



**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 INGENIERAS  
COMERCIALES**

**TEMA:**

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

**AUTORAS:**

**VERÓNICA TEMILDA GARCÍA GÓMEZ  
DEYSI JESENIA VARGAS AYALA**

**DIRECTOR:**

**ALFREDO ARMANDO RODRÍGUEZ GUZMÁN MSc.**

**PARES ACADÉMICOS:**

**VÍCTOR HUGO QUIZHPE  
BACULIMA MBA.**

**RAMIRO JARAMILLO  
VILLAFUERTE MBA.**

**GUARANDA–ECUADOR  
2016**

## **CERTIFICADO DEL DIRECTOR**

A quien interese:

**ING. ALFREDO ARMANDO RODRÍGUEZ GUZMÁN MSc**, docente DIRECTOR, del PROYECTO DE INVESTIGACIÓN, (Modalidad de Titulación), a petición de parte interesada,

### **CERTIFICA**

Que las sugerencias y recomendaciones realizadas por mi persona en calidad de Par Académico del **Proyecto de Investigación**, denominado “ **FACTORES QUE INCIDEN EN LA SOSTENIBILIDAD DE LOS EMPRENDIMIENTOS EN EL CANTÓN GUARANDA, PROVINCIA BOLÍVAR, AÑO 2015-2016**” cuyas autoras son **GARCÍA GÓMEZ VERÓNICA TEMILDA Y VARGAS AYALA DEYSI JESENIA** estudiantes de la carrera de Ingeniería Comercial; ha sido acogido por las autoras, 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. ALFREDO RODRÍGUEZ**




---

Docente  
Director


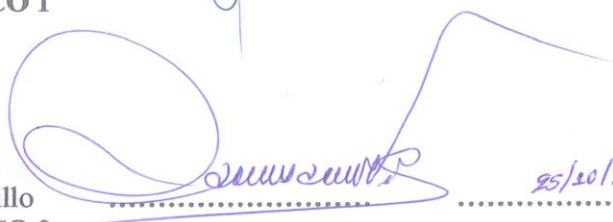
## **AUTORÍA DE TRABAJO**

Nosotras, **Verónica Temilda García Gómez y Deysi Jesenia Vargas Ayala**, declaramos ser autoras del presente trabajo y eximo expresamente a la Universidad Estatal de Bolívar y a sus representantes legales de posibles reclamos o acciones legales.

F.   
**Autora: Verónica García**  
CI. 0202326765

F.   
**Autora: Deysi Vargas**  
CI.0202295044

## APROBACIÓN DEL TRIBUNAL DE GRADO

TRIBUNAL	FIRMA	FECHA
Ing. Maricela Espín VICEDECANA		25/10/2016.
Ing. Alfredo Rodríguez DIRECTOR		25/10/2016
Ing. Victor Hugo Quizhpe PAR ACADÉMICO 1		2016- 10- 25
Ing. Ramiro Jaramillo PAR ACADÉMICO 2		25/10/2016

## **DEDICATORIA**

Dedico a mi Dios por ser parte primordial en mi vida quien me guía en cada paso que doy, a mis padres, en especial a mi padre Ángel García por ser el pilar fundamental en todo lo que soy y a la vez quien me impulsó, se sacrificó, dio todo por mí por verme superar y llegar a ser una profesional, gracias por comprenderme y saberme dar una vida llena de valores, humildad y felicidad lo que me permitió ser una persona de bien, a mi hermano que desde el cielo me bendice y me acompaña en cada momento de mi vida cotidiana, a mi mejor amiga y hermana Deysi Vargas por ser parte de mi vida y por estar ahí para que juntas lleguemos al triunfo con el apoyo mutuo, a todas esas personitas que con su motivación y apoyo moral me elevaron para conseguir mí sueño.

*Verónica G.*

Dedico a Dios por darme su amor, su infinita bondad y ser luz de mi camino dándome grandes motivos para ser feliz y sonreír hasta en mis momentos más difíciles.

A mis padres, Oscar y Magdalena por saber inculcarme con sus valores y ser un ejemplo de vida, porque han confiado en mí y han comprendido mis situaciones durante el transcurso de mi carrera y de mi vida

A mi hermanita Erika por ser el amor de mi vida quien con su cariño ha despertado en mí un sentimiento de ternura.

A mi mejor amiga Verónica quien con su cariño confianza me ha apoyado en todo momento haciendo que nuestra amistad se fortalezca y para hoy hacer nuestro sueño realidad juntas.

*Deysi V.*

## **AGRADECIMIENTO**

Agradecemos infinitamente y con toda nuestra alma a Dios quien nos dio la vida y junto a ella la sabiduría y la salud, siendo él nuestro guía a cada paso para poder cumplir nuestra meta y progresar en la vida, a nuestros padres quienes día a día se han esmerado por vernos triunfar en la vida entregando su amor, apoyo moral, sacrificio, dedicación, comprensión y entrega a cada momento y más aún cuando estábamos a punto de rendirnos, a la Universidad Estatal de Bolívar quien nos abrió las puertas dándonos la oportunidad de conocer aquellas cosas desconocidas convirtiéndose en fortalezas que ayudó a formarnos profesionalmente y en el futuro ser un ejemplo a seguir, a todos los maestros por compartir sus conocimientos y experiencias y sobre todo por la paciencia que nos tuvieron, y siempre depositaron su confianza en nosotras.

Agradecemos enormemente a nuestro Director del Proyecto de Investigación *Ing. Alfredo Armando Rodríguez Guzmán Msc.*, a nuestros Pares Académicos: *Ing. Víctor Hugo Quizhpe Baculima MBA.* e *Ing. Ramiro Jaramillo Villafuerte MBA.*, quienes fueron un motor importante e indispensable para llevar a cabo el desarrollo de nuestro trabajo de grado, obteniendo un resultado exitoso, también a todas las personas que de manera directa o indirectamente nos supieron apoyar a través de sus consejos y mensajes de aliento a cada instante, muy especialmente a la desinteresada colaboración del *Dr. Juan Carlos López Gutiérrez PhD.* por dedicarnos su tiempo en apoyo a este trabajo.

Es poco mencionar estas cortas palabras para el verdadero y profundo sentimiento de gratitud que embarga nuestros corazones y nuestras almas, eternamente agradecidas.

*Deysi y Verónica.*

## ÍNDICE GENERAL

PORTADA .....	I
CERTIFICADO DEL DIRECTOR .....	II
AUTORÍA DE TRABAJO .....	III
APROBACIÓN DEL TRIBUNAL DE GRADO .....	IV
DEDICATORIA .....	V
AGRADECIMIENTO .....	VI
ÍNDICE GENERAL.....	VII
ÍNDICE DE TABLAS, GRÁFICO, PLANOS .....	VIII
RESUMEN EJECUTIVO.....	X
ABSTRACT.....	XI
INTRODUCCIÓN .....	1
REVISIÓN DE LA LITERATURA .....	2
MÉTODOS .....	9
RESULTADOS.....	17
DISCUSIÓN .....	47
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	50
APÉNDICES.....	51

## ÍNDICE DE TABLAS, GRÁFICO, PLANOS

<b>Tabla 1</b>	Evaluación, capacidades de las personas que deseen un emprendimiento.....	17
<b>Tabla 2</b>	Evaluación a proveedores.....	19
<b>Tabla 3</b>	Evaluación de diferenciación de la competencia.....	21
<b>Tabla 4</b>	Evaluación de financiamiento.....	23
<b>Tabla 5</b>	Evaluación, capacidades de las personas que deseen un emprendimiento.....	25
<b>Tabla 6</b>	Evaluación a proveedores.....	27
<b>Tabla 7</b>	Evaluación de diferenciación de la competencia.....	29
<b>Tabla 8</b>	Evaluación de financiamiento.....	31
<b>Tabla 9</b>	Evaluación de Acciones para mantener su emprendimiento.....	33
<b>Tabla 10</b>	Evaluación de factores a personas que fracasaron.....	35
<b>Tabla 11</b>	Evaluación a proveedores.....	37
<b>Tabla 12</b>	Evaluación de diferenciación de la competencia.....	39
<b>Tabla 13</b>	Evaluación de financiamiento.....	41
<b>Tabla 14</b>	Evaluación de Acciones para mantener su emprendimiento.....	43
<b>Tabla 15</b>	Factores claves.....	45
<b>Tabla 16</b>	Factores críticos.....	46
<b>Figura 1</b>	Evaluación, capacidades de las personas que deseen un emprendimiento.....	18
<b>Figura 2</b>	Evaluación a proveedores.....	20
<b>Figura 3</b>	Evaluación de diferenciación de la competencia.....	22
<b>Figura 4</b>	Evaluación de financiamiento.....	24
<b>Figura 5</b>	Evaluación de capacidades de las personas que deseen un emprendimiento.....	26
<b>Figura 6</b>	Evaluación a proveedores.....	28
<b>Figura 7</b>	Evaluación de diferenciación de la competencia.....	30
<b>Figura 8</b>	Evaluación de financiamiento.....	32
<b>Figura 9</b>	Evaluación de Acciones para mantener su emprendimiento.....	34
<b>Figura 10</b>	Evaluación de factores a personas que fracasaron.....	36
<b>Figura 11</b>	Evaluación a proveedores.....	38
<b>Figura 12</b>	Evaluación de diferenciación de la competencia.....	40



<b>Figura 13</b> Evaluación de financiamiento .....	42
<b>Figura 14</b> Evaluación de Acciones para mantener su emprendimiento .....	44

## **RESUMEN EJECUTIVO**

La provincia Bolívar en general y el cantón Guaranda en particular se caracteriza por poseer personas emprendedoras, motivo por el que este proyecto está enfocado a la investigación de tres segmentos de la población que son: a quienes desean emprender, a aquellos que poseen emprendimientos y a los que fracasaron con los mismos.

El objetivo de este proyecto es determinar los factores de sostenibilidad de los emprendimientos, utilizando los enfoques cuantitativo y cualitativo, ya que se calculó la muestra, se realizó la tabulación y se determinaron indicadores que describen la realidad del cantón con respecto al objetivo planteado, así también se realizó un análisis y se determinó la interrelación e interpretación de los indicadores y acciones sociales obtenidas a través de la investigación.

Las técnicas aplicadas en la recolección de datos para el desarrollo de la investigación son: la encuesta a la población, revisión bibliográfica y consultas en internet y libros.

Los resultados encontrados mediante la investigación son factores claves dentro de los emprendimientos, y podemos mencionar; capacidad de compromiso con Usted mismo y su familia, calidad en la atención al cliente, valor agregado, calidad del producto o servicio, innovar, destreza en matemática, ahorros propios, crédito bancario y otros; estos permiten el desarrollo eficaz de los emprendimientos y por lo tanto su mantenimiento en el mercado, creando un entorno favorable y oportunidades para la sociedad.

También se identifica factores críticos los mismos que son: le agrada liderar a grupos de trabajo, garantía a ofrecer, servicio de postventa, capacidad de negociación, créditos bancarios estatales, mantenerse como está, son factores que les llevo al fracaso a varios emprendimientos por tomar decisiones incorrectas lo que no les permitió el crecimiento y a la vez no se logró cumplir las expectativas planificadas por lo que cerraron sus negocios dando oportunidad a aquellos que deseen emprender un negocio.

## **ABSTRACT**

Bolivar Province in general and Guaranda in particular, are characterized by entrepreneurial spirit of its people. It's the main reason why this project is focused on the search about three stages of population: those that need to start a business or entrepreneurship, those that have developed one and those which have had a failure.

The objective of this project is to determine sustainability factors of the entrepreneurships, using the quantitative and qualitative approach. A sample was calculated, tabulation was made and indicators describing the reality of the canton with respect to the stated objective were released. An analysis was also performed and the interrelation and interpretation of indicators and social facts were obtained through the investigation and finally determined the object of our research.

The techniques applied in collecting data for the development of research are: population survey, literature review and consultations on the internet and books.

The results found through research are key factors. We can mention some of them: capacity of commitment with themselves and their families, quality customer service, added value, high quality of the product or service, innovation, skills in math, own savings, credit and so on. All these elements, allow the efficient development of the entrepreneurships. Equally important is to stay on the market, to create a good environment and provide opportunities for the society.

Critical factors were also identified: Do you like to lead group works? Guarantee to offer, after-sales services, negotiation skills, and state bank loans, to remain static. Some of them are factors that led them to failure.

Incorrect decisions don't allowed them growing and failed about to live up their expectations.

Finally, they had to close their businesses; giving others the opportunities to develop a new deal. Losing their own opportunity to be successful by themselves and affecting their own social and economic environment.

## **INTRODUCCIÓN**

La palabra emprendimiento proviene del francés *entrepernar* (pionero), y se refiere a la capacidad de una persona para hacer un esfuerzo adicional por alcanzar una meta u objetivo. Puesto que el emprendimiento viene dándose desde épocas muy antiguas por lo que es algo innato de la humanidad, misma que siempre busca mejorar la calidad de vida a través de nuevas y diversas formas de realizar las actividades, los emprendedores exitosos son aquellos que basan en el trabajo en equipo, este proyecto está encaminado a investigar a una población distinguida por hombres y mujeres guarandinos/as, quienes poseen emprendimientos, desean emprender y fracasaron en sus emprendimientos. (Cristian y Fracchia, 2009)

Ninguna definición del emprendimiento es lo suficientemente precisa o descriptiva para las personas que desean tener más espíritu emprendedor, en sentido general todo el mundo desea ser innovador, flexible y creativo, aunque a la larga no se logre en su totalidad. (Castillo, A., 1999)

Al emprender en el cantón Guaranda se suman esfuerzos ya sean individuales o colectivos sin importar su nivel académico, al realizar esta investigación se pretende identificar los factores que inciden en la sostenibilidad de los emprendimientos así como determinar los factores claves y críticos de los emprendimientos, entre otros, también se busca interpretar los motivos o razones de él porque muchos de los emprendimientos han fracasado en un determinado periodo de tiempo, interrelacionar información entre parroquias rurales y urbanas determinando semejanzas y diferencias en el desarrollo de sus emprendimientos.

Para empezar se debe descartar la noción de que el espíritu emprendedor es un rasgo que algunas personas u organizaciones poseen de una manera completa y del cual otras están totalmente desprovistas.

El emprendedor de la actualidad es un agente más racional, pero no desprecia la intuición. Ve oportunidades donde otros sólo ven rutina e implementa innovaciones que revolucionan el mercado. (Cristian y Fracchia, 2009).

## **REVISIÓN DE LA LITERATURA**

### **Concepto y definición de emprendimiento**

El emprendimiento es un término últimamente muy utilizado en todo el mundo. Aunque el emprendimiento siempre ha estado presente a lo largo de la historia de la humanidad, pues es inherente a ésta, en las últimas décadas, éste concepto se ha vuelto de suma importancia, ante la necesidad de superar los constantes y crecientes problemas económicos.

El emprendimiento es considerado hoy en día como factor esencia dentro de la competitividad y liderazgo de los países frente a otros; hay que tener en cuenta que este concepto ha trascendido por la historia, recibiendo aportes de numerables autores que han visto y categorizado el emprendimiento como esencia y parte del progreso.

Emprendimiento es el proceso dinámico de crear riqueza creciente. Esta riqueza es creada por individuos que asumen los mayores riesgos en términos de capital, tiempo y/o compromiso profesional al proveer valor a algún producto o servicio que puede ser o no ser nuevo o único, donde ese valor debe, en alguna forma, ser proporcionado por el emprendedor, asegurando y asignando las habilidades y recursos necesarios.

