



UNIVERSIDAD ESTATAL DE BOLÍVAR
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS,
GESTIÓN EMPRESARIAL E INFORMÁTICA
ESCUELA DE GESTIÓN EMPRESARIAL
CARRERA DE INGENIERÍA COMERCIAL
MODALIDAD DE TITULACIÓN:
PROYECTO DE INVESTIGACIÓN – (INFORME FINAL)
PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIEROS
COMERCIALES

TEMA:

**“FACTORES SOCIO-ECONÓMICOS QUE INFLUYEN EN LA
CREACIÓN DE NUEVAS EMPRESAS QUE GENEREN OFERTA
DE EMPLEOS PARA LA CIUDAD DE GUARANDA, EN EL
PERIODO 2015-2016”**

AUTORES:

VARGAS ANGULO ELVIS RAFAEL
GAROFALO RONQUILLO EDGAR FABRICIO

DIRECTOR:

ING. JORGE ESTUARDO GOYES NOBOA, MBA.

PARES ACADÉMICOS:

ECO. SERGIO FIERRO

ING. WUILPER ZALDUMBIDE

GUARANDA-ECUADOR

2017

CERTIFICADO DEL TUTOR

**UNIVERSIDAD ESTATAL DE BOLÍVAR
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS, GESTIÓN EMPRESARIAL
E INFORMÁTICA
UNIDAD TITULACIÓN – INGENIERÍA COMERCIAL**

CERTIFICACIÓN

Por medio del presente, certifico que el presente trabajo dentro de la Modalidad de Titulación Proyecto de Investigación, realizado por los estudiantes, **VARGAS ANGULO ELVIS RAFAEL Y GAROFALO RONQUILLO EDGAR FABRICIO** titulado: **“FACTORES SOCIO-ECONÓMICOS QUE INFLUYEN EN LA CREACIÓN DE NUEVAS EMPRESAS QUE GENEREN OFERTA DE EMPLEOS PARA LA CIUDAD DE GUARANDA, EN EL PERIODO 2015-2016”**, previó la obtención del título de Ingenieros Comerciales, ha sido dirigido y asesorado por mi persona, y las observaciones emitidas en el acto de Defensa, bajo los lineamientos dispuestos por el Reglamento de la Facultad Ciencias Administrativas, por lo que se encuentra listo para su Trámite Correspondiente.

Guaranda, 09 de Mayo del 2017



.....
ING. JORGE E. GOYES N., MBA.
DIRECTOR

AUTORÍA DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN



DRA. MSc. GINA CLAVIJO CARRION
Notaria Cuarta del Cantón Guaranda.

ESCRITURA N° 2017021004700426

DECLARACIÓN JURAMENTADA

OTORGA:

ELVIS RAFAEL VARGAS ANGULO y

EDGAR FABRICIO GAROFALO RONQUILLO.

CUANTÍA: INDETERMINADA

DI 2 COPIA

En el Cantón Guaranda, Provincia de Bolívar, República del Ecuador, a los doce días del mes de mayo del año dos mil diecisiete, ante mí Dra. MSc. Gina Lucía Clavijo Carrion, NOTARIA CUARTA DEL CANTÓN GUARANDA, PROVINCIA DE BOLIVAR, comparecen con plena capacidad, libertad y conocimiento a la celebración de la presente declaración juramentada, los señores, ELVIS RAFAEL VARGAS ANGULO Y EDGAR FABRICIO GAROFALO RONQUILLO, por sus propios y personales derechos, quienes declaran ser de nacionalidad ecuatorianas, mayores de edad, de estado civil solteros, de ocupación estudiantes, domiciliados en este Cantón de Guaranda, hábiles en derecho para contratar y contraer obligaciones, a quienes de conocer doy fe, en base de lo cual procedo a obtener sus certificados electrónicos de datos de identidad de ciudadanía del Registro Civil mismos que agrego a esta declaración juramentada como documentos habilitantes, hábiles en derechos, instruidos por mí de la obligación que tienen de decir la verdad con claridad y exactitud y advertidos sobre la gravedad del juramento y de las penas del perjurio, en forma juramentada declaran: Nosotros, ELVIS RAFAEL VARGAS ANGULO Y EDGAR FABRICIO GAROFALO RONQUILLO, declaramos bajo juramento que los criterios e ideas emitidas en el Proyecto de Investigación titulado "FACTORES SOCIO-ECONOMICOS QUE INFLUYEN EN LA CREACION DE NUEVAS EMPRESAS QUE GENEREN OFERTA DE EMPLEOS PARA LA CIUDAD DE GUARANDA, EN EL PERIODO 2015-2016". En el proyecto de investigación previo a la obtención del título de Ingenieros Comerciales, Otorgado por la Universidad Estatal de Bolívar a través de la Facultad de Ciencias Administrativas Gestión Empresarial e Informática. - Es todo cuanto podemos declarar en honor a la verdad. Para la celebración y otorgamiento de la presente declaración juramentada se observaron los preceptos legales que el caso requiere; y leído que le fue por mí la Notaría, a los comparecientes, quienes se ratifican en la aceptación de su contenido y firman conmigo en unidad de acto. Se incorpora al protocolo de esta Notaría la presente escritura de declaración juramentada, de todo lo cual doy fe.-----


SR. ELVIS RAFAEL VARGAS ANGULO.
c.c. 00229828-7


SR. EDGAR FABRICIO GAROFALO RONQUILLO.
c.c. 0101051627



DRA. MSc. GINA LUCIA CLAVIJO CARRION
NOTARIA CUARTA DEL CANTÓN GUARANDA

AUTORÍA DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN

Nosotros, VARGAS ANGULO ELVIS RAFAEL Y GAROFALO RONQUILLO EDGAR FABRICIO, Modalidad de Titulación Proyecto de Investigación titulado: "FACTORES SOCIO-ECONÓMICOS QUE INFLUYEN EN LA CREACIÓN DE NUEVAS EMPRESAS QUE GENEREN OFERTA DE EMPLEOS PARA LA CIUDAD DE GUARANDA, EN EL PERIODO 2015-2016", el cual presentamos como requisito para optar por el grado de Ingenieros 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 es totalmente original e inédito.



ELVIS VARGAS

020229828-7



EDGAR GAROFALO

020205262-7



ING. JORGE GOYES

DIRECTOR

III

III

APROBACIÓN DEL TRIBUNAL

APROBACIÓN DEL TRIBUNAL		
TRIBUNAL	FECHA	FIRMA
Dr. Carlos Ribadeneria: DECANO	21/04/2017	
Ing. Jorge Goyes: DIRECTOR	21/04/2017	
Ing. Wuilper Zaldumbide PAR ACADÉMICO 1	21/04/2017	
Econ. Sergio Fierro PAR ACADÉMICO 2	21/04/2017	

DEDICATORIA

Dedico a mi Dios por darnos la vida, salud, fuerzas y ser parte primordial en mi vida quien nos guía en cada paso que damos, a mis padres, hermanos y familia por ser el pilar fundamental llegar a lograr una meta anhelada de ser una profesional, con el apoyo constante y siendo una motivación para seguir adelante, gracias por comprenderme y saberme dar una vida llena de valores, humildad y felicidad lo que me permitió ser una persona de bien.

Elvis V.

Dedico a Dios y a la Virgen del Guayco por darme su amor, su infinita bondad y ser luz de mi camino dándome las fuerzas necesarias para seguir adelante en mis momentos más difíciles, A mis padres, 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 y A mis hermanos quien con su cariño ha despertado en mí un sentimiento de ternura, que permitieron cumplir con mi meta de ser un profesional.

Edgar G.

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, Hermanos y Familia 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, 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.

Agradecemos a nuestro Director del Proyecto de Investigación *Ing. Jorge Goyes Noboa.*, a nuestros Pares Académicos: *Eco. Sergio Enrique Fierro Barragán.* e *Ing. Wuilper Zaldumbide*, 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.

