



**Universidad Laica VICENTE ROCAFUERTE de Guayaquil
FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES Y DERECHO
CARRERA DE ECONOMIA**

**PROYECTO DE INVESTIGACIÓN
PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE:
ECONOMISTA**

TEMA:

**ANALISIS DE LOS FACTORES QUE INCIDEN EN EL DESEMPEÑO
E LOS EMPRENDIMIENTOS UBICADOS EN EL KM 27 VIA DURAN-
BOLICHE.**

Tutor:

Ing. Rubén Darío Paz Morales, MAE

Autor:

Daniel Oldemar Lascano Salvatierra

Guayaquil, 2016

DECLARACION DE AUTORIA Y SESION DE DERECHOS DE AUTOR

El señor Lascano Salvatierra Daniel Oldemar, declara bajo juramento que la autoría del presente trabajo de investigación, corresponde totalmente al suscrito y se responsabiliza con los criterios y opiniones científicas que en el mismo se declaran, como producto de la investigación realizada.

De la misma forma, cede su derecho de autor a la Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil, según se establece por la ley de propiedad intelectual, en su reglamento y normatividad institucional vigente.

Este proyecto se ha ejecutado con el propósito de realizar un análisis de los factores que inciden en el desempeño de los emprendimientos ubicados en el km 27 vía Duran-Boliche.

Autor:

Lascano Salvatierra Daniel Oldemar

C.I. 0914233747

CERTIFICACION DE ACEPTACION DEL TUTOR

En mí calidad de Tutor del Proyecto de investigación, nombrado por la Directora de la carrera de economía de la Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil.

CERTIFICO:

Haber dirigido, revisado y analizado el Proyecto de investigación con el tema: “ANALISIS DE LOS FACTORES QUE INCIDEN EN EL DESEMPEÑO DE LOS EMPRENDIMIENTOS UBICADOS EN EL KM 27 VIA DURAN-BOLICHE”,
Presentado como requisito previo a la aprobación y desarrollo de la investigación para optar el título de:

ECONOMISTA

Presentado por el egresado: Lascano Salvatierra Daniel Oldemar

Ing. Rubén Darío Paz Morales, MAE

Tutor



Urkund Analysis Result

Analysed Document: Antiplagio urkund.com.docx (D23755462)
Submitted: 2016-11-24 14:50:00
Submitted By: dlascano@sefiem.com
Significance: 9 %

Sources included in the report:

juanito perez.docx (D10566606)
TESIS LORENA 2.pdf (D11800706)
grupo #2 Motivacion Empresarial.docx (D20922154)
http://www.economiasolidaria.org/files/Ley_de_la_economia_popular_y_solidaria_ecuador.pdf
<http://www.coraggioeconomia.org/jlc/archivos%20para%20descargar/>
PRINCIPIOS_Y_PRACTICAS_FINAL.doc
http://www.ministeriointerior.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2014/03/PLAN_NACIONAL-PARA-EL-BUEN-VIVIR-2009_2013.pdf
http://sedici.unlp.edu.ar/bitstream/handle/10915/45291/Documento_completo.pdf?sequence=1
<http://www.morfopsicologiaintegral.com/blog/diccionario-de-psicologia-y-morfopsicologia/>
<http://coraggioeconomia.org/jlc/archivos%20para%20descargar/>
La_economia_popular_solidaria_en_el_Ecuador.pdf
<http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/ec/2015/emprendimientos.html>
http://www.pastaza.gob.ec/pdf/plan_productivo_pastaza_borrador.pdf
<http://www.uoc.edu/in3/emath/docs/RegresionLineal.pdf>
<http://www.uky.edu/~eushe2/Pajares/olaz.pdf>

Instances where selected sources appear:

44

A handwritten signature in blue ink, appearing to read "Ruben J. ...". The signature is written in a cursive style and is positioned at the bottom center of the page.



REPOSITARIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA

FICHA DE REGISTRO de tesis

TÍTULO Y SUBTÍTULO: Análisis de los factores que inciden en el desempeño de los emprendimientos ubicados en el km 27 vía Duran_ Boliche.

AUTOR: Daniel Oldemar Lascano Salvatierra

REVISOR: Ing. Rubén Darío Paz morales, MAE

INSTITUCIÓN:

UNIVERSIDAD LAICA VICENTE
ROCAFUERTE DE GUAYAQUIL

FACULTAD:

CIENCIAS SOCIALES Y DERECHO

CARRERA: ECONOMIA

FECHA DE PUBLICACIÓN:

N. DE PAGS: 111

ÁREAS TEMÁTICAS:

PALABRAS CLAVE:

Factores, emprendimiento, ecosistema

El ecosistema emprendedor es una comunidad de negocios, apoyada por un contexto público de leyes y prácticas y formada por una base de organizaciones e individuos inter actuantes, que producen y asocian ideas, habilidades, recursos financieros y no financieros. La matriz productiva es la manera en que una sociedad es organizada para que produzca bienes y servicios específicos. Contiene los procesos técnicos y económicos y la relación que existe entre los disímiles actores sociales que requieren y usan los recursos para encausar las actividades productivas en un país. el proceso de creación de emprendimientos tiene como punto de partida la identificación de una oportunidad de negocio, que luego de ser conceptualizado y validado, es materializado mediante la movilización de un conjunto de recursos, sobre dicho proceso inciden en distintas formas: positivamente o negativamente una cantidad importante de factores que a su vez están interrelacionados. Las unidades socioeconómicas populares tales como los emprendimientos unipersonales y familiares, los comerciantes minoristas, los talleres y pequeños negocios dedicados a la producción de bienes y servicios destinados al autoconsumo o a su venta en el mercado con el fin de mediante el autoempleo generar ingresos para su auto subsistencia son formas de organización de la economía popular y solidaria. La auto eficacia es la creencia que las personas tienen acerca de sus capacidades y esto puede ser el mejor predictor de su conducta posterior que el nivel propio de su habilidad real por lo tanto “la creencia personal de auto eficacia” es uno de los factores más influyentes en el nivel de desempeño humano. Pero el contexto de escasez determina una cierta psicología que lleva a las personas a profundizar su endeble situación ya que afecta sus

<p>capacidades cognitivas. Los pobres viven en un contexto que los lleva a profundizar la situación de pobreza. Así el contexto de escasez determina una cierta psicología, cuando el sujeto percibe y se focaliza en su situación de escasez, el patrón de conducta cambia significativamente y lleva a un comportamiento ineficiente en términos económicos y cognitivos. La gente que vive en un contexto de escasez, a pesar de ser muy trabajadora, tiende a sobre endeudarse y a no ahorrar lo suficiente. Los pobres viven en un entorno que los induce al fracaso sistemático, es decir que son las mismas condiciones de escasez que producen su propia psicología.</p>		
N. DE REGISTRO (en base de datos):	N. DE CLASIFICACIÓN:	
DIRECCIÓN URL (tesis en la web):		
ADJUNTO URL (tesis en la web):	<input checked="" type="checkbox"/>	
ADJUNTO PDF:	<input type="checkbox"/> SI	<input type="checkbox"/> NO
CONTACTO CON AUTOR: Daniel Oldemar Lascano Salvatierra	Teléfono: 0996178592	E-mail: dlascano@sefiem.com
CONTACTO EN LA INSTITUCION:	Nombre: MSC. WASHINGTON VILLAVICENCIO SANTILLAN DECANO MSC. MONICA LEORO LLERENA ECONOMIA	
	Teléfono: 2596500 EXT. 249 DECANO DIRECTOR ECONOMIA EXT. 229	
	E-mail: wvillavicencios@ulvr.edu.ec mleorol@ulvr.edu.ec	

AGRADECIMIENTO

En primer lugar tengo que agradecer a todas las personas que han hecho posible el desarrollo de este trabajo investigativo, como lo son los comerciantes minoristas del km 27 que haciendo un esfuerzo me dieron un poco de su tiempo para que yo pueda obtener la información que necesitaba, agradezco a la Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil donde tuve el privilegio de formarme como un estudiante de ciencias económicas en especial a quienes fueron mis profesores, el Ms. José Sernaque Armijos, La Ms. Zoila Pesantes, a mi brillante compañera la Ms. Mónica Leoro de Lainez, tengo que agradecer de igual manera en una forma muy especial a mi tutor el Ms. Ruben Dario Paz Morales, que sin su aportación no hubiera sido posible lo realizado, doy gracias a mis padres que siempre me dieron su apoyo incondicional para mi superación los cuales con sus consejos y palabras supieron hacer que yo haga conciencia de la necesidad de culminar todo lo que en la vida un día emprendí y finalmente se que al ser grato con todos ustedes y conmigo mismo estoy siendo agradecido con nuestro altísimo creador.

Daniel Oldemar Lascano Salvatierra

DEDICATORIA

Este trabajo investigativo está dedicado en especial a todas las personas que están interesadas en leer y conocer un poco más sobre la situación social-económica y la problemática de la subsistencia diaria del trabajador Ecuatoriano fuera de la ciudad de Guayaquil, así mismo dedico este proyecto investigativo a todos los egresados de economía o de carreras afines para que sirva como fuente de inspiración y apoyo cuando ellos en algún momento tengan que realizar su propio trabajo. A mi madre Luz Hermosa Zambrano Coronel, a mis tiernos hijos Johan Sebastián, Dana Valeska y Helen Daniela, a ellos con todo mi amor.

Daniel Oldemar Lascano Salvatierra

RESUMEN

El ecosistema emprendedor es una comunidad de negocios, apoyada por un contexto público de leyes y prácticas y formada por una base de organizaciones e individuos inter actuantes, que producen y asocian ideas, habilidades, recursos financieros y no financieros. la matriz productiva es la manera en que una sociedad es organizada para que produzca bienes y servicios específicos. Contiene los procesos técnicos y económicos y la relación que existe entre los disímiles actores sociales que requieren y usan los recursos para encausar las actividades productivas en un país. el proceso de creación de emprendimientos tiene como punto de partida la identificación de una oportunidad de negocio, que luego de ser conceptualizado y validado, es materializado mediante la movilización de un conjunto de recursos, sobre dicho proceso inciden en distintas formas: positivamente o negativamente una cantidad importante de factores que a su vez están interrelacionados. las unidades socioeconómicas populares tales como los emprendimientos unipersonales y familiares, los comerciantes minoristas, los talleres y pequeños negocios dedicados a la producción de bienes y servicios destinados al autoconsumo o a su venta en el mercado con el fin de mediante el autoempleo generar ingresos para su auto subsistencia son formas de organización de la economía popular y solidaria. la auto eficacia es la creencia que las personas tienen acerca de sus capacidades y esto puede ser el mejor predictor de su conducta posterior que el nivel propio de su habilidad real por lo tanto “la creencia personal de auto eficacia” es uno de los factores más influyentes en el nivel de desempeño humano. pero el contexto de escasez determina una cierta psicología que lleva a las personas a profundizar su endeble situación ya que afecta sus capacidades cognitivas. los pobres viven en un contexto que los lleva a profundizar la situación de pobreza. así el contexto de escasez determina una cierta psicología, cuando el sujeto percibe y se focaliza en su situación de escasez, el patrón de conducta cambia significativamente y lleva a un comportamiento ineficiente en términos económicos y cognitivos. la gente que vive en un contexto de escasez, a pesar de ser muy trabajadora, tiende a sobre endeudarse y a no ahorrar lo suficiente. Los pobres viven en un entorno que los induce al fracaso sistemático, es decir que son las mismas condiciones de escasez que producen su propia psicología.

PALABRAS CLAVE: Factores, Emprendimiento, Ecosistema.

ABSTRACT

The entrepreneurial ecosystem is a business community, supported by a public context of laws and practices and formed by a base of inter-acting organizations and individuals, who produce and associate ideas, skills, financial and non-financial resources. The productive matrix is the way in which a society is organized to produce specific goods and services. It contains the technical and economic processes and the relationship that exists between dissimilar social actors that require and use the resources to prosecute the productive activities in a country. The process of creating entrepreneurship has as a starting point the identification of a business opportunity, which, after being conceptualized and validated, is materialized through the mobilization of a set of resources, on this process affect in different ways: positively or negatively a Important number of factors that are interrelated. Popular socioeconomic units such as single and family enterprises, retailers, workshops and small businesses engaged in the production of goods and services intended for self-consumption or sale in the market in order to generate self-employment for self-employment Subsistence are forms of organization of the popular and solidarity economy. Self-efficacy is the belief that people have about their abilities and this may be the best predictor of their later behavior than the level proper to their actual ability hence "personal self-efficacy belief" is one of the most important factors Influential in the level of human performance. But the context of scarcity determines a certain psychology that leads people to deepen their fragile situation as it affects their cognitive abilities. The poor live in a context that leads them to deepen the poverty situation. So the context of scarcity determines a certain psychology, when the subject perceives and focuses on his situation of scarcity, the pattern of behavior changes significantly and leads to inefficient behavior in economic and cognitive terms. People who live in a context of scarcity, despite being very hardworking, tend to over-borrow and not save enough. The poor live in an environment that leads them to systematic failure, that is, they are the same conditions of scarcity that their own psychology produces.

Contenido

CAPITULO I

EI PROBLEMA A INVESTIGAR

1.1 Tema.....	1
1.2 Planteamiento del problema.....	1
1.3 Formulación del problema.....	2
1.4 Sistematización del problema.....	2
1.5 Delimitación o alcance de la investigación.....	3
1.6 Justificación de la investigación.....	4
1.7 Objetivo general de investigación.....	6
1.7.1 Objetivos específicos de la investigación.....	6
1.8 Planteamiento hipotético.....	7

CAPITULO II

MARCO TEORICO

2.1 Estado de arte.....	8
2.2 Fundamentación teórica.....	12

2.2.1 Emprendimiento.....	12
2.2.2 Ecosistema emprendedor.....	16
2.2.3 Factores que inciden el desempeño de los emprendimientos.....	21
2.2.3.1 Factores económicos.....	21
2.2.3.2 Factores sociales.....	27
2.2.3.3 Factores culturales.....	28
2.2.3.4 Factores psicológicos.....	30
2.2.3.5 Factores legales.....	34
2.2.4 La psicología económica como un factor a considerar en el desempeño de los emprendimientos.....	36
2.2.5 La auto eficacia factor determinante del éxito.....	38
2.2.6 La economía social y solidaria y sus formas de organización.....	40
2.2.7 Desarrollo de matriz productiva para mejorar el ecosistema emprendedor....	43
2.3 Marco legal.....	45
2.3.1 Requisitos para permiso de funcionamiento.....	48
2.3.2 Bases reglamentarias para permiso de funcionamiento.....	49

CAPITULO III
MARCO METODOLOGICO

3.1 Tipo de investigación.....	54
3.2 Enfoque de la investigación.....	54
3.3 Métodos, técnicas y procedimientos de la investigación.....	54
3.4 Población y muestra.....	56
3.5 Las variables y su operación.....	57
3.6 Análisis y discusión de los resultados.....	59
3.6.1 Análisis de correlación.....	83
Posibles soluciones al problema.....	86
Conclusiones.....	87
Recomendaciones.....	88
Bibliografía.....	89
Anexos.....	92

Índice de tablas

Tabla 1: Establecimientos sujetos a vigilancia y control sanitario.....	53
Tabla 2: Población y muestra de estudio.....	56
Tabla 3: Cuadro de operación de variables.....	58
Tabla 4: Situación ocupacional.....	60
Tabla 5: Ingreso personal.....	61
Tabla 6: Gasto personal.....	62
Tabla 7: Deuda personal.....	63
Tabla 8: Situación de convivencia.....	64
Tabla 9: Estado civil.....	65
Tabla 10: Nivel de estudio.....	66
Tabla 11: Edad.....	67
Tabla 12: Identidad de género.....	68
Tabla 13: Costumbre.....	69
Tabla 14: Religión.....	70
Tabla 15: Educación.....	71
Tabla 16: Tecnología.....	72
Tabla 17: Motivación.....	73
Tabla 18: Autocontrol.....	74
Tabla 19: Creatividad.....	75
Tabla 20: Autoconfianza.....	76

Tabla 21: Permiso.....	77
Tabla 22: Tributación.....	78
Tabla 23: Utilidad.....	79
Tabla 24: Financiamiento.....	80
Tabla 25: Ventas.....	81
Tabla 26: Competencia.....	82

Índice de gráficos

Grafico 1: Situación ocupacional.....	60
Grafico 2: Ingreso personal.....	61
Grafico 3: Gasto personal.....	62
Grafico 4: Deuda personal.....	63
Grafico 5: Situación de convivencia.....	64
Grafico 6: Estado civil.....	65
Grafico 7: Nivel de estudio.....	66
Grafico 8: Edad.....	67
Grafico 9: Identidad de género.....	68
Grafico 10: Costumbre.....	69
Grafico 11: Religión.....	70
Grafico 12: Educación.....	71
Grafico 13: Tecnología.....	72
Grafico 14: Motivación.....	73
Grafico 15: Autocontrol.....	74
Grafico 16: Creatividad.....	75
Grafico 17: Autoconfianza.....	76
Grafico 18: Permiso.....	77
Grafico 19: Tributación.....	78
Grafico 20: Utilidad.....	79
Grafico 21: Financiamiento.....	80
Grafico 22: Ventas.....	81
Grafico 23: Competencia.....	82

CAPITULO I

INTRODUCCIÓN

1.1 Tema

Análisis de los factores que inciden en el desempeño de los emprendimientos ubicados en el km. 27 vía duran – boliche.

1.2 Planteamiento del problema

La línea de acción de la presente investigación se encaja en la posibilidad del desarrollo económico o incremento de la inversión en este sector rural de la provincia del Guayas.

Los comerciantes de este sector de la provincia del Guayas tienen distintas maneras mediante su trabajo de obtener ingresos, estas personas trabajan a lo largo del km. 27 vía Duran-Boliche, muchos de ellos poseen allí tanto sus negocios como sus viviendas. Actualmente estos negocios son de varias clases de los cuales se ha verificado que la totalidad de estos a la fecha ascienden a 70. De ellos el 58.57% son negocios de comida preparada y de venta de víveres.