En conclusión, emprendimiento es aquella actitud y aptitud de la persona que le permite emprender nuevos retos, nuevos proyectos; es lo que le permite avanzar un paso más, ir más allá de donde ya ha llegado. Es lo que hace que una persona esté insatisfecha con lo que es y lo que ha logrado, y como consecuencia de ello, quiera alcanzar mayores logros. (Carrasco y Castaño, 2008)

### **Origen del emprendimiento**

El emprendimiento tiene sus orígenes en el inicio de la historia de la humanidad, puesto que está 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. Quizás el emprendimiento

ha sido la diferencia entre el hombre y los demás seres vivos, pues éstos últimos prácticamente no se han superado en miles de años, contrario al sorprendente progreso de la humanidad, y toda gracias el espíritu emprender que le caracteriza.(Carrasco y Castaño, 2008)

### **Acción emprendedora**

Emprendedor es una persona con posibilidades de innovar, o sea con la capacidad de generar bienes y servicios de una forma creativa, sistemática, ética, responsable y efectiva. Acción emprendedora es toda acción innovadora que, a través de un sistema organizado de relaciones interpersonales y la combinación de recursos, se orienta al logro de un determinado fin. La acción emprendedora tiene que ver con la capacidad de crear algo nuevo y con la creación de un nuevo valor.(Carrasco y Castaño, 2008)

### **Cultura del Emprendimiento**

La cultura del emprendimiento es una manera de pensar y actuar, orientada hacia la creación de riqueza, a través del aprovechamiento de oportunidades, del desarrollo de una visión global y de un liderazgo equilibrado, de la gestión de un riesgo calculado, cuyo resultado es la creación de valor que beneficia a los emprendedores, la empresa, la economía y la sociedad.

Es el conjunto de valores, creencias, ideologías, hábitos, costumbres y normas, que comparte un grupo de personas hacia el *emprendimiento*, que surgen en la interrelación social, los cuales generan patrones de comportamiento colectivos y establece una identidad entre sus miembros y lo identifica y diferencia de otro grupo. Formación para el emprendimiento.

La formación para el emprendimiento, busca el desarrollo de la cultura del emprendimiento con acciones basadas en la formación de competencias básicas, laborales, ciudadanas y empresariales dentro del sistema educativo formal y no formal y su articulación con el sector productivo. (Carrasco y Castaño, 2008)

### **El emprendimiento como complemento a la vida laboral**

El emprendimiento, poco a poco se ha ir convirtiendo en un complemento a la vida laboral de muchos trabajadores.

Hoy, cuando la coyuntura económica a nivel mundial no es la mejor, el empleo está desapareciendo rápidamente; además los salarios de los empleos que sobreviven descienden poco a poco.

Quienes quedan desempleados, difícilmente podrán conseguir un nuevo trabajo, por lo que tendrán que recurrir a lo que popularmente se conoce como “rebusque” que no es otra cosa que una representación inicial del emprendimiento.

De hecho, actualmente son muchas las personas que además de trabajar para una empresa, tienen un taxi, algún local arrendado o cualquier otra fuente de ingresos adicional, que aunque no se le puede llamar emprendimiento, si es un gran paso hacia la cultura del emprendimiento, hacia el convencimiento de que el emprendimiento es una gran alternativa para mejorar los ingresos. (Arias González Mauricio, 2015)

### **Importancia del emprendimiento.**

El emprendimiento hoy en día, ha ganado una gran importancia por la necesidad de muchas personas de lograr su independencia y estabilidad económica. Los altos niveles de desempleo, y la baja calidad de los empleos existentes, han creado en las personas, la necesidad de generar sus propios recursos, de iniciar sus propios negocios, y pasar de ser empleados a ser empleadores.

Todo esto, sólo es posible, si se tiene un espíritu emprendedor. Se requiere de una gran determinación para renunciar a la “estabilidad” económica que ofrece un empleo y aventurarse como empresario, más aun sí se tiene en cuenta que el empresario no siempre gana como si lo hace el asalariado, que mensualmente tiene asegurado un ingreso mínimo que le permite sobrevivir.

Los gobiernos han entendido muy bien la importancia del emprendimiento, tanto así, que han iniciado programas de apoyo a emprendedores, para ayudarles en su propósito de crear su propia unidad productiva.

La oferta de mano de obra, por lo general crece a un ritmo más acelerado de lo que crece la economía, por lo que resulta imposible poder ofrecer empleo a toda la población. Teniendo en cuenta que nuestros estados, no tienen la capacidad de subsidiar el desempleo, la única alternativa para garantizar a la población el acceso a los recursos necesarios para su sustento, es tratar de convertir al asalariado en empresario.

Ante estas circunstancias económicas, el emprendimiento es el salvador de muchas familias, en la medida en que les permite emprender proyectos productivos, con los que puedan generar sus propios recursos, y les permita mejorar su calidad de Vida.

Sólo mediante el emprendimiento se podrá salir triunfador en situaciones de crisis. No siempre se puede contar con un gobierno protector que este presto a ofrecer ayuda durante una crisis. El emprendimiento es el mejor camino para crecer económicamente, para ser independientes, y para tener una calidad de vida acorde a nuestras expectativas lo cual implica desarrollar una cultura del emprendimiento encaminada a vencer la resistencia de algunas personas a dejar de ser dependientes (Arias González Mauricio, 2015)

### **Aspectos a tener en cuenta en un emprendedor**

**Autoconfianza.** La autoconfianza es la capacidad del individuo en creer en sí mismo, y en la posibilidad de conseguir sus metas personales.

La persona emprendedora tiene que tener confianza absoluta en su proyecto y en que está preparada para sacarlo adelante. Va tomar decisiones y lo tiene que hacer de manera decidida, sin miedo y confiando en sí misma, aunque puedan ser erróneas o el resultado no sea el esperado.

La confianza debe extenderse también a las personas que van a formar parte de la empresa. Y es que esta capacidad (estrechamente relacionada con la autoestima personal) se relaciona directamente con algunas habilidades de liderazgo como la motivación.



**Orientación al logro.** Se entiende como la persistencia para conseguir metas y objetivos personales, en este caso, emprender un negocio.

El emprendedor tiene que saber dónde quiere llegar y estar en disposición de realizar todo lo necesario para lograrlo. Por eso, esta capacidad se relaciona con otras como la voluntad de finalizar correctamente las tareas que se comienzan, y con la energía vital y con el entusiasmo, necesarios para conseguir logros de largo recorrido.

**Asumir riesgos.** Supone una predisposición a no evitar situaciones que impliquen incertidumbre o riesgo potencial.

La persona emprendedora va a asumir riesgos, pero éstos deben ser calculados. El proceso de creación de una empresa no se acomete (o, al menos, nunca debería hacerlo) de manera aleatoria. El emprendedor ha analizado el entorno, ha diseñado su producto o servicio, ha analizado la viabilidad de su negocio y ha establecido unos resultados previsibles para su actividad.

Resultará contraproducente asumir demasiados riesgos si la realidad lo desaconseja, o trabajar en un ambiente de total inseguridad. Por tanto, es necesario calcular los riesgos de cada decisión que se tome y, por supuesto, evitar los que sean innecesarios.

**Expectativa de control.** Se relaciona con la capacidad de la persona para asumir la responsabilidad de sus propias acciones.

En ocasiones, la persona emprendedora puede culpar de sus propias decisiones a otras personas o circunstancias. Esto sucede porque su expectativa de control es externa, esto es, considera que el resultado de sus acciones se debe a la suerte o a causas no relacionadas con su conducta.

Pero realmente es necesario que su expectativa de control sea interna y asuma la independencia de sus acciones con respecto al entorno y la relación entre su conducta y el resultado.

**Tolerancia a la frustración.** Puede definirse como la capacidad de persistir en la conducta encaminada a obtener un resultado, a pesar de las dificultades o retrasos que hayan de enfrentarse.

Esta es una cualidad fundamental en la persona emprendedora, porque va a tener que enfrentarse a retrasos, dificultades o imprevistos que le pueden llevar al desengaño y al fracaso. Es normal que no todo salga bien a la primera y tropezar varias veces, pero es necesario saber afrontar los obstáculos que se pueden interponer en el camino y perseverar.

**Orientación comercial.** Tiene que ver con la preferencia por las relaciones interpersonales laborales, lo que incluye la capacidad de comunicación y de obtención de la información adecuada para lograr los objetivos que se persiguen, o para la generación de relaciones de colaboración.

Las habilidades o competencias más directamente relacionadas con este rasgo son las que tienen que ver con las habilidades de comunicación interpersonal, negociación y venta.

El emprendedor no actúa aislado: el desarrollo de su proyecto, su puesta en marcha y su crecimiento y éxito van a depender de las relaciones que establezca en diferentes ámbitos, por lo que conviene que tenga facilidad para las relaciones personales, para la comunicación y para la negociación. Por supuesto, debe tener habilidades para la venta y una fuerte orientación al servicio a su cliente.

**Temor al fracaso** ¿El temor al fracaso sería un obstáculo para iniciar un negocio? En respuesta a esta pregunta, propietarios de negocios establecidos y emprendedores son quienes tendrían menor afectación en comparación con quienes no han creado empresa. Tanto para los emprendedores como los dueños de negocios establecidos, el impacto del temor al fracaso se reduce a medida que crece el nivel de ingresos; no así para quienes no han emprendido. El temor al fracaso interferiría en mayor grado con la creación de empresas en las mujeres; este impacto negativo crecería también a medida que lo hace la

edad del emprendedor, igual cosa ocurre para quienes no emprenden. (Carrasco y Castaño, 2008)

Por los mismos rasgos y características que hemos definido, el Emprendedor se llega a convertir en un elemento referente de gran importancia para la Sociedad

A través de su capacidad de crear negocios y empresas, su aporte a la sociedad se convierte en un elemento vital para el desarrollo de la misma.

Entre los principales aportes que podemos mencionar tenemos:

- ✚ Generación de empleo.
- ✚ Pago de impuestos.
- ✚ Desarrollo de proyectos.
- ✚ Formación de mejores individuos.
- ✚ Aportes a la solución de los problemas de la sociedad.
- ✚ Contribución económica y personal para diferentes proyectos de bien social.

El Emprendedor puede visualizar posibles cambios antes de que estos se puedan dar y busca participar en estos cambios con el fin de que generen un beneficio a sus empresas y a la sociedad como un todo.

En tiempos como los que vivimos, en los cuales los cambios en los negocios son permanentes, podemos decir que la presencia de un Emprendedor nos permite enfrentar mejores los problemas y cambios constantes que sufren las empresas y como tal, también la sociedad. (Virginia, 2015)

## **MÉTODOS**

### **Tipos de investigación**

La investigación se enfoca a realizar un análisis para identificar factores que inciden a los emprendimientos.

#### **Investigación cualitativa**

La investigación cualitativa puede definirse como el conjunto de prácticas interrelacionadas que hacen al mundo visible, lo transforman y lo convierten en una serie de representaciones en forma de observaciones, anotaciones, grabaciones y documentos, es natural y estudia a los seres vivos en sus contextos y ambientes naturales.

Esta investigación utiliza la recolección de datos sin medición numérica para descubrir o afirmar preguntas de investigación en el proceso de interpretación.(Hernández Sampieri, Metodología de la investigación, 2006)

Es importante ya que se realiza un análisis, interrelación e interpretación de los indicadores y acciones sociales obtenidas a través de la investigación realizada en el Cantón Guaranda ciudad que está constituida por tres parroquias urbanas (Ignacio de Veintimilla, Ángel Polivio Chávez, Guanujo) y ocho parroquias rurales (Facundo Vela, Julio Moreno, Salinas, San Lorenzo, San Luis, San Simón, Santa Fe, Simiatug).

#### **Investigación cuantitativa**

Las ciencias exactas son, por definición, cuantitativas, ellas formaron de cómo hacer ciencia, midiendo, cuantificando los fenómenos, esta investigación usa la recolección de datos para dar respuesta a la pregunta científica , con base en la medición numérica y el análisis estadístico, para establecer patrones de comportamiento y probar teorías.(Hernández Sampieri, Metodología de la investigación, 2006)

Se aplica el método cuantitativo porque se calcula una muestra que determina el número de encuestas a realizarse, también se encuentra una serie de indicadores que describen la realidad con precisión y poder de realización en diferentes comportamientos sociales,

recopilados con el fin de generalizar los factores que inciden en la sostenibilidad de los emprendimientos mediante las encuestas realizadas a personas que poseen, desean y fracasaron con sus emprendimientos.

## **Universo y muestra**

### **Población**

La población es un conjunto de individuos de la misma clase, limitada por el estudio, se define como la totalidad del fenómeno a estudiar donde las unidades de la población poseen una característica en común la cual se estudia y da origen a los datos de la investigación, la población es tan grande que no se puede estudiar toda, entonces el investigador tiene la posibilidad de seleccionar muestra. (Tamayo, 2008)

En esta investigación se aplica una sola fórmula para tres tipos de encuestas que son:

- ✚ A personas que desean emprender
- ✚ A personas que poseen emprendimientos
- ✚ A personas que fracasaron con los emprendimientos

## **Muestra**

La muestra es un grupo de personas, eventos, sucesos, comunidades, etc., sobre el cual se habrá de recolectar los datos, también es parte o cantidad pequeña de una cosa que se considera representativa del total y se toma o se separa de ella con ciertos métodos para someterla a estudio, análisis o experimentación, (Hernández, 2008).

Se utiliza la fórmula para la muestra finita porque ya conocemos la población que se va estudiar.

Para determinar la muestra, se trabajó con la siguiente fórmula.

$$n = \frac{Z^2 * P * Q * N}{(E^2 * (N - 1)) + Z^2 * P * Q} \text{ (Torres Bernal, 2010)}$$

**n**= Tamaño de la muestra.

**Z<sup>2</sup>**= 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.

**Cálculo de la muestra para realizar encuestas a personas que desean emprender en el cantón Guaranda y sus parroquias**

**n=?**

Es el resultado extraído luego de la resolución de la formula.

**Z<sup>2</sup>**

Es una constante que depende del nivel de confianza que asignemos, mismo que indica la probabilidad de que los resultados de la investigación sean reales:  $Z = 90\% = 1,65$ .

**P**

Es la característica de estudio que posee la población:  $P = 0,90$ .

**Q**

Es la característica de estudio que no posee la población:  $Q = 1 - 0,90 = 0,10$ .

**N**

Es el tamaño de la población de estudio:  $N = 37.519$ .

**E**

Es el error muestral, varía entre 3% y 5%, en este caso  $E = 3\% = 0,03$ .

**Reemplazando los valores en la fórmula:**

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

$$n = \frac{(1,65)^2 * 0,90 * 0,10 * 37.519}{(0,03^2 * (37.519 - 1)) + 1,65^2 * 0,90 * 0,10}$$

$$n = \frac{2,7225 * 0,90 * 0,10 * 37.519}{(0,0009 * (37.518)) + 2,7225 * 0,09}$$

$$n = \frac{9.193,09}{33,7662 + 0,245025}$$

$$n = \frac{9.193,09}{34,011225}$$

$$n = 270$$

Luego del desarrollo de la muestra se aplica 270 encuestas a los habitantes del cantón Guaranda y sus parroquias, los mismos que desean emprender.



