UNIVERSIDAD ESTATAL DE BOLÍVAR

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS, GESTIÓN EMPRESARIAL E INFORMÁTICA

ESCUELA DE GESTIÓN EMPRESARIAL

CARRERA DE INGENIERÍA COMERCIAL

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

TEMA: "FACTORES QUE INCIDEN EN LA SOSTENIBILIDAD DE LOS EMPRENDIMIENTOS EN EL CANTÓN LAS NAVES, PROVINCIA BOLÍVAR 2015–2016"

AUTORES:

ARMIJO BASTIDAS JUSTO MARCELO
ATIENCIA COLOMA DIANA NARCISA

DIRECTOR:

QUIZHPE B. VÍCTOR HUGO MBA.

PARES ACADÉMICOS:

RODRÍGUEZ GUZMÁN ALFREDO A. MSc.

ING. GARCÍA LÓPEZ JAVIER

GUARANDA–ECUADOR
AÑO-2016

CERTIFICACIÓN DEL DIRECTOR

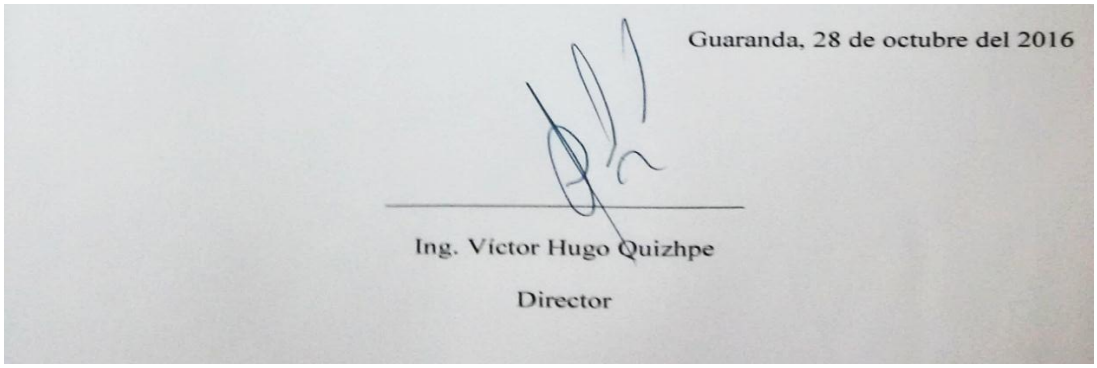
A quien interese:

ING. VÍCTOR HUGO QUIZHPE, docente DIRECTOR, del PROYECTO DE INVESTIGACION, (Modalidad de Titulación), a petición de parte interesada,

CERTIFICA

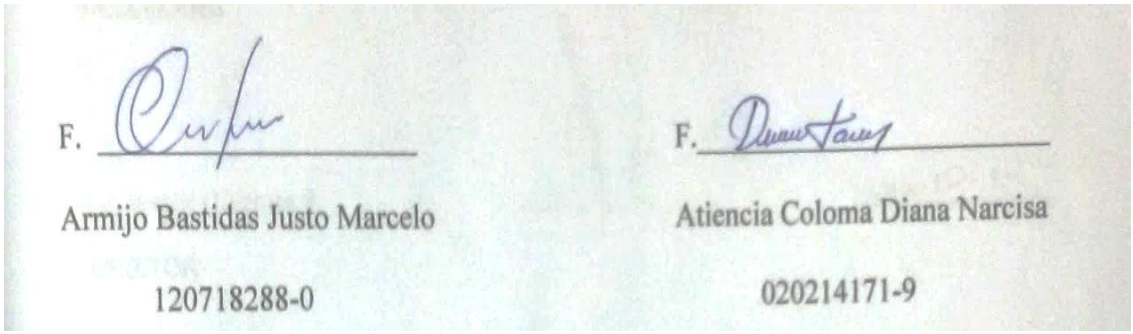
Que las sugerencias y recomendaciones realizadas por mi persona en calidad de Director del **Proyecto de Investigación,** denominado **"FACTORES QUE INCIDEN EN LA SOSTENIBILIDAD DE LOS EMPRENDIMIENTOS EN EL CANTÓN LAS NAVES PROVINCIA BOLÍVAR 2015-2016.,"** cuyos autores **ARMIJO BASTIDAS JUSTO MARCELO y ATIENCIA COLOMA DIANA NARCISA** estudiantes de la carrera de Ingeniería Comercial; ha sido acogido por los autores, por lo que presento mi aval para que se continúe con el trámite posterior correspondiente.

Es todo cuanto puedo certificar.

