	0,5	4,48
Innovar (mejorar oferta de productos o servicios)	101	2,02	30	2,1	11	1,65	8	2,08	22	11	18,9
Mantenerse como está	85	1,7	7	0,49	39	5,85	5	1,3	36	18	27,3

Fuente: *Aplicada por las autoras*

Determinación de los factores claves y críticos

Factores claves

Una vez concluida con la elaboración de las respectivas valoraciones para determinar los factores claves se puede mencionar que cada uno de estos son considerado como fundamentales para lograr alcanzar los objetivos de una manera eficiente mismos que han desempeñado un rol importante en la sostenibilidad de los emprendimientos.

Factores claves de las personas que fracasaron en sus emprendimientos.

- Perseverancia
- Capacidad para comunicar convencer y vender
- Calidad del producto
- Calidad de la atención
- Calidad del producto o servicio
- Calidad en la atención al cliente
- Financieras

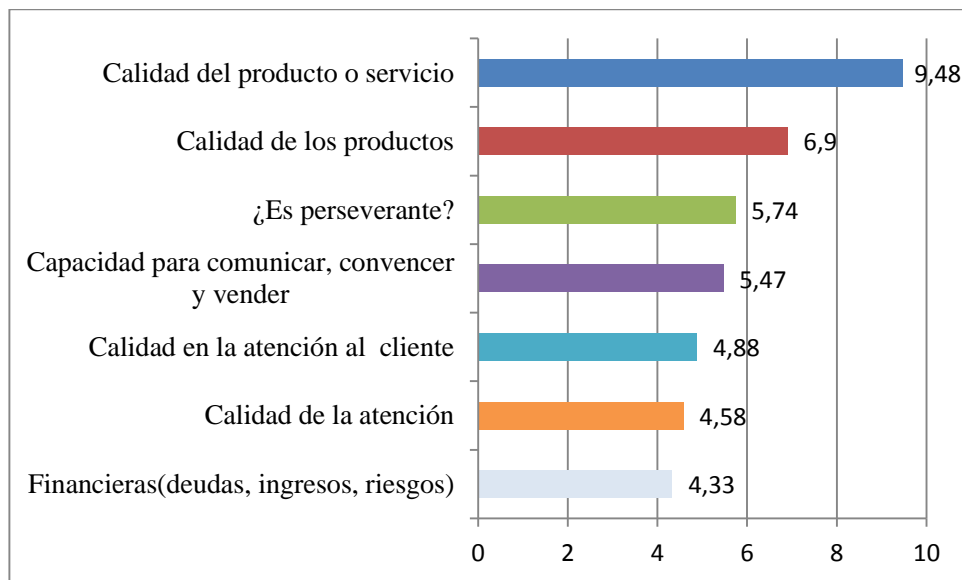


Figura 1: Fracasos en los Emprendimientos, Factores Claves

Fuente: Aplicada por las autoras

Factores claves de las personas que desean emprender.

- Perseverancia
- Capacidad para comunicar convencer y vender
- Calidad de la atención
- Flexibilidad a nuestras necesidades
- Calidad en la atención al cliente
- Calidad del producto o servicio
- Crédito de Cooperativa
- Ahorros propios