## **Cálculo de la muestra para realizar encuestas a personas que poseen emprendimientos en el cantón Guaranda y sus parroquias**

**n=?**

Es el resultado extraído luego de la resolución de la formula.

**Z<sup>2</sup>**

Es una constante que depende del nivel de confianza que asignemos, mismo que indica la probabilidad de que los resultados de la investigación sean reales:  $Z = 90\% = 1,65$ .

**P**

Es la característica de estudio que posee la población:  $P = 0,90$ .

**Q**

Es la característica de estudio que no posee la población:  $Q = 1 - 0,90 = 0,10$ .

**N**

Es el tamaño de la población de estudio:  $N = 11.461$ .

**E**

Es el margen error, expresa la cantidad de error de muestreo aleatorio, varía entre 3% y 5%, en este caso  $E = 3\% = 0,03$ .

**Reemplazando los valores en la fórmula:**

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

$$n = \frac{(1,65)^2 * 0,90 * 0,10 * 11.461}{(0,03^2 * (11.461 - 1)) + 1,65^2 * 0,90 * 0,10}$$

$$n = \frac{2,7225 * 0,90 * 0,10 * 11.461}{(0,0009 * (11460)) + 2,7225 * 0,09}$$

$$n = \frac{2.808,231525}{10,314 + 0,245025}$$

$$n = \frac{2.808,231525}{10,559025}$$

$$n = 266$$

Luego del desarrollo de la muestra se aplicaran 266 encuestas a personas que poseen emprendimientos en el cantón Guaranda y sus parroquias.

### **Muestra para realizar encuestas a personas que fracasaron con sus emprendimientos en el cantón Guaranda y sus parroquias**

Para determinar el número de encuestas a aplicar a Guarandeños que fracasaron con sus emprendimientos no fue necesario realizar el cálculo de la muestra ya que se encuentra una población pequeña de 219 negocios cerrados, datos que fueron tomados del documento de emprendimientos fracasados en el año 2015, facilitados por el Servicio de Rentas Internas del Cantón Guaranda, de los cuales se encuestaron a 64 personas y los 155 dueños restantes no se les localizo por diferentes motivos (migración, enfermedad, fallecimiento, economía, familiar, sociales, mejor oportunidad de negocio).

## RESULTADOS

Se logró determinar y valorar los factores en la sostenibilidad de los emprendimientos en el cantón Guaranda mediante una respectiva valoración los cuales inciden de una forma directa entre las personas y el emprendimiento, identificándose en factores claves actuando de manera efectiva y ayudando a que se mantengan activos para generar recursos que fortalece el desarrollo económico social del cantón y la provincia, y críticos que promueven a que los emprendimientos fracasen a diario convirtiéndose en una debilidad para el desarrollo eficiente del cantón.

### Evaluación de factores a personas que desean

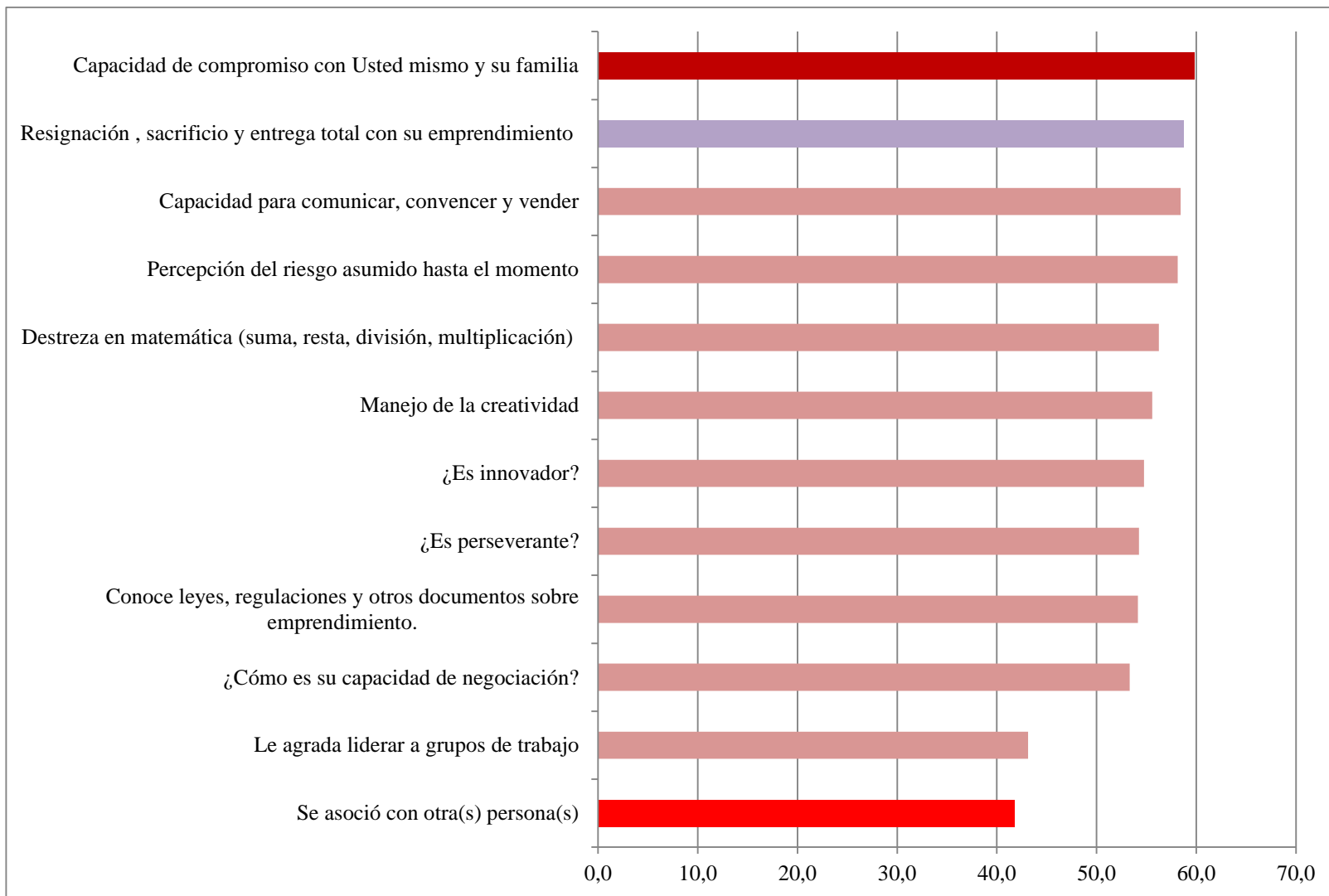
**Tabla 1**

*Evaluación de las capacidades de las personas que deseen un emprendimiento*

Descripción	Valoración										
	0,05		0,1		0,18		0,27		0,4		1
	No y Mal		Regular		Bien		Muy Bien		Excelente		
Capacidad de compromiso con Usted mismo y su familia	9	0,45	11	1,1	101	18,2	144	38,9	3	1,2	<b>59,8</b>
Resignación , sacrificio y entrega total con su emprendimiento	11	0,55	10	1	108	19,4	137	37	2	0,8	<b>58,8</b>
Percepción del riesgo asumido hasta el momento	10	0,5	14	1,4	110	19,8	132	35,6	2	0,8	<b>58,1</b>
Capacidad para comunicar, convencer y vender	8	0,4	12	1,2	114	20,5	133	35,9	1	0,4	<b>58,4</b>
Destreza en matemática (suma, resta, división, multiplicación)	9	0,45	22	2,2	117	21,1	119	32,1	1	0,4	<b>56,2</b>
Manejo de la creatividad	11	0,55	27	2,7	110	19,8	119	32,1	1	0,4	<b>55,6</b>
Se asoció con otra(s) persona(s)	66	3,3	51	5,1	82	14,8	69	18,6	0	0	<b>41,8</b>
Le agrada liderar a grupos de trabajo	59	2,95	58	5,8	71	12,8	80	21,6	0	0	<b>43,1</b>
¿Cómo es su capacidad de negociación?	7	0,35	33	3,3	132	23,8	96	25,9	0	0	<b>53,3</b>
¿Es innovador?	7	0,35	31	3,1	120	21,6	110	29,7	0	0	<b>54,8</b>
¿Es perseverante?	7	0,35	35	3,5	118	21,2	108	29,2	0	0	<b>54,3</b>
Conoce leyes, regulaciones y otros documentos sobre emprendimiento.	8	0,4	29	2,9	128	23	103	27,8	0	0	<b>54,2</b>

*Fuente: Encuesta aplicada*

*Elaborado por: Las autoras*



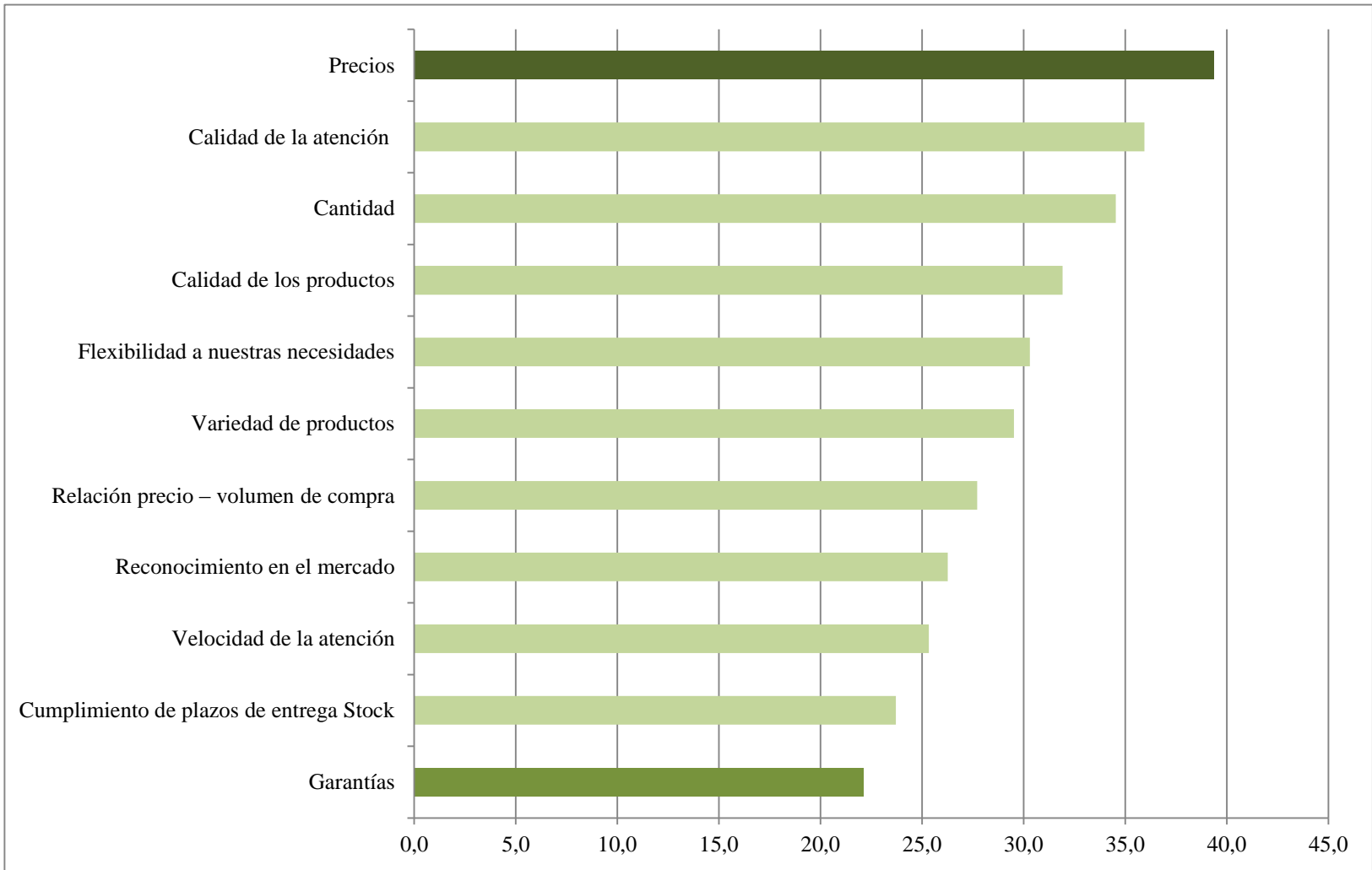
**Figura 1** Evaluación de las capacidades de las personas que deseen un emprendimiento

**Fuente:** Encuesta aplicada **Elaborado por:** Las autoras

**Tabla 2**  
*Evaluación a proveedores*

Descripción	Valoración										
	0,05		0,1		0,18		0,27		0,4		1
	No y Mal		Regular		Bien		Muy Bien		Excelente		
Precios	40	2	83	8,3	106	19,1	37	9,99	0	0	39,4
Cantidad	56	2,8	87	8,7	95	17,1	22	5,94	0	0	34,5
Calidad de la atención	50	2,5	96	9,6	77	13,9	37	9,99	0	0	36,0
Calidad de los productos	55	2,75	109	10,9	73	13,1	19	5,13	0	0	31,9
Flexibilidad a nuestras necesidades	64	3,2	110	11	67	12,1	15	4,05	0	0	30,3
Variedad de productos	62	3,1	114	11,4	64	11,5	13	3,51	0	0	29,5
Relación precio – volumen de compra	60	3	113	11,3	61	11	9	2,43	0	0	27,7
Reconocimiento en el mercado	72	3,6	103	10,3	53	9,54	9	2,43	1	0,4	26,3
Velocidad de la atención	64	3,2	107	10,7	50	9	9	2,43	0	0	25,3
Cumplimiento de plazos de entrega Stock	73	3,65	98	9,8	42	7,56	10	2,7	0	0	23,7
Garantías	83	4,15	87	8,7	41	7,38	7	1,89	0	0	22,1