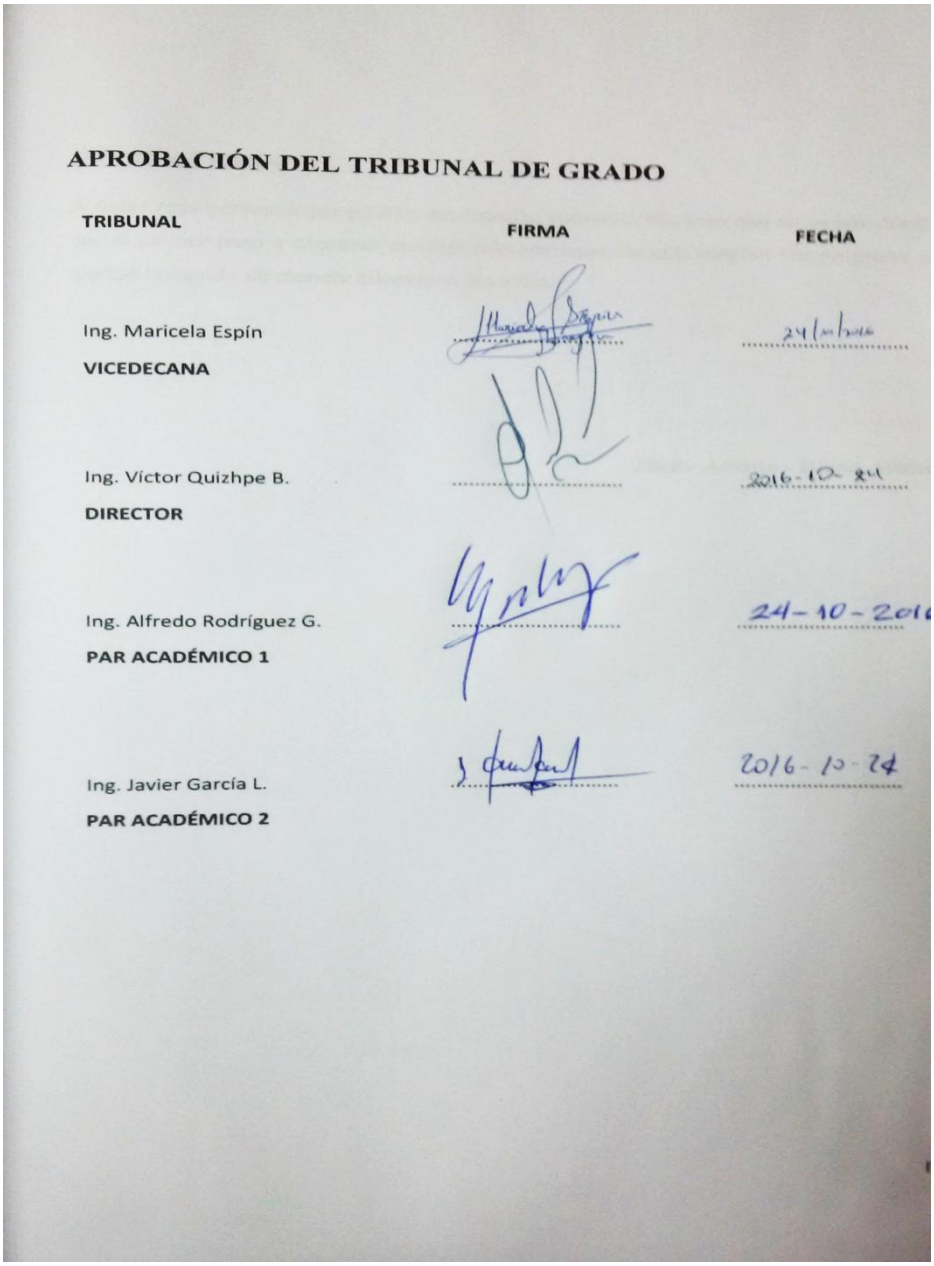


AUTORÍA DEL TRABAJO DE GRADO

Nosotros Armijo Bastidas Justo Marcelo y Atiencia Coloma Diana Narcisa declaramos ser autores del presente trabajo de investigación "**FACTORES QUE INCIDEN EN LA SOSTENIBILIDAD DE LOS EMPRENDIMIENTOS EN EL CANTÓN LAS NAVES PROVINCIA BOLÍVAR 2015-2016**" y eximo expresamente a la Universidad Estatal de Bolívar y a sus representantes legales de posibles reclamos o acciones legales.



APROBACIÓN DEL TRIBUNAL DE GRADO



APROBACIÓN DEL TRIBUNAL DE GRADO

TRIBUNAL	FIRMA	FECHA
Ing. Maricela Espín **VICEDECANA**		24/10/2016
Ing. Víctor Quizhpe B. **DIRECTOR**		2016-10-24
Ing. Alfredo Rodríguez G. **PAR ACADÉMICO 1**		24-10-2016
Ing. Javier García L. **PAR ACADÉMICO 2**		2016-10-24

DEDICATORIA

A todas esas personas que poseen ese espíritu emprendedor pero que no se han decidido dar el primer paso y alcanzar el éxito además aquellos que anhelan ver progresar a su ciudad luchando de manera silenciosa día a día.

Justo Armijo - Diana Atiencia.

AGRADECIMIENTO

A nuestros padres por apoyarnos todos estos largos años de estudios de manera incondicional con ese cariño infinito que solo ellos tienen.

Agradecemos también a nuestros maestros que han impartidos sus conocimientos, brindado su amistad y guiado en el desarrollo de esta investigación.

Justo Armijo - Diana Atiencia.

ÍNDICE GENERAL

CERTIFICACIÓN DEL DIRECTOR II

AUTORÍA DEL TRABAJO DE GRADO III

APROBACIÓN DEL TRIBUNAL DE GRADO IV

DEDICATORIA V

AGRADECIMIENTO VI

ÍNDICE GENERAL VII

ÍNDICE DE TABLAS VIII

RESUMEN EJECUTIVO IX

ABSTRACT (SUMMARY) X

INTRODUCCIÓN 1

REVISIÓN DE LA LITERATURA 2

MÉTODOS 9

RESULTADOS 13

DISCUSIÓN 20

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS 24

APÉNDICES 25

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1: PEA del cantón Las Naves.....10
Tabla 2: Valoración de capacidades del emprendedor de personas que desean emprender.....14
Tabla 3: Valoración de capacidades del emprendedor de personas que poseen un emprendimiento.....15
Tabla 4: Valoración de capacidades del emprendedor de personas que fracasaron en sus emprendimientos.....16
Tabla 5: Valoración de aspectos que diferenciarían/a de la competencia aplicados a los tres segmentos de encuestas.....17
Tabla 6: Identificación de los factores claves y críticos 19
Tabla 7: Tabla comparativa de género en los tres tipos de encuestas.....25
Tabla 8: Tabla comparativa de escolaridad en los tres tipos de encuestas 25
Tabla 9: Tabla comparativa en los tres tipos de encuestas 25

RESUMEN EJECUTIVO

El objetivo de la presente investigación es identificar los factores de sostenibilidad de los emprendimientos para contribuir a las personas que deseen emprender o aquellas que ya poseen puedan tomar en cuenta los riesgos que pueden correr si no se corrige a tiempo ya que incluso en este momento alguien debe estar pensando en alguna excelente idea de negocio pero sin embargo no es lo mismo tenerla en mente que hacerla realidad. Para esas personas que les gusta aprovechar las oportunidades pero tal vez no cuentan con un estudio donde revelen aquellos factores que ayuden a que su emprendimiento sea exitoso aquí se presenta un estudio enfocado en la zona urbana del Cantón Las Naves Provincia Bolívar

En primer lugar se hizo un diagnóstico de los emprendimientos del Cantón Las Naves. En segundo lugar identificar los factores que inciden en la sostenibilidad de los emprendimientos a partir de esto se elaboró una encuesta que se aplicó a tres segmentos de personas diferentes aquellos que desean, poseen y fracasaron con su emprendimiento con el fin de observar diferentes aspectos, características, conocimientos, habilidades y destrezas de los emprendedores para posterior a ello dar una valoración demostrando la incidencia de ciertos factores en la sostenibilidad de los emprendimientos. Por último, a partir de la valoración y comparación de factores de los tres segmentos de personas se determinó los factores claves y críticos los cuales ayudan a evitar posibles errores y replantear proyectos para que tengan mayor posibilidad de éxito aquellas personas emprendedoras del Cantón Las Naves.

En la investigación se pudo determinar los factores claves aquellos que más resaltaron para que se mantengan los emprendimientos como son compromiso con la familia y con usted mismos, resignación, sacrificio, entrega total con el emprendimiento, perseverancia, calidad de atención al cliente, reputación entre otros. Factores críticos escaso conocimiento de leyes, regulaciones y otros documentos sobre emprendimiento, percepción del riesgo, valor agregado, imagen del negocio.

ABSTRACT (SUMMARY)

The aim of this research is to identify sustainability factors of projects to help people who wish to start enterprises or those who own some to be able to undertake risks that can run if they are not corrected on time because even in this moment someone should be thinking of some great business idea but, nevertheless, it is not the same as having it in mind as to make it in the reality. For those people who like to seize opportunities but might not have a study to reveal those factors that will help their venture be successful, here, it is a study focusing on the urban area of Las Naves city, Bolívar Province presented.

First, it was made a diagnosis of the enterprises of Las Naves town. Secondly to identify the factors affecting the sustainability of projects. From this, survey was applied to three segments of different people: who wish, who possess and who failed, with their venture. In order to observe different aspects, features, knowledge and skills of entrepreneurs were developed to post them to an appraisal, showing the impact certain factors in the sustainability of enterprises. Finally, from the assessment and comparison of factors of the three segments of people, the key and critical factors which help to avoid mistakes and rethink projects that have greater chance of success those entrepreneurs of Las Naves city were determined.