La mayoría de las personas del sector poseen a duras penas un nivel de instrucción básica, muchos han venido como migrantes de otras regiones del país y se han quedado a vivir en el lugar en busca de trabajo, de mejores oportunidades y progreso; poniendo sus esperanzas en la creación de sus propios negocios para vender sus productos principalmente a los turistas sean nacionales o internacionales que diariamente transitan por la carretera.

Los comerciantes, no están satisfechos con el rendimiento que están percibiendo por su trabajo, ellos además de no llevar un control contable básico adecuado de los montos de sus inversiones periódicas, de sus costos de producción, no tienen una planificación de sus gastos en general, se evidencia un desconocimiento e indiferencia en lo que respecta al cumplimiento de las obligaciones tributarias con el Estado, les hace falta capacitación permanente. Difícilmente logran satisfacer sus necesidades básicas de alimentación, vivienda, salud y educación. Ellos se encuentran frustrados y con deudas.

Por medio de este proyecto de investigación se quiere hacer primordialmente un aporte teórico que sirva de base para hacer conciencia de la necesidad imperiosa de practicar la formalidad en el comercio, para que exista orden, organización y una justa competencia que permita mayor posibilidad de progreso para todos los trabajadores de este lugar y así en futuras investigaciones halla la factibilidad de plantear soluciones.

1.3 Formulación del problema

¿De qué manera deberían armonizarse los factores que inciden en el desempeño de los emprendimientos para que el ecosistema sea optimo a todos los comerciantes ubicados en ambos lados de la carretera en el km. 27 vía Duran-Boliche?

1.4 Sistematización del problema

El problema a estudiar de esta investigación está ocurriendo actualmente en la provincia del Guayas a la altura del km. 27 de la vía Duran – Boliche, en el año 2016.

La situación problemática se caracteriza en general por que el nivel de desempeño de los emprendimientos no es óptimo en la mayoría de los casos y después

de haber estado por algunas ocasiones en la zona objeto de estudio se identificó las siguientes deficiencias:

- La total insatisfacción con el rendimiento que están percibiendo por su trabajo.
- La ausencia de un control contable básico comercial personal adecuado de los montos de las inversiones periódicas en los negocios.
- La falta de una planificación de los gastos comerciales y personales en general.
- El desconocimiento y gran indiferencia en lo que respecta al cumplimiento de las obligaciones tributarias con el Estado.
- La falta de capacitación periódica.

Las deficiencias mencionadas se relacionan directamente con los factores que inciden en el nivel de desempeño de los emprendimientos entonces si no se toman las acciones pertinentes para corregir esta situación a tiempo, es muy posible ver un incremento del nivel de pobreza, desocupación, mas informalidad, desorganización, delincuencia y caos social en los habitantes del sector.

¿De qué manera inciden los factores sociales y económicos o de otra índole, en el desempeño de los emprendimientos del sector?

¿Cómo se podría modificar la interrelación que tienen estos factores entre sí para que su incidencia en el desempeño de los emprendimientos sea mayormente positiva?

1.5 Delimitación o alcance de la investigación

La zona objeto de estudio que abarca esta investigación se suscribe específicamente al análisis de los factores que inciden en el desempeño de los emprendimientos asentados en el km 27 en ambos lados de la carretera vía Duran-Bolicho, viajando en el sentido desde Guayaquil hacia este punto específicamente

tenemos al lado derecho de la carretera la parroquia Pedro J. Montero y al lado izquierdo de la carretera la parroquia Virgen de Fátima, el trabajo investigativo a realizarse en el campo tendrá una duración aproximada desde abril a diciembre del año 2016, es decir nueve meses.

La investigación se limita al análisis y diagnóstico del porqué del éxito o fracaso concretamente de los emprendimientos que allí se encuentran establecidos porque se evidencia que en este lugar existen una serie de falencias, deficiencias o carencias, que impiden el establecimiento de un óptimo ecosistema emprendedor que sea de beneficio para todos los comerciantes. El análisis y diagnóstico del desempeño de estos emprendimientos, se hará siempre con un enfoque de respeto a la libre competencia y a la libertad de expresión que debe existir en un Estado de Derecho democrático como es el caso de nuestro país el Ecuador.

Sobre el estudio de la muestra que es realmente pequeña se recolectaran los datos con la utilización minuciosa de una serie de encuestas y de entrevistas. Recopilando la información requerida incluyendo para ello si fuera posible videos y grabaciones.

1.6 Justificación de la investigación

La línea de acción de esta investigación se enmarca esencialmente en el desarrollo del sector rural de este punto geográfico de la provincia del Guayas ya que el principal objetivo es analizar los factores que inciden en este grupo de comerciantes de este lugar, es decir se va a analizar y diagnosticar que factores repercuten ya sea positiva o negativamente en el emprendimiento de ciertos tipos de negocios, pues sabemos que un emprendimiento comercial por más sencillo y pequeño que este sea

para llevarlo a cabo se necesita de cierto nivel de visión es decir debe existir cierto grado de organización, disciplina y control en la persona o grupo de personas que se proponen crearlo o sea este debe ser administrado correctamente para aumentar las posibilidades de éxito.

La investigación se justifica y es de gran importancia porque en la Constitución de la República del Ecuador en el Capítulo II está estipulado claramente los “Derechos del Buen vivir”. Sabemos que el mejoramiento de las condiciones de vida en todo sentido y ámbito es primordial para el desarrollo integral de todo ser humano en sociedad, ya que no es considerado digno vivir en medio de un tugurio en condición infrahumana o con un alto grado de indigencia y mendicidad porque esto refleja el grado de un problema social-económico mundial conocido como “pobreza”. La cual justamente se trata de erradicar. Entonces este proyecto de investigación tiene gran importancia y se justifica ya que se va a analizar qué factores inciden en el desempeño de los emprendimientos asentados en el km 27 vía Duran-Boliche y se va a realizar un diagnóstico para establecer las posibles causas que han originado el éxito o el fracaso de ciertos emprendimientos que se han establecido en el sector.

Este proyecto de investigación se justifica porque es conocido que en toda sociedad se busca satisfacer las necesidades económicas de la mejor manera posible y al mejor precio disponible, por lo tanto el ser humano al ir al intento de encontrar los bienes y servicios necesarios y más idóneos para esa satisfacción siempre se encontrará con un mercado en competencia en donde existirán quienes ofrecen un mejor producto y a un mejor precio.

La realidad es que ciertos emprendimientos prosperan y hasta crecen rápidamente, otros se estancan y se quedan en la mediocridad y otro grupo quizás

mayoritario fracasa. Es ahí justamente donde es necesario para un estudiante de economía o carreras afines o para cualquier persona en particular que quiera lograr y llegar a obtener solvencia y estabilidad económica creciendo en todo el amplio sentido económico de la palabra, es ahí donde se hace necesario investigar y comprender porque a unos negocios les va bien y a otros no.

Con el análisis de los factores que inciden en el desempeño de los emprendimientos de este sector se podrá llegar a expresar juicios de valor y emitir posibles conclusiones validas que nos permitan entender un poco mejor el funcionamiento del comercio en el lugar y el porqué del éxito o fracaso de algunos negocios.

1.7 Objetivo general

Determinar los factores que inciden en el desempeño de los emprendimientos ubicados en el km. 27 vía Duran – Boliche.

1.8 Objetivos específicos

- Determinar en el marco teórico referencial de la investigación los factores que intervienen en el desempeño de los emprendimientos ubicados en el km. 27 vía Duran – Boliche.
- Identificar la situación socio-económica de los comerciantes asentados en el km. 27 vía Duran – Boliche.
- Elaborar la metodología adecuada para definir los factores que inciden en el desempeño de los emprendimientos ubicados en el km. 27 vía Duran – Boliche.

- Establecer la interrelación de los factores que inciden en el desempeño de los emprendimientos ubicados en el km. 27 vía Duran – Boliche.

1.9 Planteamiento hipotético

Existen factores internos y externos que inciden en el nivel de desempeño de los emprendimientos ubicados en el km 27 vía Duran – Boliche.

CAPITULO II

MARCO TEORICO

2.1 Estado de arte

Fernando Pereira y Fabián Fernando Osorio (Cali 2011) en su proyecto de Investigación, Estudio sobre los factores que inciden en el desarrollo y la acción emprendedora de estudiantes de pregrado del énfasis en creación de empresa PUJ Cali, Del grupo de investigación Emprendimiento y su Impacto en el Desarrollo Regional, de la Pontificia Universidad Javeriana de Cali mencionan que: para estimar el potencial de la educación para el emprendimiento es preciso buscar una perspectiva diferente, que genere en los individuos las capacidades necesarias para tomar decisiones en acciones emprendedoras. Desde este punto de vista, los autores discuten las variables que incidirían de manera significativa en una alternativa sistémica y holística como la que proponen. Encuentran en la teoría social cognitiva el marco teórico pertinente para su búsqueda, examinan los aportes y limitaciones de los enfoques actuales para delimitar, configurar y construir válidamente el dominio del emprendimiento.

Hugo Kantis, Pablo Angelelli, Francisco Gatto (Buenos Aires 2000) en su trabajo “Nuevos emprendimientos y emprendedores: ¿de qué depende su creación y supervivencia?” que es parte del proyecto “Estudio comparativo sobre Entrepreneurship: América Latina y Asia”, coordinado por el Banco Interamericano de Desarrollo a nivel internacional y por el Instituto de Industria de la Universidad nacional de General Sarmiento a nivel de Latinoamérica mencionan que: el proceso de surgimiento y desarrollo de empresas es complejo y multidimensional. La necesidad de independencia aparece como un elemento central para tomar la decisión de emprender un negocio. Las personas que inician una actividad empresarial en la actualidad deben contar con

competencias que se definen a partir de un nivel de conocimiento técnico y contextual elevado, que incluyen la transformación del conocimiento teórico a la práctica. El empresario suele aprender a través de la misma experiencia, porque aún en aquellos casos que cuentan con conocimiento técnico vinculado al producto o servicio, existe una ausencia de capacidades de gestión global.

Xiomara Zúñiga, Dalva Icaza, Martha Troya y Deysi Medina (Milagro 2015) en su trabajo “Análisis de los principales cambios de la matriz productiva y su incidencia en los nuevos emprendimientos” mencionan que: El desarrollo y ejecución de emprendimientos productivos son una necesidad de gran importancia en toda economía ya que de estos depende el crecimiento, la generación de empleos y la eficacia de la actividad en su conjunto. Dentro de esta temática es necesario entonces definir claramente lo que es un emprendimiento, el cual se entiende como la capacidad, habilidad, decisión y aptitud de una persona que le puede permitir crear o innovar algo con mucho esfuerzo y dedicación, asumiendo riesgos y dificultades. Los emprendedores deben estar aprendiendo constantemente, deben sentirse motivados y sobre todo deben poseer el espíritu emprendedor, el cual los lleva a implementar sus negocios por lo tanto en muchas ocasiones pasan de ser empleados a ser empleadores. Las diferentes tendencias que se presentan en el día a día conllevan a los ciudadanos a establecer sus propios negocios, debido a la falta de empleo, deseos de superación y sobre todo el deseo de satisfacer las necesidades económicas. Se debe emprender en nuevos sectores porque el mercado se satura de lo mismo, de lo tradicional y por ende siempre se necesita innovar. El emprendedor debe hacer una investigación correcta del sector en donde va a invertir porque de esto depende gran parte del éxito del mismo. No solo se trata de hacer realidad la idea del emprendimiento sino de tener un previo conocimiento acerca de qué tipo de inversión se va a realizar.

Lcda. Rebeca Bravo (Guayaquil 2015) en su tesis “Comprobación de la eficacia de los incentivos tributarios implementados en el código de la producción para el fomento de inversiones nuevas y productivas fuera de las áreas urbanas del cantón Guayaquil: el caso de la provincia del Guayas” presentada para optar el grado de Magister en tributación y finanzas menciona que: La razón de exponer las atribuciones de los Gobiernos autónomos descentralizados cantonales provinciales y cantonales es la de sustentar la idea de que estos cumplen un rol determinante para influir en el desarrollo productivo en sus correspondientes jurisdicciones. Así, por ejemplo, los consejos municipales pueden atraer o ahuyentar nuevos emprendimientos mediante la supresión, creación o modificación de varios tributos municipales. En realidad, queda claro que, quienes efectúan la planificación para el desarrollo dentro de sus correspondientes jurisdicciones son los gobiernos provinciales y cantonales, por supuesto que articulándolos con las programaciones de los niveles superiores, pero aun así, son ellos los que definen las particularidades aplicables a sus respectivos cantones. Otra muestra de la relevancia que tienen las acciones de estos niveles de gobierno es que en los mismos es donde se determina el uso de suelo, es decir, que ellos son quienes deciden qué actividades pueden desarrollarse en las distintas áreas geográficas bajo su administración. Por lo tanto, pueden imponer que determinadas actividades sean habilitadas de operar en sus cantones, en tanto que otras no lo sean.

Nunzia Auletta profesora y directora del centro de emprendedores del IESA y Clariandys Rivera profesora de la Universidad Metropolitana (Caracas 2011) en la revista Debates IESA volumen XVI número 4 “Un ecosistema para emprender” mencionan que: El emprendimiento ocupa un lugar protagónico en la agenda pública y privada de muchos países, que no solo están preocupados por incentivar la creación de nuevos negocios o el surgimiento de capitales de riesgo que apoyen la innovación, sino

que también se orienten hacia la simplificación de los procesos legales y tributarios que enfrenta el emprendedor. La mayoría de los ecosistemas desarrollados en América latina cuentan con el respaldo de políticas públicas que contribuyen al fomento del emprendimiento y la construcción, en cada país, de una cultura emprendedora propia. Además están fundamentados en criterios de sustentabilidad y desarrollo de redes, para incluir a todos los dominios y actores relevantes, con la finalidad de crear sinergias y mover los paradigmas de competencia tradicional hacia la cooperación.

Juan Cordero López, Silvana Astutillo Duran, Ximena Carpio Guerrero, Jorge Delgado Noboa, Oswaldo Amón Martínez (Cuenca 2011) en su trabajo investigativo “Análisis de los factores que influyen en el emprendimiento y la sostenibilidad de las empresas del área urbana de la ciudad” mencionan que: En América latina el impulso a la actividad emprendedora se ha convertido en una de sus principales políticas, teniendo las microempresas y las pequeñas empresas una representatividad del 80% del total de la economía. En el Ecuador según el informe trimestral del mercado laboral del Banco Central, se observó que la mayoría de los emprendedores se encuentran en establecimientos con menos de 100 empleados (Mypimes), este porcentaje se ubica en el 77,4%; el 22,6% restante fueron los ocupados con establecimientos con más de 100 empleados, es decir se evidencia un rol importante de las pequeñas empresas en la economía Ecuatoriana.

Julio Eduardo Cruz (Bogotá 2001) Director del proyecto de practica investigativa en psicología y asuntos económicos, del departamento de psicología de la Universidad de los Andes en su trabajo “psicología económica” menciona que: se considera la investigación en la psicología de los asuntos económicos como una actividad cooperativa donde se abordan, en términos generales, dos grandes objetivos:

el identificar aquellas variables psicológicas y psicosociales responsables de fenómenos económicos, el efecto de las variables económicas en el comportamiento.

2.2 Fundamentación teórica

2.2.1 Emprendimiento

La economía del conocimiento caracterizada por la ambigüedad e incertidumbre, la globalización, generación de nuevos saberes y abundancia de información requiere individuos emprendedores y demanda de las instituciones educativas una contribución creativa a los conocimientos que se imparten para el emprendimiento, en un entorno de oportunidades y de riesgos. Esto plantea la pregunta por los tipos de educación y los enfoques que funcionan mejor en la formación de emprendedores. (Julien 2005).

Según Baume (1992), quien asume que lo empresarial es un proceso en el cual interactúan las características individuales del emprendedor y del ambiente en el que opera y que la peculiaridad del ambiente influye sobre estas mismas características personales. Los principales factores socio-culturales-institucionales y económicos, definen la arena en la que nacen las empresas. Más allá de que los emprendedores “en actúan” el ambiente, ello solo pueden hacerlo en ambientes favorables a lo empresarial.

Un reciente informe de la Comisión Europea, sugirió que la educación empresarial debía promover la creatividad, la innovación y el trabajo por cuenta propia. El espíritu emprendedor y la educación no deben limitarse al desarrollo de habilidades para crear y gestionar nuevas empresas sino que se puede y se debe influir en la motivación individual necesaria para luchar por algo que de otro modo podría parecer imposible o demasiado arriesgado. Se puede promover una actitud positiva hacia la

iniciación de negocios, pero esto no es suficiente, solo mediante el desarrollo de competencias en el proceso de formación, el individuo puede hacer efectiva la decisión de llevar a cabo acciones emprendedoras. Es entonces necesario mejorar la educación formal, no acerca del emprendimiento sino para el emprendimiento. De acuerdo con el reporte global especial sobre educación en el más importante estudio empírico mundial sobre emprendimiento, la educación primaria y secundaria es todavía muy precaria y en la educación superior se debe atender esta deficiencia (Coduras, 2010).

El proceso de creación de organizaciones tiene como punto de partida la identificación de una oportunidad de negocio, que luego de ser conceptualizada y validada, es materializada mediante la movilización de un conjunto de recursos que dan lugar a un nuevo emprendimiento, incluyendo aquellos que significan la creación de una nueva empresa, ya sea por un nuevo empresario o bien de una persona con antecedentes empresariales previos. Sobre dicho proceso inciden (en distintas formas: positivamente/negativamente) una cantidad importante de factores que a su vez están interrelacionados entre sí. Estos factores pueden agruparse en cinco grandes categorías: las condiciones macroeconómicas y de los mercados de factores, la estructura y la dinámica de la industria, el capital social, los aspectos personales y el marco regulatorio (Gartner 1988).