Edgar y Elvis

ÍNDICE GENERAL

PORTADA.....	I
CERTIFICADO DEL TUTOR.....	II
AUTORÍA DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN.....	III
APROBACIÓN DEL TRIBUNAL.....	IV
DEDICATORIA	V
AGRADECIMIENTO	VI
ÍNDICE GENERAL	VII
ÍNDICE DE TABLAS Y GRÁFICOS.....	VIII
RESUMEN	IX
ABSTRACT.....	X
INTRODUCCIÓN	1
REVISIÓN DE LA LITERATURA	2
METODOLOGÍA	11
TÉCNICAS E INSTRUMENTOS PARA LA OBTENCIÓN DE DATOS	12
UNIVERSO Y MUESTRA	13
RESULTADOS.....	16
DISCUSIÓN	31
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	35
APÉNDICES.....	37

ÍNDICE DE TABLAS Y GRÁFICOS

Tabla N° 1. <i>¿Cuál es el factor más relevante que le motivo a emprender?</i>	16
Tabla N° 2. <i>Mencione las vías de financiamiento que Usted utilizó para crear su negocio:</i>	17
Tabla N° 3. <i>ANÁLISIS DE LA MATRIZ DAFO – IMPACTO</i>	19
Tabla N° 4. <i>Matriz de evaluación de los factores externos</i>	25
Tabla N° 5. <i>Matriz de evaluación de los factores internos</i>	28
Tabla N° 6. <i>¿Cuál considera usted que ha sido los principales problemas enfrenta actualmente es su negocio?</i>	29
Gráfico N° 1. <i>¿Cuál es el factor más relevante que le motivo a emprender?</i>	16
Gráfico N° 2. <i>Mencione las vías de financiamiento que Usted utilizó para crear su negocio:</i>	17
Gráfico N° 4. <i>Perfil estratégico de factores externos</i>	24
Gráfico N° 5. <i>Perfil estratégico de factores internos</i>	27
Gráfico N° 6. <i>¿Cuál considera usted que ha sido los principales problemas enfrenta actualmente es su negocio?</i>	29

RESUMEN

En la ciudad de Guaranda en particular se caracteriza por poseer personas emprendedoras, que motivo la realización del estudio enfocado en determinar los factores socio-económicos que influyen al momento de la creación de empresas, que generen oferta de empleos, por lo cual en la Actualidad es importante realizar investigaciones que permitan conocer los tipos de negocios que se desarrollan en la ciudad de Guaranda, y posteriormente identificar aquellos factores que influyen al momento de iniciar con su empresa o negocios, que hacen posible que para las futuras personas que deseen emprender puedan tener una visión de las características que se debe de tener en cuenta para el éxito de los negocios.

Se utilizó la metodología de investigación exploratoria de campo y cuantitativa realizando un análisis estadístico y numérico, la investigación cualitativa realizando análisis de las cualidades y características encontradas en el transcurso de la investigación y la aplicación de las técnicas de investigación utilizadas fueron las encuestas aplicadas a la población de estudio. La investigación realizada se ha determinado que los factores socio-económicos que más influyen en la creación de nuevas empresas son: el factor social más relevante es la motivación para emprender, que se lo realiza por la necesidad, nivel de educación, entre otros., en lo referente a lo económico, son las vías de financiamiento más comunes son las que acceden a un préstamo bancario, entre otros., y se realizó un análisis metodológico se determinó que los factores internos más primordiales en la creación de nuevas empresas en la ciudad de Guaranda son: Ubicación estratégica del negocio, nivel académico, Experiencia, instalaciones propias, etc

ABSTRACT

In the city of Guaranda in particular is characterized by own people enterprising, that reason to make this project of research focused in determine them factors partner-economic that influence to the time of the creation of companies, that generate offer of jobs, the At present it is important to conduct research in order to identify the types of businesses that are developed in the city of Guaranda, and subsequently to identify those factors that influence at the time of start with your company or business, which make it possible for future people wishing to undertake may have a vision of the characteristics that must be taken into account for the success of the business.

There was used the methodology of exploratory investigation of field as the quantitative investigation realizing a statistical and numerical analysis, and the qualitative investigation realizing descriptions of the qualities and characteristics found in the trascurso of the investigation and the application of the used skills of investigation there were the surveys applied to the population of study of take care of Guaranda. The realized investigation has decided that the socio-economic factors that more influence the creation of new companies are: The most excellent social factor is the Motivation to tackle, that it is realized by the need, level of education, generation of employment, as for the Economic thing, there are the most common Financing routes they are those who gain access to a Bank loan, between others, There was a methodological analysis it was determined that the internal factors more central in the creation of new businesses in the city of Guaranda are: strategic location of the business, academic level professional experience in entrepreneurial activity.

INTRODUCCIÓN

Las Pequeñas y Medianas Empresas juegan en la actualidad un papel de gran importancia dentro del desarrollo de toda economía debido a su relación e incidencia en generación de nuevos empleos, y crecimiento económico, de esta forma las Pymes se relacionan directamente en dinamizar la economía en todas las regiones del país. Si bien al identificar los factores socio-económico que influyen en la creación de nuevas empresas proporcionamos una información para aquellas personas que desean emprender.

De la investigación realizada se determinó que los factores socio-económicos que más influyen en la creación de empresas, está el factor social más relevante es la motivación para emprender que se lo realiza por la necesidad, y en lo económico tenemos las vías de financiamiento, que en su mayoría acceden a entidades Financieras, en la actualidad los emprendimientos con las encuestas aplicadas se obtuvo como resultado que se está generando plazas de empleo, sin importar las condiciones económicas que el país atraviesa en estos momentos, para las personas que deseen iniciar un negocio es importante que se realice un análisis del entorno tales como: Social, Económico, Político y Tecnológico.

Del análisis externo e interno se determina la situación en las que se encuentran los negocios de la ciudad de Guaranda en una posición defensiva, generando estrategias que le permitan afrontar las adversidades que el país atraviesa.

REVISIÓN DE LA LITERATURA

Concepto de Empresa

La **empresa** es una organización social que realiza un conjunto de actividades y utiliza una gran variedad de recursos (financieros, materiales, tecnológicos y humanos) para lograr determinados objetivos, como la satisfacción de una necesidad o deseo de su mercado meta con la finalidad de lucrar o no; y que es construida a partir de conversaciones específicas basadas en compromisos mutuos entre las personas que la conforman. (Chiavenato, 2010)

¿Cómo se puede aplicar este concepto en una empresa?

A continuación, se detallan algunas sugerencias:

1. Crear, desarrollar y dar a conocer el sistema de la empresa a todos los integrantes,
2. Concientizar a cada miembro de la empresa acerca de que la misma es una organización social,
3. Administrar adecuadamente cada recurso de la empresa,
4. Guiar e incentivar positivamente las conversaciones que se dan en la empresa. (Chiavenato, 2010)

Conceptos de Sociedad

Sociedad se entiende por el conjunto de personas familias, pueblos o naciones agrupadas de manera pactada para formar una unidad distinta de cada individuo para cumplir fines determinados de la vida, tanto individual como colectiva. (Perez, 2012)

Los Factores Sociales

Las fuerzas que actúan dentro de la sociedad y que afectan las actitudes, intereses y opiniones de la gente e influyen en sus decisiones. Entre los factores a considerar para el análisis encontramos:

1. La estructura demográfica
2. La salud, la educación y la movilidad social
3. Las tendencias en el empleo
4. Los medios de comunicación, la opinión pública, actitudes y prejuicios
5. Condiciones de vida de la población
6. Los cambios socio-culturales en marcha
7. La oferta y demanda de los servicios. (Perez, 2012)

Concepto de Economía

Según Sepulveda (2014) señala. “Estudio de la manera en que personas y sociedades deciden como utilizar al máximo sus recursos escasos con la finalidad de satisfacer sus necesidades” (p.27)

Factores económicos:

Producción.- Es el punto de partida de la existencia humana es la producción dentro de una sociedad, en la cual cada etapa del proceso económico en el cual se realiza un conjunto de actividades orientadas a generar nuevos bienes y servicios en cada unidad productiva. (Sepulveda, 2014)