According to the research, key factors could be determined, while were those outstanding in order to maintain the undertakings as they are compromised with the family and with yourself, resignation, sacrifice total giving to the enterprise; perseverance, attention quality to the client, reputation, among others. Critic factors, low law knowledge regulations, and some other documents, about business taking, risk perception, taxes, and business figure.

INTRODUCCIÓN

Cuando hablamos de emprendimiento estamos pensando en mejorar el estado del ser humano por ello la búsqueda de creación de nuevas empresas o negocios y el desarrollo de la cultura emprendedora se ha vuelto un tema muy discutido en universidades, colegios, etc. Desde la perspectiva de que un emprendedor es creativo, capaz de asumir riesgos estar orientado al crecimiento económico y espiritual contribuyendo al mejoramiento de la calidad de vida de quienes se involucren directa o indirectamente con sus decisiones empresariales.

El país está pasando por una situación difícil por lo que vendría bien fortalecer la cultura emprendedora ya que es la forma de mejorar la situación económica de sus habitantes.

En la actualidad es una manera de crear nuevas fuentes de trabajo e ingresos por ello se busca conocer y definir los factores que contribuyen a alcanzar el éxito tomando una referencia de quienes experimentan el mundo del emprendedurismo. Así también aquellos que obstaculizan su desarrollo para tratar de evitar cometer errores que pueden terminar con la motivación.

Todo ser humano tiene la necesidad de independencia, autonomía por ello crear o innovar es una alternativa pero no todos luchan por conseguirla solo quien arriesga puede lógralo.

Al investigar a los emprendedores del cantón Las Naves podemos darnos cuenta el deseo de superación y desarrollo económico local es ambicioso tienen la iniciativa de crear y mejorar nuevos productos y servicios esto sería totalmente transformador para la economía de su población si se ejecutan todas las ideas.

REVISIÓN DE LA LITERATURA

Emprender

Emprender es un término que tiene múltiples acepciones, según el contexto en que se le emplee será la connotación que se le adjudique. En el ámbito de los negocios el emprendedor es un empresario, es el propietario de una empresa comercial con fines de lucro; Finley (1990) lo describe como alguien que se aventura en una nueva actividad de negocios; Say (1800) citado por Drucker (1989) lo clasifica como un "buen administrador". En cambio, para el académico, emprender es un vocablo que denota un perfil, un conjunto de características que hacen actuar a una persona de una manera determinada y le permiten mostrar ciertas competencias para visualizar, definir y alcanzar objetivos. Y en esto coincide Ronstadt (1985).

Asimismo, Shefsky (1997) y Baumol (1993) —citado este último por Ibáñez (2001)— señalan que el término describe a cualquier miembro de la economía cuyas actividades son novedosas de alguna forma, así como a personas que, en definitiva, huyen de rutinas y prácticas aceptadas por la mayoría.

Dichos individuos se caracterizan por su capacidad para crear e innovar**;** es decir, salen de la costumbre y hacen cosas diferentes para mejorar lo existente. Esta forma de visualizar al emprendedor la comparten Steinhoff, Burgess (1993), Siropolis (1990) y Drucker (1989), quienes se refieren al emprendedor como la persona que "hace negocios exitosos, que desarrolla nuevas ideas o nuevas formas de enfocar el mercado". (Rodríguez, 2011)

Características del emprendedor

Es complicado definir el término emprender, ya que no se trata sólo de una serie de atributos, sino también de la forma de utilizarlos para sacarles el máximo provecho. (Rodríguez, 2011)

Sin embargo, el acuerdo generalizado señala que emprender implica la toma de decisiones, pero decidir de manera correcta requiere contar con las competencias necesarias; las cuales abarcan diversos aspectos que habrán de tomarse en consideración,

como lo señalan VanderWerf y Brush (1989) al revisar 25 definiciones de emprender, afirman que emprender es una actividad de negocios que consiste en una intersección de las siguientes conductas y acciones:

- Creación: establecimiento de una nueva unidad de negocios.
- Administración general: dirección apropiada para una buena utilización de recursos.
- Innovación: generación y explotación comercial de nuevos productos, servicios, procesos, mercados, sistemas de organización, etcétera.
- Aceptación del riesgo: capacidad para manejar el riesgo de fallas potenciales al tomar decisiones o realizar acciones.
- Mejor desempeño: el intento por lograr altos niveles de desempeño o de crecimiento.

Burch (1986) agrega a la lista de características del emprendedor las siguientes:

- Trabajadores: son adictos al trabajo que se enfocan en sus metas y se afanan incansablemente para alcanzarlas.
- Optimistas: consideran que cualquier cosa es posible y todo momento es inmejorable para alcanzar metas y logros.
- Orientación a la excelencia: su deseo de logro los lleva a hacer las cosas al mejor grado posible para sentirse aún más orgullosos y satisfechos de lo alcanzado. (Rodríguez, 2011)

Emprendimiento sostenible como política de estado

El emprendimiento sostenible se caracteriza por ser una forma de integración social, humana y económica, con la finalidad de realizar iniciativas de negocios que permitan el aprovechamiento de las oportunidades que se presentan en el entorno, así mismo se identifica por buscar la mejor forma de producir bienes y servicios que satisfagan las necesidades de la colectividad, incorporando a su actividad la creatividad así como la

innovación, otra de sus características relevantes es tomar al individuo como valor agregado de competencia para el desarrollo integral del entorno económico, logrando así una estabilidad que garantice su sostenibilidad.

Esta nueva visión de emprendimiento sostenible por su carácter innovador, viene a desplazar la concepción tradicional donde el beneficio es aprovechado de forma individualista, de empoderamiento económico capitalista, sin pensar en el hombre como ser inteligente capaz de crear e innovar y trasformar su realidad, desde esta perspectiva `el mismo es visto como simple mano de obra para explotar creando fortuna para unos pocos.

Por tanto el emprendimiento sostenible vendrá a conglomerar un conjunto heterogéneo de iniciativas destinadas a generar de forma paralela bienes económicos, sociales y ecológicos. (Chirinos & Belloso Chacín, 2013)

¿Por qué mueren las empresas? ¿Por qué sobreviven las empresas?

De las entrevistas con emprendedores o con agentes económicos estrechamente vinculados con ellos (venture capital, business angels), se concluye que un factor de éxito básico, que actúa como condición, es el propio equipo emprendedor. Su compromiso, dedicación, conocimiento, ilusión y cohesión son los factores clave para que el proyecto salga adelante. Por tanto, de este equipo y de sus aciertos o errores puede deducirse la mayor parte de factores que garantizan la supervivencia empresarial o que pueden conducir a una mayor o más rápida mortalidad.