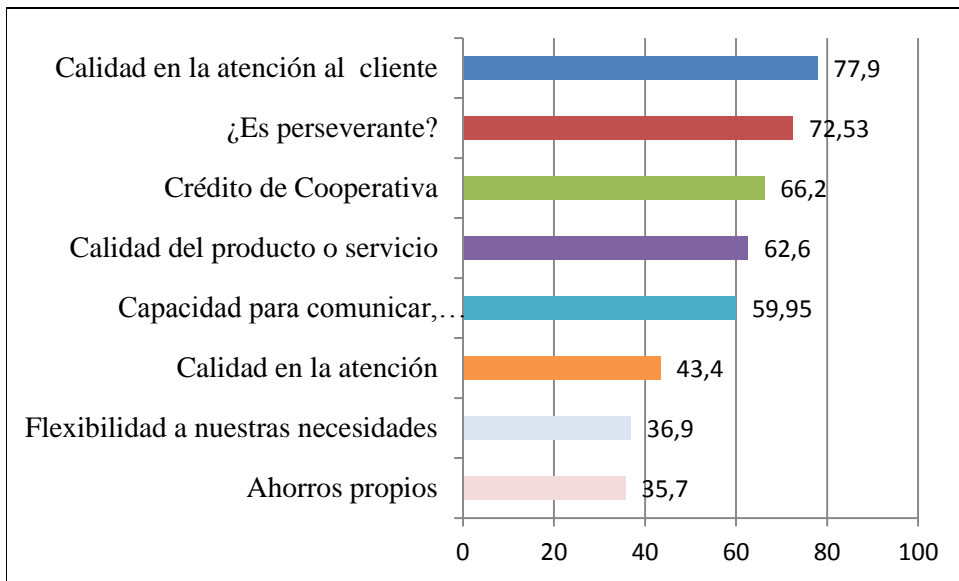


Figura 2: Desean Emprender, Factores Claves

Fuente: Aplicada por las autoras

Factores claves de las personas que poseen emprendimientos.

- Es perseverante
- Capacidad para comunicar convencer y vender
- Calidad de la atención
- Velocidad de la atención
- Calidad en la atención al cliente
- Reputación personal y seriedad
- Crédito de Cooperativa
- Ahorros propios
- Mantenerse como está
- Cambiar de proveedores

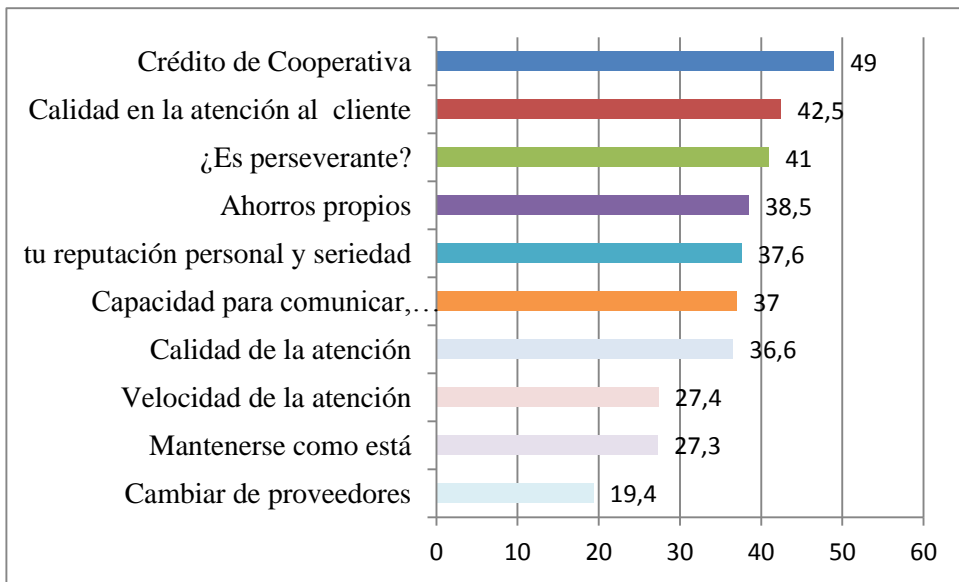


Figura 3: Emprendimientos, Factores Claves

Fuente: Aplicada por las autoras

Factores críticos.

Son componentes que impidieron dificultar la correcta consecución de los objetivos y metas planteadas, por lo cual es de vital importancia medir los riesgos y tomar medidas de acciones pertinentes para eliminarlas. Luego de realizar las pertinentes valoraciones de la información recabada se determinaron los siguientes factores críticos.

Factores críticos de las personas que fracasaron en sus emprendimientos.

- Valora asociarse con otras personas
- Capacidad de negociación
- Garantías
- Variedad de productos
- Valor agregado
- Servicio de postventa
- Financieras(deudas, ingresos, riesgos)
- Familiares (esposa(o), hijos, padres, etc.)