La emergencia de nuevos emprendimientos y emprendedores constituye una temática que ha tendido a despertar creciente interés durante la última década entre académicos y decisiones políticas, la creación de nuevos emprendimientos contribuye a la generación de puestos de trabajo, a la actividad innovadora, al fomento y despliegue de las energías creativas de la sociedad y a una mejor distribución del poder económico (Kantis, Angelelli, Gatto, 2000).

Según Covín, Slevin (1989), una organización emprendedora es aquella que asume riesgos, es innovadora y proactiva y se encuentra en el otro extremo de otra que es conservadora, que tiene aversión al riesgo, no innova y es reactiva.

Según Damanpour, Evan (1984), La innovación puede ser un nuevo producto o servicio, una nueva tecnología para los procesos de producción, una nueva estructura o un nuevo sistema administrativo. En general, la innovación empresarial puede ser definida como la adopción de un nuevo sistema, política, programa, proceso, producto o servicio, que se ha generado internamente o se ha comprado en otra empresa.

Los procesos de aprendizaje organizativo en las empresas impulsan el espíritu emprendedor corporativo y específicamente la innovación, a través de la generación de una estructura de conocimientos (Bueno, Salmador, 2003).

Las organizaciones con una alta capacidad para aprender efectivamente favorecen el desarrollo de la inteligencia organizativa y está a la innovación (Glynn, 1996).

El aprendizaje organizativo, principal proceso por el cual la innovación de dirección ocurre, estableciendo un vínculo positivo entre ambas, pues la falta de innovación de dirección afecta al porcentaje de innovación negativamente (Stata, 1989).

En el contexto económico volátil actual, propio de la economía del conocimiento, el emprendedor enfrenta varias exigencias: no solo descubrir las oportunidades, adquirir los rasgos personales y la capacidad de organizar eficientemente sino una confluencia de elementos igualmente complejos asociados a la decisión de actuar como promotor de desarrollo, a través del diseño de estrategias que

le permitan anticiparse a los cambios y condiciones del mercado en constante innovación, para reducir la ambigüedad y la incertidumbre. El cumplimiento de estos requisitos depende de su capacidad para enfrentar, en el proceso de decisión, la posible divergencia de sus propios esquemas, sus preconcepciones éticas y axiológicas y las características de su equipo: motivación, conocimientos, habilidades y actitudes. En suma en el proceso del emprendimiento, el emprendedor pone en juego gran parte de su historia (Pereira, Osorio, 2011).

Muchos formuladores y ejecutores de proyectos de intervención social y productiva se quejan de que los comerciantes rurales y campesinos no desarrollan las propuestas que les llevan y se preguntan el ¿Por qué? de esta situación, ante este inconveniente es necesario retomar la importancia de la “participación” de las personas en su propio desarrollo, ya que los comerciantes rurales y campesinos agricultores tienen que ser tomados en cuenta en los procesos de planificación, desarrollo y evaluación del programa que se establecerá en la comunidad, si en realidad se quieren lograr cambios significativos en la zona de influencia, pero ¿Cómo lograrlo?, será quizás desde el principio con un buen diagnóstico. Un diagnóstico tiene que estar fundamentado por el componente “participación activa de la persona” es por eso que surgió la metodología del diagnóstico rural rápido (DDR) y posteriormente la del diagnóstico rural participativo (DRP) teniendo como eje primordial a las personas quienes son la fuente principal de información, llevando a segundo orden los proyectos que se enfocan solamente al área productiva, los que dejaban a un lado el sentir de la familia rural, fue entonces que se retomaron estas formas de hacer diagnóstico ya que en las comunidades se trabaja con personas y no solo con negocios, cultivos o ganado, ante esta situación el investigador tiene que preguntarse antes de ir a la comunidad ¿Qué necesita conocer de ella?, por eso se recomienda hacer un diagnóstico planificado

y coordinado con todas las partes involucradas, si en realidad se quiere obtener información verídica que ayudara a identificar las necesidades prioritarias de la zona estudiada y poder así planificar acciones que se desarrollaran en un futuro. Al hablar sobre la realización del diagnóstico, es necesario plantear que esta tarea tiene relación directa con el desarrollo rural, el cual busca alternativas que ayuden a mejorar el nivel de vida de las familias rurales y si se parte de las necesidades sentidas en una comunidad, la participación es fundamental (Nery Herrera, 2005).

En el manual de Planeamiento Andino Comunitario se expresa que “la metodología que se tiene que trabajar en una comunidad o grupo de base tiene que ser discutida con tino, paso a paso sus problemas de desarrollo, encontrar soluciones y recogerlas en un programa llamado “plan de trabajo”, siendo un proceso en donde intervienen los ancianos, los mayores, los jóvenes y las mujeres” (Valarezo 1995).

2.2.2 Ecosistema emprendedor

Consideramos el ecosistema de manera holística, con todos sus actores públicos y privados comprometidos con el diseño de una cartera de emprendimientos que se desea desarrollar. El liderazgo publico entendido en un sentido amplio, no solo de actores políticos sino también de líderes empresariales con legitimidad social o de emprendedores con sentido filantrópico y deseos de retribuir parte de su éxito, tienen un papel fundamental en promover una agenda común y desarrollar un sentido de urgencia y reto. Muchos ecosistemas se han desarrollado de manera natural, gracias a un entorno retador. Pero la velocidad de desarrollo cambia si se crea un ambiente favorable para emprendimientos de gran potencial, lo cual se logra con una combinación de mentores de emprendimiento, mercados de capitales dinámicos que

ofrezcan posibilidades de salida a los inversionistas de riesgo y un modelo de desarrollo sustentable. Es importante la creación de una organización independiente de los actores que la constituyen, con misión y programas dirigidos a estimular emprendimientos de gran potencial y valor en un entorno geográfico concentrado (Daniel Isenberg, 2011).

El ecosistema es un espacio de interconexión y dependencia mutua entre agentes económicos, cuya salud colectiva es indispensable para el éxito y la supervivencia de las organizaciones (James Moore, 1993).

El ecosistema emprendedor es una comunidad de negocios, apoyada por un contexto público de leyes y prácticas y formada por una base de organizaciones e individuos inter actuantes, que producen y asocian ideas de negocios, habilidades, recursos financieros y no financieros que resultan en empresas dinámicas (Fomin, 2011).

Ecuador está considerado uno de los países con mayores niveles de emprendimiento, ciertos factores no permiten ni que se consoliden los negocios ni que prosperen las entidades que apoyan estas iniciativas, ¿cómo se genera la fuerza expansiva necesaria para que cada fase del emprendimiento cuente con el impulso vital que le permita establecerse y convertirse en un verdadero motor dinamizador de alto impacto?, la propuesta es crear un ecosistema dinámico. Los cuatro sectores: el privado, el público, el regenerador social y el académico conforman la gran hélice propulsora. La innovación y la tecnología serán los impulsores permanentes que garantizaran la permanencia en los negocios y su constante creación de valor agregado.

La etapa inicial es la detección de oportunidades, conocimientos y habilidades que provocan la concepción del negocio. El ecosistema dinámico en el que los emprendedores germinaran y se establecerán está formado por los cuatro sectores

básicos de una economía: el sector privado empresarial, el sector regulador público o gubernamental, el sector regenerador social o de la sociedad civil y el sector académico, formativo o investigativo, que deben interactuar de manera coordinada para formar la hélice de innovación.

El sector privado es el responsable de la formación y la ejecución de los emprendimientos, las iniciativas emprendedoras se ven fortalecidas por la apertura de mercados, los programas gubernamentales, la educación y entrenamiento, el clima económico, el apoyo financiero y la capacidad para emprender. Mientras lo que limita el emprendimiento es el contexto político, institucional y social, las políticas gubernamentales, el apoyo financiero, la educación y entrenamiento, la capacidad para emprender, las normas sociales y culturales, la apertura de mercados.

El sector público ha colocado múltiples programas de apoyo al emprendedor por ej: Emprendecuador, Innovaecuador, Crecuador, Mipro, Mies, Senami, BNF, CFN.

El sector regenerador social o de la sociedad civil está conformado por organismos no gubernamentales y organismos internacionales, quienes han desarrollado diversos programas de apoyo directo al emprendedor con las empresas incubadoras y los instrumentos que se han utilizado para promover emprendimientos abarcan la capacitación, asistencia técnica, microcréditos, la creación de empresas incubadoras.

El sector de la academia ha estado claramente enfocado a la formación del profesional no solamente entregándole las herramientas fundamentales sino creando el espacio necesario para el desarrollo de emprendimientos, más del 60% de los emprendedores poseía niveles educativos comprendidos entre educación primaria incompleta, completa, grado de bachiller, solo un 10% contaba con un título universitario. La ESPOL, la Universidad Andina Simón Bolívar, el IPE, se encuentran

en permanente investigación y preocupación en brindar apoyo a los emprendedores que forman las pequeñas y medianas empresas (Pymes), el reclamo permanente que se hace al sector de la academia es que no promueve el pensamiento crítico, la creatividad y la innovación. El Colegio de Administración de Empresas (CAD) de la Universidad San Francisco de Quito (USFQ) está empeñado en apoyar las diversas fases del ecosistema emprendedor, de esta manera obtendremos así el ecosistema dinámico que plantee la cultura del emprendimiento generador del ansiado desarrollo económico.

En el Ecuador la mayor cantidad de emprendimientos se produce en el sector servicios, la estadística dice que el 51% estuvo destinado a almacenes, restaurantes, compra y venta de bebidas, la producción y venta de productos no elaborados. El 68% de los emprendedores provenía de áreas urbanas y solo el 30% tenía ingresos anuales superiores a US \$ 7200, un 48% recibía ingresos de hasta US \$ 4800 anual, lo que represento un ingreso mensual inferior en aproximadamente US \$ 140 con respecto al costo de la canasta familiar básica de US \$ 538 según el INEC en el 2010.

El sector privado y todos los demás sectores de la economía deben poner en práctica el concepto de “valor compartido” así su estrecha colaboración permitiría alcanzar los objetivos sociales e individuales provocando soluciones sostenibles (Landsdale, Abad, Vera, 2011).

El valor compartido implica que las políticas y prácticas que contribuyan a la competitividad de una compañía deben al mismo tiempo mejorar las condiciones sociales en las comunidades en que ellas operan, extendiendo su cadena de valor hacia ella (Porter, 2009).

El ecosistema económico emprendedor en donde se está realizando la investigación se encuentra a la altura del km 27 en un sector que colinda con la

parroquia Virgen de Fátima, en el cual hay una desorganización laboral en lo que respecta a los comerciantes de la localidad, debido a que no hay ningún tipo de capacitación, ni asesoría técnica y contable, hay necesidad de que en este sector se forme un equipo de trabajo dedicado a asesorar a los pequeños y medianos comerciantes. Los comerciantes formales e informales no tienen un conocimiento adecuado de cómo llevar un control contable en sus negocios, la forma de calcular el pago de sus impuestos, administrar de manera eficiente y muchos otros problemas, razón por la cual tienen que trasladarse a otros sectores cercanos para buscar asesoramiento para poder cumplir con sus obligaciones tributarias. La provincia del Guayas se encuentra dividida políticamente en 25 cantones, de los cuales se derivan 50 parroquias urbanas y 29 parroquias rurales, La parroquia Virgen de Fátima constituye una de las parroquias rurales del cantón Yaguachi de la provincia del Guayas, la población de Virgen de Fátima (Según Censo INEC 2010) fue de 14189 habitantes, tiene una extensión de 5287,52 hectáreas, donde se asientan 19 poblados. Fue creada mediante Acuerdo Ministerial No. 0407 el 1 de agosto de 1996 publicada en el Registro Oficial No 1005 el 7 de agosto de 1996, debido a su ubicación la carretera que pasa por ahí sirve como conexión importante entre la sierra y la costa, esto hace que sea una zona estratégica para el comercio entre las dos regiones.

Existe comercio informal, desorden y una falta evidente de políticas de ordenamiento comercial y cultura tributaria, ya que al parecer el Gobierno autónomo se ha descuidado de este sector, pues es deber de las autoridades competentes llevar un mejor control de la actividad comercial. El sector informal produce temores en quienes desean realizar actividades de emprendimiento formal, por miedo a fracasar, lo cual provoca inseguridad al querer emprender actividades comerciales formales es decir, pagando impuestos, gastando arrendamiento de local, pagando a empleados,...etc., esto

constituye un problema para posibles comerciantes que pretenden incursionar en el comercio formal, entonces se hace necesario realizar un estudio para conocer las posibilidades de éxito para los futuros inversionistas. El mantener actividades de comercio informal sin control alguno no permite el desarrollo de actividades de emprendimiento del sector comercial formal en el lugar, manteniéndose esquemas tradicionales de desorden e imagen deprimente. Entonces es totalmente necesario capacitar a los comerciantes formales e informales con asesoría tributaria y contable, esto a futuro debería permitir un crecimiento de los emprendimientos (Vargas, Sánchez 2012).

2.2.3 Factores que inciden en el desempeño de los emprendimientos

Factores económicos	Diccionario de economía, Ediciones Limusa, Zorrilla – Silvestre, 2012.
Factores sociales	Nuevos emprendimientos y emprendedores (Kantis, Angelelli, Gatto, 2000).
Factores culturales	Enciclopedia total – Formación ciudadana
Factores psicológicos	Diccionario de Psicología, Ediciones Ecoe, 2004, Natalia Consuegra Anaya.
Factores legales	Diccionario hispanoamericano de derecho, grupo latino, Editores 2008.

2.2.3.1 Factores económicos

El ingreso es la entrada de recursos monetarios de una persona, una entidad, una empresa, un organismo o un país, como consecuencia de haber realizado alguna actividad o transacción económica. Los principales ingresos son: sueldos, salarios, ganancias, beneficios, intereses, renta. Contablemente se anotan en el activo.

La tecnología es la aplicación de los conocimientos científicos en las diferentes actividades humanas. Es el conjunto de técnicas, instrumentos, maquinaria, aparatos, procedimientos y métodos empleados en las diferentes ramas económicas de un país.

La ganancia comercial es el beneficio que obtienen los capitalistas cuya inversión se encuentra en la esfera del comercio, es el ingreso que reciben los dueños del capital comercial. También puede ser definida como la diferencia que existe entre el precio de compra y el precio de venta de las mercancías. El capital comercial que obtiene la ganancia comercial no es propiamente productivo, aunque ayuda a la realización de las mercancías.

La expansión es la fase del ciclo económico capitalista que algunos autores sitúan entre la recuperación y el auge, se caracteriza por el incremento de la producción, del empleo, del consumo, de las ventas, de la inversión, del tipo de interés,... etc. En esta fase las variables macroeconómicas mantienen un ritmo ascendente. Aunque se van dando los elementos para un cierto estancamiento que anuncia la llegada de una nueva crisis.

La recesión es una fase del ciclo económico capitalista que se caracteriza por un retroceso relativo de la actividad económica en general, los síntomas de la recesión anuncian el comienzo de un descenso en el ritmo de crecimiento, puede hablarse con seguridad de recesión cuando se advierte una distensión clara en las fuerzas que dan lugar al desarrollo y también cuando la inversión, la ocupación y el gasto en bienes de consumo muestran tendencias a estancarse e incluso a disminuir.

La inversión de capital es la aportación o colocación de capitales a largo plazo en empresas agrícolas, industriales y de servicios. Los dueños de capital colocan sus capitales dentro y fuera del país con el objeto de obtener ganancias. La inversión se realiza mediante la compra de acciones, bonos, títulos y valores que otorgan parte de la

propiedad de la empresa, con derecho a obtener ganancias. La inversión supone la formación, acumulación y concentración de capitales. Así mismo constituye el motor del sistema capitalista. La inversión se traduce en la compra de bienes de capital y fuerza de trabajo para poner en marcha el proceso productivo.

La innovación es la introducción de nuevas técnicas y procedimientos en el proceso productivo, que se realizan con el fin de aumentar la producción, la productividad y en consecuencia las ganancias. La innovación se da por la competencia que se establece entre los capitalistas e influye en la composición de la fuerza de trabajo y el proceso de acumulación de capital.

El desempleo es cuando un individuo se encuentra sin empleo o trabajo ya sea por un despido, por falta de oportunidades, por incapacidad.

El mercado originalmente significaba el lugar al que acudían periódicamente compradores y vendedores para efectuar el intercambio de productos y servicios, en el sentido económico se entiende por mercado al conjunto de las demandas y ofertas con respecto a las mercancías, también se puede definir al mercado como la relación que se establece entre oferentes y demandantes de mercancías, en las ideas anteriores se observan diferentes elementos que concurren en la formación del mercado como bienes y servicios, mercancías, oferta de bienes y servicios, demanda de bienes y servicios, precio de los bienes y servicios. El concepto de mercado admite diversas clasificaciones dependiendo del área geográfica de acuerdo con lo que se ofrece, en cuanto al tiempo de formación del precio y de acuerdo con la competencia. Dependiendo del área geográfica pueden ser mercados locales, regionales, nacionales y mundiales. De acuerdo con lo que se ofrece pueden ser de mercancías y de servicios. De acuerdo al tiempo de formación del precio son de oferta instantánea, de corto plazo y de largo

plazo. De acuerdo con la competencia pueden ser mercados de competencia perfecta y de competencia imperfecta.

La tasa de interés es la relación que existe entre capital de préstamo y la cantidad de ingreso excedente que le proporciona a su propietario, es una proporción que se expresa en términos de porcentaje. La tasa de interés activa es la tasa que cobran las instituciones bancarias a quienes les otorgan un crédito, la tasa de interés pasiva es la tasa de interés que pagan las instituciones bancarias a los ahorristas.