Establecido este primer elemento, intangible donde los haya, lo cierto es que la quiniela del éxito o el fracaso empresarial está llena de marcas en casillas muy diferentes, indicando que no hay un único factor que lleva al éxito o al fracaso, sino que son varios factores a la vez los que actúan reforzándose mutuamente, pues muchos de ellos, por sí mismos, en ausencia de los demás, carecerían seguramente de potencia para determinar uno u otro resultado. (Herce, y otros, 2012)

El emprendimiento en Ecuador

La Actividad Emprendedora Temprana TEA para Ecuador ha sido históricamente alta, al igual que para otros países de la región como Perú y Bolivia. La TEA para el 2013 fue excepcionalmente elevada, 36%. Se habló del boom del emprendimiento en 2013, y en 2014 los resultados arrojan una TEA igualmente alta de 32.6%; la efervescencia emprendedora se mantiene. (Lasio, Caicedo, Ordeñaña, & Izquierdo, 2014)

Valores y cultura que fomentan el emprendimiento

Los valores de la sociedad que definen una cultura pro emprendimiento se capturan a través de las percepciones de la población en relación a las siguientes dimensiones:

- Emprendimiento como una buena opción de carrera,
- Atribución de estatus a emprendedores exitosos,
- Rol de los medios destacando emprendedores exitosos.

Ecuador en este aspecto se comporta cercano a la media para América Latina y el Caribe, excepto con relación al rol de los medios donde está por encima de la media (67.3%). En la región, Perú, el país con la segunda TEA más alta, es el que manifiesta la mayor orientación cultural al emprendimiento; Chile- tercera TEA en la región- posee valores comparables con los de Ecuador, estando por debajo en relación a medios.

Las percepciones de los ecuatorianos en relación a la cultura favorable al emprendimiento están cercanas a la media de los países de economías basadas en eficiencia, destacando sin embargo su percepción sobre el rol de los medios. A diferencia de la cultura favorable encontrada en América Latina y el Caribe, los países europeos muestran los menores valores sociales pro emprendimiento. (Lasio, Caicedo, Ordeñaña, & Izquierdo, 2014)

Caracterización del emprendedor ecuatoriano

Las principales características y diferencias entre no emprendedores, TEA y establecidos. Para el 2014, un 67.5% de los emprendedores se encontraban localizados en el área urbana del país, 3 puntos porcentuales por debajo de lo observado el año anterior. Esta reducción se atribuye principalmente a una disminución (del 7%) en la

proporción de emprendedores con negocios nacientes localizados en el área urbana, que en este año alcanzó un 70%. No obstante, ésta supera a lo observado para emprendedores con negocios nuevos (61.9%). A pesar de un ligero incremento registrado en esta tasa con respecto al año anterior, se observa en general una tendencia decreciente en el porcentaje de negocios nuevos que se encuentran en el área urbana. En contraste, se observa que para este año un 60% de los dueños de negocios establecidos se encuentran localizados en el área rural del país, situación que se ha mantenido desde el 2008. (Lasio, Caicedo, Ordeñaña, & Izquierdo, 2014)

Edad

El grupo etario predominante entre los emprendedores correspondió a los adultos entre 25 y 34 años de edad con un 29.7%, seguido por quienes tienen entre 35 y 44 años con un 24.1%. La distribución por edad de los emprendedores se ha mantenido relativamente estable en el tiempo y se encuentra acorde lo observado para América Latina.

Además, mientras no se encuentran diferencias entre la edad promedio de los emprendedores y quienes no poseen negocios (35 años en ambos casos), los dueños de negocios establecidos son en promedio mayores (43 años). (Lasio, Caicedo, Ordeñaña, & Izquierdo, 2014)

Educación

La composición de los emprendedores según su nivel de educación fue similar a la observada el año anterior: un 39.4% solo completó la primaria y un 25.2% terminó sus estudios secundarios. Se destaca que se ha mantenido la proporción de emprendedores que han terminado su educación terciaria (13.9%) que incrementó el año anterior desde un 6% en el 2012.

Es interesante mencionar que los emprendedores se encuentran, en promedio, mejor educados en comparación con quienes no poseen negocios, diferencia que se acentúa al comparar con los dueños de negocios establecidos. (Lasio, Caicedo, Ordeñaña, & Izquierdo, 2014)

Estatus laboral

Del total de personas que emprendieron un negocio naciente o nuevo, un 54.5% se encontraba auto-empleada, mientras un 18.6% se encontraba también empleada por terceros ya sea a tiempo completo o parcial, y un 17.5% estaba dedicado al hogar. Esto contrasta con lo observado para los dueños de negocios establecidos donde un 92.9% se declaró como auto-empleado.

Así mismo, un 91.8% de los emprendedores con negocios nuevos se declararon como auto-empleados mientras solo un 31.3% de los emprendedores nacientes manifestó lo mismo. Más aun, un 26.9% de los dueños de negocios nacientes se encontraban todavía empleados por terceros, proporción similar a la observada para la población no poseedora de negocios (33.3%). Esto sugiere que los emprendedores nacientes, manejan el riesgo de un nuevo emprendimiento manteniendo la estabilidad de su ocupación actual como empleados. (Lasio, Caicedo, Ordeñaña, & Izquierdo, 2014)

Ingresos

La distribución de ingresos de los emprendedores no ha presentado variaciones importantes con respecto a lo observado el año anterior. En particular, la proporción de emprendedores que percibían menos de $400 mensuales fue de 37.5%, menor al 43.9% observado en los propietarios de negocios establecidos.

En cambio, un 21.3% de los emprendedores muestran ingresos superiores a $800 mensuales, mientras que los propietarios de negocios establecidos en este rango de ingresos, asciende a un 23.7%. De hecho, los emprendedores son el grupo con mayor proporción de ingresos entre $400 y $800 a diferencia de quienes no emprenden donde cerca del 50% tienen ingresos menores a $400.

Los emprendedores que perciben más de $800 mensuales se caracterizan por tener el mayor nivel de educación, además de ser en promedio los más jóvenes. También se observa que para los grupos de emprendedores con mayores ingresos mensuales se reduce la proporción de cierre de negocio en el último año. Los dueños de negocios establecidos con mayor nivel de ingresos son en promedio mayores y tienen tasas de cierre de negocio más altas.

Con respecto a la motivación, tanto para los emprendedores como para los dueños de negocios establecidos, la proporción de negocios creados por oportunidad de mejora es

superior entre quienes poseen mayor nivel de ingresos. (Lasio, Caicedo, Ordeñaña, & Izquierdo, 2014)

MÉTODOS

Enfoque

El enfoque de la investigación es cuantitativo debido a que la información se recaba de forma numérica y se hace uso de la estadística para la interpretación y presentación de los datos (se analizó la información obtenida a partir de la aplicación, tabulación y valoración de las encuestas a un número de personas que fija la muestra buscando determinar las características relevantes que influyen en la sostenibilidad de los emprendimientos).

El enfoque es cualitativo desde la forma de la presentación de los datos también se representan en gráficos y descritos en párrafos (análisis).

Contexto

El estudio se realizó en el cantón Las Naves de la provincia Bolívar a la población económicamente activa en la zona urbana durante el período de Marzo a Mayo con el fin de conocer aquellos aspectos que motivan y factores que inciden en la sostenibilidad de los emprendimientos teniendo una gran respuesta de la población que contribuyeron a la encuesta manifestando sus ideas y conocimientos, también contamos con el apoyo de la municipalidad y el cuerpo de bomberos del cantón en cuanto se refiere a la facilitación de la información requerida.