Circulación.- Es el conjunto de actividades económicas que permiten la realización de los intercambios entre bienes y servicios entre las personas naturales o jurídicas a través de los mercados desde los productores a consumidores, satisfaciendo las necesidades básicas de los mismos. (Sepulveda, 2014)

Distribución.- Es aquel conjunto de actividades, que se realizan desde que el producto ha sido elaborado por medio del fabricante hasta que sea adquirido por el consumidor final, y que tenga por objetivo precisamente llegar el producto sea bien o servicio hasta el consumidor. (Sepulveda, 2014)

Consumo.- Es la etapa final del proceso económico, especialmente del productivo, definida como el momento en que un bien o servicio produce alguna utilidad al consumidor, por la cual existe bienes y servicios que directamente se destruyen en el acto del consumo, mientras que con otros lo que sucede es que su consumo consiste en su transformación en otro tipo de bienes o servicios diferentes. (Sepulveda, 2014)

Inversión.- Es el acto mediante el cual se invierte ciertos bienes con el ánimo de obtener unos ingresos o rentas a lo largo del tiempo, directamente se refiere al empleo de un capital en algún tipo de actividad o negocio, con el objetivo de incrementarlo, de otra manera, consiste en renunciar a un consumo actual y cierto, a cambio de obtener unos beneficios futuros y distribuidos en el tiempo. (Sepulveda, 2014)

Fuerzas productivas

Son los elementos o recursos que requiere la cadena económica productiva, la cual mantiene el funcionamiento adecuado del circuito social y económico de un lugar. Por lo tanto las empresas, como los individuos particulares, que se hallan en condición de productores, requieren de factores productivos para la obtención de sus bienes o servicios. Además, consiste la oferta y la demanda de estos factores, regula el precio de los mismos. (Sepulveda, 2014)

El factor trabajo beneficia tanto a los grandes y pequeños productores, como al trabajador en sí mismo, por su esfuerzo, recibe una remuneración o recompensa económica y **El factor capital** es aquel en donde se encuentran los elementos económicos, como la infraestructura, las maquinarias, el dinero, y demás medios de producción; que se aplican a los demás factores . (Sepulveda, 2014)

Factor tecnológico es un factor importante en la economía que ayudará en variados beneficios para el desarrollo de una empresa. No obstante es relativo de acuerdo al factor capital y al desarrollo del país en el que se aplique. (Sepulveda, 2014)

Motivación para Emprender

Todo proceso de creación y dirección empresaria constituye un camino complejo y con obstáculos que demanda a quien lo encara un esfuerzo singular para llevarlo a cabo; las investigaciones revelan que dicho proceso creador puede dividirse en tres etapas principales: la motivación para emprender, la puesta en marcha, y el desarrollo inicial de la empresa, en lo cual una motivación para

emprender puede tener origen en diferentes factores (autorrealización, mejorar ingresos, contribuir a la sociedad, independencia, modelos de rol, status social, enriquecerse o seguir la tradición familiar). (Carrera, 2010)

Tipos de emprendedores

“Los tipos de emprendedores”, un escrito basado en el estudio de la consultora “People Excellence”, el cual combina tres factores: las cualidades necesarias para emprender con éxito; las motivaciones para iniciar un negocio y la solución que se da una vez detectada la oportunidad. (Garcia, 2011)

El visionario

Este emprendedor puede realizar diferentes tareas y hacerlas todas correctamente, este tipo de emprendedores son muy arriesgados y versátiles en cualquier entorno, asimismo son comunicativos y persuasivos en sus actividades, entre otras características los califican como vocacionales y pasionales lo que les permite no tener temor al riesgo. (Garcia, 2011)

Emprender por necesidad

Son aquellos que emprenden por necesidad o porque no están satisfechos con su situación profesional o económica y deciden buscar nuevas alternativas, en la cual son muy cautelosos cuando tienen que enfrentar al riesgo por lo que suelen tomar proyectos pequeños y explotan al máximo su desempeño intelectual desarrollando agudamente su olfato para las oportunidades, que además son constantes y tenaces lo que los lleva a encontrar mejores maneras de subsistir. (Garcia, 2011)

El empresario inversionista

Es aquellas personas que tienen una visión excepcional para salir indemne de todas las crisis, no obstante esto ocasiona que presenten miedo al riesgo los lleve a desistir de grandes proyectos, ya que la sola búsqueda de hacer dinero rara vez estimula lo suficiente como para seguir teniendo credibilidad en un negocio una vez que se hallan obstáculos. (Garcia, 2011)

El rastreador de nuevas oportunidades

Es aquel emprendedor con una lupa en mano, se dedica a analizar en qué mercado existe nuevas necesidades, consta de una mente analítica que le permite percibir los mínimos detalles para realizar las cosas de manera práctica y por lo general su instinto bien desarrollado le permite obtener conclusiones certeras. (Garcia, 2011)

El emprendedor por azar

Este tipo de emprendedores por casualidad o por accidente quien tiene una clara visión del mercado y lo adapta fácilmente a los cambios que este pueda presentar, por la cual esta debilidad es tener un bajo nivel de decisión para arrancar un nuevo proceso, por eso, les falta involucramiento y mucha pasión de emprendimiento. (Garcia, 2011)

El especialista

Son aquellos que tienen la capacidad visual le permite determinar y conocer el origen del error, y por ende encontrar la forma de solucionarlo a través método diferente, y son muy individualistas y especialistas se enfocan en una sola área y descuidan el buen funcionamiento de otros departamentos de su empresa. (Garcia, 2011)

El empresario persuasivo

Este emprendedor es aquel que tiene una gran capacidad de influencia sobre las personas y tiene el poder de convencer a todos sus colaboradores y llevarlos hacia un mismo objetivo, teniendo una fe inquebrantable en sí mismos y en sus proyectos, son perseverantes, no se desmotivan fácilmente lo que les permite llegar sin dificultad hacia las personas. (Garcia, 2011)

El empresario intuitivo

La intuición es la característica principal que le diferencia de los demás tipos de emprendedores, tienen una gran personalidad y es persistente en sus decisiones, posee empatía, capacidad de escuchar y apasionados con el emprendimiento, por la cual lo negativo es negativo es el exceso de esta pasión, la cual puede generar desconfianza entre sus colaboradores. (Garcia, 2011)

ANÁLISIS EXTERNO

Factores Económicos

Son actividades que tienden a incrementar la capacidad productiva de bienes y servicios dentro de una economía, para satisfacer las necesidades socialmente humanas y que afectan directamente en el poder de adquisición o compra y el patrón de gastos de los consumidores. (Bravo, 2000)

Factores Demográficos

Según Bravo (2010) afirma. “La demografía es el estudio de poblaciones humanas en términos de tamaño, densidad, ubicación, edad, sexo, raza ocupación y otros datos estadísticos” (p.10)

Factores socioculturales

Cuando hablamos de factores socioculturales decimos que es una realidad construida por el hombre que tiene que ver cómo interactúan las personas entre sí mismas, con el medio ambiente y con otras sociedades también nos referimos a cosas o elementos reales, que existen en nuestro mundo y que por su naturaleza son importantes e influyen en nuestro ser. (Segura, 2015)

Factores Sociales

Se enfoca en las fuerzas que actúan dentro de la sociedad y que afectan directamente en las actitudes, intereses y opiniones de las personas e influyen en sus decisiones de compra, por la cual el hombre es un ser social por naturaleza desde que nace y durante toda su vida está en permanente interrelación con los diferentes estratos sociales de donde recibe costumbres, tradiciones, cultura que va formar su personalidad y definiendo su identidad. (Ponce, 2014)

Factores tecnológicos

Son aquellos derivados de los nuevos avances científicos tecnológicos y son estimulados por las consecuencias económicas favorables del empleo de la tecnología como instrumento para competir, dentro de cualquier mercado; la aparición constante de nuevos productos, servicios, técnicas, etc., modifican tanto las necesidades de los clientes como las de los fabricantes y distribuidores, para el desarrollo y la creación de una empresa. (Ponce, 2014)

Factor Político-Legal

Cuando estamos considerando los factores políticos, tenemos que evaluar el impacto de todo cambio político o legislativo que pueda afectar nuestros negocios o aquellos que se pueden crear dentro del entorno comprende el estudio y comprensión de las políticas gubernamentales y el sistema jurídico del país que pueden tener un efecto importante en el funcionamiento de las empresas. (Bravo, 2000)

METODOLOGÍA

Tipos de Investigación

La presente investigación está orientada a buscar aquellos factores que influyen en la creación de empresas de la Ciudad de Guaranda que generen oferta de empleos, para lo cual se utilizó instrumento o técnicas de investigación.