La condición macroeconómica la macroeconomía se ocupa de los indicadores globales de economía por ejemplo de la producción total, el empleo total, el nivel general de precios. La macroeconomía es el estudio económico de una región, de un país e incluso del mundo, sugiere a la vez los medios y arbitrios para obtener un alto nivel de empleo, formula sobre la política monetaria y fiscal como un medio para mantener estable la economía nacional e internacional, trata de descubrir las características generales de la economía para establecer leyes económicas, es importante porque permite conocer los lineamientos generales del desarrollo económico de un país para poder influir en el, sitúa y ubica en la realidad socio económica en la que se actúa, es decir cuando se habla de ingreso nacional, producto nacional, inflación, devaluación, crisis económica ...etc. Se hace referencia al fenómeno macroeconómico.

Los recursos son elementos que contribuyen a que la producción se lleve a cabo, tradicionalmente se han agrupado en tierra, trabajo, capital y organización. También se les llama factores de la producción que son los cuatro citados anteriormente e integran todos los medios económicos necesarios para realizar las actividades económicas. El conjunto de recursos o factores económicos constituyen la riqueza de una nación.

El consumo es el acto final del proceso económico que consiste en la utilización personal y directa de los bienes y servicios producidos para satisfacer necesidades humanas, puede ser tangible como por ejemplo el consumo de alimentos o intangible como el consumo de servicios por ejemplo, el consumo puede ser inmediato, a corto o largo plazo. La persona que finalmente gasta o hace uso de los bienes y servicios que produce la economía de un país es el consumidor, el consumidor es el individuo que mediante su dinero compra bienes y servicios que utiliza para la satisfacción de sus necesidades. Cuando el consumo se lo hace excesivamente y no tiene como finalidad la satisfacción de las necesidades básicas se denomina “consumismo”.

El ahorro es la parte del ingreso sea nacional, familiar o personal que no se destina a la compra de bienes de consumo, el ahorro se obtiene restándole a los ingresos totales el gasto total en consumo, de esta forma ahorro es igual a ingresos menos gastos en consumo, se habla de ahorro nacional, familiar o personal según quien lo realice. El ahorro personal es la parte del ingreso personal que no se consume ni se paga en impuestos, el ahorro voluntario es la cantidad de dinero que la gente decide libremente depositar en las instituciones bancarias con el objeto de obtener un interés.

El financiamiento es la aportación de capitales necesarios para el funcionamiento de la empresa o del estado, las fuentes de financiamiento pueden ser internas o externas. El financiamiento interno se realiza invirtiendo parte de los beneficios de la empresa es decir es un autofinanciamiento. El financiamiento externo proviene de los créditos bancarios o de la emisión de valores como las acciones y las obligaciones. El financiamiento puede ser internacional o privado, el financiamiento internacional es la aportación de capitales realizada por los ahorristas e inversionistas del exterior que sirven para mantener en funcionamiento las empresas situadas fuera de

su país, se puede dar en forma de inversión extranjera directa o de aportación de créditos, se realiza en forma pública si participan organismos públicos internacionales o privada si participan los particulares. El financiamiento privado es la aportación de capitales que otorgan los particulares para el funcionamiento de las organizaciones económicas privadas particulares es decir no participa el sector público, se realiza por medio de créditos bancarios y emisión de valores que pueden ser acciones u obligaciones, puede provenir del propio país o del extranjero. El financiamiento público es la aportación de capitales que realiza alguna entidad del sector público para seguir manteniendo el aparato productivo de empresas privadas o públicas, puede provenir del propio país o del exterior.

La competencia es la rivalidad que existe entre varias personas para lograr su objetivo. En el capitalismo los capitalistas siempre están en competencia con la finalidad de obtener mayores ganancias que los demás. De hecho la competencia entre capitalistas constituye una de las bases del desarrollo capitalista, la competencia se traduce en incrementos de la producción y de la productividad, aumento de la inversión y de las ganancias, uso intensivo de capital y de mano de obra, mayor explotación de los asalariados. La competencia ha ido cambiando de forma a través del desarrollo capitalista y paso de libre competencia a competencia monopolística, también existe competencia cuando compradores y vendedores tratan de obtener mejores condiciones en el mercado, entonces existe competencia imperfecta, competencia monopolística, competencia perfecta. La competitividad es el proceso mediante el cual las empresas o países rivalizan con el objeto de obtener mayores y mejores posiciones en el mercado a través de una mayor productividad o reducción de costos. La competitividad se puede lograr mediante procesos productivos avanzados y una comercialización oportuna y penetrante que oriente el consumo.

La barrera comercial las barreras a la entrada son obstáculos a la creación de una nueva empresa dentro de un sector económico determinado como consecuencia de ventajas legales o económicas disfrutadas por las empresas existentes, las barreras a la salida es la dificultad o impedimento que sufre una empresa para salir de un sector, las barreras arancelarias es la limitación del comercio internacional consistente en exigir el pago de una tarifa llamada arancel para permitir la importación de mercancías.

2.2.3.2 Factores sociales

La movilidad el grado de movilidad tanto social como geográfica y la naturaleza de los canales de movilidad inciden sobre lo empresarial. Un importante nivel de movilidad social tiende a favorecerla debido a que la carrera empresarial es visualizada por la población como deseable y factible.

La marginalidad Los individuos o los grupos sociales ubicados en el margen del sistema suelen ser fértiles, en materia de surgimiento de nuevos empresarios.

La integración es importante que los lazos sociales resulten suficientes para proveer empresarios potenciales con acceso a recursos y mercado y que estén positivamente orientados hacia el comportamiento empresarial.

El desplazamiento Cada acto empresarial se inicia a partir de alguna clase de cambio en la trayectoria de vida de las personas. Es un hecho que impacta sobre una situación de estabilidad previa y precipita a la acción.

Las redes las personas con redes sociales más ricas también serán más aptas de desarrollar negocios. La interacción de los emprendedores con sus redes personales les permite ampliar su acceso a la información sobre oportunidades y acceder a una masa de recursos muy superiores a los propios para lanzar su negocio.

El entorno no debe ser demasiado rígido ni demasiado flexible. En entornos demasiado rígidos lo empresarial estará restringido por la existencia de élites que tienden a bloquear los canales de movilidad ascendente, manteniendo sus posiciones de privilegio y neutralizando la amenaza implícita en la aparición de nuevos empresarios. En entornos demasiado flexibles los individuos serán más propensos a elegir roles no empresarios.

La pobreza es la situación o condición socio económica de la población que no puede acceder o carece de los recursos para satisfacer las necesidades físicas y psíquicas básicas que permiten un adecuado nivel y calidad de vida tales como la alimentación, la vivienda, la educación, la asistencia sanitaria o el acceso al agua potable, también se suele considerar la falta de medios para acceder a tales recursos como el desempleo, la falta de ingresos o un nivel bajo de los mismos, también puede ser el resultado de procesos de exclusión, segregación o marginación.

La violencia es el tipo de interacción entre sujetos que se manifiesta en aquellas conductas o situaciones que de forma deliberada aprendida o imitada provocan o amenazan con hacer daño o un sometimiento grave físico, verbal, sexual o psicológico a un individuo o a una colectividad y los afectan de tal manera que limitan sus potencialidades presentes o las futuras, puede producirse a través de acciones y lenguajes, pero también mediante silencios e inacciones.

2.2.3.3 Factores culturales

La educación aporta a la continuidad de la cultura, mediante su contribución en los procesos de enculturación. La educación es el mecanismo de enculturación que demanda mayor grado de conciencia, de parte del educador y del educando. La educación puede ser informal o formal, siendo esta última altamente sistemática y

ordenada. Mediante la educación no solo se tiene acceso a ciertos contenidos, sino a las formas y mecanismos del aprendizaje. Cabe agregar que estos elementos son ideológicamente seleccionados y delimitados por la cultura predominante. Por ello es que, a pesar del nivel de conciencia que se tiene sobre la adquisición cultural, la opción política sobre el método utilizado marcará enormes diferencias en las formas de percibir, entender y actuar en el mundo.

Los valores orientan nuestra vida y la sostienen, gracias a ellos sabemos cómo comportarnos, que está bien, que está mal, que proyecto de vida es posible y como forjarnos un futuro. Podemos decir que los valores morales nos forman y nos determinan y además restringen nuestra libertad en el sentido que no nos permiten hacer todo lo que queremos, los valores constituyen un gran freno a los impulsos, los impulsos que sufren mayor represión por parte de la moral son los agresivos o destructivos. La moral es un conjunto de valores que corresponden a una determinada visión del mundo y de la sociedad que tiene un pueblo y que se mueve entre dos extremos absolutos, el bien y el mal.

La religión es la relación de la conciencia humana con el espíritu absoluto o Dios, es la base de la moral, la práctica de la religión es universal y no existe sociedad ni en el pasado ni en el presente que no la incorpore en sus más variadas formas.

El lenguaje cada lengua organiza el mundo de forma distinta nombrando a las cosas de distintos modos, por eso cuando aprendemos una lengua desde muy pequeños también adquirimos una forma de ver el mundo. El lenguaje está muy relacionado con la razón si no pudiéramos hablar tampoco podríamos razonar.

La comunidad es una forma de relación entre personas que aunque no se conozcan entre si comparten un espacio e intereses comunes, pueden ser los vecinos de un barrio, o una ciudad, también se habla de comunidades religiosas, indígenas,

campesinas, extranjeras, las relaciones que establecemos con las personas se dan dentro de una comunidad y de un país que es la mayor organización social en la que vivimos.

La costumbre es un hábito o tendencia adquirida por la práctica frecuente de un acto, las costumbres de la vida cotidiana son distintas en cada grupo social conformando su idiosincrasia distintiva que en el caso de grupos definidos localmente conforman un determinado carácter nacional, regional o comercial. Son formas de comportamiento particular que asume toda una comunidad y que las distinguen de otras comunidades como sus danzas, fiestas, comida, idioma o artesanía, estas costumbres se van transmitiendo de una generación a otra ya sea en forma de tradición oral o representativa o como instituciones, con el tiempo estas costumbres se convierten en tradiciones.

El arte es entendido generalmente como cualquier actividad o producto realizado por el ser humano con una finalidad estética y también comunicativa, mediante lo cual se expresan ideas, emociones o en general una visión del mundo a través de diversos recursos como los plásticos, lingüísticos, sonoros, corporales y mixtos. El arte es un componente de la cultura reflejando en su concepción los sustratos económicos y sociales y la transmisión de ideas y valores inherentes a cualquier cultura humana a lo largo del espacio y el tiempo.

2.2.3.4 Factores psicológicos

La personalidad es el patrón global de rasgos comporta mentales, temperamentales, emocionales, mentales y de carácter que dan lugar a la manera única y relativamente consistente de una persona de sentir, pensar y comportarse. Es el conjunto de rasgos y tendencias especiales, formas específicas de ser y reaccionar que

le otorgan una singularidad biológica psicológica, en ciertos sentidos todos tenemos características comunes y al mismo tiempo no hay dos personas que sean exactamente iguales. Lo singular del ser humano es más auténtico y evidente mientras mayor sea su madurez y sanidad, su salud mental. El concepto de personalidad es complejo y constituye el resultado de una serie de factores de orden genético, ambiental, social interrelacionados con el aprendizaje y la identificación con las primeras figuras significativas del niño.

La tolerancia es el respeto a las ideas, creencias o prácticas de los demás cuando son diferentes o contrarias a las propias, es la capacidad de reconocer y respetar las creencias o prácticas de otros. Los comportamientos tolerantes incluyen escuchar, hacer comentarios aunque se esté en desacuerdo, indicar que se comprende al otro, incluir diversas personas y perspectivas, exponer los puntos de vista de manera equilibrada y con argumentos de peso, hacer uso de un tipo de comunicación no verbal positiva, es aceptar la perspectiva de otros.

La creatividad es un proceso intelectual caracterizado por la originalidad, el espíritu de adaptación y las posibilidades de hacer realizaciones concretas, la creatividad más que una metodología en la resolución de problemas es un ingrediente adicional que permite llegar a soluciones más efectivas posiblemente con menos esfuerzo e incluso en menos tiempo, uno de los factores que determina la creatividad es el pensamiento divergente, que se entiende como la capacidad de generar respuestas o soluciones a los problemas utilizando procedimientos poco comunes pero efectivos.

El autocontrol es conceptualizado como un proceso mediante el cual una persona se convierte en el agente primario de la dirección y regulación de aquellos aspectos de su comportamiento que le conduce a resultados y consecuencias comporta

mentales específicas y planificadas. Es la capacidad de una persona de ajustar lo que hace a lo que es socialmente aceptado.

La influencia es la capacidad de influir o afectar en el comportamiento de otros, basada en la posición que una persona ocupa en la jerarquía organizacional, es un proceso mediante el cual un directivo influye en el comportamiento y actitudes de los subordinados, simultáneamente los subordinados pueden influir en el comportamiento y actitudes del directivo.

La habilidad es la destreza para desarrollar algunas tareas, puede referirse a diferentes conceptos.

La credibilidad es un concepto que las personas utilizan para decidir si creen o no una información de la que no son testigos directos, en su aplicación intervienen componentes objetivos y subjetivos que se conceden a las fuentes, canales o plataformas de difusión de información. Se compone de dos dimensiones principales: confianza y grado de conocimiento.

La capacidad son los recursos y actitudes que tiene un individuo, entidad o institución para desempeñar una determinada tarea o cometido.

La flexibilidad con respecto al carácter se refiere a la tolerancia hacia otras ideas o caracteres ajenos.

La planeación es una actividad psicológica organizacional que requiere establecer un curso preestablecido de acciones, empezando con la determinación de metas. La planeación administrativa es un proceso sistemático de observación de reacción anticipada para reconocer y definir las tendencias futuras y examinar las relaciones entre estas tendencias y los objetos organizativos y realizar los ajustes necesarios en función de los objetivos y condiciones generales de la empresa a través

del uso posible eficiente y económico del personal, métodos de dirección, fondos y otros recursos.

El deseo es la consecuencia final de la emoción inducida en origen por la variación del medio, la cadena causa efecto que le corresponde es: emoción-sentimiento-deseo. A cada deseo le precede un sentimiento.

El liderazgo es el conjunto de habilidades gerenciales o directivas que un individuo tiene para influir en la forma de ser o actuar de las personas o de un grupo de trabajo determinado haciendo que este equipo trabaje con entusiasmo hacia el logro de sus metas y objetivos, también se entiende como la capacidad de tomar la iniciativa gestionar, convocar, promover, incentivar, motivar y evaluar un proyecto de forma eficaz y eficiente sea este personal, gerencial o institucional.

El control es enfrentar una situación y manejarla con capacidad física y mental, para ejecutar procedimientos de acuerdo con los planes y políticas establecidos. El control administrativo es el proceso que utilizan los directivos para influir sobre las actividades, los acontecimientos, las fuerzas de la organización, para propiciar el objetivo que se ha marcado y las tareas que se han repartido, para que estas se ejecuten de acuerdo con los requerimientos, planes o programas de la organización.

La motivación puede definirse como el señalamiento o énfasis que se descubre en una persona hacia un determinado medio de satisfacer una necesidad creando o aumentando con ello el impulso necesario para que ponga en obra ese medio o esa acción o bien para que deje de hacerlo.

El discernimiento es una virtud o valor moral, juicio por cuyo medio o por medio del cual percibimos y declaramos la diferencia que existe entre varias cosas de un mismo asunto o situación específica. Es el criterio o capacidad de distinguir los

elementos que están implicados en una cuestión, como se relacionan entre sí, como se afectan los unos con los otros y como cada uno de ellos incide en el conjunto.

2.2.3.5 Factores legales

La ley en su sentido más amplio es toda norma, regla o principio que determina el modo que debe realizarse algo o que describe la forma en que efectivamente opera, al respecto existe una gran división entre las normas del ser o leyes naturales y las normas del deber ser a las cuales pertenecen las leyes jurídicas. Las leyes jurídicas que pueden contener mandatos, prohibiciones o enunciaciones son postulados que asignan las consecuencias que se consideran deseables para ciertos fenómenos u órdenes a las cuales se espera se someterán sus destinatarios, su cumplimiento es contingente y se subordina a la voluntad del destinatario de la norma que puede elegir hacerlo o no, asumiendo las respectivas consecuencias.

La norma es un precepto, disposición o regla que expresa un criterio que es usado como medida o forma de evaluación de aquello que regula, dado que es la norma la que determina lo que debe hacerse o no, dependiendo de su objeto de regulación existen diferentes clases de normas que pueden recaer sobre asuntos técnicos, morales, religiosos, sociales, comerciales,...etc. la norma puede formularse de diversas maneras indicando y describiendo la conducta que debe ser ejecutada o describiendo que no debe hacerse y la sanción que corresponde a quien la infrinja para por deducción establecer que conductas si son lícitas. La norma jurídica es una forma de control social consistente en una disposición que regula hechos y actos de la conducta interferida o entre sujetos cuyo cumplimiento es exigido dentro del marco de convivencia social y que es reconocida por el derecho y por tanto surte efectos a partir del mismo.

La regulación es una norma o conjunto de normas que existen respecto de un asunto, es la acción que el estado desarrolla tomando parte en un asunto o actividad mediante el establecimiento de normas y disposiciones al respecto que ordenan la forma en que este se produce. Es un sistema de valoración que se establece al respecto de determinados servicios o actividades como las prestadas o efectuadas por profesionales.

El impuesto es la locución que en su acepción más amplia nombra a toda carga fiscal a la que es obligado un patrimonio particular por parte del estado. Como carga fiscal se entiende cualquier pago que el individuo hace por diversos motivos a entidades oficiales para que dicho dinero ingrese al patrimonio del estado, en general los impuestos son establecidos por las autoridades públicas, comúnmente en los países centralistas aquellas autoridades pertenecen además a la esfera nacional. Los impuestos suelen ser emanados por el poder legislativo sin embargo cabe la posibilidad de que algunos sean establecidos por el poder ejecutivo o por autoridades regionales o locales, en general todo impuesto tiene como elementos, un sujeto activo que es quien impone la contribución, un sujeto pasivo que es el individuo que está obligado a efectuar el pago y un hecho gravado, que es el suceso que se considera indicativo de la condición económica de aquel sobre quien recae el tributo en virtud del cual se considera que el impuesto se justifica, una base gravable o cuantía determinada asignada al hecho gravado y sobre la cual se fija el valor del impuesto y una tarifa que es la cantidad de dinero que debe aportar el contribuyente.