Además para un mejor análisis y sirva como referencia lo que deberían tomar en cuenta aquellas personas que desean emprender es decir los factores claves y críticos, por ende se aplicaron encuestas a personas que poseen un emprendimiento en la actualidad y aquellos que algún día iniciaron con un negocio pero por circunstancias de la vida tuvieron que cerrar sus puertas definitivamente.

Universo y muestra

Cálculo de la muestra aplicada a las personas que desean realizar un emprendimiento.

El universo está comprendido por el total de la Población Económicamente Activa del cantón Las Naves (véase tabla 1) donde se tomó una parte representativa resultado tras la aplicación de la fórmula para el cálculo de la muestra.

Se ha tomado la PEA desde los 10 años y más porque según (INEC, 2014) manifiesta lo siguiente: **Población Económicamente Activa**: Personas de 10 años y más que trabajaron al menos 1 hora en la semana de referencia o aunque no trabajaron, tuvieron trabajo (ocupados); o bien aquellas personas que no tenían empleo pero estaban disponibles para trabajar y buscan empleo (desocupados).

Tabla 1: *PEA del cantón Las Naves*

Nombre del Cantón	**Sexo**	**Condición de Actividad (10 y más años)**		
LAS NAVES		PEA	PEI	**Total**
	Hombre	1.759	736	2.495
	Mujer	541	1.723	2.264
	Total	2.300	2.459	4.759

Elaborado por*: (Unidad de procesamiento Dirección de Procesos Analíticos Estadisticos Galo López, (CPV-2010)*

Cálculo de la muestra aplicada a las personas que poseen un emprendimiento.

El universo está comprendido por el total de emprendimientos de la zona urbana del Cantón Las Naves existentes en el año 2016, estos datos se han obtenido de acuerdo a la información proporcionada por el GAD del Cantón Las Naves y el Cuerpo de Bomberos de la misma ciudad, donde se tomó una parte representativa tras la aplicación de la fórmula de la muestra.

Cálculo de la muestra aplicada a las personas que fracasaron con su emprendimiento.

Para realizar esta encuesta no hemos aplicado fórmula ya que es muy difícil contactar con las personas que han fracasado por diversos motivos uno de ellos la difícil localización y diferentes circunstancias desconocidas pero sin embargo hemos podido contactar a cuatro personas las mismas que colaboraron con este tipo de encuesta necesaria para su análisis.

Diseño utilizado

La investigación es exploratoria por que tratamos de estudiar un tema poco abordado donde queremos mejorar el grado de conocimiento sobre factores que abarquen la realidad que ocurre con los emprendimientos que a partir de estos estudios se puedan realizar posibles proyectos.

La investigación también es documental ya que utilizamos información de fuentes secundarias como publicaciones de internet de documentos públicos (PDOT de la provincia, Cantón e Inec) donde se obtuvieron datos confiables para el desarrollo de la investigación.

La investigación es mixta porque se han utilizado los dos tipos de enfoques (cuantitativo y cualitativo) para la obtención de mejores resultados debido que llevan a cabo la observación, medición y evaluación de los factores, se ha aportado criterios de acorde a nuestro conocimiento que han sido esclarecidos con el desarrollo de la investigación.

Procedimiento

Se aplicó la encuesta a personas que desean realizar, poseen emprendimientos, y fracasaron a través de cuestionarios siendo participantes de esta jefes de cada hogar, amas de casa, jóvenes y propietarios de negocios.

Limitaciones

Las encuestas fueron realizadas en el domicilio y lugares de emprendimientos no se presentaron dificultades en cuanto a colaboración de los mismos pero si en la comprensión de palabras técnicas en el cual explicamos detalladamente para su mejor comprensión y obtener una respuesta más acertada.

Descripción del proceso de recolección de datos

Los datos recabados están relacionados con los factores que inciden en la sostenibilidad de los emprendimientos siendo este el objeto de estudio de esta investigación. La información obtenida por cada participante varía dependiendo del nivel de educación, experiencia, habilidades y aptitudes de los mismos.

RESULTADOS

Valoración de los factores que inciden en la sostenibilidad de los emprendimientos

En las tablas que se presentan a continuación se da una valoración a partir del número de encuestas realizadas y de los análisis de las tabulaciones el cual se pretende demostrar de manera más detallada y sea de más fácil comprensión lo que deberían hacer y no hacer las personas que desean emprender a partir de una comparación de los tres tipos de encuestas realizadas a diferentes segmentos de emprendedores como son: desean emprender, poseen un emprendimiento y personas que han fracasado.

Comparación y valoración de los tres segmentos de encuestas.

Debido a la complejidad para determinar factores que inciden en la sostenibilidad de los emprendimientos se ha elaborado las tablas que se presentan a continuación dando una valoración de ciertos conocimientos, actitudes, habilidades, destrezas claves que les posibilitaría determinar si están preparados para emprender por ende se hace una comparación de los tres segmentos de encuestados.

Interpretación de las tablas

La puntuación que se obtuvo de cada una de las características valoradas es multiplicada el número de personas que respondieron en las encuestas de esas características por el peso que se le dio según la importancia de respuesta en este caso el mayor puntaje se le dio a (excelente) descendiendo de manera progresiva hasta el mínimo valor (significa No) donde el total de las valoraciones es equivalente al 100%, posterior a esta operación se suma y de los tres resultados más altos se toma como aspectos positivos del emprendedor y los tres valores acumulados mínimos se los define como aspectos negativos o críticos.

Cabe recalcar que del segmento de personas fracasadas solo se tomó aspectos negativos para observar cuales características afectan o pueden ocasionar un posible fracaso.

Además los valores que no se ubican altos ni bajos se los considera valores medios el cual podría servir a los emprendedores como punto de reflexión ya que si no corrigen a tiempo podría convertirse en una amenaza para su emprendimiento ocasionando graves consecuencias o si no ha iniciado a un, tome los correctivos necesarios a priori.