Investigación de Campo

Según Arias (2010) señala. “Investigación de Campo, consiste en la recolección de datos directamente de la realidad donde ocurren los hechos, sin manipular o controlar variable alguna” (p.60)

Se realizó la investigación de campo, mediante la aplicación de encuestas a la población de estudio para determinar los factores que influyen en la creación de empresas de la Ciudad de Guaranda que generen oferta de empleos.

Investigación Cuantitativa

Según Sampiero (2010) afirma. “Es aquella que permite examinar los datos de forma numérica mediante el análisis Estadístico” (p.58)

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.

MÉTODOS.- En este proceso de elaboración de nuestro proyecto de investigación se trabajara con los siguientes:

Método deductivo

Este método nos permitirá analizar e investigar el problema global, que enfrentan los emprendedores que permitan incursionar en la creación de nuevas empresas para posteriormente analizar cada uno de sus particularidades de sus factores que limitan la creación de empresas.

Método inductivo

Su aporte es muy importante porque nos permitiría analizar cada una de sus partes, es decir los factores ambientales que permitan resolver nuestro problema de investigación, temiendo como resultado elaborar un concepto global sobre la creación de empresas.

Método Analítico

Consiste en analizar las causas y los efectos de cada uno de los factores socio-económicos que influyen en la creación de empresa que generen empleo, proporcionándonos tener una visión de estos factores, inmersos en este proyecto de investigación.

Método Descriptivo

El objetivo de la investigación descriptiva, consiste en llegar a conocer los factores que influyen en la creación de empresas a través de la descripción exacta de las actividades, procesos y personas.

TÉCNICAS E INSTRUMENTOS PARA LA OBTENCIÓN DE DATOS

La Encuesta

Según Arias (2012) señala. “Se utiliza la encuesta como una técnica que pretende obtener información que suministra un grupo o muestra de sujetos de sí mismos, o en relación a un tema en particular para luego ser analizada” (p.45)

En la presente investigación las encuestas se aplicaron a los negocios que actualmente se encuentran activos, teniendo en cuenta que en nuestra investigación está orientada a determinar factores socioeconómicos que influyen en la creación de empresas.

UNIVERSO Y MUESTRA

Universo o Población

Para la presente investigación realizada en la ciudad de Guaranda se tomó en cuenta los negocios que se encuentran activos para realizar la Encuesta:

- El número de negocios abiertos de la ciudad de Guaranda son 5992, obtenido de la base de datos facilitada por el Servicio de Rentas Internas (SRI).

Formula de la Muestra

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

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

En dónde;

n= Tamaño de la muestra.

Z²= Nivel de confianza.

P= Porcentaje de población que tiene el atributo deseado.

Q= Porcentaje de población que tiene el atributo deseado 1-q.

N= Tamaño del Universo

E= Error de estimación.

Valor de Confianza que se asignamos para el cálculo de la muestra es el 95%.

Cálculo de la muestra de las personas que poseen negocios.

n=?

Z²= 95% = 1,96 Es una constante que depende del nivel de confianza que asignemos.

El nivel de confianza indica la probabilidad de que los resultados de nuestra investigación sean ciertos: un 95% de confianza nos da una constante de 1,96.

P= 0,95. Es la proporción de individuos que poseen en la población la característica de estudio, Este dato es generalmente desconocido y se suele suponer que p=0,95 es la opción más segura.

Q= 1-0.95= 0.05 .Es la proporción de individuos que no poseen esa característica, es decir, es 1-p.

N= 136 Es el tamaño de la población de estudio

E= 5% = 0,05. Es el error maestro deseado. (Aguilar, 2010)

Calculo:

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

$$n = \frac{(1.96)^2 * (0.95) * (0.05) * 5992}{((0.05)^2 * (5992 - 1)) + (1.96)^2 * (0.95) * (0.05)}$$

$$n = \frac{(3.8416) * (284.62)}{(0.0025) * (5991) + (0.182476)}$$

$$n = \frac{1093.396192}{15.159976}$$

$n = 72$ Encuestas a realizar.

RESULTADOS

Factores que más influyen en la creación de nuevas Empresas.

Factor Social:

Tabla N° 1

¿Cuál es el factor más relevante que le motivo a emprender?

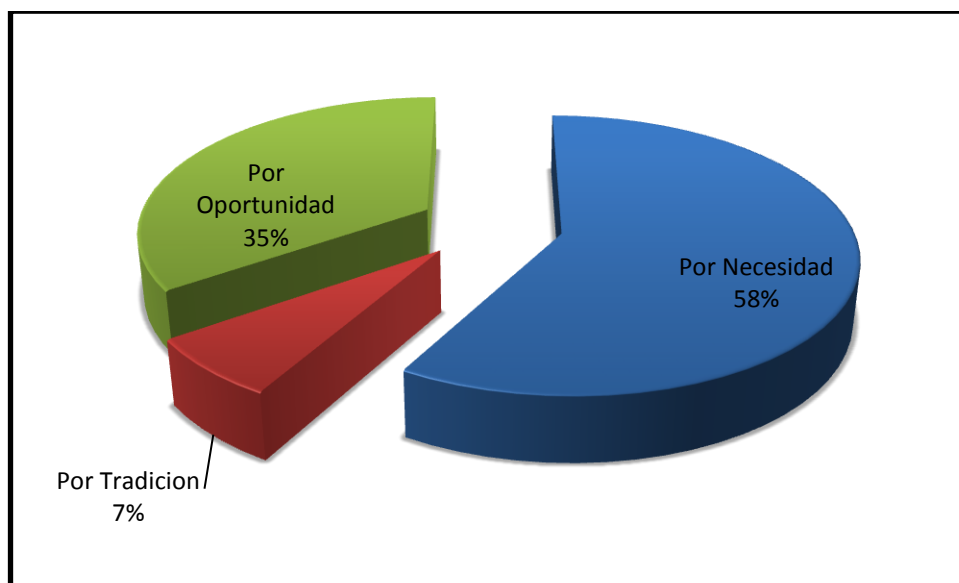
DESCRIPCIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Por Necesidad	42	58%
Por Tradición	5	7%
Por Oportunidad	25	35%
TOTAL	72	100%

Fuente: Negocios de la ciudad de Guaranda

Elaboración: Vargas Elvis, Garofalo Edgar

Gráfico N° 1.

¿Cuál es el factor más relevante que le motivo a emprender?



Fuente: Negocios de la ciudad de Guaranda

Elaboración: Vargas Elvis, Garofalo Edgar

Análisis e Interpretación:

Los resultados de las encuestas arrojaron las personas deciden emprender en su mayoría con el 58% por la necesidad, como una fórmula de autoempleo para la Subsistencia, mientras tanto por oportunidad que se presenta esta en 35% debido a

que son más duraderos, pues parten de un estudio del mercado, del consumidor, sus hábitos y características, mientras que los emprendimientos por necesidad tienden a morir en los primeros cinco años de operación y sus posibilidades de crecimiento son limitadas.