*Fuente: Encuesta aplicada*  
*Elaborado por: Las autoras*



**Figura 2** Evaluación a proveedores

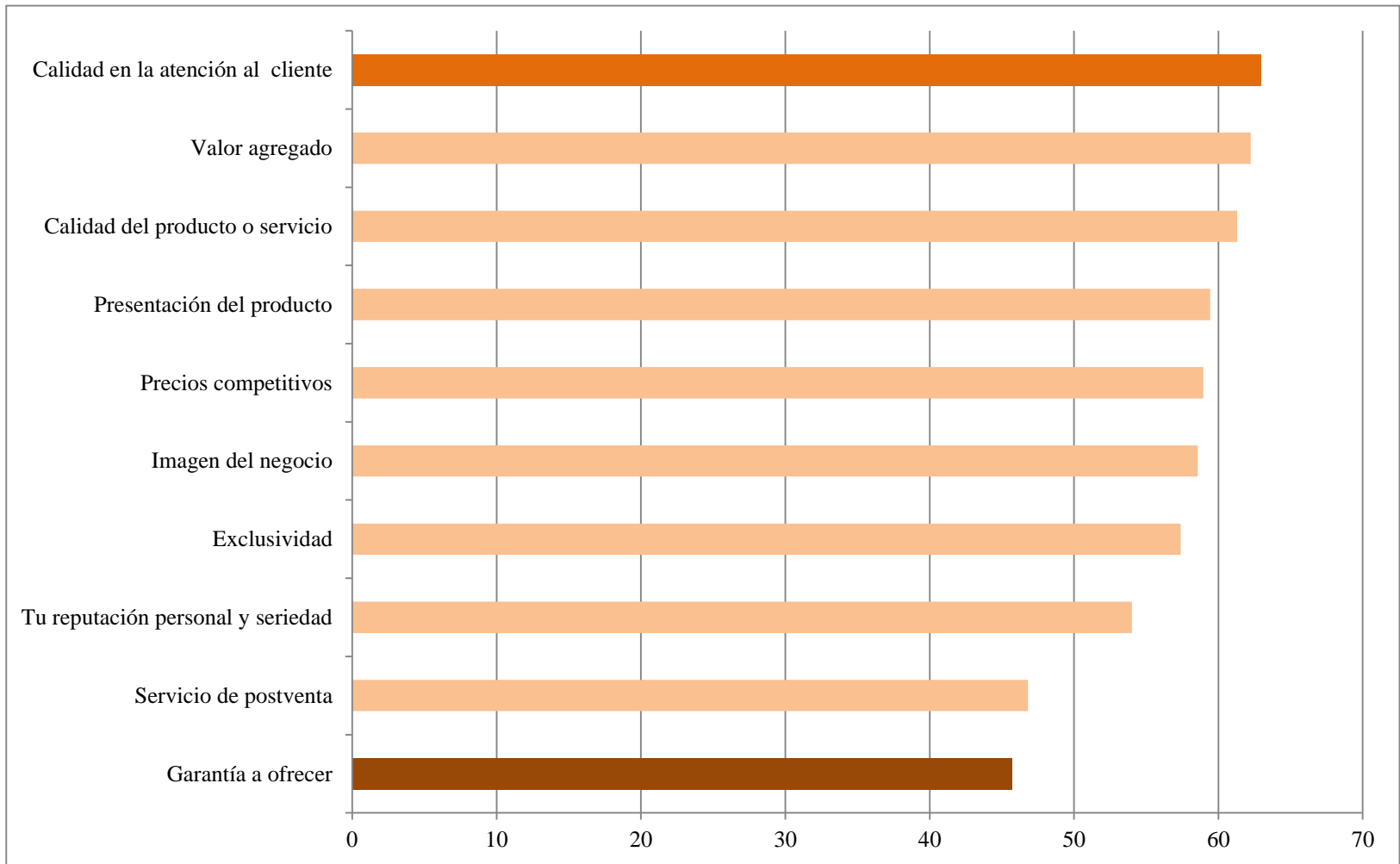
**Fuente:** Encuesta aplicada **Elaborado por:** Las autoras

**Tabla 3**  
*Evaluación de diferenciación de la competencia*

Descripción	Valoración										
	0,05		0,1		0,18		0,27		0,4		1
	No y Mal		Regular		Bien		Muy Bien		Excelente		
Calidad del producto o servicio	6	0,3	13	1,3	85	15,3	163	44	1	0,4	61,3
Calidad en la atención al cliente	7	0,35	9	0,9	72	13	179	48,3	1	0,4	62,9
Presentación del producto	15	0,75	14	1,4	82	14,8	156	42,1	1	0,4	59,4
Imagen del negocio	15	0,75	19	1,9	82	14,8	151	40,8	1	0,4	58,6
Precios competitivos	9	0,45	19	1,9	94	16,9	144	38,9	2	0,8	59
Exclusividad	17	0,85	25	2,5	79	14,2	146	39,4	1	0,4	57,4
Valor agregado	19	0,95	6	0,6	59	10,6	181	48,9	3	1,2	62,2
Tu reputación personal y seriedad	26	1,3	28	2,8	89	16	124	33,5	1	0,4	54
Servicio de postventa	52	2,6	47	4,7	68	12,2	101	27,3	0	0	46,8
Garantía a ofrecer	55	2,75	55	5,5	58	10,4	100	27	0	0	45,7

*Fuente: Encuesta aplicada*  
*Elaborado por: Las autoras*



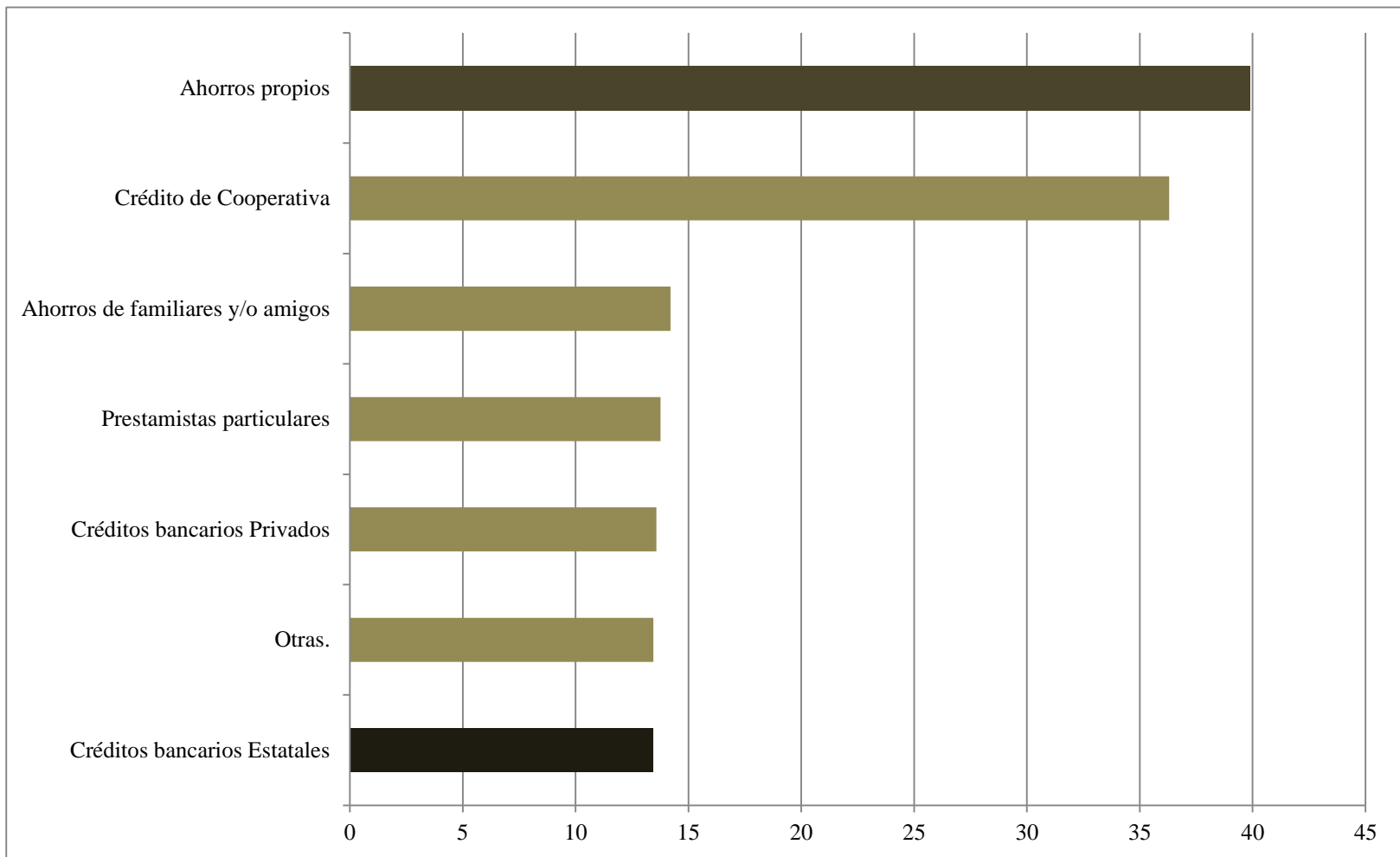


**Figura 3** Evaluación de diferenciación de la competencia  
**Fuente:** Encuesta aplicada **Elaborado por:** Las autoras

**Tabla 4**  
*Evaluación de financiamiento*

Descripción	Valoración										
	0,05		0,1		0,18		0,27		0,4		1
	No y Mal		Regular		Bien		Muy Bien		Excelente		
Ahorros propios	90	4,5	8	0,8	137	24,7	25	6,75	8	3,2	39,9
Ahorros de familiares y/o amigos	260	13	3	0,3	5	0,9	0	0	0	0	14,2
Prestamistas particulares	264	13,2	2	0,2	2	0,36	0	0	0	0	13,8
Crédito de Cooperativa	157	7,85	3	0,3	17	3,06	87	23,5	4	1,6	36,3
Créditos bancarios Privados	266	13,3	1	0,1	1	0,18	0	0	0	0	13,6
Créditos bancarios Estatales	267	13,4	1	0,1	0	0	0	0	0	0	13,5
Otras.	267	13,4	1	0,1	0	0	0	0	0	0	13,5

*Fuente: Encuesta aplicada*  
*Elaborado por: Las autoras*



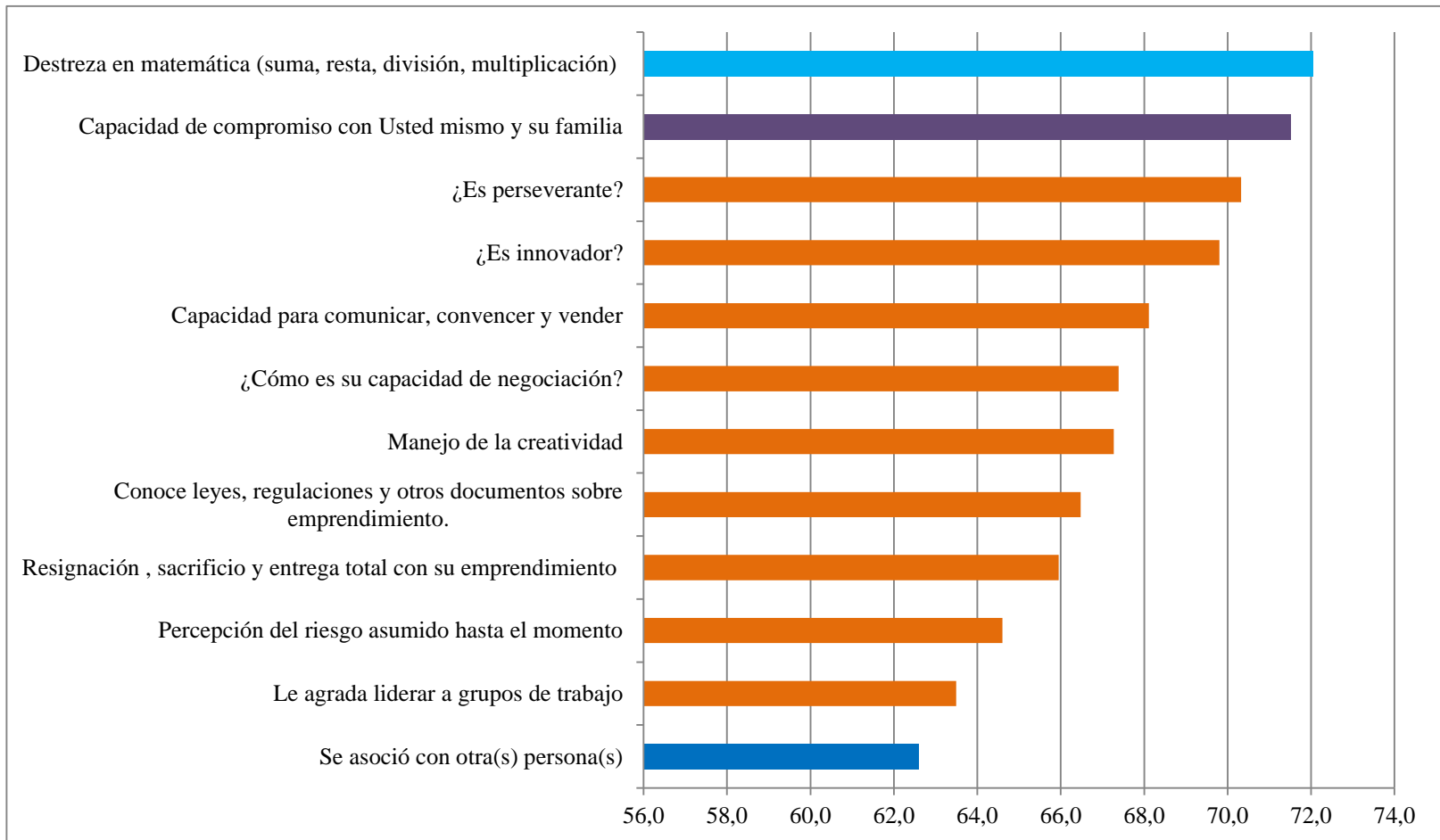
*Figura 4 Evaluación de financiamiento*

*Fuente: Encuesta aplicada Elaborado por: Las autoras*

**Tabla 5***Evaluación de las capacidades de las personas que poseen un emprendimiento*

Descripción	Valoración										
	0,05		0,1		0,18		0,27		0,4		1
	No y Mal		Regular		Bien		Muy Bien		Excelente		
Capacidad de compromiso con Usted mismo y su familia	0	0	3	0,3	28	5,04	214	57,8	21	8,4	71,5
Resignación , sacrificio y entrega total con su emprendimiento	4	0,2	5	0,5	72	13	167	45,1	18	7,2	66
Percepción del riesgo asumido hasta el momento	4	0,2	8	0,8	77	13,9	162	43,7	15	6	64,6
Capacidad para comunicar, convencer y vender	2	0,1	6	0,6	64	11,5	167	45,1	27	10,8	68,1
Destreza en matemática (suma, resta, división, multiplicación)	3	0,15	2	0,2	34	6,12	194	52,4	33	13,2	72,1
Manejo de la creatividad	9	0,45	5	0,5	61	11	162	43,7	29	11,6	67,3
Se asoció con otra(s) persona(s)	33	1,65	10	1	52	9,36	137	37	34	13,6	62,6
Le agrada liderar a grupos de trabajo	20	1	19	1,9	54	9,72	141	38,1	32	12,8	63,5
¿Cómo es su capacidad de negociación?	8	0,4	10	1	57	10,3	159	42,9	32	12,8	67,4
¿Es innovador?	9	0,45	0	0	51	9,18	171	46,2	35	14	69,8
¿Es perseverante?	5	0,25	8	0,8	37	6,66	183	49,4	33	13,2	70,3
Conoce leyes, regulaciones y otros documentos sobre emprendimiento.	7	0,35	9	0,9	70	12,6	149	40,2	31	12,4	66,5