El permiso es una autorización para hacer o decir algo, es una solicitud para ser admitido en algún lugar, institución o conversación. Permisivo es estar consciente de que algo no se obliga pero tampoco se prohíbe, lo que es permitido es legal , lícito o

legítimo, es expresamente facultado para hacer o decir algo libremente, todo aquello que no se encuentra prohibido expresa o tácitamente es permitido o autorizado.

El trámite es la debida realización de los pasos y procedimientos necesarios para dar solución o conclusión en un asunto o negocio, es un conjunto de actividades y diligencias necesarias para la atención o realización de un negocio, tramitar es surtir todas las diligencias y actividades requeridas en el proceso de solución o conclusión de un negocio o asunto, son los pasos o movimientos de un estado, de un cierto nivel al siguiente nivel, son cada una de las actividades que hay que efectuar para la solución de un determinado asunto.

2.2.4 La Psicología económica como un factor a considerar en el desempeño de los emprendimientos

La psicología de los asuntos económicos, psicología conductual o psicología económica es una colección de propuestas conceptuales, metodológicas y tecnológicas que pretenden adicionar las variables psicológicas a las explicaciones tradicionales de los fenómenos económicos (Antonides, Raaij, Maital, 1997).

Es un marco de referencia interdisciplinar, dentro del cual los métodos y teorías de las disciplinas de la economía y psicología pueden ser usados para explicar la conducta económica de individuos y grupos (Raaij, 1990).

La Psicología económica como disciplina estudia los mecanismos y procesos psicológicos que subyacen al consumo y otras conductas económicas... Además trata con el impacto de los fenómenos económicos externos en la conducta humana y el bienestar. Estos estudios pueden estar relacionados con diferentes niveles de agregación: desde el consumidor individual hasta el macro nivel de las naciones como un todo. Está relacionada con el estudio de la conducta humana en asuntos económicos.

Trata con el modelo de un “hombre real” más que un “hombre económico” al considerar mecanismos conductuales, especialmente los psicosociales, subyacentes a la conducta económica. Ha sido el último cuarto de siglo en el cual se ha visto un pequeño grupo de investigadores desarrollando un modelo empírico y analítico fundamentado en el que se unen conceptos de economía y psicología para definir, medir y predecir conducta dentro y fuera del mercado (Macfadyen y Macfadyen, 1990).

Según Veldhoven (1988), Dentro de la realidad es necesario distinguir entre procesos psicológicos que preceden a la conducta y los procesos psicológicos que resultan de las circunstancias económicas. La psicología económica o bien adiciona nuevas variables para incrementar la varianza explicada, provee una mayor operación de las variables, sugiere variables intervinientes para un mejor entendimiento de las relaciones o provee de un nuevo y mejor marco de interpretación de los problemas estudiados. El ambiente económico a su vez, incide psicológicamente y conduce al aprendizaje y la conducta adaptada, también a la satisfacción, el bienestar, los sentimientos de frustración y la agresividad.

Los temas donde se concentran las actividades de investigación en la psicología de los asuntos económicos son: la psicología del consumidor, la psicología de la publicidad, la psicología de la conducta empresarial, la psicología de la inversión y el riesgo, la psicología fiscal, la psicología de la producción doméstica, la psicología del manejo ambiental y energético, la psicología del gasto, el ahorro y la deuda, la psicología de la pobreza, la psicología del desempleo, la psicología de la inflación, la socialización económica, la psicología de la moneda. (Warneryd 1999, Quintanilla 1998).

Según Shafir (1988), El contexto de escasez determina una cierta psicología que lleva a los sujetos a profundizar su endeble situación ya que afecta por ejemplo sus capacidades cognitivas. Los pobres viven en un contexto que los lleva a profundizar la situación de pobreza. Así el contexto de escasez, determina una cierta psicología, cuando el sujeto percibe y se focaliza en su situación de escasez, el patrón de conducta cambia significativamente y lleva a un comportamiento ineficiente en términos económicos y cognitivos. La gente que vive en un contexto de escasez, a pesar de ser muy trabajadora, tiende a sobre endeudarse y a no ahorrar lo suficiente. Los pobres viven en un entorno que los induce al fracaso sistemático, es decir que son las mismas condiciones de escasez que producen su propia psicología.

2.2.5 La autoeficacia factor determinante del éxito

Según Zeldin (2000), La auto eficacia determina cuanto esfuerzo invierten las personas en una actividad, como así también cuán perseverantes serán estas frente a los obstáculos que puedan presentársele. Cuánto mayor la auto eficacia, mayor será el grado de esfuerzo invertido y la persistencia de las personas en la actividad. Se puede considerar que esta función de la auto eficacia ayuda a crear un tipo de “profecía auto cumplida”, ya que la mayor perseverancia asociada a unas creencias de eficacia fuertes conducen a un mejor rendimiento, el cual, a su vez, conduce a un sentido de eficacia personal incrementado, mientras que las creencias de auto eficacia débiles limitan el potencial del sujeto para fortalecer sus creencias de auto eficacia.

Las creencias de Auto eficacia afectan la conducta del individuo al influir en las elecciones que realiza, el esfuerzo que aplica, la perseverancia ante los obstáculos con que se enfrenta, los patrones de pensamiento y las reacciones emocionales que experimenta. La auto eficacia ha sido frecuentemente asociada con el rendimiento

académico como así también con otros constructos motivacionales (Schunk, 1991, Pajares, 1997).

Los procesos cognitivos son los primeros mediadores del comportamiento. Pero las personas son capaces de incorporar en sus futuras actuaciones las consecuencias de las actuaciones previas. Cada uno construye su realidad individual a partir de la interacción entre el entorno y la cognición. En este sentido, la información que maneja el individuo es sumamente importante a la hora de establecer sus pautas de comportamiento. Los pensamientos, las emociones y las propiedades biológicas de un individuo influyen en su comportamiento y este en aquellas. Las expectativas, las creencias y las habilidades cognitivas de un individuo se desarrollan sobre la base de las influencias sociales y de estructura del entorno; en esencia existe una interrelación entre entorno y características personales. El ser humano responde de modo diferente según el contexto social y sus propias características físicas (edad, sexo, estatura,...). Los individuos actúan sobre su entorno al mismo tiempo que son la propia expresión del mismo. La experiencia de comportamientos previos de confrontación con el medio altera, transforma o modifica el comportamiento futuro del individuo. En este sentido el entorno influye en el comportamiento del individuo. La auto eficacia ha sido definida como los “juicios de las personas acerca de sus capacidades para alcanzar niveles determinados de rendimiento” (Bandura, 1986).

Las creencias de Auto eficacia afectan directamente nuestras elecciones de actividades, ya que las personas tienden a elegir aquellas actividades en las cuales se consideran más hábiles y tienden a rechazar aquellas en las cuales se consideran incapaces. Evitar de manera continua las actividades en las cuales los individuos se consideran incapaces impide a los mismos la adquisición de las habilidades relevantes para un dominio. Del modo opuesto, el efecto acumulativo de sus experiencias en

actividades en las cuales se juzgan competentes produce un creciente nivel de competencia. Las creencias acerca de la propia eficacia juegan un importante rol de mediación, actuando a manera de filtro entre los logros anteriores o habilidades y la conducta posterior (Zeldin, 2000).

Según Valiante (2000), Las creencias que las personas tienen acerca de sus capacidades pueden ser un mejor predictor de la conducta posterior que su nivel de habilidad real. Considera la auto eficacia como uno de los factores más influyentes en el funcionamiento humano.

La teoría de Albert Bandura ha sido identificada en un primer momento como Teoría del Aprendizaje Social. Sin embargo ya en el año 1985 el autor la redefiniría como “Teoría Social Cognitiva”, por entender que su teoría se ha preocupado siempre por la comprensión de fenómenos psicológicos, tales como la motivación y la autorregulación, que van mucho más allá del aprendizaje (Garrido, 1987).

2.2.6 La economía social solidaria y sus formas de organización

Es usual utilizar la denominación de economía solidaria para la promoción de actividades económicas asociativas auto gestionado por los propios trabajadores a fin de integrarse al sistema económico que los excluyo. Por agregación y encadenamientos, los emprendimientos populares y solidarios pueden ir constituyendo un sector orgánico de peso creciente en la economía, capaz de moderar los efectos de la insuficiencia dinámica del modelo productivo y disputar la hegemonía de las formas capitalistas, su paradigma empresarial y sus valores (Jose Luis Coraggio, 2011).

La urgente necesidad de mejorar las posibilidades de reproducción digna de la vida de las y los trabajadores de la economía popular ha generado o legitimado políticas

públicas bajo el título de Economía social, solidaria o social y solidaria, esto se manifiesta como nuevas prácticas desde la sociedad civil o desde el Estado en muchos casos limitadas por la urgencia, suturadas a la necesidad de dar respuesta inmediata a las catástrofes que ha generado la globalización neoliberal en otros meramente dirigidas a lograr gobernabilidad en una sociedad de mercado con niveles masivos de exclusión y empobrecimiento (Jose luis Coraggio, 2011).

En casos como el Ecuador, con la Constitución de Montecristi se abrió un espacio para el pensamiento utópico y su relación con la acción en el largo plazo, esto ha llevado a la afirmación de principios éticos que se espera orienten directamente nuevas prácticas y generen un sistema económico no alienante con conciencia de la sociedad deseada. Esa afirmación puede no llevar a las transformaciones estructurales necesarias sino se dan las mediaciones para definir operativamente el contenido de ese nuevo sistema y como avanzar en esa dirección a partir del campo de prácticas económicas existente. Esto implica revisar críticamente los principios económicos y su consecuente institucionalidad, no solo en lo jurídico sino en lo relativo a las pautas de comportamiento y los valores morales predominantes, incluso en los sectores populares (Jose luis Coraggio, 2011).

Se entiende por economía popular y solidaria al conjunto de formas y practicas económicas individuales o colectivas, auto gestionadas por sus propietarios que en el caso de las colectivas tienen simultáneamente la calidad de trabajadores, proveedores, consumidores o usuarios de las mismas, privilegiando al ser humano como sujeto y fin de su actividad, orientada al buen vivir, en armonía con la naturaleza, por sobre el lucro y la acumulación de capital.

Son formas de organización de la economía popular y solidaria y por tanto se sujetan a la presente ley: Las unidades socioeconómicas populares tales como los emprendimientos unipersonales, familiares, vecinales, las micro unidades productivas, los trabajadores a domicilio, los comerciantes minoristas, los talleres y pequeños negocios entre otros dedicados a la producción de bienes y servicios destinados al autoconsumo o a su venta en el mercado con el fin de mediante el autoempleo generar ingresos para su auto subsistencia; las organizaciones constituidas por familias, grupos humanos o pequeñas comunidades fundadas en identidades étnicas, culturales y territoriales, urbanas o rurales dedicadas a la producción de bienes o servicios orientados a satisfacer sus necesidades de consumo y reproducir las condiciones de su entorno próximo tales como los comedores populares, las organizaciones de turismo comunitario, las comunidades campesinas, los bancos comunales, las cajas de ahorro, las cajas solidarias, entre otras que constituyen el sector comunitario; las organizaciones económicas constituidas por agricultores, artesanos o prestadores de servicios de idéntica o complementaria naturaleza, que fusionan sus escasos recursos y factores individualmente insuficientes con el fin de producir o comercializar en común y distribuir entre sus asociados los beneficios obtenidos tales como microempresas asociativas, asociaciones de producción de bienes o servicios, entre otras que constituyen el sector asociativo; las organizaciones cooperativas de todas las clases y actividades económicas que constituyen el sector cooperativista; los organismos de integración constituidos por la forma de organización económica detalladas en el presente artículo; las fundaciones y corporaciones civiles que tengan como objeto social principal, la promoción, asesoramiento, capacitación, asistencia técnica o financiera de las formas de organización de los sectores comunitario, asociativo y cooperativista.

Se excluyen de la economía popular y solidaria, las formas asociativas gremiales, profesionales, laborales, culturales, deportivas, religiosas entre otras, cuyo objeto social principal no sea la realización de actividades económicas de producción de bienes y servicios o no cumplan con los valores, principios y características que sustentan a la economía popular. Se excluyen también las empresas que integran el sector privado, sean individuales o constituidas como sociedades de personas de capital, que tengan como objeto principal la realización de actividades económicas o actos de comercio con terceros, con fines lucrativos y de acumulación de capital (Ministerio de inclusión económica y social, 2015).

2.2.7 Desarrollo de matriz productiva para mejorar el ecosistema emprendedor

Se debe impulsar a la matriz productiva dejando en claro la importancia de nuevos emprendimientos y los nuevos sectores por explotar y una de las políticas que se considera aplicar es... Fortalecer la economía popular y solidaria, las micro, pequeñas y medianas empresas en la estructura productiva... Al cumplir con lo dispuesto en el plan y la matriz productiva, los nuevos emprendedores tendrán oportunidades de éxito, sostenibilidad y desarrollo para sus negocios, siendo esto revertido en la mejora para la economía, generando una mayor participación ciudadana y creciendo no solo a nivel local sino nacional. Los nuevos productos a emprender según la matriz productiva son: productos de acero, productos cárnicos, alimentos frescos y elaborados, madera y productos de madera, papel y productos de papel, elaboración de azúcar y cereales, productos del cacao: como chocolate, pasta, galleta, derivados del banano: como su harina (SENPLADES 2009).

Por matriz productiva se entiende la manera en que una sociedad es organizada para que produzca bienes y servicios específicos. Contiene los procesos técnicos y

económicos y la relación que existe entre los disímiles actores sociales que requieren y usan los recursos para encausar las actividades productivas en un país (Hernández, Triviño, Navarro, 2014).

Según Cimoli, Porcile, Primi, Vergara (2005). El planteamiento del cambio estructural como parte primordial en el crecimiento económico es actualmente objeto de mucha atención en la teoría económica, así como es la base de un gran número de estudios empíricos.

Según Zúñiga, Icaza, Troya, Medina (2015), La transformación de la matriz productiva alterara profundamente no solo la manera como se organiza la producción sino todas las relaciones sociales que se desprenden de esos procesos, por eso la matriz productiva es la estructura de interacciones de los actores sociales para la elaboración de bienes y servicios. La transformación de la matriz productiva convertirá al país en generador y exportador de mayor valor agregado a través del conocimiento y el talento humano, con inclusión de nuevos actores asegurando de esta manera el buen vivir. Actualmente existe una tendencia política y social que ha llevado a transformar la visión del manejo de la economía y de los emprendimientos, hoy se tiene una nueva matriz productiva que busca dar cumplimiento al Plan Nacional del Buen Vivir donde se expone el derecho de cada Ecuatoriano y Ecuatoriana a vivir mejor y feliz, a través de la satisfacción de sus necesidades básicas.

La transformación de la matriz productiva supone una interacción entre lo técnico y lo científico, buscando nuevas formas de producir promoviendo así la diversificación de productos en diferentes sectores, dándole más importancia a la sustitución de importaciones, para poder así apreciar lo nuestro ya que existen normas de calidad, las cuales nos brindan seguridad tanto al consumidor como al vendedor. La

matriz productiva determina cuantitativamente cual es el aporte de cada sector en la tarea de generar y crear inversión, empleo y producción de bienes y servicios. La nueva matriz productiva consiste en la diversificación de productos basada en la incorporación de bienes y servicios con valor agregado, en el impulso a las exportaciones y su expansión en productos y destinos, en la sustitución de importaciones (Zúñiga, Icaza, Troya, Medina, 2015).

2.3 Marco legal

La Constitución, en el artículo 66, establece “el derecho a una vida digna, que asegure la salud, alimentación y nutrición, agua potable, vivienda, saneamiento ambiental, educación, trabajo, empleo, descanso y ocio, cultura física, vestido, seguridad social y otros servicios sociales necesarios”. Por ello, mejorar la calidad de vida de la población es un proceso multidimensional y complejo. Entre los derechos para mejorar la calidad de vida se incluyen el acceso al agua y a la alimentación (art. 12), a vivir en un ambiente sano (art. 14), a un hábitat seguro y saludable, a una vivienda digna con independencia de la situación social y económica (art. 30), al ejercicio del derecho a la ciudad (art. 31) y a la salud (art. 32). La calidad de vida se enmarca en el régimen del Buen Vivir, establecido en la Constitución, dentro del Sistema Nacional de Inclusión y Equidad Social (art. 340), para la garantía de servicios sociales de calidad en los ámbitos de salud, cultura física y tiempo libre, hábitat y vivienda, transporte y gestión de riesgos. El artículo 358 establece el Sistema Nacional de Salud para “el desarrollo, protección y recuperación de capacidades y potencialidades bajo los principios de bioética, suficiencia e interculturalidad, con enfoque de género y generacional”, incluyendo los servicios de promoción, prevención

y atención integral. El art. 381 establece la obligación del Estado de proteger, promover y coordinar la cultura física en los ámbitos del deporte, la educación física y la recreación, para la formación y el desarrollo integral de la personas. Por su parte, el Sistema de Hábitat y Vivienda establece la rectoría del Estado para la planificación, la regulación, el control, el financiamiento y la elaboración de políticas (art. 375). Es responsabilidad del Estado proteger a las personas, a las colectividades y a la naturaleza frente a desastres naturales y antrópicos mediante la prevención de riesgos, la mitigación de desastres y la recuperación y el mejoramiento de las condiciones sociales, económicas y ambientales que permitan minimizar las condiciones de vulnerabilidad (art. 389). Por último, el art. 394 establece que el Estado garantizará la libertad de transporte, sin privilegios de ninguna naturaleza y que promocionará el transporte público masivo.