Factor Económico:

Tabla N° 2

Mencione las vías de financiamiento que Usted utilizó para crear su negocio:

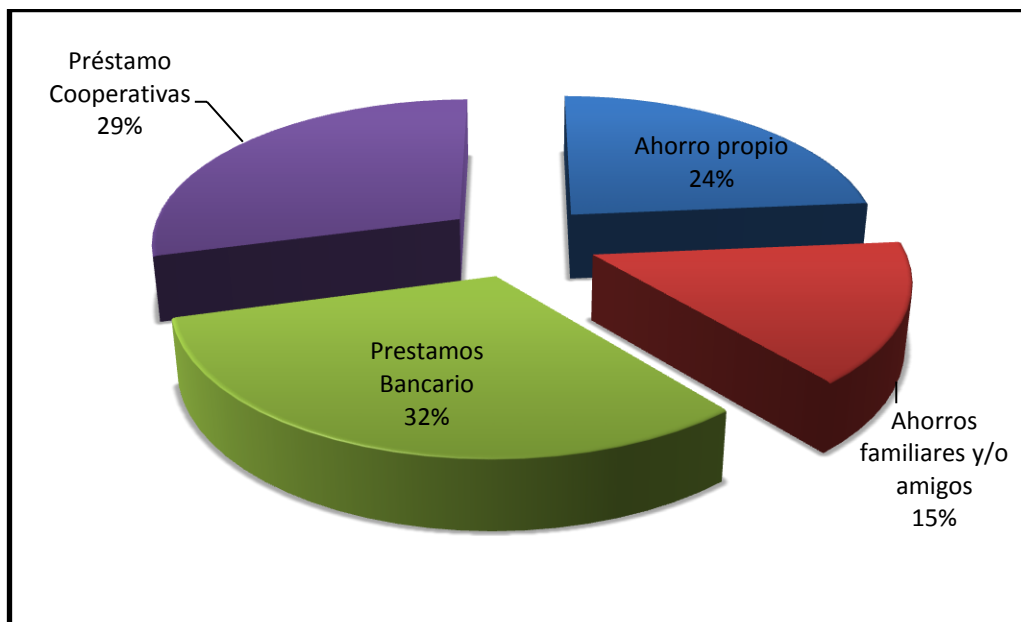
DESCRIPCIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Ahorro propio	17	24%
Ahorros familiares y/o amigos	11	15%
Prestamos Bancario	23	32%
Préstamo Cooperativas	21	29%
TOTAL	72	100%

Fuente: Negocios de la ciudad de Guaranda

Elaboración: Vargas Elvis, Garofalo Edgar

Gráfico N° 2

Mencione las vías de financiamiento que Usted utilizó para crear su negocio:



Fuente: Negocios de la ciudad de Guaranda

Elaboración: Vargas Elvis, Garofalo Edgar

Análisis e Interpretación:

En lo que corresponde a las vías de financiamiento que las personas adoptaron emprender su negocio tenemos que el 32% accedió a un préstamo Bancario expresando que dentro del Cantón se encuentran establecidas entidades Financieras que ofrecen este servicio de manera ágil y oportuna, seguido con un 29% los préstamos en Cooperativas, y un 24% lo realizo con ahorros propios y el 15% aportaron entre ahorros de familiares y amigos, cada uno de las vías de financiamientos que los encuestados dicen optar por estas vías porque son las más accesibles y seguras para poder iniciar negocio.

Análisis de la matriz FODA para determinar la posición en las que se encuentra las empresas de la ciudad de Guaranda.

MATRIZ FODA – IMPACTO			FACTORES EXTERNOS									TOTAL	
			OPORTUNIDADES			AMENAZAS							
			O1	O4	O11	A2	A5	A8	A12	A13	A14	A15	
FACTORES INTERNOS	FORTALEZAS	F1	3	2	3	4	3	5	3	2	3	4	32
		F3	2	3	3	2	3	4	3	3	3	4	30
		F4	3	3	1	4	5	3	4	4	3	4	29
		F8	1	4	2	5	3	4	4	3	4	3	31
		10	2	3	3	2	3	4	3	4	5	3	32
	DEBILIDADES	D2	2	3	4	1	3	2	3	4	3	1	21
		D6	3	2	5	4	5	2	4	2	2	2	29
		D11	1	2	3	3	3	4	5	3	2	3	29
		D13	4	3	4	2	4	3	3	1	3	4	29
	TOTAL												

Tabla N° 3. ANÁLISIS DE LA MATRIZ DAFO – IMPACTO

Elaborado por: Vargas Elvis y Edgar Garofalo

Luego, para analizar toda la matriz, se suman los puntos acumulados por cada elemento, seleccionando los de mayor valor o peso entre las fortalezas (F), debilidades (D), oportunidades (O), y amenazas(A).

El resultado de la aplicación DAFO – IMPACTO se muestra a continuación que las empresas se encuentran en.

OFENSIVA	DEFENSIVA
ADAPTATIVA	SUPERVIVENCIA

Factores a considerar para la aplicación de la matriz DAFO.

Fortalezas

F1.- Ubicación estratégica del negocio

F3.- Personas con nivel académico profesional

F4.- Experiencia en la actividad emprendedora

F8.- Cuenta con instalaciones propias

F10.- Buen sistema de comunicación y atención al cliente

Oportunidades

O1.- Políticas Gubernamentales que aporten a la creación de empresas

O4.- Aprobación de nuevos acuerdos y convenios

O11.- Proyecto público-privado

Debilidades

D2.- Limitado uso de la tecnología

D6.- Limitada promoción y publicidad de los negocios

D11.- Limitado acceso al financiamiento

D13.- Limitada planificación estratégica por parte de los negocios

Amenazas

A2.- Precio competitivo en el mercado

A5.- Cambios en las necesidades y gustos de los consumidores

A8.- Disminución de las ventas por la crisis del país

A12.- Ingreso de nuevos competidores

A13.- Mejora de ofertas por parte de la competencia

A14.- La creación de nuevas empresas dedicadas a la misma actividad

A15.- Restricciones a la importación y exportación

Las Estrategias Defensivas son:

1. Reducción de costos,

2. Amplia gama de productos,
3. Firmar acuerdos de exclusividad con proveedores o distribuidores,
4. Mantener precios reducidos,
5. Promociones en ofertas, cupones y descuentos oportunos,
6. Asociatividad buscando socios que sean complementarios y no competitivos para lograr ofrecer bienes y servicios con otro nivel de satisfacción.
7. Buscar socios estratégicos que permitan inversión para ampliar los negocios y los mercados.

ANÁLISIS DEL CONTEXTO INTERNO Y EXTERNO MÁS RELEVANTES EN LA CREACIÓN DE EMPRESAS

Análisis Externo

Permite identificar las variables nacionales y sectoriales con un impacto directo e indirecto en los negocios y sobre las cuales no tiene ningún control ni capacidad para modificar su comportamiento, este análisis proporciona la capacidad de asumir una actitud en un determinado momento para así determinar las mejores opciones a seguir.

Listado de los factores externos

1. Políticas Gubernamentales que aporten a la creación de empresas
2. Precio competitivo en el mercado
3. Creciente poder de negociación de clientes y/o proveedores
4. Aprobación de nuevos acuerdos y convenios

5. Cambios en las necesidades y gustos de los consumidores
6. Invertir en procesos, herramientas y formación para mejorar la productividad
7. Acceso a la tecnología
8. Disminución de las ventas por la crisis del país
9. Limitada número de proveedores de materia prima
10. Nuevos canales de marketing
11. Proyecto público-privado
12. Ingreso de nuevos competidores
13. Mejora de ofertas por parte de la competencia
14. La creación de nuevas empresas dedicadas a la misma actividad
15. Restricciones a la importación y exportación
16. Necesidad de productos innovados

Gráfico N° 4. Perfil estratégico de factores externos

FACTORES	= - N + ++
1.- Políticas Gubernamentales que aporten a la creación de empresas	
2.- Precio competitivo en el mercado	
4.- Aprobación de nuevos acuerdos y convenios	
5.- Cambios en las necesidades y gustos de los consumidores	
8.- Disminución de las ventas por la crisis del país	
11.- Proyecto público-privado	
12.- Ingreso de nuevos competidores	
13.- Mejora de ofertas por parte de la competencia	
14.- La creación de nuevas empresas dedicadas a la misma actividad	
15.- Restricciones a la importación y exportación	
Leyenda:	
=Muy Negativo, - Negativo, + Positivo, ++ Muy Positivo, N Neutro	