Tabla 2: *Valoración de capacidades del emprendedor de personas que desean emprender.*

Valoración Cuantitativa													
Concepto	**Significa NO.**		**Mal**		**Regular**		**Bien**		**Muy Bien**		**Excelente**		**Total**
Peso	**0,03**		**0,04**		**0,06**		**0,12**		**0,25**		**0,5**		100%
FACTORES													
Capacidad de compromiso con usted mismo y su familia	0	0	0	0	17	1,02	48	5,76	46	11,5	20	10	28,28
Resignación , sacrificio y entrega total con su emprendimiento	3	0,09	1	0,04	15	0,9	47	5,64	49	12,25	16	8	26,92
Percepción del riesgo asumido hasta el momento	22	0,66	1	0,04	34	2,04	43	5,16	23	5,75	8	4	17,65
Capacidad para comunicar, convencer y vender	6	0,18	6	0,24	31	1,86	42	5,04	34	8,5	12	6	21,82
Destreza en matemática (sumas, restas, divisiones, multiplicaciones)	6	0,18	8	0,32	32	1,92	46	5,52	27	6,75	12	6	20,69
Manejo de la creatividad	7	0,21	5	0,2	24	1,44	44	5,28	38	9,5	13	6,5	23,13
Se asociaría con otra(s) persona(s)	2	0,06	0	0	4	0,24	48	5,76	50	12,5	27	13,5	32,06
Le agrada liderar a grupos de trabajo	5	0,15	8	0,32	16	0,96	52	6,24	34	8,5	16	8	24,17
¿Cómo es su capacidad de negociación?	3	0,09	0	0	33	1,98	44	5,28	38	9,5	13	6,5	23,35
¿Es innovador?	14	0,42	7	0,28	18	1,08	52	6,24	30	7,5	10	5	20,52
¿Es perseverante?	11	0,33	1	0,04	15	0,9	49	5,88	39	9,75	16	8	24,9
Conoce leyes, regulaciones y otros documentos sobre emprendimiento.	41	1,23	6	0,24	42	2,52	30	3,6	10	2,5	2	1	11,09

Fuente: *encuestas aplicadas.*
Elaborado por: *Los autores*

Tabla 3: *Valoración de capacidades del emprendedor de personas que poseen un emprendimiento.*

Valoración Cuantitativa													
Concepto	**Significa NO.**		**Mal**		**Regular**		**Bien**		**Muy Bien**		**Excelente**		**Total**
Peso	**0,03**		**0,04**		**0,06**		**0,12**		**0,25**		**0,5**		100%
FACTORES													
Capacidad de compromiso con usted mismo y su familia	1	0,03	2	0,08	7	0,42	25	3	25	6,25	14	7	16,78
Resignación , sacrificio y entrega total con su emprendimiento	0	0	0	0	1	0,06	23	2,76	39	9,75	11	5,5	18,07
Percepción del riesgo asumido hasta el momento	13	0,39	4	0,16	21	1,26	23	2,76	11	2,75	2	1	8,32
Capacidad para comunicar, convencer y vender	1	0,03	0	0	9	0,54	26	3,12	29	7,25	9	4,5	15,44
Destreza en matemática (sumas, restas, divisiones, multiplicaciones)	4	0,12	3	0,12	15	0,9	25	3	22	5,5	5	2,5	12,14
Manejo de la creatividad	6	0,18	0	0	6	0,36	27	3,24	33	8,25	2	1	13,03
Se asoció con otra(s) persona(s)	42	1,26	2	0,08	2	0,12	17	2,04	9	2,25	2	1	6,75
Le agrada liderar a grupos de trabajo	9	0,27	2	0,08	19	1,14	21	2,52	19	4,75	4	2	10,76
¿Cómo es su capacidad de negociación?	3	0,09	1	0,04	4	0,24	30	3,6	32	8	4	2	13,97
¿Es innovador?	5	0,15	2	0,08	9	0,54	29	3,48	25	6,25	4	2	12,5
¿Es perseverante?	3	0,09	1	0,04	5	0,3	14	1,68	45	11,25	6	3	16,36
Conoce leyes, regulaciones y otros documentos sobre emprendimiento.	8	0,24	10	0,4	30	1,8	12	1,44	10	2,5	4	2	8,38

Fuente: *encuestas aplicadas.*

Elaborado por*: Los autores*

Tabla 4: *Valoración de capacidades del emprendedor de personas que fracasaron en sus emprendimientos.*

Valoración Cuantitativa													
Concepto	**Significa NO.**		**Mal**		**Regular**		**Bien**		**Muy Bien**		**Excelente**		**Total**
Peso	**0,03**		**0,04**		**0,06**		**0,12**		**0,25**		**0,5**		100%
FACTORES													
Capacidad de compromiso con usted mismo y su familia	0	0	0	0	1	0,06	1	0,12	1	0,25	1	0,5	0,93
Resignación , sacrificio y entrega total con su emprendimiento	0	0	0	0	1	0,06	2	0,24	0	0	1	0,5	0,8
Percepción del riesgo asumido hasta el momento	1	0,03	0	0	1	0,06	2	0,24	0	0	0	0	0,33
Capacidad para comunicar, convencer y vender	0	0	0	0	2	0,12	1	0,12	1	0,25	0	0	0,49
Destreza en matemática (sumas, restas, divisiones, multiplicaciones)	0	0	0	0	2	0,12	1	0,12	1	0,25	0	0	0,49
Manejo de la creatividad	0	0	0	0	2	0,12	1	0,12	1	0,25	0	0	0,49
Se asoció con otra(s) persona(s)	2	0,06	0	0	0	0	0	0	2	0,5	0	0	0,56
Le agrada liderar a grupos de trabajo	0	0	0	0	0	0	2	0,24	2	0,5	0	0	0,74
¿Cómo es su capacidad de negociación?	0	0	0	0	1	0,06	1	0,12	2	0,5	0	0	0,68
¿Es innovador?	1	0,03	1	0,04	1	0,06	1	0,12	0	0	0	0	0,25
¿Es perseverante?	0	0	0	0	2	0,12	1	0,12	1	0,25	0	0	0,49
Conoce leyes, regulaciones y otros documentos sobre emprendimiento.	3	0,09	0	0	0	0	1	0,12	0	0	0	0	0,21

Fuente*: encuestas aplicadas.*
Elaborado por*: Los autores*

Tabla 5: *Valoración de aspectos que diferenciarían de la competencia aplicados a los tres segmentos de encuestas.*