*Fuente: Encuesta aplicada**Elaborado por: Las autoras*



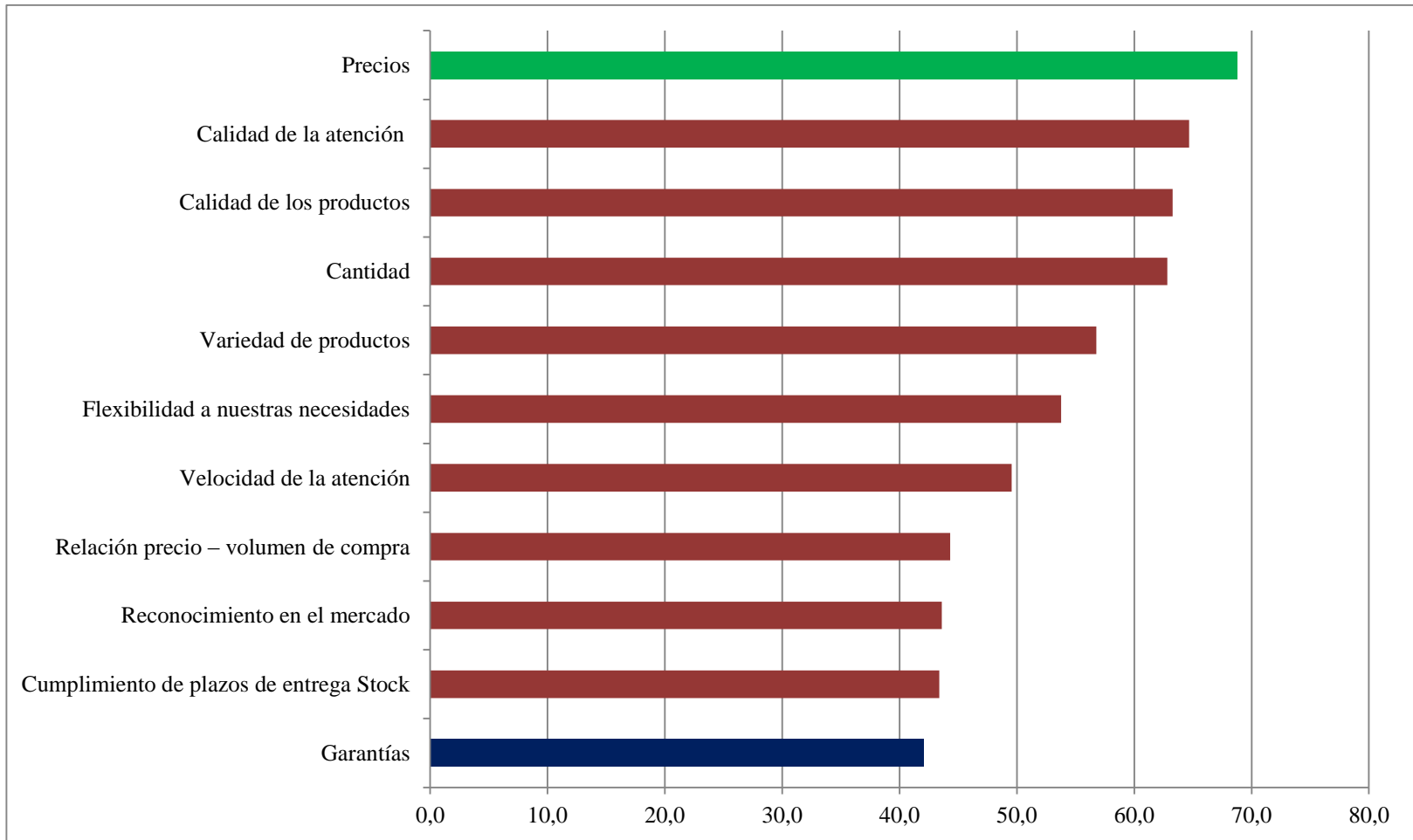
**Figura 5** Evaluación de las capacidades de las personas que poseen un emprendimiento

**Fuente:** Encuesta aplicada **Elaborado por:** Las autoras

**Tabla 6**  
*Evaluación a proveedores*

Descripción	Valoración										
	0,05		0,1		0,18		0,27		0,4		1
	No y Mal		Regular		Bien		Muy Bien		Excelente		
Precios	2	0,1	10	1	36	6,48	200	54	18	7,2	68,8
Cantidad	16	0,8	9	0,9	64	11,5	163	44	14	5,6	62,8
Calidad de la atención	14	0,7	10	1	58	10,4	162	43,7	22	8,8	64,7
Calidad de los productos	16	0,8	14	1,4	64	11,5	148	40	24	9,6	63,3
Flexibilidad a nuestras necesidades	49	2,45	32	3,2	52	9,36	111	30	22	8,8	53,8
Variedad de productos	30	1,5	37	3,7	60	10,8	114	30,8	25	10	56,8
Relación precio – volumen de compra	102	5,1	24	2,4	47	8,46	68	18,4	25	10	44,3
Reconocimiento en el mercado	105	5,25	22	2,2	50	9	65	17,6	24	9,6	43,6
Velocidad de la atención	64	3,2	22	2,2	84	15,1	72	19,4	24	9,6	49,6
Cumplimiento de plazos de entrega Stock	113	5,65	14	1,4	48	8,64	67	18,1	24	9,6	43,4
Garantías	123	6,15	12	1,2	43	7,74	63	17	25	10	42,1

*Fuente: Encuesta aplicada*  
*Elaborado por: Las autoras*



**Figura 6** Evaluación a proveedores

**Fuente:** Encuesta aplicada **Elaborado por:** Las autoras

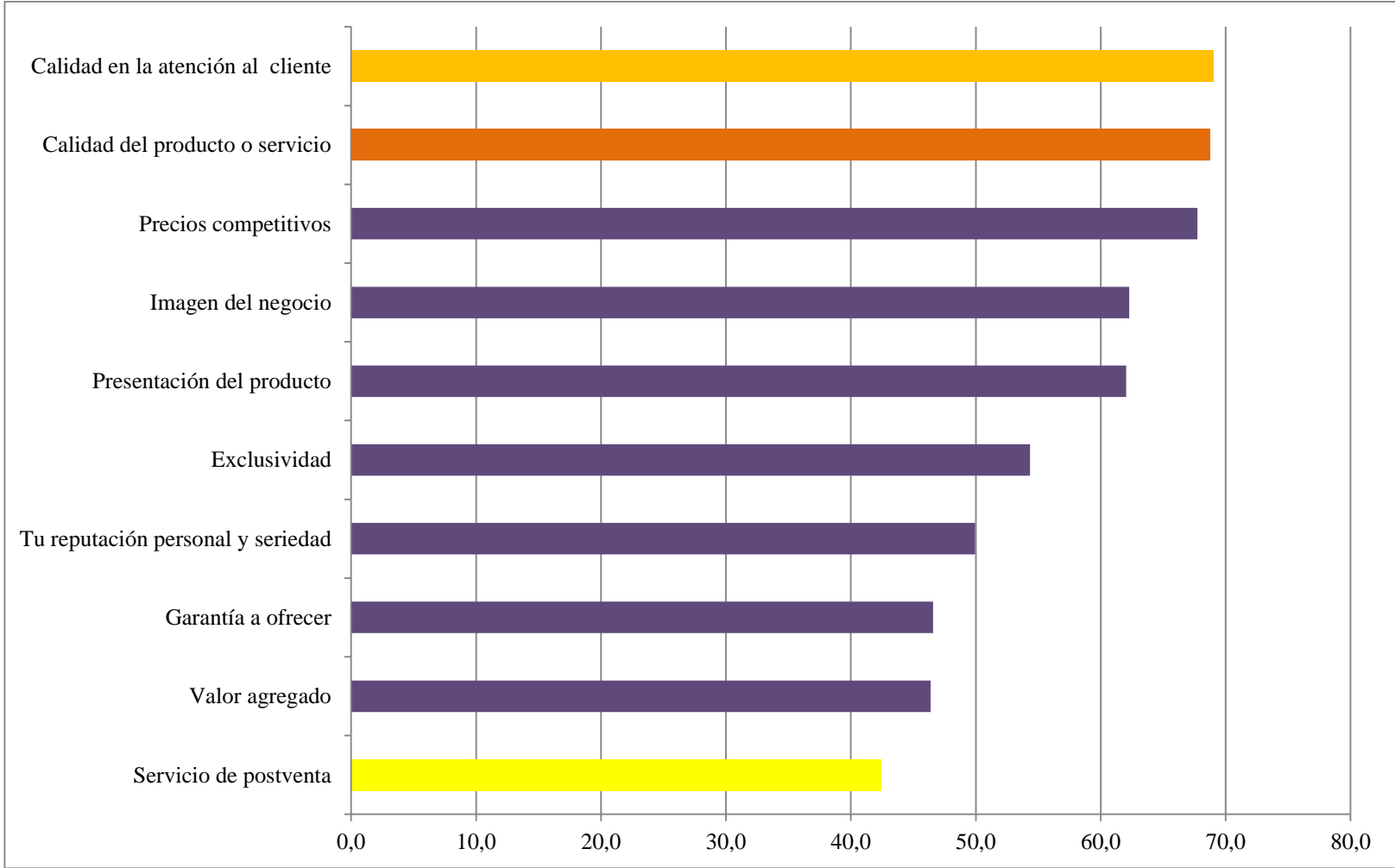
**Tabla 7**  
*Evaluación de diferenciación de la competencia*

Descripción	Valoración										
	0,05		0,1		0,18		0,27		0,4		1
	No y Mal		Regular		Bien		Muy Bien		Excelente		
Calidad del producto o servicio	7	0,35	2	0,2	39	7,02	200	54	18	7,2	68,8
Calidad en la atención al cliente	4	0,2	4	0,4	44	7,92	193	52,1	21	8,4	69
Presentación del producto	18	0,9	15	1,5	71	12,8	138	37,3	24	9,6	62
Imagen del negocio	17	0,85	18	1,8	71	12,8	132	35,6	28	11,2	62,3
Precios competitivos	13	0,65	10	1	48	8,64	158	42,7	37	14,8	67,8
Exclusividad	46	2,3	34	3,4	58	10,4	100	27	28	11,2	54,3
Valor agregado	103	5,15	15	1,5	40	7,2	82	22,1	26	10,4	46,4
Tu reputación personal y seriedad	81	4,05	26	2,6	38	6,84	92	24,8	29	11,6	49,9
Servicio de postventa	134	6,7	5	0,5	29	5,22	71	19,2	27	10,8	42,4
Garantía a ofrecer	122	6,1	3	0,3	20	3,6	91	24,6	30	12	46,6

*Fuente: Encuesta aplicada*

*Elaborado por: Las autoras*





**Figura 7** Evaluación de diferenciación de la competencia

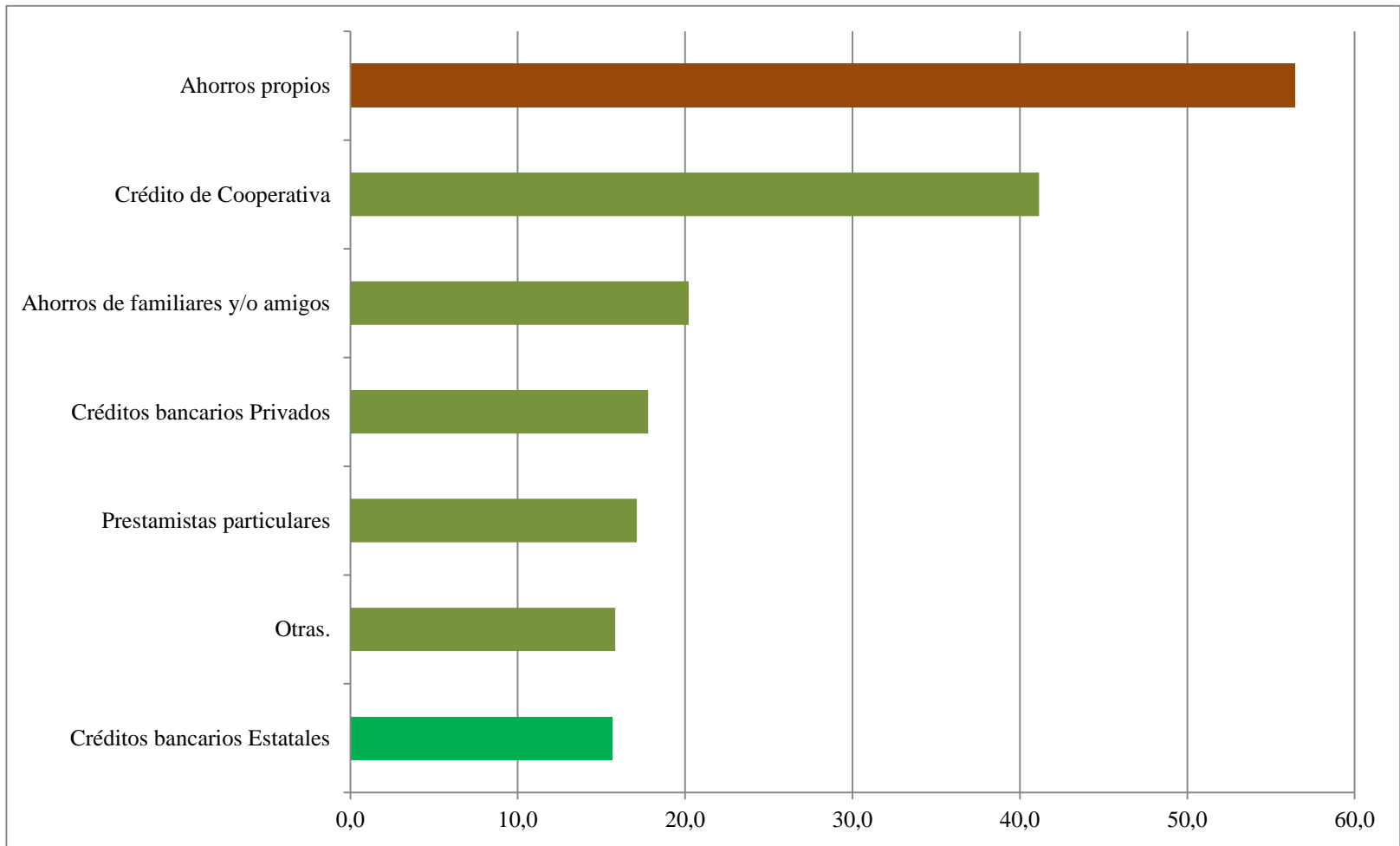
**Fuente:** Encuesta aplicada **Elaborado por:** Las autoras

**Tabla 8**  
*Evaluación de financiamiento*

Descripción	Valoración										
	0,05		0,1		0,18		0,27		0,4		1
	No y Mal		Regular		Bien		Muy Bien		Excelente		
Ahorros propios	59	2,95	5	0,5	30	5,4	163	44	9	3,6	56,5
Ahorros de familiares y/o amigos	225	11,3	7	0,7	13	2,34	19	5,13	2	0,8	20,2
Prestamistas particulares	242	12,1	7	0,7	6	1,08	9	2,43	2	0,8	17,1
Crédito de Cooperativa	139	6,95	2	0,2	19	3,42	91	24,6	15	6	41,1
Créditos bancarios Privados	240	12	5	0,5	7	1,26	12	3,24	2	0,8	17,8
Créditos bancarios Estatales	250	12,5	5	0,5	5	0,9	5	1,35	1	0,4	15,7
Otras.	250	12,5	4	0,4	5	0,9	6	1,62	1	0,4	15,8