Elaborado por: Vargas Elvis y Garofalo Edgar

Tabla N° 4
Matriz de evaluación de los factores externos

FACTORES	PES O	CLASIFICACI ÓN (1-5)	PONDERACIÓN
OPORTUNIDADES			
1.- Políticas Gubernamentales que aporten a la creación de empresas	0,09	4	0.36
4.- Aprobación de nuevos acuerdos y convenios	0,08	3	0.24
11.- Proyecto público-privado	0,08	4	0.32
AMENAZAS			
2.- Precio competitivo en el mercado	0,10	3	0.30
5.- Cambios en las necesidades y gustos de los consumidores	0,09	3	0.27
8.- Disminución de las ventas por la crisis del país	0,15	4	0.60
12.- Ingreso de nuevos competidores	0,09	3	0.27
13.- Mejora de ofertas por parte de la competencia	0,15	4	0.60
14.- La creación de nuevas empresas dedicadas a la misma actividad	0,10	3	0.30
15.- Restricciones a la importación y exportación	0,07	4	0.28
TOTAL	1,0		3.54

Elaborado por: Vargas Elvis y Garofalo Edgar

Análisis:

La tabla fue analizada asignando un peso a cada una de las variables acuerde al grado de influencia que estos tiene sobre la creación de empresas, además podemos señalar que de la ponderación los que mayor peso tienen son Políticas

Gubernamentales porque aporten a la creación de empresas, Proyecto público-privado, Disminución de las ventas por la crisis del país, Mejora de ofertas por parte de la competencia, se escogió estas variables porque representan las oportunidades y amenaza más importantes que poseen los negocios en la ciudad de Guaranda.

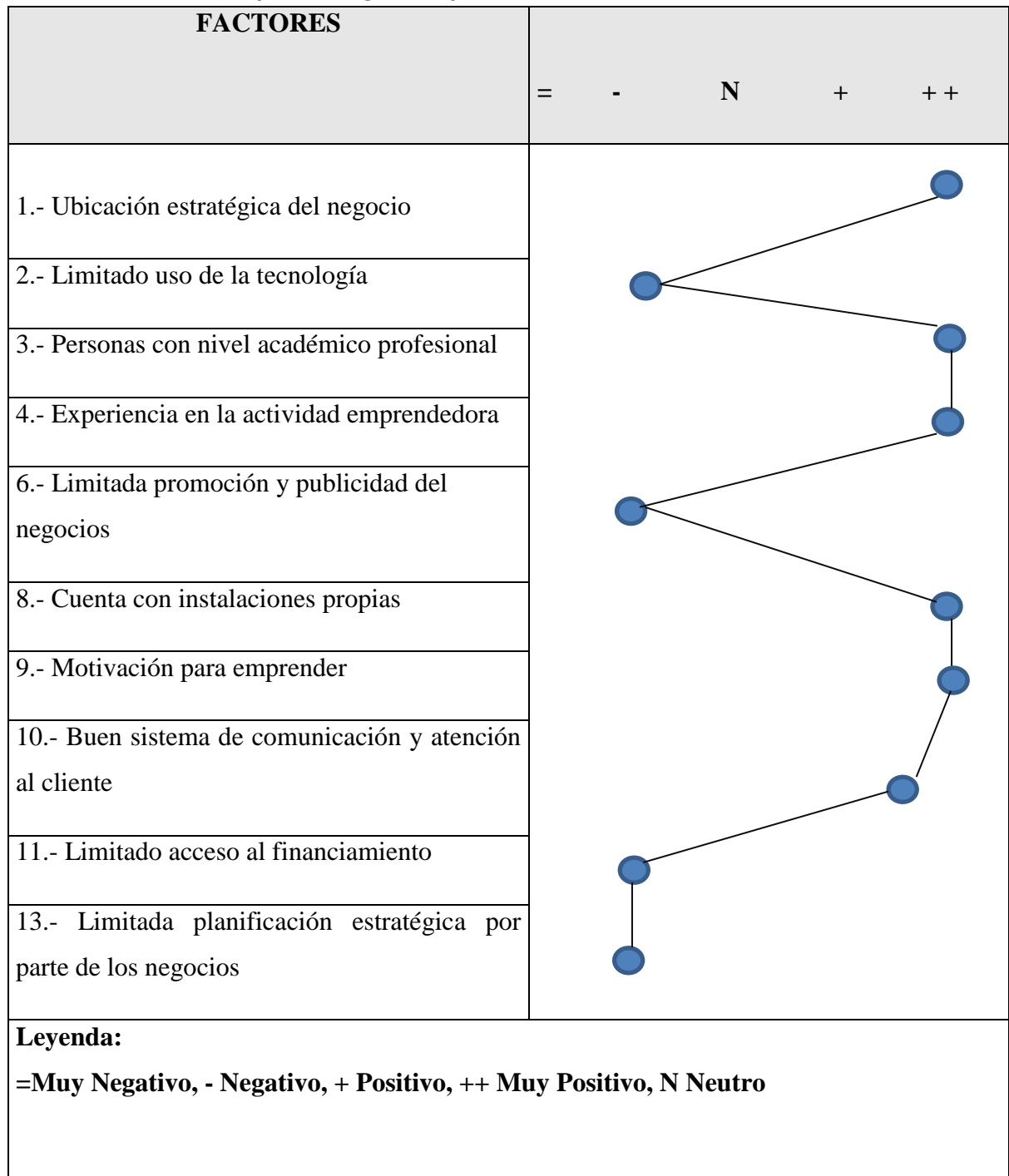
Análisis Interno

El siguiente listado se determina las fortalezas y debilidades se ha realizado un análisis del entorno determinando los puntos débiles y fuertes en las empresas el estado actual y las consecuencias de las acciones llevadas a cabo en la empresa.

Listado de factores internos

1. Ubicación estratégica del negocio
2. Limitado uso de la tecnología
3. Personas con nivel académico profesional
4. Experiencia en la actividad emprendedora
5. Se establecen objetivos en sus negocios
6. Limitada promoción y publicidad del negocios
7. Desconocimiento en los sistemas de registro de inventarios
8. Cuenta con instalaciones propias
9. Motivación para emprender
10. Buen sistema de comunicación y atención al cliente
11. Limitado acceso al financiamiento
12. Escasa innovación en los negocios
13. Limitada planificación estratégica por parte de los negocios

Gráfico N° 5. Perfil estratégico de factores internos



Elaborado por: Vargas Elvis y Garofalo Edgar

Análisis:

La ponderación de cada una de las variables internas que influyen en la creación de empresas, hemos considerado una calificación por el nivel de impacto del entorno, siendo muy positivo (++) aquellas que le hacen fuerte a una empresa, y las de negativo (-) son las que afectan o le hacen débil a una empresa como se observa en la tabla de perfil estratégico.

Tabla N° 5
Matriz de evaluación de los factores internos

FACTORES	PES O	CLASIFICACION (1-5)	PONDERACIÓN
FORTALEZAS			
1.- Ubicación estratégica del negocio	0,10	4	0,60
3.- Personas con nivel académico profesional	0,20	5	1,00
4.- Experiencia en la actividad emprendedora	0,10	4	0,60
8.- Cuenta con instalaciones propias	0,10	4	0,40
9.- Motivación para emprender	0,10	5	0,50
10.- Buen sistema de comunicación y atención al cliente	0,10	3	0,30
DEBILIDADES			
2.- Limitado uso de la tecnología	0,08	3	0,24
6.- Limitada promoción y publicidad del negocios	0,07	2	0,14
11.- Limitado acceso al financiamiento	0,10	3	0,30
13.- Limitada planificación estratégica por parte de los negocios	0,05	3	0,15
TOTAL	1,0		4,23

Elaborado por: Vargas Elvis y Garofalo Edgar

Análisis: Una vez analizado los diferentes variables con un total de 4,23 siendo mayor que la media de 2,50 (estándar) se determinó que los emprendimientos de la ciudad de Guaranda se encuentran en una posición fuerte interna; pero requieren posición defensivas en mercado, implementado estrategias para mantenerse estable por la situación económica, social, legal y política imperante que el país.