Valoración Cuantitativa													
Concepto	**Significa NO.**		**Muy por debajo**		**Ligeramente bajo**		**Casi iguales**		**Mucho mejor**		**Superior por mucho**		**Total**
Peso	**0,03**		**0,04**		**0,06**		**0,12**		**0,25**		**0,5**		100%
FACTORES													
Desean Emprender													
Calidad del producto o servicio	5	0,15	2	0,08	9	0,54	45	5,4	52	13	18	9	28,17
Calidad de Atención al Cliente	7	0,21	2	0,08	1	0,06	35	4,2	66	16,5	20	10	31,05
Presentación del producto	13	0,39	1	0,04	1	0,06	44	5,28	48	12	24	12	29,77
Imagen del negocio	14	0,42	3	0,12	3	0,18	35	4,2	52	13	24	12	29,92
Precios Competitivos	5	0,15	2	0,08	16	0,96	69	8,28	31	7,75	8	4	21,22
Exclusividad	47	1,41	2	0,08	5	0,3	39	4,68	31	7,75	7	3,5	17,72
Valor Agregado	41	1,23	2	0,08	11	0,66	45	5,4	29	7,25	3	1,5	16,12
Reputación personal	6	0,18	0	0	3	0,18	35	4,2	64	16	23	11,5	32,06
Servicio de post-venta	67	2,01	2	0,08	8	0,48	26	3,12	25	6,25	3	1,5	13,44
Garantía	51	1,53	3	0,12	5	0,3	34	4,08	30	7,5	8	4	17,53
Emprendedores Actuales													
Calidad del producto o servicio	2	0,06	1	0,04	4	0,24	36	4,32	28	7	3	1,5	13,16
Calidad de Atención al Cliente	2	0,06	0	0	2	0,12	21	2,52	43	10,75	6	3	16,45
Presentación del producto	8	0,24	0	0	2	0,12	37	4,44	27	6,75	0	0	11,55
Imagen del negocio	3	0,09	0	0	7	0,42	25	3	25	6,25	4	2	11,76
Precios Competitivos	3	0,09	0	0	6	0,36	48	5,76	14	3,5	3	1,5	11,21
Exclusividad	33	0,99	2	0,08	2	0,12	27	3,24	10	2,5	0	0	6,93
Valor Agregado	31	0,93	0	0	5	0,3	22	2,64	15	3,75	1	0,5	8,12
Reputación personal	2	0,06	0	0	0	0	10	1,2	57	14,25	5	2,5	18,01
Servicio de post-venta	50	1,5	3	0,12	3	0,18	12	1,44	6	1,5	0	0	4,74
Garantía	30	0,9	1	0,04	3	0,18	20	2,4	18	4,5	2	1	9,02
Emprendedores que Fracasaron													
Calidad del producto o servicio	0	0	0	0	0	0	2	0,24	2	0,5	0	0	0,74
Calidad de Atención al Cliente	0	0	0	0	0	0	2	0,24	2	0,5	0	0	0,74
Presentación del producto	0	0	0	0	0	0	2	0,24	2	0,5	0	0	0,74
Imagen del negocio	0	0	0	0	0	0	4	0,48	0	0	0	0	0,48
Precios Competitivos	3	0,09	0	0	0	0	1	0,12	0	0	0	0	0,21

Exclusividad	2	0,06	0	0	0	0	0	0	2	0,5	0	0	0,56
Valor Agregado	3	0,09	0	0	0	0	1	0,12	0	0	0	0	0,21
Reputación personal	0	0	0	0	0	0	2	0,24	2	0,5	0	0	0,74
Servicio de post-venta	2	0,06	0	0	0	0	0	0	2	0,5	0	0	0,56
Garantía	2	0,06	0	0	0	0	0	0	2	0,5	0	0	0,56

Fuente*: encuestas aplicadas.*
Elaborado por: *Los autores*

Identificación de los factores claves y críticos

Para la determinación de los factores claves y críticos se ha llevado una valoración exhaustiva donde hemos determinado como clave a aquellos que mayor valor han obtenido (de la valoración ver tabla Nro. 2, 3, 4,5) y para los críticos la menor, priorizando los que fracasaron debido a que son los más indicados para demostrar este factor.

La identificación de estos factores es importante para aquellas personas que desean realizar un emprendimiento porque contribuye a evitar posibles errores, evaluar las condiciones del entorno, replantear proyectos, reconsiderar alternativas y en el caso de quienes ya los poseen corregirlos y fortalecer todos los elementos claves de esta manera impedir el fracaso.

Considerando que un factor puede ser clave para alguien que desea emprender y crítico para quien posee esto se debe a que la motivación es alta para realizar una actividad pero para quienes ya experimentaron no les generó buenos resultados esto no quiere decir que vaya a fracasar porque son factores que se pueden controlar. Cuando un valor sea crítico para los dos es el momento de replantearlas o tomar acciones correctivas para iniciar, mantener y consolidar un negocio.

Un análisis previo de estos factores contribuirá a que los futuros emprendedores del cantón Las Naves tengan mayores posibilidades de éxito y cumplir con sus expectativas de ver crecer económicamente su pueblo y mejorar la calidad de vida.

Tabla 6: *Determinación de los factores claves y críticos*

Factores claves y críticos que influyen en la sostenibilidad de los emprendimientos						
Factores	**Desean**		**Poseen**		**Fracasaron**	
	%	**Determinación**	**%**	**Determinación**	**%**	**Determinación**
Capacidad de compromiso con Usted mismo y su familia	28,28%	Clave	16,78%	Clave		
Resignación , sacrificio y entrega total con su emprendimiento	26,92%	Clave	18,07%	Clave		
Percepción del riesgo asumido hasta el momento	17,65%	Critico	8,32%	Critico	0,33%	Critico
Se asoció con otra(s) persona(s)	32,06%	Clave	6,72%	Critico		
¿Es innovador?	20,52%	Critico			0,25%	Critico
¿Es perseverante?			16,36%	Clave		
Conoce leyes, regulaciones y otros documentos sobre emprendimiento.	11,09%	Critico	8,38%	Critico	0,21%	Critico
Calidad del producto o servicio			13,16%	Clave		
Calidad de Atención al Cliente	31,1%	Clave	16,45%	Clave		
Imagen del negocio	29,9%	Clave			0,48%	Critico
Precios Competitivos					0,21%	Critico
Exclusividad			6,93%	Critico		
Valor Agregado	16,12%	Critico	8,12%	Critico	0,21%	Critico
Reputación	32,06%	Clave	18,01%	Clave		
Post-venta	13,44%	Critico	4,74%	Critico		
Garantía	17,53%	Critico				

Fuente*: encuestas aplicadas.*

Elaborado por: *Los autores*

DISCUSIÓN

Conclusiones

- El nivel de educación influye en el éxito o fracaso del emprendimiento por razones de conocimientos técnicos que se adquieren en el transcurso de la fase académica como reflejan los resultados de las encuestas en las que se pudo apreciar que quienes fracasaron ninguno poseía estudios de tercer nivel a deferencia de quienes poseen y desearían realizar.
- El emprendimiento con mayor incidencia fue venta al por menor de productos en comercio especializado actividad más votada por los participantes por razones de conocimiento, tradición, riesgo y facilidad. El amor por su lugar de residencia u origen les motiva a emprender dentro del cantón deseando que se desarrolle económicamente y mejore su infraestructura.
- Percepción del riesgo es un factor crítico que se refleja en la investigación, los emprendedores no evalúan este aspecto como un factor a considerar pero este ha sido una característica representativa en el resultado de la encuesta de quienes fracasaron, sino se asume y administra se estaría negociando o trabajando a ciegas porqué en un determinado momento esto traería grandes dificultades hasta el punto de finalizar la actividad económica.
- Para quienes van a emprender a futuro consideran que trabajar en equipo es un factor que contribuiría positivamente en sus decisiones empresariales aunque quienes poseen demuestran lo contrario porque tuvieron experiencias poco agradables esto se manifiesta por la escasa seriedad de las personas con quienes se asociaron.
- La investigación demuestra que las personas encuestadas no se consideran innovadoras lo que refleja como un factor crítico para la sostenibilidad de los emprendimientos porque la innovación es lo que le hace diferente de la competencia es un valor que percibe el cliente en un producto o servicio. Un factor crítico causa del fracaso para quienes cerraron sus negocios debido a que se mantuvieron como estaban.