El marco legal de esta investigación se respalda en el objetivo tres del plan nacional del buen vivir que es *mejorar la calidad de vida de la población*, el Buen Vivir se planifica, no se improvisa. El Buen Vivir es la forma de vida que permite la felicidad y la permanencia de la diversidad cultural y ambiental; es armonía, igualdad, equidad y solidaridad. No es buscar la opulencia ni el crecimiento económico infinito. Nuestro principio es el ser humano sobre el capital, ahora nuestra prioridad es el pago de la deuda social y no de la deuda. La vida digna requiere acceso universal y permanente a bienes superiores, así como la promoción del ambiente adecuado para alcanzar las metas personales y colectivas. La calidad de vida empieza por el ejercicio pleno de los derechos del Buen Vivir: agua, alimentación, salud, educación y vivienda, como prerrequisito para lograr las condiciones y el fortalecimiento de capacidades y potencialidades individuales y sociales (Plan nacional del buen vivir 2013 – 2017).

El Artículo 275 de la Constitución de la República establece que todos los sistemas que conforman el régimen de desarrollo (económicos, políticos, socio-culturales y ambientales) garantizan el desarrollo del buen vivir, y que toda organización del Estado y la actuación de los poderes públicos están al servicio de los ciudadanos y ciudadanas que habitan el Ecuador, el numeral 2 del Artículo 276 de la Constitución de la República establece que el régimen de desarrollo, tiene entre sus objetivos el de construir un sistema económico justo, democrático, productivo, solidario y sostenible, basado en la distribución equitativa de los beneficios del desarrollo, de los medios de producción y en la generación de trabajo digno y estable; el numeral 5 del artículo 281 de la Constitución de la República establece las responsabilidades del Estado para alcanzar la soberanía alimentaria, entre las que se incluye el establecer mecanismos preferenciales de financiamiento para los pequeños y medianos productores y productoras, facilitándoles la adquisición de medios de producción, el Artículo 283 de la Constitución de la República establece que el sistema económico es social y solidario; reconoce al ser humano como sujeto y fin; propende a una relación dinámica y equilibrada entre sociedad, Estado y mercado, en armonía con la naturaleza; y, tiene por objetivo garantizar la producción y reproducción de las condiciones materiales e inmateriales que posibiliten el buen vivir, el Artículo 284 de la Constitución de la República establece los objetivos de la política económica, entre los que se incluye incentivar la producción nacional, la productividad y competitividad sistémicas, la acumulación del conocimiento científico y tecnológico, la inserción estratégica en la economía mundial y las actividades productivas complementarias en la integración (Código de producción, 2013).

2.3.1 Requisitos para permiso de funcionamiento

Según el Ministerio de Salud Pública los requisitos para el funcionamiento de Restaurantes, bares, picanterías son:

- Solicitud para permiso de funcionamiento (se la obtiene gratis en la página web o en las 22 áreas de salud de la provincia del Guayas)
- Planilla de inspección.
- Licencia anual de funcionamiento otorgada por la Corporación Metropolitana de Turismo, esto es en caso de estar ubicados en sitios turísticos.
- Certificado de capacitación en manipulación de alimentos.
- Copia de R.U.C. o R.I.S.E. del establecimiento.
- Copia de certificado de salud ocupacional.
- Copia de cedula y certificado de votación del propietario.
- Copia de permiso de funcionamiento del cuerpo de bomberos.

La Constitución de la República del Ecuador manda: “Art. 32.- La salud es un derecho que garantiza el Estado, cuya realización se vincula al ejercicio de otros derechos, entre ellos el derecho al agua, la alimentación, la educación, la cultura física, el trabajo, la seguridad social, los ambientes sanos y otros.

El artículo 6 de la citada Ley orgánica de Salud establece entre las responsabilidades del Ministerio de Salud Pública: “(...) 18. Regular y realizar el control sanitario de la producción, importación, distribución, almacenamiento, transporte, comercialización, dispensación y expendio de alimentos procesados, medicamentos y otros productos para uso y consumo humano; así como los sistemas y procedimientos que garanticen su inocuidad, seguridad y calidad; (...); 30. Dictar, en su

ámbito de competencia, las normas sanitarias para el funcionamiento de los locales y establecimientos públicos y privados de atención a la población.

El artículo 130 de la Ley Orgánica de Salud prescribe que los establecimientos sujetos a control sanitario para su funcionamiento deberán contar con el permiso otorgado por la Autoridad Sanitaria Nacional, el mismo que tendrá vigencia de un año calendario.

2.3.2 Bases reglamentarias para permiso de funcionamiento

Art. 3.- El Permiso de Funcionamiento es el documento otorgado por la Autoridad Sanitaria Nacional a los establecimientos sujetos a control y vigilancia sanitaria que cumplen con todos los requisitos para su funcionamiento, establecidos en la normativa vigente.

Art. 4.- La Autoridad Sanitaria Nacional, a través de las Direcciones Provinciales de Salud, o quien ejerza sus competencias, otorgará el Permiso de Funcionamiento a los establecimientos categorizados en este Reglamento como servicios de salud.

Art. 7.- El Certificado de Permiso de Funcionamiento contendrá la información que se detalla a continuación:

- Categoría del establecimiento.
- Código del establecimiento.
- Número del Permiso de Funcionamiento.
- Nombre o razón social del establecimiento.

- Nombre del propietario o representante legal.
- Nombre del responsable técnico, cuando corresponda.
- Actividad del establecimiento.
- Tipo del riesgo.
- Dirección exacta del establecimiento.
- Fecha de expedición.
- Fecha de vencimiento.
- Firma de la autoridad competente.

Art. 9.- Los establecimientos sujetos a vigilancia y control sanitario se clasifican en tres categorías conforme su riesgo:

Grupo A = riesgo alto; Grupo B = riesgo moderado; Grupo C = riesgo bajo.

Tomando en consideración los siguientes criterios:

1. Riesgo epidemiológico.
2. Tipo de producto / servicio.
3. Procesos utilizados conforme a la actividad del establecimiento.
4. Tipo de desechos generados.

Art. 10.- Toda persona natural o jurídica, nacional o extranjera para solicitar por primera vez el permiso de funcionamiento del establecimiento deberá ingresar su solicitud a través del formulario único en el sistema automatizado de la Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria – ARCSA o de las Direcciones

Provinciales de Salud, o quien ejerza sus competencias, según corresponda, adjuntando los siguientes documentos:

- a) Registro Único de Contribuyentes (RUC).
- b) Cédula de ciudadanía del propietario o representante legal del establecimiento.
- c) Documentos que acrediten la personería jurídica del establecimiento, cuando corresponda.
- d) Permiso otorgado por el Cuerpo de Bomberos o documento que lo reemplace.
- e) Categorización emitida por el Ministerio de Industrias y Productividad, cuando corresponda.
- f) Certificado de Salud Ocupacional del personal que labora en el establecimiento.
- g) Comprobante de pago por derecho de Permiso de Funcionamiento.

Art. 11.- Todo establecimiento de servicios de atención al público y otros sujetos a vigilancia y control sanitario, para la obtención del Permiso de Funcionamiento, a más de cumplir con los requisitos establecidos en este Reglamento, debe contar al menos con un baño o batería sanitaria equipados con:

- a) Lavamanos.
- b) Inodoro y/o urinario, cuando corresponda.
- c) Dispensador de jabón de pared provisto de jabón líquido.
- d) Dispensador de antiséptico, dentro o fuera de las instalaciones sanitarias.
- e) Equipos automáticos en funcionamiento o toallas desechables para secado de manos.

- f) Dispensador provisto de papel higiénico.
- g) Basurero con funda plástica.
- h) Provisión permanente de agua, ya sea agua potable, tratada, entubada o conectada a la red pública.
- i) Energía eléctrica.
- j) Sistema de alcantarillado o desagües funcionales que permitan el flujo normal del agua hacia la alcantarilla o al colector principal, sin que exista acumulación de agua en pisos, inodoros y lavabos.
- k) Sistema de eliminación de desechos conforme a la normativa ambiental aplicable.

Art. 22.- Los derechos por concepto de Permiso de Funcionamiento se determinarán multiplicando el coeficiente de cálculo de cada establecimiento por el equivalente al 2.4% del Salario Básico Unificado del trabajador en general, vigente a la fecha del pago (derechos por Permiso de Funcionamiento a cobrar, dólares (\$) = coeficiente de cálculo x 2,4% del Salario Básico Unificado del trabajador en general).

12.14 Establecimientos destinados a la elaboración de alimentos preparados

Tabla 1: Establecimientos sujetos a vigilancia y control sanitario

Código	Tipo	Riesgo	Coefficiente
12.14.1	Industria	A	30
12.14.2	Mediana Industria	A	20
12.14.3	Pequeña Industria	A	15
12.14.4	Microempresa	A	0
12.14.5	Artesanal	A	0

Código	Tipo	Riesgo	Coefficiente
12.27	Tiendas de abarrotes	B	0

Código	Tipo	Riesgo	Coefficiente
12.29.1	Restaurante, bar		
12.29.1.1	Primera categoría	B	50
12.29.1.2	Segunda categoría	B	30
12.29.1.3	Tercera categoría	B	20
12.29.1.4	Cuarta categoría	B	0

Autor: Lascano S.

CAPITULO III

MARCO METODOLÓGICO

3.1 Tipo de investigación

Esta investigación lógicamente después de pasar por el nivel exploratorio que es donde se buscan las variables objeto de estudio, se enmarca específicamente en el nivel descriptivo y de correlación simple no experimental, es de nivel descriptivo porque en este nivel investigativo se realizara un análisis uní variado es decir se analizaran las variables de una en una.

3.2 Enfoque de la investigación

El enfoque de esta investigación es de tendencia mixta es decir cuantitativa – cualitativa. La parte cuantitativa se concreta cuando apliquemos la encuesta para medir el perfil económico y el perfil social de la muestra objeto de estudio realizando una observación directa sobre la población. La parte cualitativa será conocida a si mismo mediante cuestionario por medio de entrevistas principalmente, al analizar el perfil cultural y el perfil psicológico de la muestra. De esta manera podremos analizar todas las dimensiones a través de los indicadores tanto de la variable de interés como de la variable de caracterización. Con la información obtenida tanto de la parte cuantitativa como de la cualitativa se hará el proceso de tabulación de los datos para realizar el análisis de correlación.

3.3 Métodos, técnicas y procedimientos de la investigación

En esta investigación se hizo una minuciosa observación del campo objeto de estudio, para la medición de las variables se utilizaron instrumentos documentales

como lo son: la encuesta, la entrevista. Además se usaron los métodos de nivel teórico como lo son: analítico, sintético, inductivo-deductivo y estadístico.

El método analítico y sintético será utilizado en la elaboración de las diapositivas que servirán para la exposición resumida de este proyecto de investigación.

El método inductivo y deductivo será utilizado principalmente al plantear las conclusiones, recomendaciones y propuesta.

El método estadístico se realizara cuando se tabulen los datos resultantes de la encuesta aplicada a la muestra para de esta forma poder hacer el análisis de correlación.

La encuesta se la realizara en base al estudio de la variable de interés que es el nivel de desempeño de los emprendimientos y de la variable de caracterización que está representada por los factores que inciden en el nivel de desempeño de estos emprendimientos. El estudio de ambas variables en mención se hará por medio de la elaboración y aplicación de un cuestionario en el cual se indaga acerca de los indicadores de cada una de las dimensiones que poseen las variables.

La entrevista de la misma forma se la hará en base a un cuestionario pero con la diferencia que las preguntas y lógicamente las respuestas aquí formuladas serán de carácter cualitativo esto es para conocer más a fondo la forma muy subjetiva de pensar de las personas y apreciar cómo perciben su realidad.

Tanto las entrevistas como las encuestas utilizadas en esta investigación nos permitirán conocer las ideas, conocimientos criterios o apreciaciones que tienen las personas acerca de aquello que interrogamos, la entrevista es más recomendable para profundizar en algunos aspectos específicos del tema que se investiga. El cuestionario constituye el instrumento básico de ambas técnicas. En él se formulan una serie de preguntas que permiten recoger información sobre determinados indicadores, de las variables objeto de estudio (Menéndez, Suarez, 2015).

3.4 Población y muestra

Población

El universo o población de esta investigación son todas las personas (propietarios o empleados) que trabajan en los 56 negocios asentados en ambos lados de la carretera del km 27 vía Duran – Boliche. El universo o población se obtuvo mediante el reconocimiento de la zona de estudio a través de un sondeo piloto para establecer la cantidad y el tipo de negocios asentados en el lugar.

Tabla 2: Población y muestra de estudio

Tipo de negocio	Cantidad #	Porcentaje %
Tiendas, despensas	19	27.14
Lubricadoras, vulcanizadoras	7	10
Depósitos	1	1.43
Plantas y flores	1	1.43
Fritangueras	8	11.42
Comedores	14	20
Otros	6	8.57
Cerrados	14	20
Total	70	100

Autor: Lascano S.

Fuente: Primaria

Muestra

La muestra de esta investigación es igual a su universo o población, es decir la muestra son también todas las personas (propietarios o empleados) que trabajan en los 56 negocios asentados en ambos lados de la carretera del km 27 vía Duran – Boliche.

Esto se debe principalmente a que el universo o población objeto de estudio es realmente pequeño y estadísticamente mediante la fórmula aplicada para la deducción de la muestra viene a representar casi la misma cantidad que el universo o población, lo cual se demuestra a continuación.

Fórmula para obtener el tamaño de la muestra:

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

n = Tamaño de la muestra = ¿?

Z = Nivel de confianza 95% = 1,96

p = variabilidad positiva = 50% aceptables

q = Variabilidad negativa = 50% no aceptables

N = Tamaño de la población = 70

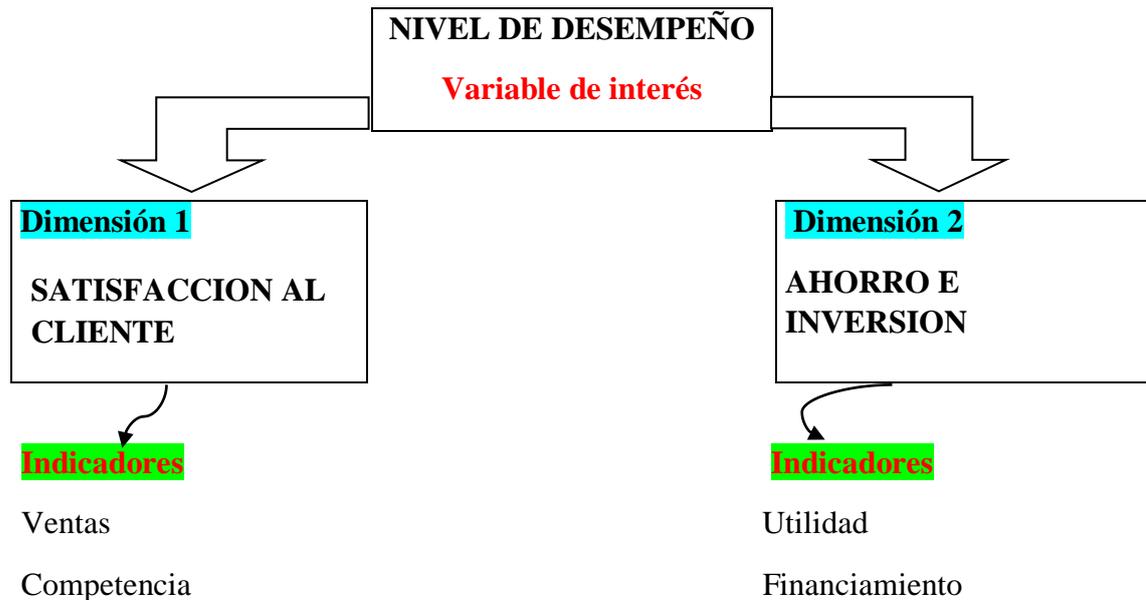
e = Precisión o error = 5%

Encuestas resultantes 49, según se demuestra en la formula estadística. Pero hay que poner énfasis que en realidad se trabajó con una muestra de 56 negocios, es decir se hicieron 56 encuestas, ya que existen en el lugar 14 negocios que se encuentran cerrados.

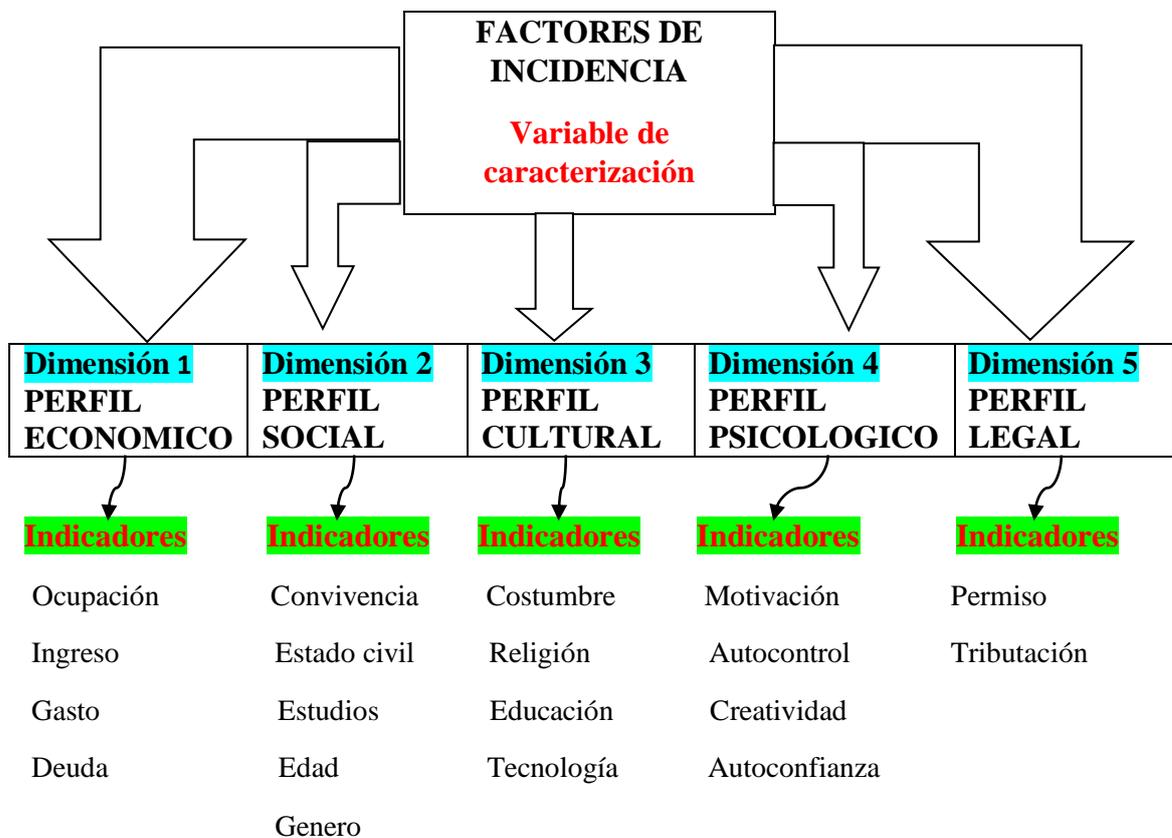
3.5 Las variables y su operación

La investigación se fundamenta en dos principales variables: la variable de interés que en este caso, es **el nivel de desempeño de los emprendimientos** y la variable de caracterización que así mismo en este caso, son **los factores de incidencia**. Es decir se va a tomar como hipótesis durante el transcurso de esta investigación que “El análisis de los factores que inciden en los emprendimientos permitirá medir el nivel de desempeño de los mismos.”