El mayor problema que enfrentan actualmente los negocios de la ciudad de Guaranda, debido a la crisis que el país enfrenta.

Tabla N° 6

¿Cuál considera usted que ha sido los principales problemas enfrenta actualmente es su negocio?

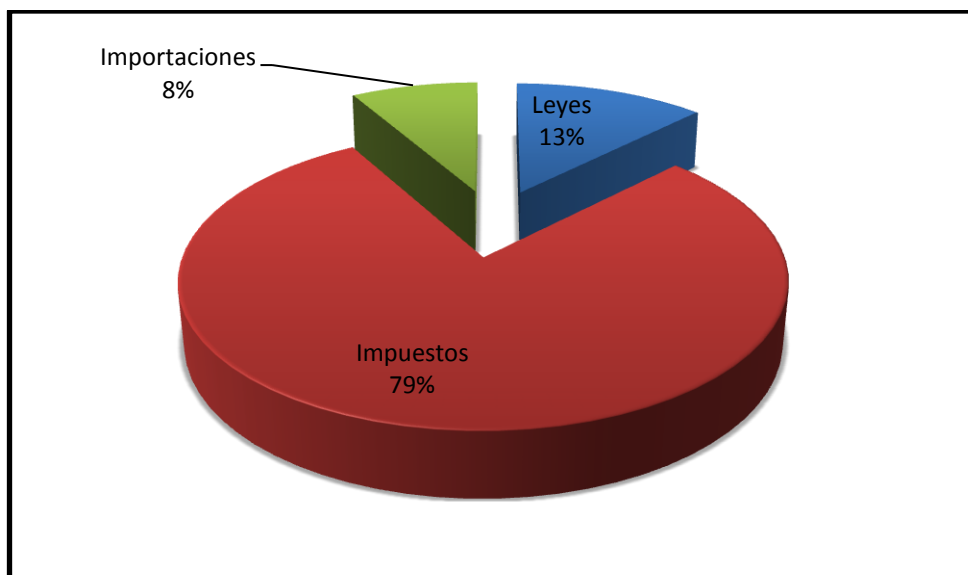
DESCRIPCIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Leyes	9	13%
Impuestos	57	79%
Importaciones	6	8%
TOTAL	72	100%

Fuente: Negocios de la ciudad de Guaranda

Elaboración: Vargas Elvis, Garofalo Edgar

Gráfico N° 6

¿Cuál considera usted que ha sido los principales problemas enfrenta actualmente es su negocio?



Fuente: Negocios de la ciudad de Guaranda

Elaboración: Vargas Elvis, Garofalo Edgar

Análisis e Interpretación:

El total de encuestas aplicadas a los negocios acerca de los principales problemas que enfrenta el negocio, se logró determinar que el 79% dice ser los impuestos siendo en su mayoría uno de los problemas que más afecta, porque actualmente existe nuevos impuestos creados por el actual gobierno, un 12% dice ser las leyes que actualmente se crearon y un 8% son las importaciones.

DISCUSIÓN

Conclusiones

1. Con la investigación realizada se ha determinado que los factores socio-económicos que más influyen en la creación de nuevas empresas, se determinó que el factor social más relevante es la motivación para emprender, en su mayoría con el 58% de respuestas, señalan que la necesidad de emprender, como una fórmula de autoempleo para la subsistencia, mientras tanto por oportunidad se ubica en 35% debido a que son más duraderos, pues parten de un estudio del mercado, del consumidor, sus hábitos y características, mientras que los emprendimientos por necesidad tienden a morir en los primeros cinco años de operación y sus posibilidades de crecimiento son limitadas, en lo económico; las vías de financiamiento es otra motivación por la facilidad de créditos, que ofrece el sector privado donde la vía más rápida son los bancos con un 32% expresando que dentro del Cantón se encuentran establecidas entidades financieras que ofrecen este servicio de manera ágil y oportuna, seguido con un 29% los préstamos en cooperativas, y un 24% lo realizo con ahorros propios y el 15% aportaron entre ahorros de familiares y amigos, cada uno de las vías de financiamientos que los encuestados dicen optar por estas vías porque son las más accesibles y seguras para poder iniciar negocio.
2. De acuerdo al análisis de la matriz FODA se determinó la posición en la que se encuentra los negocios son defensivos, por lo tanto la generación de empleo no está influyendo positivamente en la situación económica de la

ciudad debido a la posición de las empresas, no obstante se debe incluirse como factores contraproducentes las leyes que rigen actualmente, incremento de impuestos establecidos que no les permiten crecer.

3. Las personas que deseen emprender necesariamente deben hacer un análisis del ambiente externo tales como: Económico, Social, Tecnológico y Político debido a las actuales circunstancias, por la cual estos factores están influyendo o limitando el emprendimiento en la ciudad de Guaranda.
4. Del análisis se determinó que los factores internos más primordiales en la creación de nuevas empresas se determinó como resultado que en la ciudad de Guaranda son: Ubicación estratégica del negocio, Personas con nivel académico profesional, Experiencia en la actividad emprendedora, Cuenta con instalaciones propias y Buen sistema de comunicación y atención al cliente, según el análisis se determinó que los negocio se encuentran en una posición defensiva debido a las condiciones económicas del país que obligan a los negocios a generar estrategias para afrontar las amenazas.
5. El mayor problema que enfrenta los negocios actualmente es la crisis económica del país, se obtuvo con resultado que el 79% son los impuestos siendo en su mayoría uno de los problemas que más afecta a nivel de crecimiento y desenvolvimiento de los emprendimientos en la ciudad de Guaranda, porque actualmente existe nuevos impuestos creados por el actual gobierno.

Recomendaciones

1. Ahondar en la investigación sobre cuáles son las motivaciones principales que tienen para emprender, tales como: las estrategias de comercialización, estrategias de organización, estrategias tecnológicas, que tiene los emprendedores para insertarse en una actividad económica porque eso va a producir conocimiento que fácilmente replicable en otros tipos de negocios.
2. Recomendamos que de acuerdo a la posición defensiva las estrategias más recomendables son: amplia gama de productos, firmar acuerdos de exclusividad con proveedores o distribuidores, mantener precios reducidos, facilitar a los proveedores y distribuidores facilidades especiales, promociones en ofertas, cupones y descuentos oportunos, reducción de costos y asociatividad buscando socios que sean complementarios y no competitivos para lograr ofrecer bienes y servicios con otro nivel de satisfacción, buscar socios estratégicos que permitan inversión para ampliar los negocios y los mercados.
3. Para crear un emprendimiento es indispensable realizar un análisis de contexto externo, especialmente circunstancia socio-económicas y políticas que son tan inestables, por lo tanto es necesario conocer cuáles son las regulaciones legales, regulaciones económicas e impositivas que son aplicables a los negocios esto permitirá un acercamiento a una factibilidad de instaurar no un negocio, además es necesario contar con un estudio de mercado básico donde se establezca la existencia o no de mercado de consumo para el mismo servicio que se está ofreciendo.