*Fuente: Encuesta aplicada*

*Elaborado por: Las autoras*



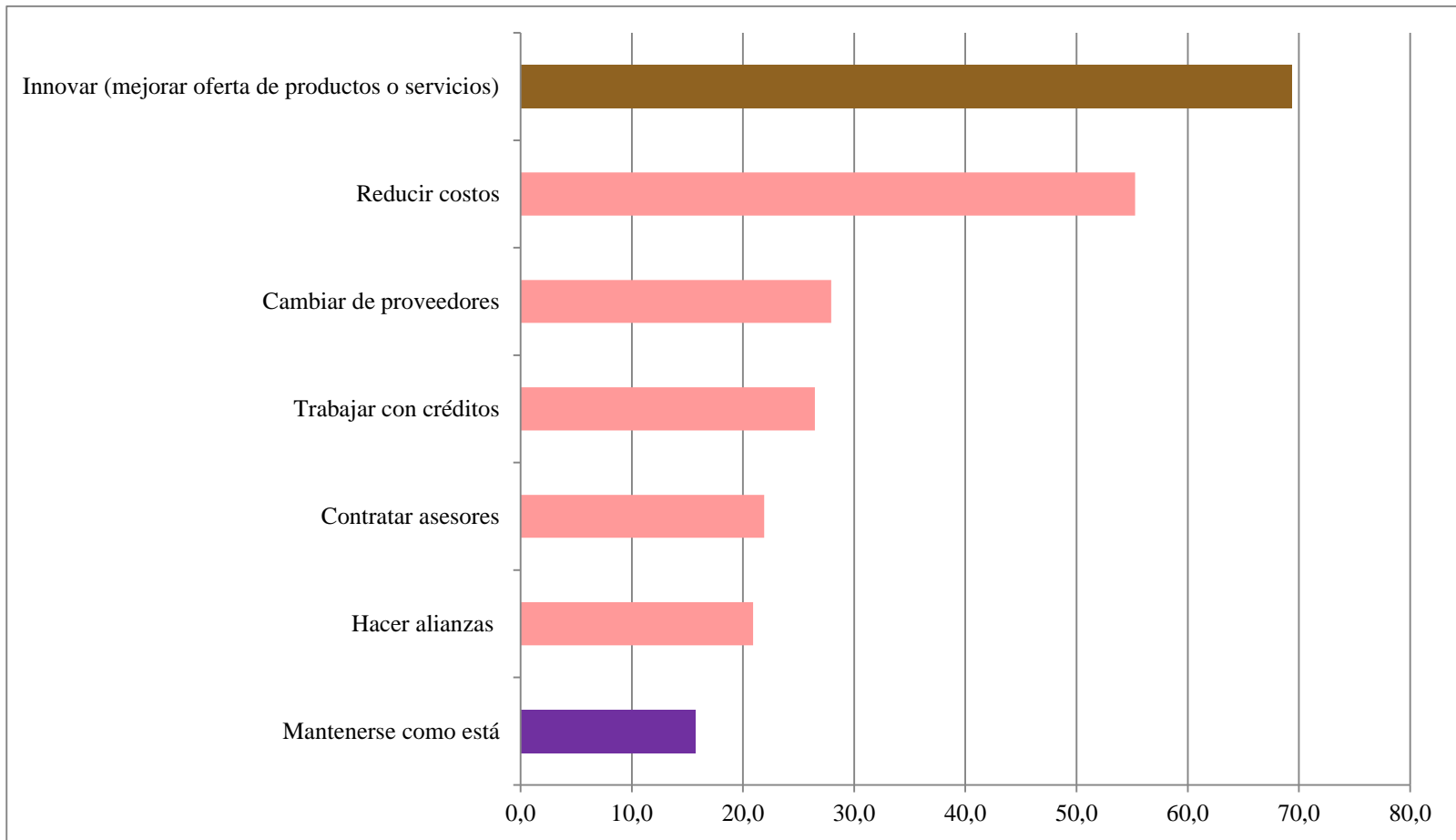
**Figura 8** Evaluación de financiamiento

**Fuente:** Encuesta aplicada **Elaborado por:** Las autoras

**Tabla 9***Evaluación de Acciones para mantener su emprendimiento*

Descripción	Valoración										
	0,05		0,1		0,18		0,27		0,4		1
	No y Mal		Regular		Bien		Muy Bien		Excelente		
Reducir costos	50	2,5	14	1,4	41	7,38	157	42,4	4	1,6	55,3
Cambiar de proveedores	199	9,95	3	0,3	20	3,6	27	7,29	17	6,8	27,9
Trabajar con créditos	199	9,95	6	0,6	12	2,16	45	12,2	4	1,6	26,5
Hacer alianzas	231	11,6	4	0,4	2	0,36	23	6,21	6	2,4	20,9
Contratar asesores	221	11,1	9	0,9	6	1,08	24	6,48	6	2,4	21,9
Innovar (mejorar oferta de productos o servicios)	21	1,05	5	0,5	20	3,6	183	49,4	37	14,8	69,4
Mantenerse como está	248	12,4	7	0,7	5	0,9	5	1,35	1	0,4	15,8

*Fuente: Encuesta aplicada**Elaborado por: Las autoras*



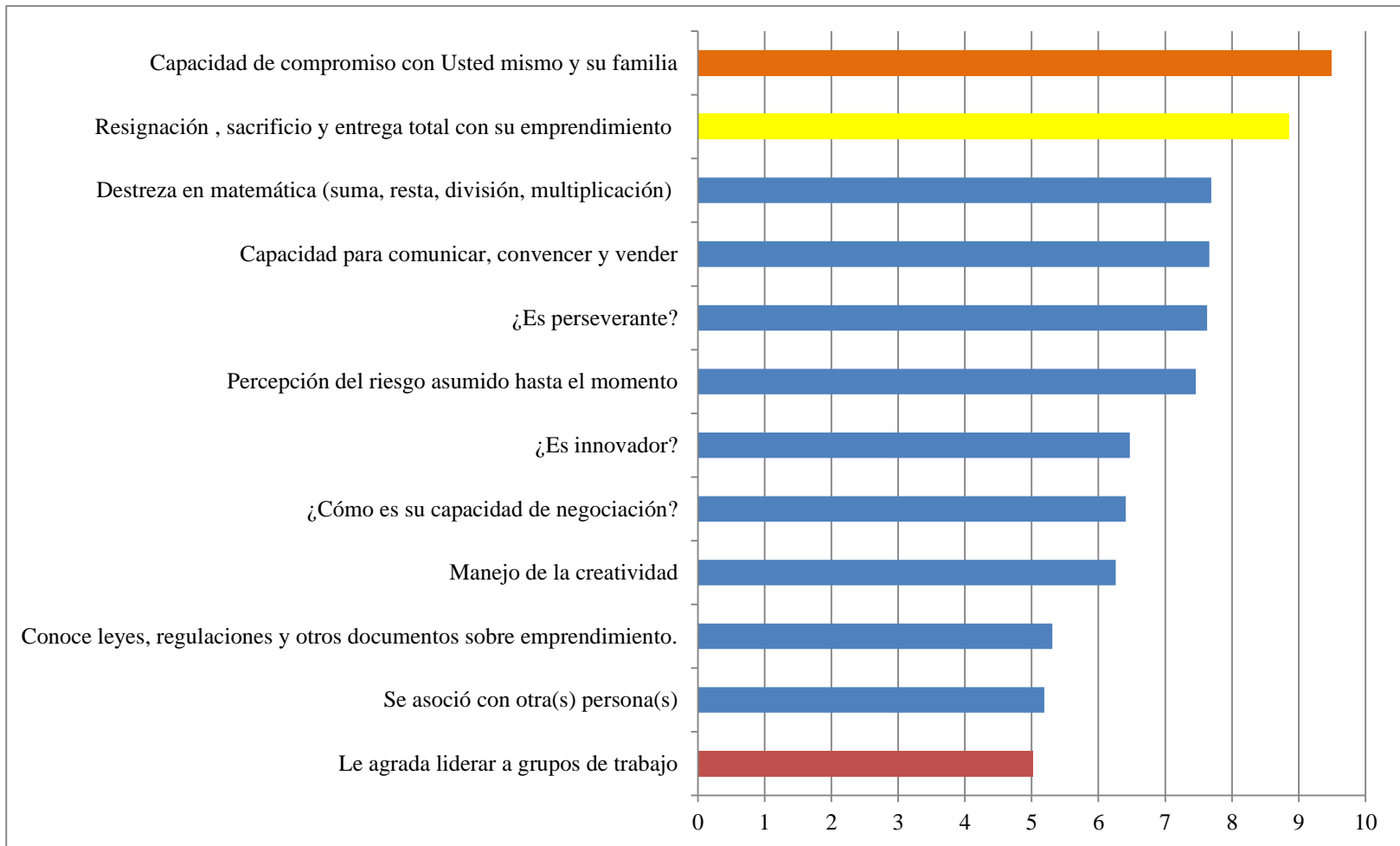
**Figura 9** Evaluación de Acciones para mantener su emprendimiento

**Fuente:** Encuesta aplicada **Elaborado por:** Las autoras

**Tabla 10***Evaluación de factores a personas que fracasaron*

Descripción	Valoración										
	0,05		0,1		0,18		0,27		0,4		1
	No y Mal	Regular	Bien	Muy Bien	Excelente						
Capacidad de compromiso con Usted mismo y su familia	0	0	22	2,2	39	7,0	1	0,27	0	0	9,5
Resignación , sacrificio y entrega total con su emprendimiento	0	0	21	2,1	36	6,5	1	0,27	0	0	8,9
Percepción del riesgo asumido hasta el momento	0	0	26	2,6	27	4,9	0	0	0	0	7,5
Capacidad para comunicar, convencer y vender	0	0	28	2,8	27	4,9	0	0	0	0	7,7
Destreza en matemática (suma, resta, división, multiplicación)	0	0	31	3,1	24	4,3	1	0,27	0	0	7,7
Manejo de la creatividad	3	0,15	35	3,5	13	2,3	1	0,27	0	0	6,3
Se asoció con otra(s) persona(s)	15	0,75	30	3,0	8	1,4	0	0	0	0	5,2
Le agrada liderar a grupos de trabajo	24	1,2	31	3,1	4	0,7	0	0	0	0	5
¿Cómo es su capacidad de negociación?	3	0,15	32	3,2	17	3,1	0	0	0	0	6,4
¿Es innovador?	0	0	35	3,5	15	2,7	1	0,27	0	0	6,5
¿Es perseverante?	0	0	34	3,4	22	4,0	1	0,27	0	0	7,6
Conoce leyes, regulaciones y otros documentos sobre emprendimiento.	0	0	36	3,6	8	1,4	1	0,27	0	0	5,3

*Fuente: Encuesta aplicada**Elaborado por: Las autoras*



**Figura 10** Evaluación de factores a personas que fracasaron

**Fuente:** Encuesta aplicada **Elaborado por:** Las autoras

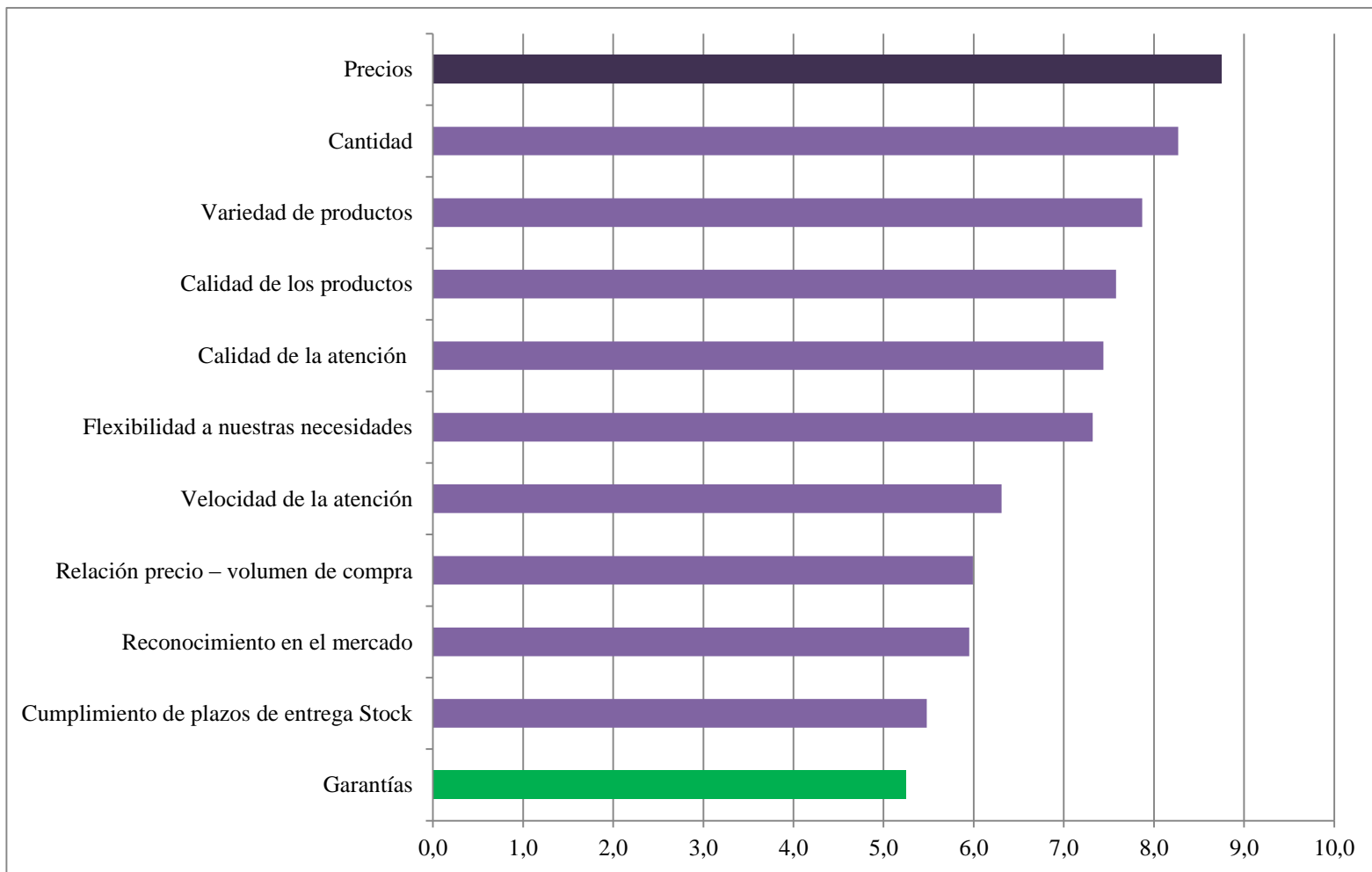
**Tabla 11**  
*Evaluación a proveedores*

Descripción	Valoración										
	0,05		0,1		0,18		0,27		0,4		1
	No y Mal		Regular		Bien		Muy Bien		Excelente		
Precios	9	0,5	20	2	35	6,3	0	0	0	0	8,8
Cantidad	9	0,5	26	2,6	29	5,2	0	0	0	0	8,3
Calidad de la atención	16	0,8	25	2,5	23	4,1	0	0	0	0	7,4
Calidad de los productos	10	0,5	33	3,3	21	3,8	0	0	0	0	7,6
Flexibilidad a nuestras necesidades	20	1,0	20	2	24	4,3	0	0	0	0	7,3
Variedad de productos	9	0,5	31	3,1	24	4,3	0	0	0	0	7,9
Relación precio – volumen de compra	26	1,3	28	2,8	9	1,6	1	0,3	0	0	6,0
Reconocimiento en el mercado	27	1,4	28	2,8	10	1,8	0	0	0	0	6,0
Velocidad de la atención	21	1,1	31	3,1	12	2,2	0	0	0	0	6,3
Cumplimiento de plazos de entrega Stock	36	1,8	17	1,7	11	2,0	0	0	0	0	5,5
Garantías	39	2,0	15	1,5	10	1,8	0	0	0	0	5,3