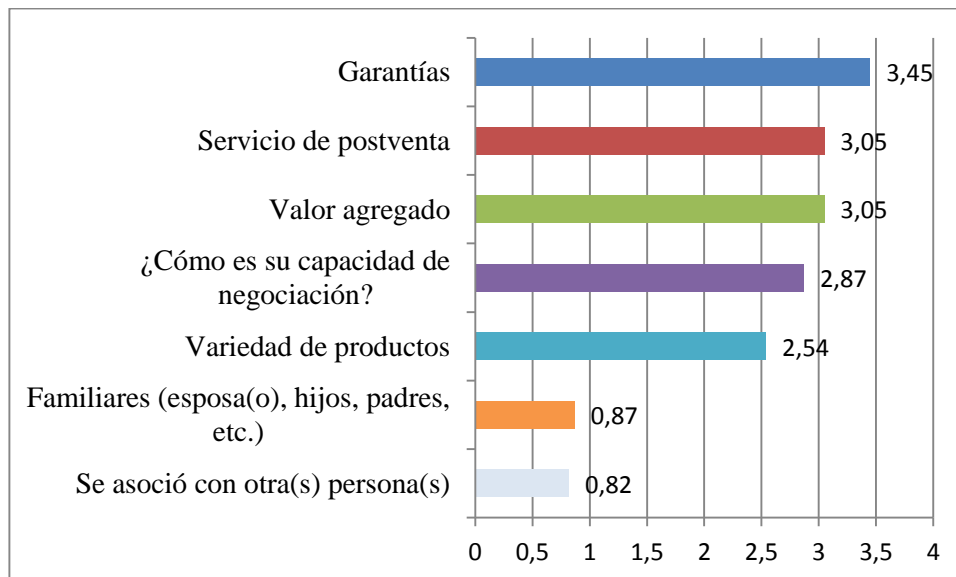


Figura 4: Fracasos en los Emprendimientos, Factores Críticos

Fuente: Aplicada por las autoras

Factores críticos de las personas que desean emprender.

- Le agrada liderar a grupos de trabajo
- Valora asociarse con otra(s) persona(s)
- Garantías
- Cumplimientos de plazos de entrega y stock
- Servicio de postventa
- Prestamistas particulares

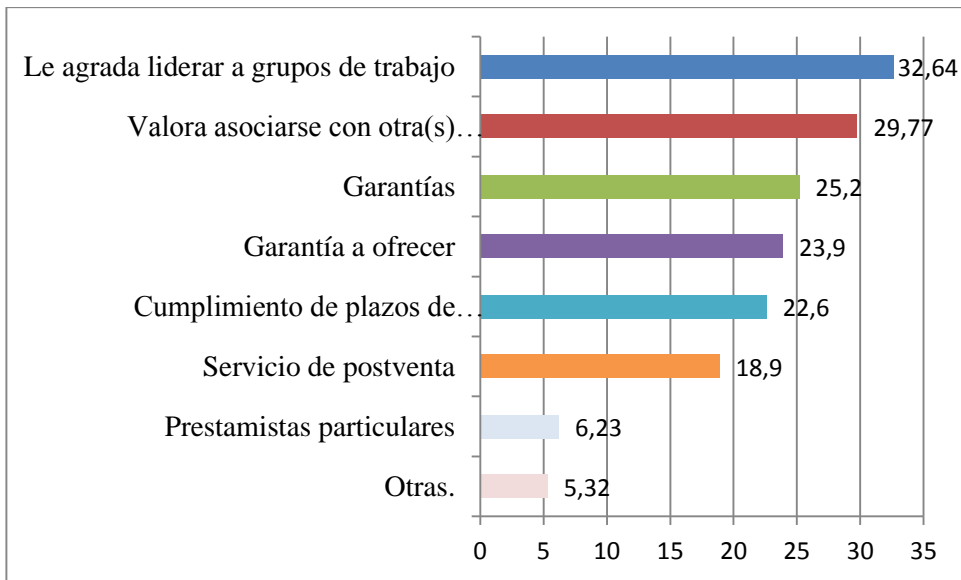


Figura 5: Desean emprender, Factores Críticos

Fuente: Aplicada por las autoras

Factores críticos de las personas que poseen emprendimientos.