Tabla 3: Cuadro de operación de variables



Autor: Lascano S.



Autor: Lascano S.

3.6 Análisis y discusión de los resultados

Las siguientes tablas estadísticas muestran los resultados tanto en valor absoluto, que equivale al número de personas que respondió a cada una de las preguntas alternativas de cada indicador para la medición de las variables; así también en valor relativo, que indica el porcentaje equivalente de personas del total de la muestra. La encuesta fue aplicada específicamente solo a las personas ya sean propietarios o empleados que en ese instante estaban atendiendo estos negocios asentados en ambos lados de la carretera del km 27 vía Duran-Boliche.

En particular, nos interesa cuantificar la intensidad de la relación lineal entre dos variables. El parámetro que nos da tal cuantificación es el coeficiente de correlación lineal de Pearson r , cuyo valor oscila entre -1 y $+1$: si no hay correlación de ningún tipo entre dos v. a., entonces tampoco habrá correlación lineal, por lo que $r = 0$. Sin embargo, el que ocurra $r = 0$ sólo nos dice que no hay correlación lineal, pero puede que la haya de otro tipo (Vila, Sedano, López, Juan, correlación lineal y análisis de regresión, Proyecto e-Math Financiado por la Secretaría de Estado de Educación y Universidades MECD).

¿Cuál es la condición laboral en que usted se encuentra?

Tabla 4: Situación ocupacional

Alternativas	Valor absoluto #	Valor relativo %
Bien remunerado	25	44.64
Mal remunerado	27	48.21
Con discapacidad	0	0
Jubilado	1	1.78
Estudiando y trabajando	3	5.35
TOTAL	56	100

Autor: Lascano S.

Con respecto a la condición laboral de las personas encuestadas se observa que existe aproximadamente un 50% que piensan que su trabajo no es bien remunerado pero irónicamente un porcentaje alto el 44.64% contestaron que piensan lo contrario, además podemos observar que no existen discapacitados laborando en el sector.

Situación ocupacional

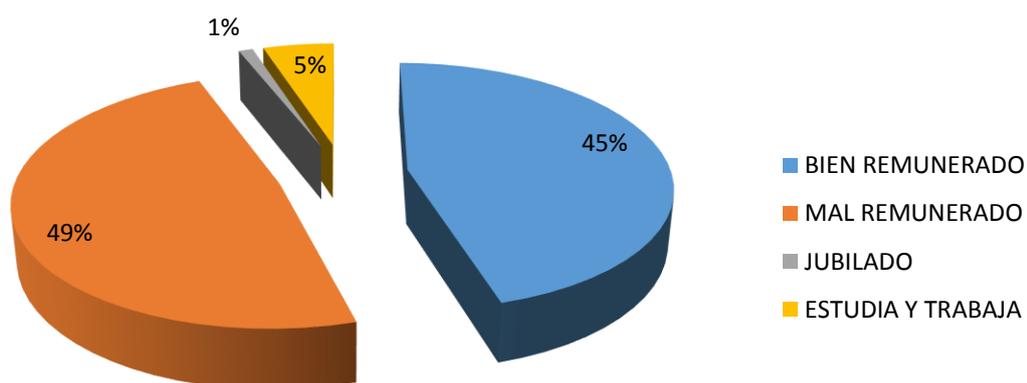


Gráfico 1: Situación ocupacional

Autor: Lascano S.

¿A cuánto asciende su ganancia mensual?

Tabla 5: Ingreso personal

Alternativas	Valor absoluto #	Valor relativo %
Menos de \$ 200	25	44.64
De \$ 200 a \$ 300	21	37.50
De \$ 300 a \$ 500	3	5.35
Gana \$ 500	0	0
Más de \$ 500	7	12.50
TOTAL	56	100

Autor: Lascano S.

Podemos observar que la mayoría de los encuestados, es decir un 44,64% afirmaron ganar menos de \$200, mientras que solo 7 personas que representan el 12.50% de los encuestados manifestaron ganar más de \$500. Es decir se observa que el 82.14% o sea la gran mayoría de los encuestados aparentemente ni siquiera ganan el salario básico unificado decretado por el gobierno en el año 2016 que es de \$366 mensuales.

Ingreso personal

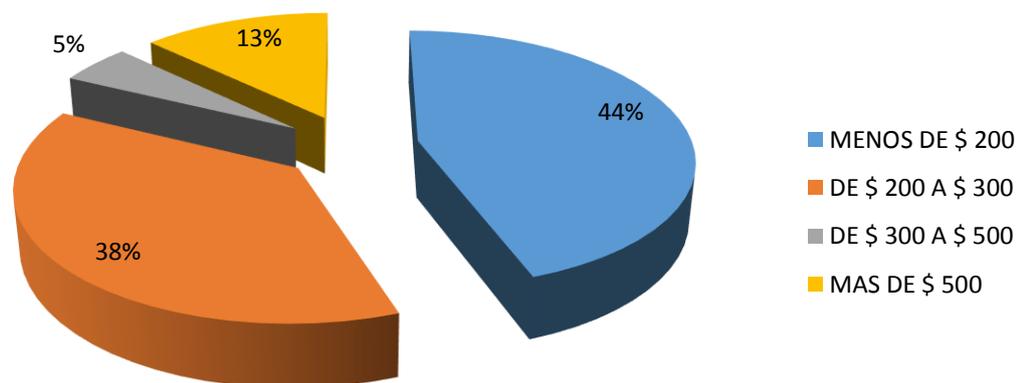


Gráfico 2: Ingreso personal

Autor: Lascano S.

¿A cuánto asciende su gasto mensual?

Tabla 6: Gasto personal

Alternativas	Valor absoluto #	Valor relativo %
Menos de lo que gana	12	21.42
Más de lo que gana	14	25
Gasta todo lo que gana	30	53.57
TOTAL	56	100
Cant. Prom. Gastada (9)	\$ 322,22	

Autor: Lascano S.

Vemos que solamente 9 personas de las 56 encuestadas estuvieron predispuestas a dar información sobre una cifra promedio mensual de sus gastos personales, según el resultado de la encuesta el 53.57% de las personas no tendría opción al ahorro, solo 12 personas que representan el 21.42% tendrían alguna opción de ahorro.

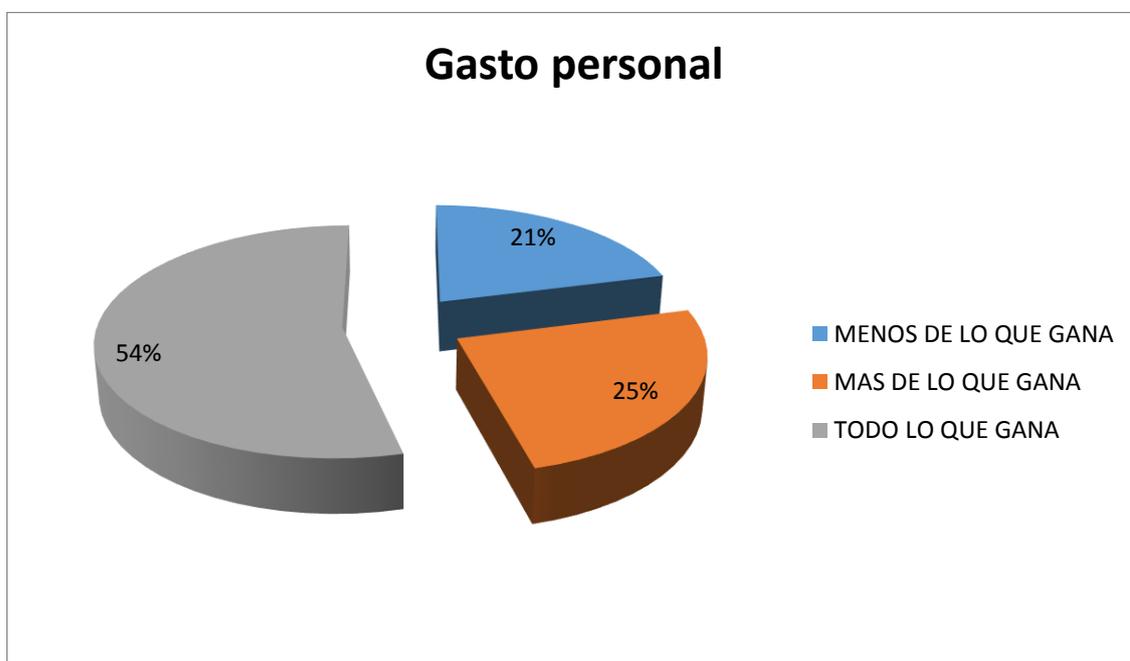


Grafico 3: Gasto personal

Autor: Lascano S.

¿Cuál es la situación de su deuda?

Tabla 7: Deuda personal

Alternativas	Valor absoluto #	Valor relativo %
Deuda pagándose	28	50
Deuda no pagándose	3	5.35
Sin deuda	14	25
No informaron	11	19.64
TOTAL	56	100

Autor: Lascano S.

Las 11 personas que no dieron información sobre si están pagando o no su deuda: 7 manifestaron que deben a amigos, 3 manifestaron que deben a familiares y solamente 1 manifestó deber al banco.

El 50% de los encuestados es decir 28 personas dijo tener su deuda controlada, mientras que un 25% admitió no tener deuda, 11 personas que representan el 19.64% no quisieron dar detalles al respecto.

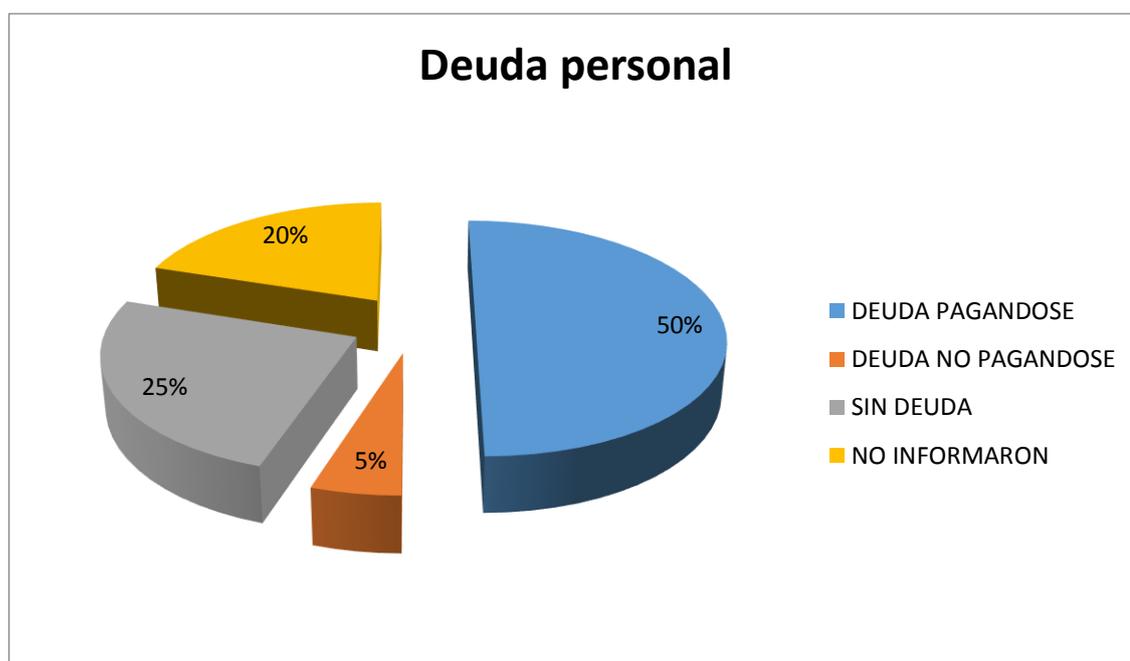


Gráfico 4: Deuda personal

Autor: Lascano S.

¿Con quién vive usted?

Tabla 8: Situación de convivencia

Alternativas	Valor absoluto #	Valor relativo %
Con padres, hermanos	14	25
Con su pareja	5	8.92
Con pareja e hijos	27	48.21
Con hijos, sin pareja	7	12.5
Solo	3	5.35
TOTAL	56	100

Autor: Lascano S.

El 48% de los encuestados tiene un hogar completo formado, el 12.5% podrían ser padres o madres solteras, existen 3 personas que manifestaron estar viviendo solos.

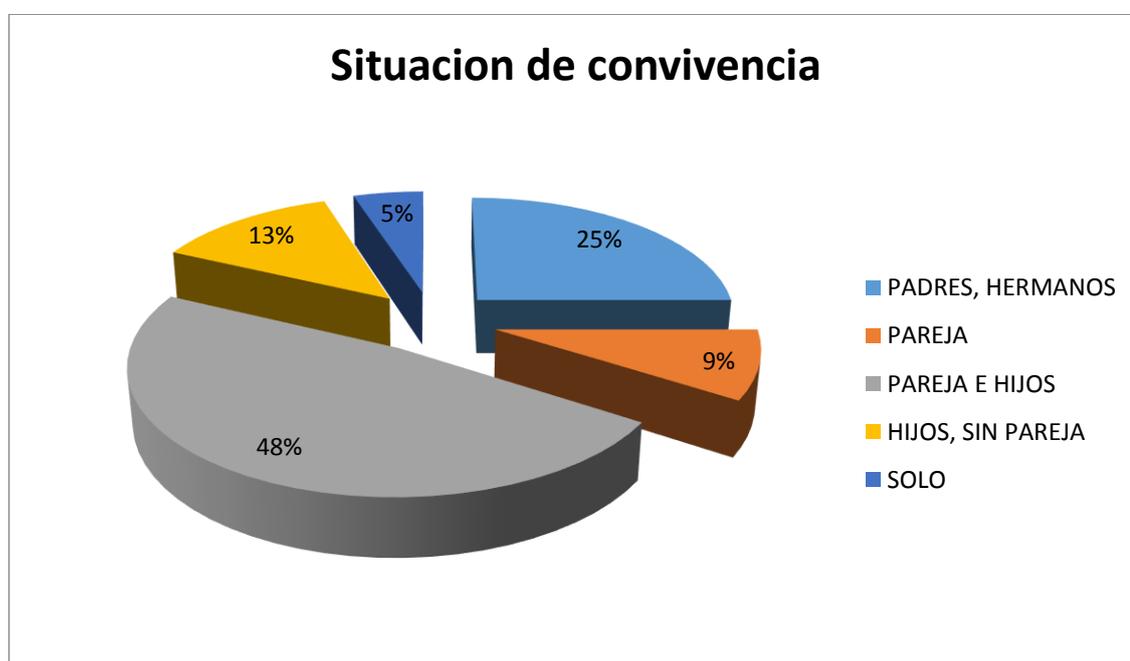


Gráfico 5: Situación de convivencia

Autor: Lascano S.

¿Cuál es su estado civil actualmente?

Tabla 9: Estado civil

Alternativas	Valor absoluto #	Valor relativo %
Soltero	19	33.92
Casado	12	21.42
Unión de hecho	19	33.92
Separado o divorciado	6	10.71
Viudo	0	0
TOTAL	56	100

Autor: Lascano S.

Podemos observar que entre los encuestados existe un igual porcentaje (19%) de personas que se encuentran solteras y en una relación de convivencia de unión de hecho, solamente el 21.42% de estas personas manifestaron ser casados. No existen viudos y tan solo 6 personas manifestaron estar separadas.