*Fuente: Encuesta aplicada*

*Elaborado por: Las autoras*





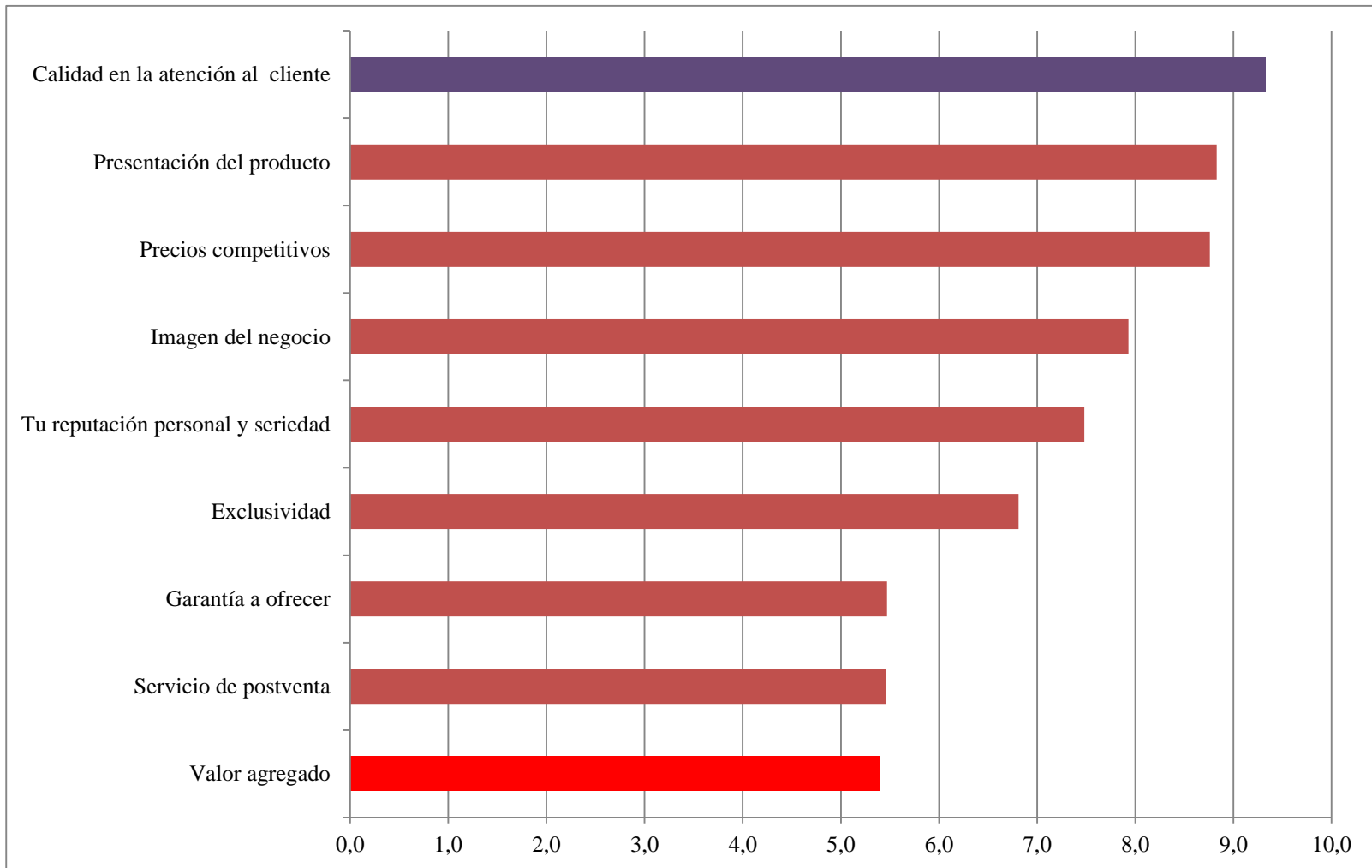
**Figura 11** Evaluación a proveedores

**Fuente:** Encuesta aplicada **Elaborado por:** Las autoras

**Tabla 12***Evaluación de diferenciación de la competencia*

Descripción	Valoración										
	0,05		0,1		0,18		0,27		0,4		1
	No y Mal		Regular		Bien		Muy Bien		Excelente		
Calidad del producto o servicio	5	0,3	11	1,1	48	8,6	0	0	0	0	10
Calidad en la atención al cliente	7	0,4	16	1,6	41	7,4	0	0	0	0	9,3
Presentación del producto	9	0,5	19	1,9	36	6,5	0	0	0	0	8,8
Imagen del negocio	19	1,0	14	1,4	31	5,6	0	0	0	0	7,9
Precios competitivos	4	0,2	28	2,8	32	5,8	0	0	0	0	8,8
Exclusividad	19	1,0	28	2,8	17	3,1	0	0	0	0	6,8
Valor agregado	33	1,7	23	2,3	8	1,4	0	0	0	0	5,4
Tu reputación personal y seriedad	12	0,6	31	3,1	21	3,8	0	0	0	0	7,5
Servicio de postventa	38	1,9	14	1,4	12	2,2	0	0	0	0	5,5
Garantía a ofrecer	41	2,1	9	0,9	14	2,5	0	0	0	0	5,5

*Fuente: Encuesta aplicada**Elaborado por: Las autoras*



**Figura 12** Evaluación de diferenciación de la competencia

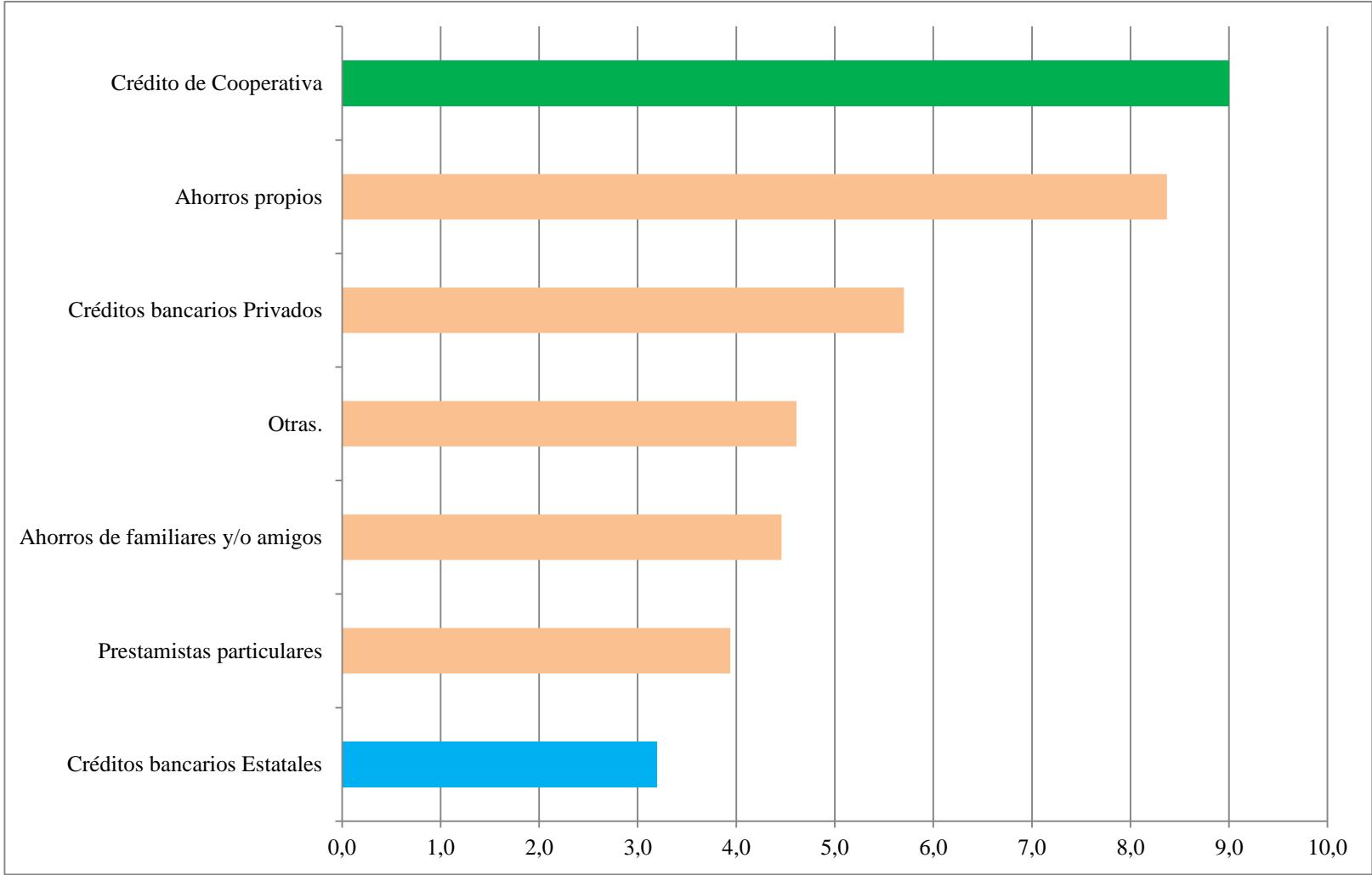
**Fuente:** Encuesta aplicada **Elaborado por:** Las autoras

**Tabla 13**  
*Evaluación de financiamiento*

Descripción	Valoración										
	0,05		0,1		0,18		0,27		0,4		1
	No y Mal		Regular		Bien		Muy Bien		Excelente		
Ahorros propios	26	1,3	5	0,5	20	3,6	11	3,0	0	0	8,4
Ahorros de familiares y/o amigos	55	2,8	0	0	8	1,4	1	0,3	0	0	4,5
Prestamistas particulares	59	3,0	0	0	4	0,7	1	0,3	0	0	3,9
Crédito de Cooperativa	28	1,4	4	0,4	22	4,0	12	3,2	0	0	9
Créditos bancarios Privados	49	2,5	1	0,1	7	1,3	7	1,9	0	0	5,7
Créditos bancarios Estatales	64	3,2	0	0	0	0,0	0	0,0	0	0	3,2
Otras.	54	2,7	2	0,2	5	0,9	3	0,8	0	0	4,6

*Fuente: Encuesta aplicada*

*Elaborado por: Las autoras*

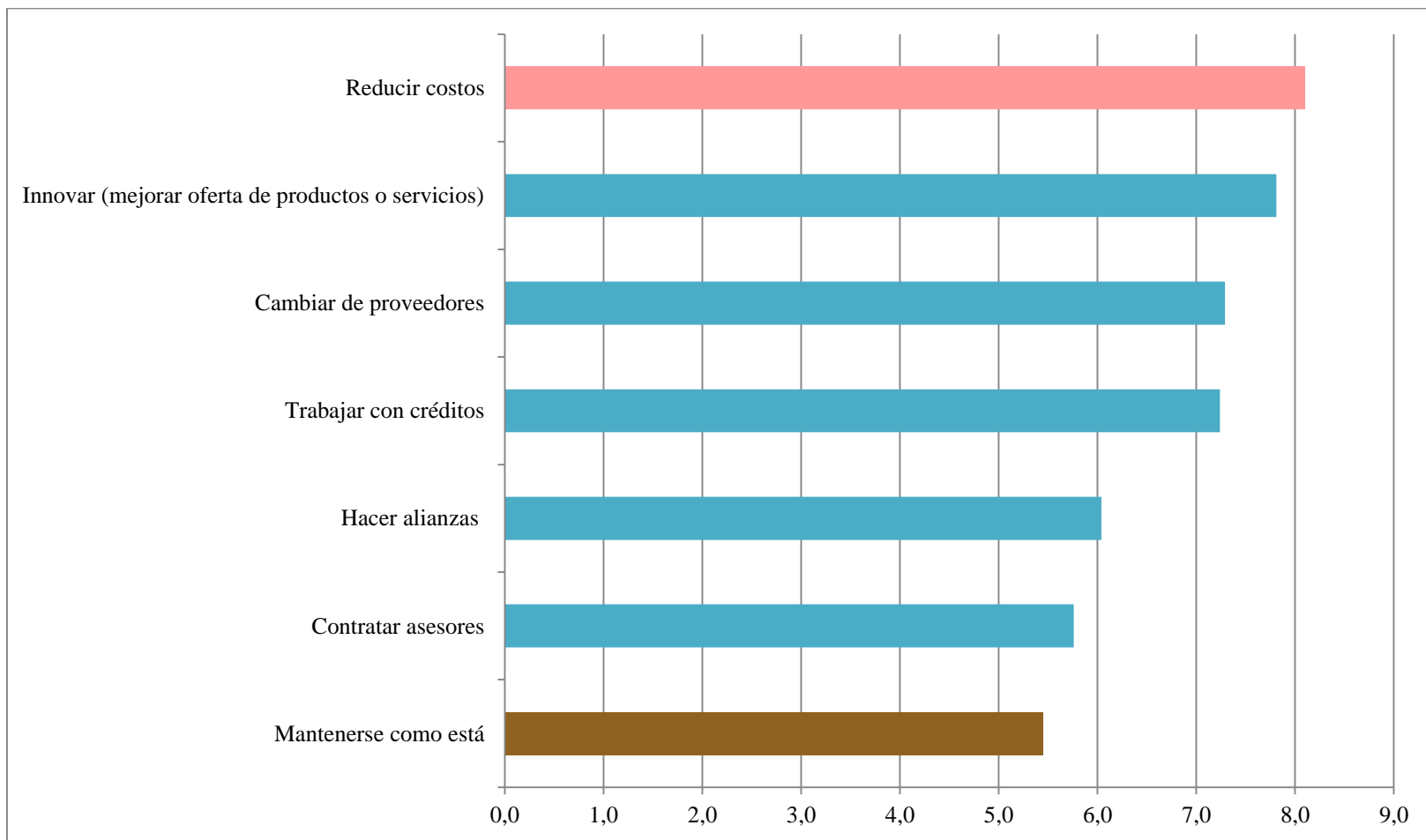


**Figura 13** Evaluación de financiamiento  
**Fuente:** Encuesta aplicada **Elaborado por:** Las autoras

**Tabla 14***Evaluación de Acciones para mantener su emprendimiento*

Descripción	Valoración										
	0,05		0,1		0,18		0,27		0,4		1
	No y Mal		Regular		Bien		Muy Bien		Excelente		
Reducir costos	39	2,0	21	2,1	21	3,8	1	0,27	0	0	8,1
Cambiar de proveedores	45	2,3	18	1,8	18	3,2	0	0	0	0	7,3
Trabajar con créditos	44	2,2	18	1,8	18	3,2	0	0	0	0	7,2
Hacer alianzas	48	2,4	13	1,3	13	2,3	0	0	0	0	6,0
Contratar asesores	50	2,5	11	1,1	11	2,0	0	0	0	0	5,6
Innovar (mejorar oferta de productos o servicios)	33	1,7	22	2,2	22	4,0	0	0	0	0	7,8
Mantenerse como está	51	2,6	11	1,1	11	2,0	0	0	0	0	5,6

*Fuente: Encuesta aplicada**Elaborado por: Las autoras*



**Figura 14** Evaluación de Acciones para mantener su emprendimiento

**Fuente:** Encuesta aplicada **Elaborado por:** Las autoras

## Factores claves

Son los que les ayuda a los negocios a seguirse desarrollando positivamente siempre y cuando sean aplicados de una manera correcta.