- Valora asociarse con otras personas
- Conoce leyes, regulaciones y otros documentos sobre emprendimiento.
- Cumplimiento de plazos de entrega Stock
- Servicio de postventa
- Garantía a ofrecer
- Créditos bancarios Estatales
- Prestamistas particulares
- Contratar asesores
- Hacer alianzas

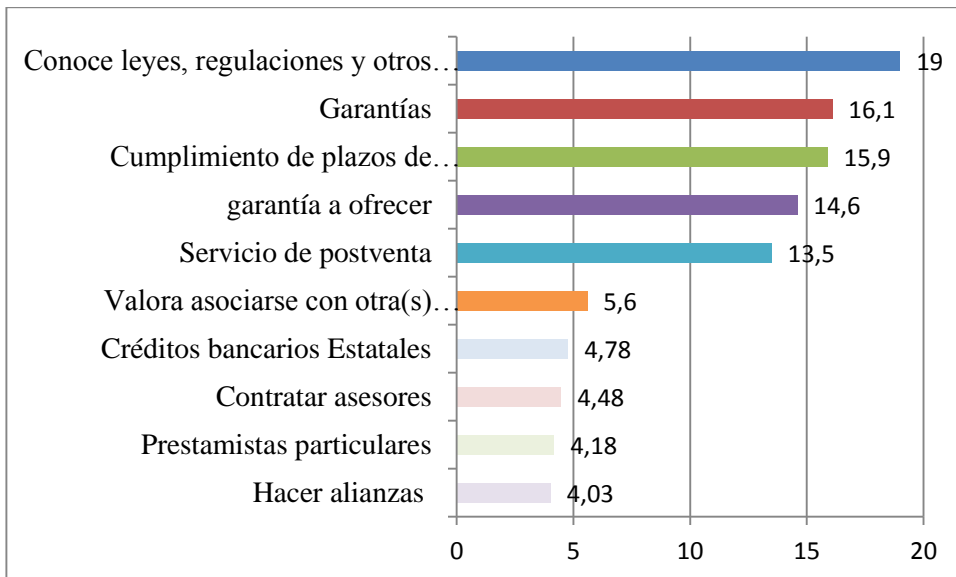


Figura 6: Poseen en los Emprendimientos, Factores Críticos

Fuente: Aplicada por las autoras

DISCUSIÓN

Conclusiones

- Una vez concluida nuestra investigación “Factores que inciden en la sostenibilidad de los emprendimientos del Cantón San José de Chimbo” se analizó el entorno en que se llevó a cabo de acuerdo a los siguientes factores: Político, Económico, Sociocultural, Tecnológico, Ecológico, y Legal, para relacionar con las teorías de Joseph Alois Schumpeter el cual estudia el emprendimiento desde la economía y David C. McClelland desde la Psicología, la cual dará respuesta confiable a nuestra interrogante planteada cumpliendo así con los objetivos de nuestra investigación.
- También se identificó que los factores externos e internos que afectan a las Pymes son internos: deficiente planificación inicial, poca gestión de las ventas, deficiente producción y operación, poco control de la gestión, deficiente planificación estratégica y deficiente enfoques generales de la gestión externos, economía, impuestos, subvenciones y cultura.
- En el Cantón San José de Chimbo se puede determinar que las personas que poseen emprendimientos el género que más prevalece en el inicio de los emprendimientos son las mujeres debido a que se ha podido presenciar que cuentan con mayor capital por diferentes causas entre ellas tenemos que cobran pensiones alimenticias de sus hijos siendo antes principales del desarrollo, tomando en cuenta a personas entre 35-39 años de edad las de mayor tenencia de emprendimientos, pues están en una etapa donde buscan generar ingresos y cuentan con suficiente energía mental y física, de un nivel de estudio intermedio (Secundario) a pesar que en los últimos años se ha facilitado la educación pero por la crisis económica del país hace que las personas opten por emprender antes que dedicarse a estudios superiores.

Además la mayoría de los emprendedores del Cantón San José de Chimbo, que poseen como los que fracasaron tienen de 1 a 10 años de experiencia por lo cual

tiene una ventaja competitiva al momento de desarrollar habilidades y destrezas en su negocio.