4. Utilizar la ubicación del negocio como una variable de negociación con los futuros o posibles socios, para mejorar el negocio o el servicio, poner dentro del paquete de negociación el nivel de conocimientos y profesionalismo del emprendedor que siempre va a ser importante para garantizar cierto nivel de éxito del emprendimiento.
5. Debido a la crisis económica del país lo recomendable es adoptar una posición defensiva como lo hemos indicado que las principales variables defensivas como las que se indican en la recomendación dos.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Aguilar, S. (Agosto de 2010). *Google Academico*. Recuperado el 21 de Diciembre de 2016, de <https://es.scribd.com/doc/69151419/FORMULA-DE-POBLACION-FINITA-E-INFINITA>
- Arias, F. (2000). *Proyecto de Investigacion*. Caracas: Episteme.
- Bravo, J. (2000). *Google Academico*. Recuperado el 17 de Noviembre de 2016, de <http://repositorio.cepal.org/handle/11362/12688>
- Chiavenato, I. (2010). *Concepto de Empresa*. Recuperado el 19 de Diciembre de 2016, de <http://www.promonegocios.net/empresa/concepto-empresa.html>
- Erazo Ponce, J. T. (2014). *repositorio digital ute*. Obtenido de <http://repositorio.ute.edu.ec/handle/123456789/3570>
- Garcia, I. (23 de Agosto de 2011). *Dialnet*. Recuperado el 20 de Febrero de 2017, de http://www.emprendedores.es/empresa/habilidades/los_ocho_tipos_de_empreendedor/tipos_emprendedor.
- Perez, J. (2012). *Google Academico*. Recuperado el 25 de Octubre de 2016, de <http://definicion.de/sociedad>
- Ponce, J. (2014). *REPOSITORIO UTE*. Recuperado el 27 de Diciembre de 2016, de <http://repositorio.ute.edu.ec/handle/123456789/3570>

Segura, P. (16 de 10 de 2015). *Google Academico*. Recuperado el 26 de Diciembre de 2016, de <http://dspace.ueb.edu.ec/handle/123456789/1337>

Sepulveda, S. (2014). *org.com*. Recuperado el 20 de Diciembre de 2016, de <https://www.taringa.net/post/apuntes-y-monografias/16915380/Factores-economicos.html>

APÉNDICES



ENCUESTA A PERSONAS QUE POSEEN UN NEGOCIO

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 negocios 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.

Cuidad de Guaranda

HOMBRE:.....

MUJER:.....

Factores Sociales:

¿Qué tipo de negocio cuenta Usted?

- Servicios ()
- Comercio ()
- Manufactura ()
- Otros ()

¿Cuántos años tiene Usted?

- 15 – 25 ()
- 45 – 55 ()
- 25 – 35 ()
- 55 – 65 ()
- 35 – 45 ()
- 65 años en adelante ()

¿Cuántas personas laboran en su negocio?

- 1-2 personas ()
- 4-5 personas ()
- 2-3 personas ()
- 5 personas en adelante ()

¿Su negocio cuantos años tiene desde su creación?

- 1-3 años ()
- 3-5 años ()
- 5-7 años ()
- 7 años en adelante ()

¿Usted piensa continuar con su negocio?

Si () No ()

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

- Por necesidad ()
- Por oportunidad ()
- Por tradición ()

¿En qué local se encuentra su negocio?

- Casa propia. ()
- Local arrendado. ()
- Local propio. ()

¿Qué nivel de educación tiene Usted?

- Primaria ()
- Secundaria ()
- Estudios Superiores ()
- Ninguna ()

¿En su negocio se pone en práctica valores y actitudes? Como:

Entusiasmo, Responsabilidad, Honradez, Sinceridad, Perseverancia, Paciencia, etc
Si () No ()

¿Usted con su negocio satisface las necesidades básicas? Como:

Salud, Educación, Vestimenta, Vivienda, Alimentación, Movilidad.
Si () No ()

¿Poseía algún conocimiento previo de esta actividad que realizó?

Si () No ()

Usted Clasifica a su negocio como:

- Micro<10 ()
- Pequeña>10 ()
- Mediana>50 ()

Factores Económicos:

¿Usted Como considera este año 2016 a relación del año 2015?

- Totalmente Malo ()
- Malo ()
- Ni Bueno ni Malo ()
- Bueno ()
- Totalmente Bueno ()

¿Cuál considera usted que ha sido los principales problemas enfrenta actualmente es su negocio?

- Leyes ()
- Impuestos ()
- Importaciones ()

Mencione las vías de financiamiento que Usted utilizó para crear su negocio:

- Ahorro Propio ()
- Ahorros de familiares y/o amigos ()
- Préstamos bancarios ()
- Prestamos de cooperativas ()

¿Cuáles son sus ingresos mensuales?

- 1.000 - 2.000 USD. ()
- 2.000 - 4.000 USD. ()
- Más de 5.000 USD. ()
- Menos de 1000 USD ()

¿En su negocio Usted invierte en estrategias de promoción y publicidad?

Cuánto:

- 50 – 100 ()
- 100 – 150 ()
- 150 – 200 ()
- 200 en adelante ()
- Nada ()
- No realiza ()

¿Qué cantidad de recursos necesita su negocio que es necesario para operar?

- 300 – 800 ()
- 800- 1300 ()
- 1300 – 1800 ()
- 1800 en adelante ()
- Menos de 300 ()

¿Cuál cree usted que es el mayor problema en estos momentos para su negocio debido a la crisis del país?

- Financiación ()
- Caída del consumo ()
- Despedida de personal ()

¿En qué porcentaje se redujo los ingresos de su negocio debido a la crisis económica que enfrenta el país? En:

- 10% -25% ()
- 25%- 35% ()
- 35% -50% ()
- 50% en adelante ()

Factores Políticos:

¿Usted considera que su negocio aporta con el cambio de matriz productiva?

Si () No ()

¿Considera usted que su empresa recibe capacitación por parte del gobierno o algún ministerio encargado?

- Mucho ()
- Poco ()
- Nada ()

Factores tecnológicos:

¿Qué tipo de internet cuenta su negocio?

- Satelital ()
- Fibra Óptica ()
- Cableado ()
- Ninguno ()

¿Su negocio cuenta con cámaras de seguridad?

Si () No ()

Usted para dar a conocer su negocio utiliza:

- Página web ()
- Redes sociales ()
- Ninguno ()

Factores Ambientales:

¿En su negocio se establece objetivos?

Si () No ()

¿Usted planifica en su negocio para abrir al público?

Si () No ()

¿Usted califica si su local se encuentra en un lugar estratégico?

- Buena ()
- Regular ()
- Mala ()

GRACIAS POR SU COLABORACIÓN

CERTIFICADO DEL URKUND

**UNIVERSIDAD ESTATAL DE BOLIVAR
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS GESTION
EMPRESARIAL E INFORMATICA
CARRERA DE INGENIERIA COMERCIAL**

Guaranda, 10 de mayo del 2017.

CERTIFICADO ANTIPLAGIO:

Yo, Jorge Goyes N., Director del Proyecto de Investigación, certifica que los señores: **ELVIS RAFAEL VARGAS ANGULO** y **EDGAR FABRICIO GAROFALO RONQUILLO** estudiantes de la carrera de Ingeniería Comercial, dentro de la modalidad de Titulación (Proyecto de Investigación); ha cumplido con la revisión a través de la herramienta URKUND, el día 07 de mayo del 2017, del Informe Final del Proyecto de Investigación denominado **“FACTORES SOCIO-ECONÓMICOS QUE INFLUYEN EN LA CREACIÓN DE NUEVAS EMPRESAS QUE GENEREN OFERTA DE EMPLEOS PARA LA CIUDAD DE GUARANDA, EN EL PERIODO 2015-2016”**; dando como resultado un 7% de coincidencia; porcentaje que se encuentra dentro del parámetro legal establecido.

Es todo cuanto puedo certificar,



.....
Ing. Jorge Goyes Noboa

Director

Urkund Analysis Result

Analysed Document: I. FINAL-ELVIS V Y EDGAR G....docx (D27935936)
Submitted: 2017-05-06 16:13:00
Submitted By: henryxavivargas@gmail.com
Significance: 7 %

Sources included in the report:

Araujo-Chamorro-Maricela 15-02-2016.docx (D18042569)
MONOGRAFIA EMPRENDIMIENTO FINAL EDIT.doc (D15232538)
TESIS ASOCIACION SIERRA MORENA CONTENIDO.pdf (D14947511)
Araujo-Chamorro-Maricela_para revisión_2016.docx (D19216339)
Araujo-Chamorro-Maricela-24-02-2016.docx (D18200034)
BSC PRIMERA PRESENTACIÓN.docx (D23421603)
Jeni Ortiz. NANOTECNOLOGÍA-A EN LA MEDICINA TRABAJO FINAL.docx (D13459378)
PROYECTO DE INVESTIGACIÓN.docx (D16668647)
Angel Chumo Proyecto de Investigación.docx (D16675298)
<https://prezi.com/-jvmnfmydyt4/estrategias-defensivas/>

Instances where selected sources appear:

89


10-05-2017
RH