Tabla 15

Factores claves		
Desean	Poseen	Fracasaron
Capacidad de compromiso con Usted mismo y su familia	Destreza en matemática (suma, resta, división, multiplicación)	Capacidad de compromiso con Usted mismo y su familia
Resignación, sacrificio y entrega total con su emprendimiento	Capacidad de compromiso con Usted mismo y su familia	Resignación, sacrificio y entrega total con su emprendimiento
Precios	Precios	Precios
Es innovador	Calidad de atención al cliente	Calidad en la atención al cliente
Calidad en la atención al cliente	Calidad del producto o servicio	Crédito de Cooperativa
Valor agregado	Ahorros propios	Reducir costos
Ahorros propios	Innovar (mejorar oferta de productos o servicios)	Contratar asesores

*Fuente:* Encuesta aplicada

*Elaborado por:* Las autoras



## Factores críticos

Son factores que si no son mejorados en un determinado tiempo les lleva al fracaso a los emprendimientos.

Tabla 16

Factores críticos		
Desean	Poseen	Fracasaron
Se asoció con otra(s) persona(s)	Se asoció con otra(s) persona(s)	Le agrada liderar a grupos de trabajo
Le agrada liderar a grupos de trabajo	Le agrada liderar a grupos de trabajo	Garantía a ofrecer
Cómo es su capacidad de negociación	Garantías	Valor agregado
Cumplimiento de plazos de entrega Stock	Servicio de postventa	Créditos bancos Estatales
Garantía a ofrecer	Créditos bancarios Estatales	Mantenerse como está
Créditos bancarios Estatales	Mantenerse como está	Cambiar proveedores

*Fuente:* Encuesta aplicada

*Elaborado por:* Las autora

## DISCUSIÓN

### Conclusiones

✚ Mediante el planteamiento de la problemática y la realización de una investigación en el cantón Guaranda y sus parroquias se concluye que se ha podido dar cumplimiento a los objetivos planteados, identificando, valorando y determinando factores claves y críticos de la sostenibilidad de los diferentes emprendimientos de personas que desean emprender, a quienes poseen y fracasaron con los mismos.

✚ Existen una variedad de emprendimientos mismos que poseen factores que inciden de manera positiva y negativa permitiendo a los emprendedores encontrar sus fortalezas y debilidades para que puedan aprovechar y mejorar las diferentes actividades que desempeñan para la sostenibilidad de los emprendimientos en el Cantón.

✚ Se concluye que en Guaranda y sus parroquias las personas buscan las combinaciones o innovaciones para mantener sus negocios, otras a pesar de sus fracasos buscan reiniciar con nuevos emprendimientos, a través de sus esfuerzos buscan estrategias competitivas.

✚ Se ha logrado obtener una respuesta positiva en cuanto a los resultados de la investigación ya que se ha podido diagnosticar, conocer y lograr la determinación de los factores claves y críticos existentes, que influyen en la sostenibilidad de los emprendimientos del cantón Guaranda

✚ Se determinan factores claves que influyen en la sostenibilidad de los emprendimientos del cantón Guaranda, son los siguientes, capacidad de compromiso con usted mismo y su familia, calidad en la atención al cliente, valor agregado, calidad del producto o servicio, innovar, destreza en matemática, ahorros propios, crédito de cooperativa, los mismos permiten que los emprendimientos se desarrollen

constantemente y los beneficios sean aprovechados no solo por el propietario sino por el cantón llevando al éxito a los negocios.

✚ En el cantón Guaranda se identificó factores críticos que influyen en la sostenibilidad de los emprendimientos, como son: le agrada liderar a grupos de trabajo, garantía a ofrecer, servicio de postventa, capacidad de negociación, créditos bancarios estatales, mantenerse como está, estos obstaculizan el desarrollo efectivo de los emprendimientos y a otros les ha llevado al fracaso, ya que existe competitividad y la demanda exige productos o servicios que satisfagan de manera exitosa.

## Recomendaciones

- ✚ En el cantón Guaranda es importante que se realice investigaciones acerca de los emprendimientos descubriendo los factores que facilitan y que imponen emprender en los diferentes tipos de negocios, sin importar su descendencia, genero, escolaridad, ni edad, sino más bien tomando en cuenta el compromiso y capacidad asumida de quienes desean emprender y de aquellos que desean mejorar su negocio establecido.
- ✚ Mediante las encuestas realizadas es importante recalcar que las personas deben arriesgarse a emprender y hacer realidad un sueño o tal vez poner en práctica su perfil profesional, dejando de lados sus temores, vergüenza, o cualquier tipo de afección psicológica ya que Guaranda es una ciudad para emprender contando con recursos y materia prima que rinde para empezar un negocio.
- ✚ Que las autoridades del cantón Guaranda brinden prioridad a las parroquias apoyando en sus respectivos emprendimientos existentes y por existir ya que a través de ellos podría surgir eficientemente generando recursos propios y fuentes de trabajo para el desarrollo del mismo.
- ✚ Que este proyecto le sirva como fuente a la Universidad Estatal de Bolívar para que de una u otra manera incentive a los estudiantes a que generen emprendimientos o a la vez compartan sus conocimientos con quienes desean emprender y no saben cómo hacerlo, a los maestros que formen grupos de trabajo con una visión emprendedora.
- ✚ Es recomendable que todo aquel que desea emprender o poseen emprendimientos tome en cuenta la variedad de factores claves y críticos existentes, que influyen en la sostenibilidad de los emprendimientos del cantón Guaranda que han sido destacados a través de esta investigación.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ✚ Alicia Castillo H. (s.f.). Estado del Arte en la Enseñanza del Emprendimiento, Santiago de Bogotá: Editorial Universidad del Norte.
- ✚ Arias González Mauricio, 2015, El emprendimiento como complemento a la vida laboral Edioceano/ Editorial Océano S.A, Ecuador.
- ✚ Carrasco, I. y Castaño, M. S. (2008). «El emprendedor y el contexto social». Alianza Editorial, Madrid España.
- ✚ Cristian Alonso, Eduardo Fracchia, (2009), El Emprendedor Editorial Edhasa, Buenos Aires-Argentina.
- ✚ Google Maps. (s.f.). Recuperado el 7 de julio de 2016, de Google Maps: [www.google.com.ec/maps/@-1.7159491,-79.0559229,8z](http://www.google.com.ec/maps/@-1.7159491,-79.0559229,8z).
- ✚ Hernández Sampieri, R. (2006). Metodología de la investigación, editorial: Ricardo A. del Bosque Alayon.
- ✚ <http://www.guaranda.gob.ec/web>. (s.f.).
- ✚ Lasio Virginia, C. G. (2015) Emprendimiento y gestión, Editorial Tutor formación, Ecuador.

## APÉNDICES

### ENCUESTA A PERSONAS QUE DESEAN REALIZAR 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:** \_\_\_\_\_

**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.**

<b>Giro del emprendimiento</b>	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
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

**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 QUE MANTUVO EL EMPRENDIMIENTO: \_\_\_\_\_**

**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**

<b>Características</b>	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
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.**

<b>Giro del emprendimiento</b>	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
Actividades de servicio de comidas y bebidas						
Venta al por menor de alimentos, bebidas y tabacos en comercios especializados.						
Venta al por menor de otros productos en comercio especializado						
Venta al por menor en puestos de venta y mercados						
Comercio al por mayor , excepto vehículos						
Otras actividades de servicios						
Venta al por menor no realizada en comercios, puesto de venta o mercados						
Actividades de atención de la salud humana y asistencia social						
Actividades artísticas, de entretenimiento y recreativas						
Actividades en alojamiento						
Enseñanza						
Actividades financieras y de seguros						
Actividades profesionales, científicas y técnicas						
Agricultura, ganadería, caza						
Construcción						
Industrias manufactureras						
Información y Telecomunicaciones						
Actividades profesionales, científicas y técnicas						
Actividades de servicios administrativos y de apoyo						
Actividades financieras de seguros						
Actividades inmobiliarias						
Agricultura, ganadería, caza						

Venta al por menor de alimentos, bebidas y tabacos en comercio especializado						
Venta y/o reparación de vehículos						
Transporte y almacenamiento						
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?**

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.**

<b>Factores</b>	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
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.**

<b>Vías de financiamiento</b>	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
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.**

<b>Factores</b>	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
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

<b>Características</b>	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
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?**

<b>Giro del emprendimiento</b>	
Actividades de servicio de comidas y bebidas	
Venta al por menor de alimentos, bebidas y tabacos en comercios especializados.	
Venta al por menor de otros productos en comercio especializado	
Venta al por menor en puestos de venta y mercados	
Comercio al por mayor , excepto vehículos	
Otras actividades de servicios	
Venta al por menor no realizada en comercios, puesto de venta o mercados	
Actividades de atención de la salud humana y asistencia social	
Actividades artísticas, de entretenimiento y recreativas	
Actividades en alojamiento	
Enseñanza	
Actividades financieras y de seguros	
Actividades profesionales, científicas y técnicas	
Agricultura, ganadería, caza	
Construcción	
Industrias manufactureras	
Información y Telecomunicaciones	
Actividades profesionales, científicas y técnicas	
Actividades de servicios administrativos y de apoyo	
Actividades financieras de seguros	
Actividades inmobiliarias	
Agricultura, ganadería, caza	
Venta al por menor de alimentos, bebidas y tabacos en comercio especializado	
Venta y/o reparación de vehículos	
Transporte y almacenamiento	
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

<b>Factores</b>	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
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.**

<b>Vías de financiamiento</b>	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
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.**

<b>Factores</b>	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
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.**

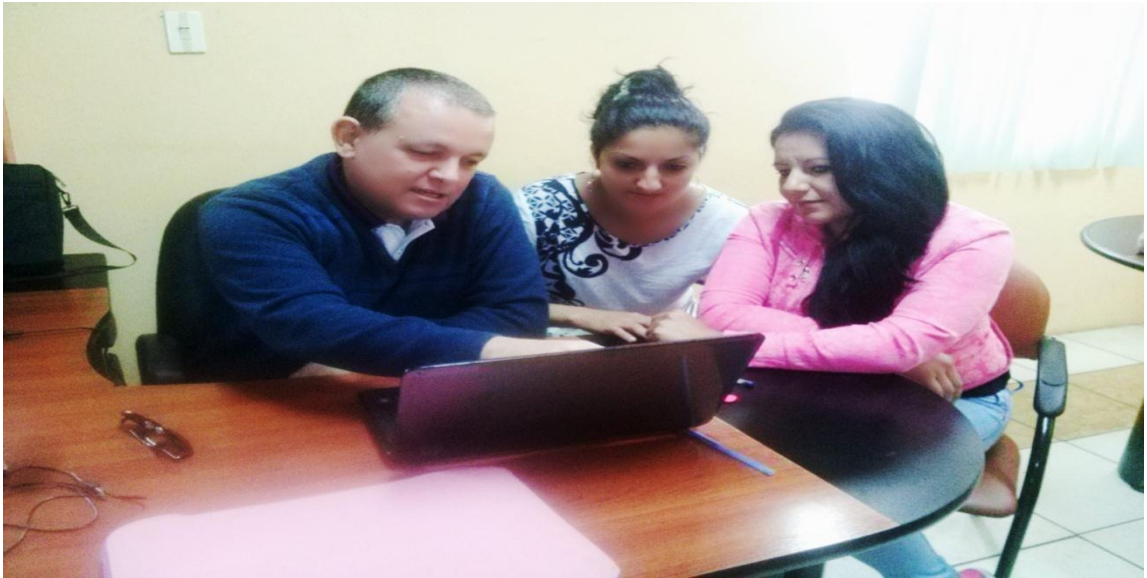
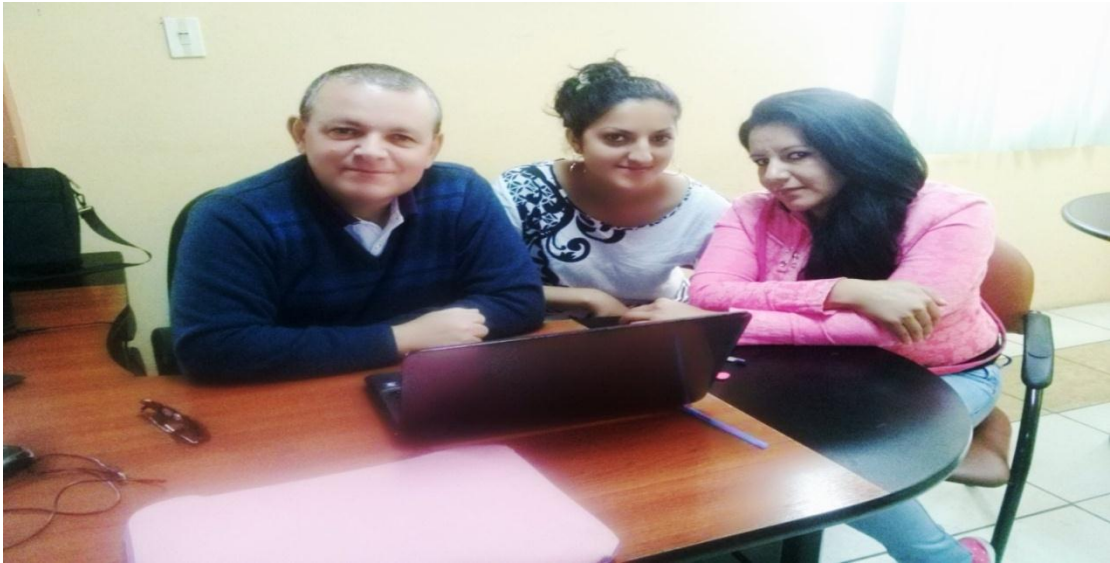
**0: no es relevante; 1: ligeramente; 2: afecta; 3: se siente; 4: alto.; 5: muy alto.**

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

**AGRADECEMOS SU COLABORACIÓN.**

**Fotografías de la realización de Encuestas aplicadas al cantón Guaranda y sus parroquias**

**Tutorías impartidas por el director del proyecto**





**Aplicación de los tres formatos de encuestas al cantón Guaranda y sus parroquias**



Encuesta realizada a personas que poseen emprendimientos en la parroquia Salinas.



Encuesta realizada a personas que poseen emprendimientos en la parroquia San Simón.



Encuesta realizada a personas que poseen emprendimientos en la parroquia San Luis de Pambil.



Encuesta realizada a personas que poseen emprendimientos en la parroquia San Lorenzo.



Encuesta realizada a personas que poseen emprendimientos en la parroquia Facundo Vela.



Encuesta realizada a personas que poseen emprendimientos en cantón Guaranda.



Encuesta realizada a personas que poseen emprendimientos en la parroquia Simiatug.



Encuesta realizada a personas que poseen emprendimientos en el cantón Guaranda.





Encuesta realizada a personas que poseen emprendimientos en la parroquia Salinas.



Encuesta realizada a personas que desean emprender en la parroquia Julio Moreno.



Encuesta realizada a personas que desean emprender en la parroquia Santa Fe.



Encuesta realizada a personas que fracasaron con sus emprendimientos en la parroquia San Lorenzo.



Encuesta realizada a personas que fracasaron con sus emprendimientos en la parroquia Julio Moreno.



Encuesta realizada a personas que fracasaron con sus emprendimientos en la parroquia Simiatug.