- En el Cantón San José de Chimbo identificamos que el giro de emprendimientos que existen son, actividades de servicio de comidas y bebidas, ventas al por menor de otros productos especializados, industrias manufactureras dejando en claro que la mayor parte de los emprendimientos se dedican a la comercialización de productos de consumo final, los mismos que poseen conocimientos por la tradición en negocios que se encuentran establecidos en su gran mayoría en sus propias casas, utilizando estrategias de publicidad por su propia cuenta etc.
- Dentro de la investigación que se llevo a cabo se pueden identificar algunos factores de éxito en la sostenibilidad de los emprendimientos como, actitud positiva de los propietarios pese a las dificultades económicas que esta atravesando el país, la perseverancia, la innovación continua para complacer los gustos y necesidades de los consumidores sin escatimar costos para seguir manteniéndose en el mercado competitivo.
- En lo referente a que aspecto consideran los propietarios de los emprendimientos lo diferenciando la competencia es la atención al cliente con amabilidad, calidez, buena actitud, calidad del producto, precios justos y sobretodo la honestidad que hace que los clientes regresen y se propague el lugar por si solo.
- De la misma manera como existen ingresos también cabe recalcar que se debe invertir en el negocio para dar un buen servicio, mediante una innovación continua “benchmarking” para de esa manera mantenerse en la meta del consumidor y seguir en un mercado competitivo ya que hoy en día no es una oportunidad de lograr incrementar utilidades sino una necesidad económica.
- En lo concerniente a las personas que desean emprender se identifico que el género femenino es más relevante, con un nivel de estudio secundario para ambos géneros, y en menor índice personas con estudios superiores porque ellos buscan puestos en sectores públicos con aspiraciones de crecer

profesionalmente, entre la edad más sobresaliente están entre los 35 a 39 años y en menor escala entre los 75 a 79 años de edad.

- Los giros de emprendimientos que las personas tienen mayor interés son actividades de servicio de comidas y bebidas, venta al por menor de alimentos, bebidas y tabacos en comercios especializados, industrias manufactureras las cuales desean desarrollar mediante cualidades como el excelente compromiso con ellos mismo y sus familias haciendo uso de su habilidad para comunicar convencer y vender, capacidad para negociar, innovación continua para crear ventajas competitivas que les ayude a posesionarse dentro del mercado.
- El lugar donde ellos desean emprender sus negocios es dentro del cantón esto ayudará a que exista mayor influencia económica, movimiento comercial, fuentes de empleo y propiamente desarrollo del cantón.
- Las actividad a desarrollarse será en casa propia, los mismos que se promocionará por cuenta propia mediante publicidad estática, lo que marcará la diferencia de la competencia será calidad y presentación del producto, calidad de atención al cliente, imagen del negocio.
- A las personas del Cantón San José de Chimbo lo que les motiva realmente a emprender es la necesidad económica, para lo cual utilizarán fuentes de financiamiento de Créditos a Cooperativas por las facilidades de pago y servicios que prestan.
- De acuerdo a nuestra investigación los factores más relevantes causantes del cierre de los emprendimientos de acuerdo a sus propietarios fueron principalmente las leyes y políticas dispuestas por el presidente de la república.
- En el Cantón San José de Chimbo se ha identificado que las personas que fracasaron con mayor incidencia son de género masculino con un 83% entre la edad de 45 a 49 años que desarrollan actividades de cerrajería, a diferencia de las mujeres que están entre una edad de 50 a 54 años, se puede verificar también que la mayor parte de los emprendedores tiene un nivel de educación bajo (primario), mientras que los emprendimientos menos realizados tienen un nivel

de estudio secundario que son mujeres que cuenta con una experiencia de 1 a 10 años para los dos géneros.

- De acuerdo a las características más relevantes que afectaron a las mujeres emprendedoras fue la capacidad de convencer y vender sus productos además se puede acotar que por su edad avanzada y salud deteriorada decidieron cerrar sus actividades por cuenta propia, también se constato un factor muy importante que tenían dificultades para la negociación por el desconocimiento de la gran mayoría de los emprendedores hombres.
- Se pudo identificar que los emprendimientos se mantuvo en su propio cantón hasta el día del cierre definitivo, llevandose acabo las actividades en su propia domicilio y promocionando por su propia cuenta.
- En el Cantón San José de Chimbo las mayores afectaciones que sufrieron las personas que fracasaron fueron Psicológicas como (vergüenza, pena, inseguridad) la cual con el apoyo de la familia se supero poco a poco, además de esto el desempleo fue el detonante en sus vidas porque afecto severamente su economía, sacando a sus familiares del confort en que se encontraban, y quedando con sumas muy altas de endeudamiento, pese a que tuvieron que salir de la ciudad a buscar empleo.