- La perseverancia es una cualidad que poseen las personas que aún mantienen sus negocios considerado como factor clave porque depende de que tan persistente sea para lograr un objetivo, elemento que también lo deben considerar quienes vayan a emprender a futuro.
- Durante la investigación se observó que la mayor parte de la población desconoce o conoce de manera regular las leyes o regulaciones sobre emprendimientos demostrando una grave falencia al momento de iniciar un emprendimiento el mismo que les lleva a poseer cierto temor infundado, el desconocimiento coadyuva a dejarse influenciar por personas negativas. Por lo que se convierte en un factor crítico.
- El cliente es un elemento indispensable para la existencia de los negocios por ello quienes desean y poseen un emprendimiento consideran que la calidad de atención debe ser mucho mejor que la competencia.
- Respecto a la imagen del negocio se ha detectado que es un factor crítico porque es una causante de fracaso de los emprendimientos en el Cantón.
- Un aspecto de fracaso revelado mediante el estudio realizado determinó que los precios no fueron competitivos frente a la competencia.
- El valor agregado y el servicio de post-venta son factores poco considerados por las personas encuestadas reflejando como un factor crítico debido que demuestran poca importancia por estos temas que son fundamentales para cubrir las perspectivas del cliente.
- Como se ha expuesto en el marco teórico el indicador denominado índice motivacional, razón entre emprendedores motivados por la oportunidad de mejora y motivados por la necesidad, en Ecuador la motivación por oportunidad supera a la de necesidad pero dentro de la investigación realizada supera la necesidad, esto no quiere decir que los estudios no sean correctos debido a que solo se tomó un cantón que es una pequeña parte de la población en el país.

Recomendaciones

- Para que una idea de negocio sea puesta en marcha se requiere además de recursos financieros la preparación técnica del individuo y en el caso de quienes solo alcanzaron el nivel secundario se recomienda acudir a talleres de capacitación para mejorar sus conocimientos básicos que fortalezcan la iniciativa. Para mejorar los resultados esperados en los emprendimientos se deberían continuar con los estudios para ampliar conocimientos que contribuyan a desarrollo económico y social del cantón.
- Se recomienda a las personas que deseen realizar un emprendimiento se enfoquen en un tipo de negocio que satisfaga a las necesidades del cantón esto contribuiría a mejorar la posibilidad de éxito empresarial y a la vez contribuir al desarrollo económico evitando que las personas salgan a otras ciudades a adquirir un producto o servicio y atraer clientes de otras localidades.

  Para identificar el tipo de negocio idóneo se debería realizar un estudio de mercado con la finalidad de determinar su factibilidad.
- Se recomienda a los futuros y presentes emprendedores realizar un diagnóstico periódicamente de su emprendimiento para detectar posibles riesgos que podrían estar afectándolo.
- Para formar un equipo de trabajo o asociarse con otra persona se plante políticas, reglas, valores, derechos y obligaciones de forma clara, precisa y concisa que esté al alcance de todos los miembros los mismos que deberán cumplirlas estrictamente.
- Realizar talleres de capacitación sobre innovación para mejor comprensión del tema y priorizar su aplicación para mejorar su emprendimiento.
- Quienes van a emprender a futuro deben comprender que en el desarrollo de sus actividades van existir momentos críticos y que no todo va a ser perfecto, pero a pesar de las circunstancias deben luchar constantemente por conseguir sus objetivos ya que el factor clave para mantenerse ha sido la perseverancia.

- Se recomienda a instituciones públicas y privadas que poseen la facultad, realizar talleres de capacitación orientados a leyes y regulaciones que rijan o regulen el emprendimiento y así contribuir a disminuir la posibilidad de fracasar o dejarse influenciar por personas negativas.
- Mantener siempre buenas relaciones con los clientes y no descuidar este aspecto porque un cliente se debe ganarse todos los días por ello acudir a charlas, capacitaciones para estar mejor preparado ante cualquier situación que se presente en el desarrollo de las actividades empresariales.
- Rediseñar la imagen del negocio desde la limpieza, señalización y utilización de espacio de manera adecuada.
- Realizar un estudio comparativo de precios que ayude a mantenerse igual o mejor que la competencia además de un diagnóstico para observar si existe la posibilidad de reducir costos.
- Considerar el valor agregado ya que es uno de los factores primordiales para mantenerse o no con sus emprendimientos debido que en la actualidad el cliente es cada vez más exigente y hay que buscar nuevas maneras de llegar a él, también hay que tomar en cuenta el servicio de post-venta en su negocio porque si no lo hace estaría perdiendo oportunidades de atraer nuevos clientes.
- Una de las motivaciones para emprender debe ser producto del análisis exhaustivo de todas las alternativas o facilidades que brinda la localidad y aprovecharlas para desarrollar un producto u ofrecer un servicio.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Chirinos, Y., & Belloso Chacín, R. (2013). Memorias VII Jornadas nacionales y IV internacionales de Investigación de la URBE. Obtenido de http://virtual.urbe.edu/eventostexto/JN2/URB-138.pdf

Herce, J. A., Rojas Parada, A., Barragán, E. M., Galindo, P. M., Vizcaíno Delgado, D., & Lara Sepúlveda , N. (2012). Emprender en momentos de crisis. Madrid: DiScript Preimpresión, S.L.

INEC, I. N. (Marzo de 2014). www.ecuadorencifras.gob.ec. Obtenido de http://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/EMPLEO/Empleo-mar-2014/10_anios/201403_EnemduPresentacion_10anios.pdf

Lasio, V., Caicedo, G., Ordeñaña, X., & Izquierdo, E. (2014). Global Entrepreneurship Monitor. 23-33.

Rodríguez, R. A. (2011). El Emprendedor de Éxito (Vol. Cuarta Edición). México: McGRAW-HILL/INTERAMERICANA EDITORES, S.A. de C.V.

Unidad de procesamiento Dirección de Procesos Analíticos Estadisticos Galo López. ((CPV-2010). www.inec.gob.ec. Obtenido de www.ecuadorencifras.com: http://www.inec.gob.ec/tabulados_CPV/7_CONDAC_PROV_CANT_PARROQ_SEXO.xls

APÉNDICES

Tablas de comparación de los tres tipos de encuestas realizadas.

Tabla 7: *Tabla comparativa de género en los tres tipos de encuestas*

Género	Masculino	Femenino
Desean	46,3%	53,4%
Poseen	36,5%	63,5%
Fracasaron	50,0%	50,0%

Fuente*: encuestas aplicadas.*
Elaborado por*: Los autores*

Tabla 8: *Tabla comparativa de escolaridad en los tres tipos de encuestas*

Escolaridad	Primaria	Secundaria	Superior
Desean	20,6%	55,0%	24,4%
Poseen	20,30%	56,8%	23,0%
Fracasaron	50,00%	50,0%	0,0%

Fuente*: encuestas aplicadas.*
Elaborado por*: Los autores*

Tabla 9: *Tabla comparativa en los tres tipos de encuestas*

FACTORES	Desean		Poseen		Fracasaron	
	Si	No	Si	No	Si	No
Conocimiento	89,3%	10,7%	83,8%	16,2%	100,0%	
Tradición	55,7%	44,3%	31,1%	68,9%	25,0%	75,0%
Lugar de Emprendimiento	84,7%	15,3%	93,2%	6,8%	100,0%	

Fuente*: encuestas aplicadas.*
Elaborado por*: Los autores*