Recomendaciones

- Recurrir a los GADs Parroquiales, entidades a cargo de gestión de proyectos de emprendimiento del Cantón San José de Chimbo a la realización de ferias productivas, en donde se invite a diferentes emprendedores a que expongan sus productos y servicios que ofrecen, para dar conocer a nivel local y nacional.
- Adiestramiento a las personas interesadas en el desarrollo de emprendimientos, en los siguientes aspectos como realizar un plan de negocios, ubicación del mercado objetivo, confianza y esfuerzo, atención al cliente, como crear una página web, clima laboral, manejo del networking, competencia a la vista que al momento de ejecutarlo dará un realce al cantón creando una economía dinámica, generando fuentes de empleo y con ello ayudará a mejorar la calidad de vida de la ciudadanía en general.
- Hacer uso de la presente información por parte de entidades competentes para que tenga una visión más clara de la situación actual de los emprendimientos, cuales son los factores de sostenibilidad que contribuyen a que se mantengan en el cantón.
- Se recomienda a la Universidad Estatal de Bolívar, adquisición de libros actualizados para elaboración de proyectos de investigación debido a las nuevas modalidades de titulación, inculcar desde los primeros inicios de educación a los estudiantes un espíritu emprendedor para que a futuro forjen ideas de emprendimiento.
- Se recomienda diseñar proyectos emprendedores en las aulas universitarias, que conlleven a cumplir con el Plan de Desarrollo del Buen Vivir, obtener el título profesional y crear sus empresas, innovar aquellas existentes, posibilitando al país crecer y desarrollarse desde lo local hacia lo global, con pertinencia y competitividad, símbolos que develan el cambio de política económica en el Buen Vivir.

REFERENCIAS, BIBLIOGRÁFICAS

Acosta, D. (17 de 2013). https://prezi.com/_5-uyy6nibxu/modalidades-de-la-investigacion/.
Obtenido de MODALIDADES DE LA INVESTIGACION.

Bastar, S. G. (2012). *Metodología de la Investigación*. México.

Ecuador. (2014). <http://www.ecuale.com/bolivar/chimbo.php>. Obtenido de Cantón Chimbo.

Erazo, F. d. (2014). <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/ec/2014/emprendedores.html>.
Obtenido de OBSERVATORIO DE LA ECONOMÍA LATINOAMERICANA.

Hernández Sampieri, R. F. (2010). *Metodología de la Investigación*. Mc.Graw-Hill. Interamericana Editores. México ,DF.: Quinta Edición.

Technologies, F. N. (2001-2013). <http://www.feedbacknetworks.com/cas/experiencia/sol-preguntar-calcular.html>. Obtenido de Calcular la muestra correcta.

TSU, P. g. (18 de 6 de 2013). www.unerg.edu.ve/index.php?option=com_docman&task=doc.
Obtenido de Tesis de Investigacion.

APÉNDICES

ENCUESTAS 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
1. Precios						
2. Cantidad						
3. Calidad de la atención						
4. Calidad de los productos						
5. Flexibilidad a nuestras necesidades						
6. Variedad de productos						
7. Relación precio – volumen de compra						
8. Reconocimiento en el mercado						
9. Velocidad de la atención						
10. Cumplimiento de plazos de entrega Stock						
11. 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

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.

ENCUESTAS 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 que 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?

Si. ____ No. ____

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

Si. ____ 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 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 QUE MANTUVO EL EMPRENDIMIENTO: _____

1.- ¿En qué nivel considera Usted que 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	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 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

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.

FOTOGRAFÍAS

Cantón Chimbo



Fuente: Aplicada por las autoras



Fuente: Aplicada por las autoras

Parroquia La Magdalena



Fuente: Aplicada por las autoras



Fuente: Aplicada por las autoras

Parroquia Telimbela



Fuente: Aplicada por las autoras



Fuente: Aplicada por las autoras

Parroquia San Sebastián



Aplicada por

Fuente:
las autoras



Fuente: *Aplicada por las autoras*

Parroquia La Asunción



Fuente: *Aplicada por las autoras*



Fuente: *Aplicada por las autoras*