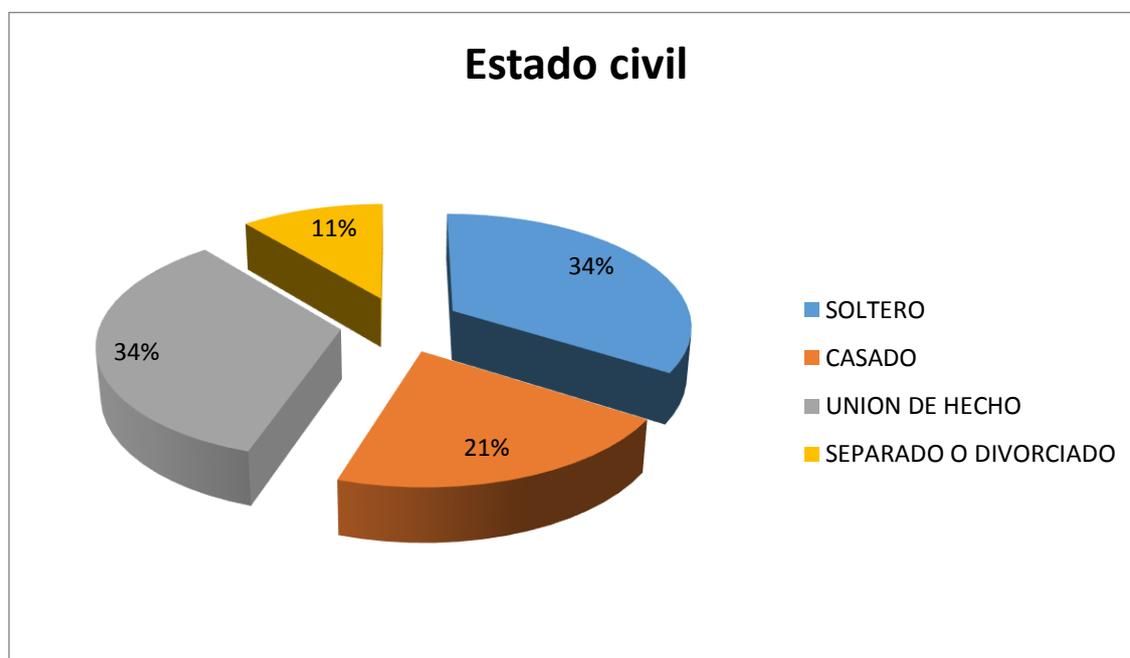


Grafico 6: Estado civil

Autor: Lascano S.

¿Cuál es su nivel de estudio actualmente?

Tabla 10: Nivel de estudio

Alternativas	Valor absoluto #	Valor relativo %
Primario	29	51.78
Secundario	22	39.28
Universitario	5	8.92
Analfabeto	0	0
TOTAL	56	100

Autor: Lascano S.

Solo 5 personas de las 56 manifestó estar en un nivel universitario, mientras que la mayoría 29 personas que representan un 51.78% reconoció solo haber llegado al nivel de educación primaria.



Grafico 7: Nivel de estudio

Autor: Lascano S.

¿Cuál es la edad que usted tiene?

Tabla 11: Edad

Alternativas	Valor absoluto #	Valor relativo %
0 a 17 años	2	3.57
18 a 35 años	14	25
36 a 50 años	16	28.57
51 años en adelante	24	42.85
TOTAL	56	100

Autor: Lascano S.

Vemos que las personas de este sector el 42.85% son personas de 51 años en adelante y solo el 25% esto es 14 personas, son jóvenes comprendidos entre los 18 a 35 años.

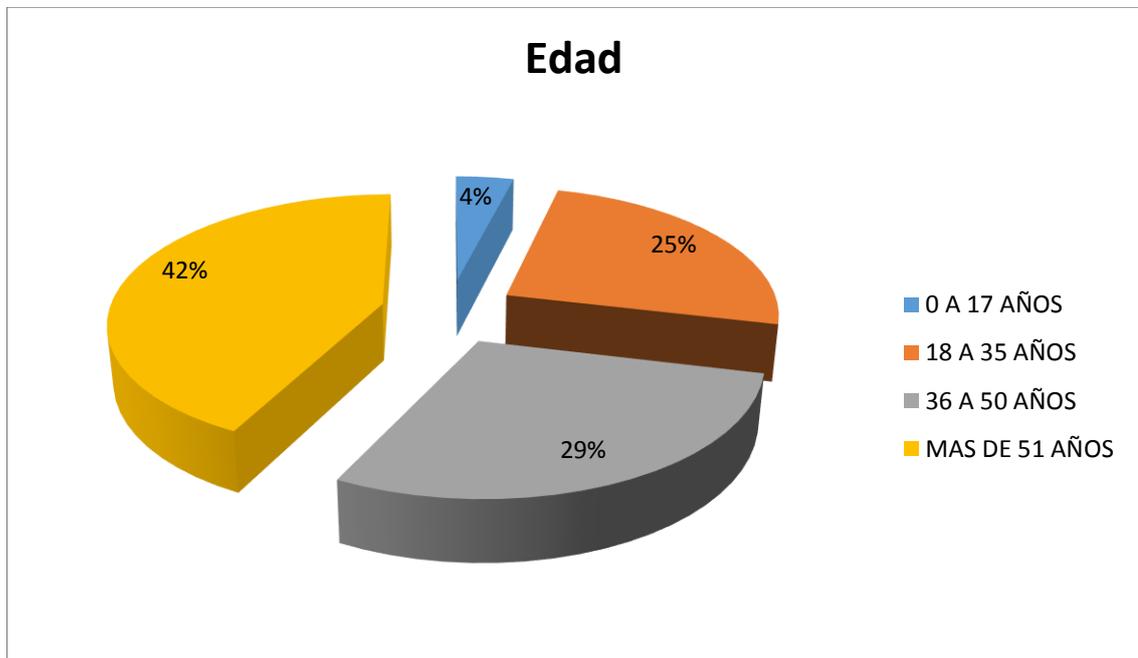


Grafico 8: Edad

Autor: Lascano S.

¿Cuál es el género con el que usted se identifica?

Tabla 12: Identidad de género

Alternativas	Valor absoluto \$	Valor relativo %
Masculino	32	57.14
Femenino	24	42.85
Otros	0	0
TOTAL	56	100

Autor: Lascano S.

Existe una mayor cantidad de hombres 57.14% frente a las mujeres 42.85%, ninguna persona se identificó con otra preferencia.

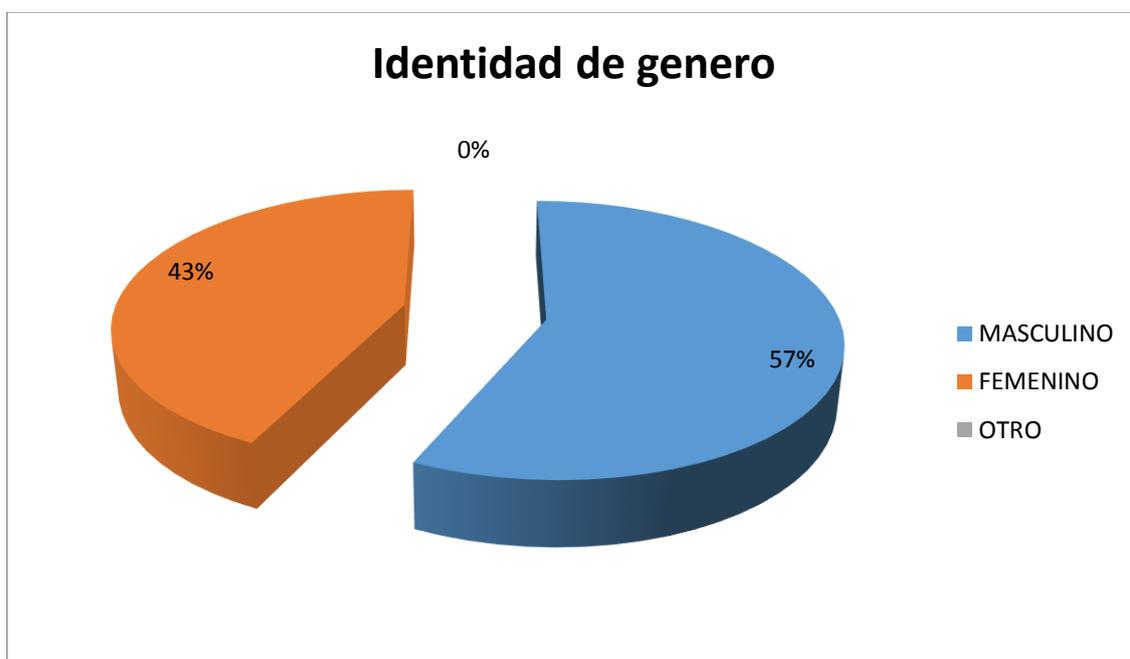


Gráfico 9: Identidad de género

Autor: Lascano S.

¿Cuál de estas situaciones práctica para el buen desempeño de su negocio?

Tabla 13: Costumbre

Alternativas	Valor absoluto #	Valor relativo %
Abrir más temprano cerrar más tarde	22	39.28
Trabajar sábado y domingo	26	46.42
Hacer limpiezas mágicas	0	0
Un día de descanso semanal	8	14.28
TOTAL	56	100

Autor: Lascano S.

La mayoría de estas personas esto es el 46.42%, manifestaron incluso trabajar los fines de semana, seguidos de aquellos que prefieren diariamente alargar su jornada laboral al abrir y cerrar su negocio, los cuales son 22 personas que representan un 39.28%.

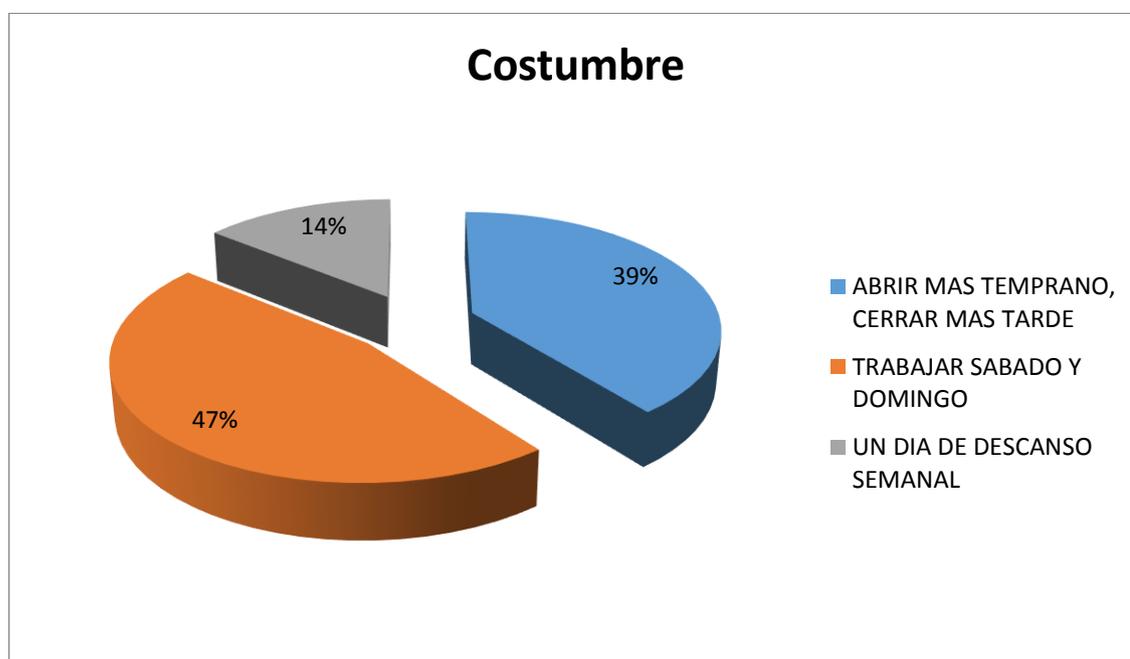


Grafico 10: Costumbre

Autor: Lascano S.

¿Influye la religión en el desempeño de su negocio?

Tabla 14: Religión

Alternativas	Valor absoluto #	Valor relativo %
Le limita el tipo de mercadería que vende	14	25
Le quita tiempo para atender su negocio	0	0
Piensa que gracias a su fe le ira mejor en su negocio	42	75
TOTAL	56	100

Autor: Lascano S.

El 75% de las personas encuestadas manifestó que por “fe” iban a tener un buen nivel de desempeño en el negocio, nadie manifestó que la actividad religiosa le quitaba el tiempo, pero un 25% si reconoció que no venden alcohol ni cigarrillos debido a su religión.

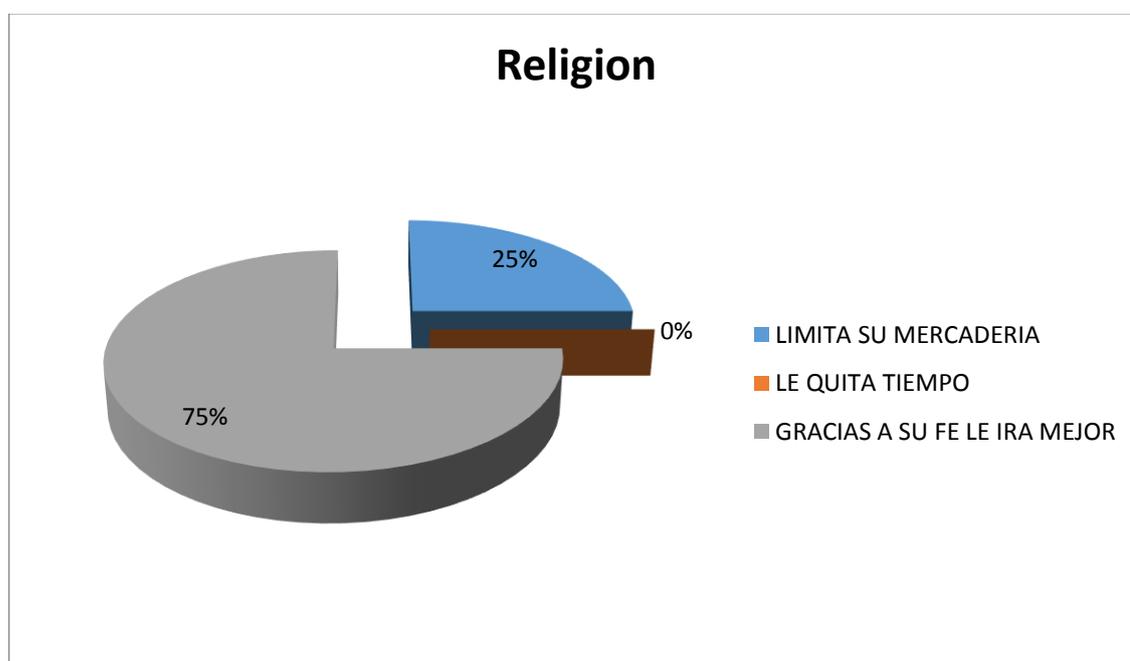


Grafico 11: Religión

Autor: Lascano S.

¿Cree que la educación es necesaria para mejorar el desempeño de su negocio?

Tabla 15: Educación

Alternativas	Valor absoluto #	Valor relativo %
Los buenos modales y la amabilidad le ayudan a vender mas	39	69.64
Ha perdido ventas por falta de amabilidad de su parte	0	0
Tiene en mente elevar su nivel educativo para emprender en otro negocio	10	17.85
Se siente bien con su nivel educativo y su negocio	7	12.5
TOTAL	56	100

Autor: Lascano S.

El 69.64% de las personas piensa que con buenos modales y amabilidad podrán mejorar el nivel de desempeño de sus negocios y vemos que solo 10 personas de las 56 quieren elevar su nivel educativo para emprender en otro tipo de trabajo. Ninguna persona manifestó no ser amable con sus clientes.

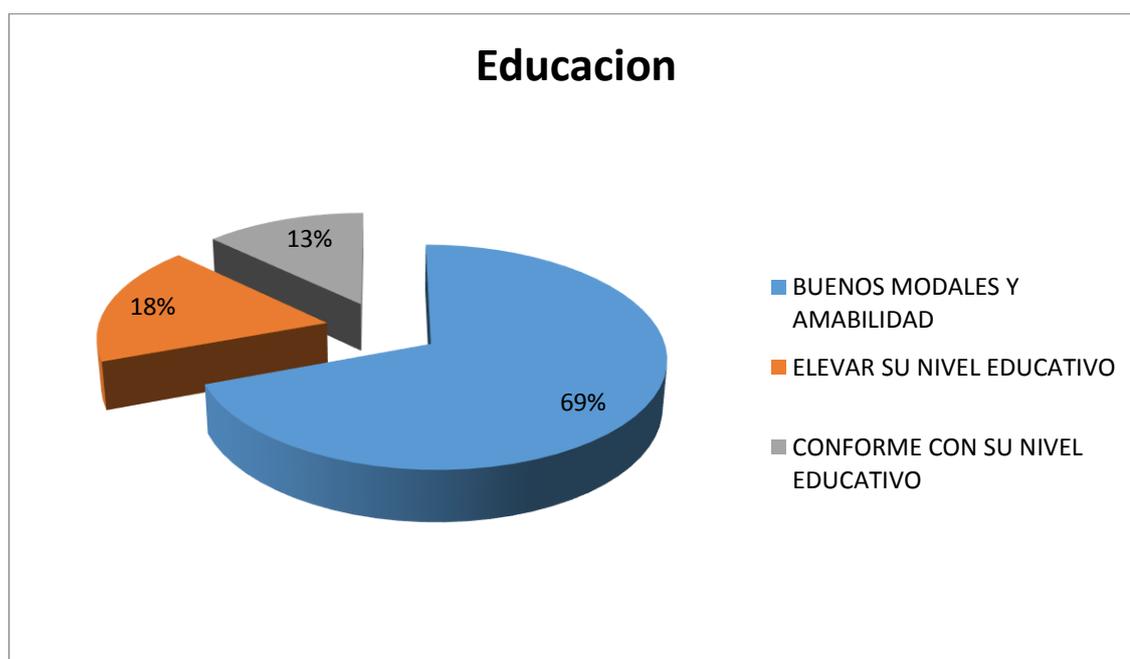


Grafico 12: Educación

Autor: Lascano S.

¿Cree que la tecnología aumenta el desempeño de su negocio?

Tabla 16: Tecnología

Alternativas	Valor absoluto #	Valor relativo %
No sabe el significado de la palabra tecnología	0	0
Cree que su negocio necesita de tecnología para vender mas	10	17.85
No es necesaria la tecnología para su negocio	46	82.14
TOTAL	56	100

Autor: Lascano S.

La gran mayoría de las personas o sea el 82.14%, admitió que no necesitan de tecnología, sin embargo nadie se atrevió a dar un concepto de la palabra, solo 10 personas de las 56 manifestaron pensar que si necesitan mayores conocimientos tecnológicos.

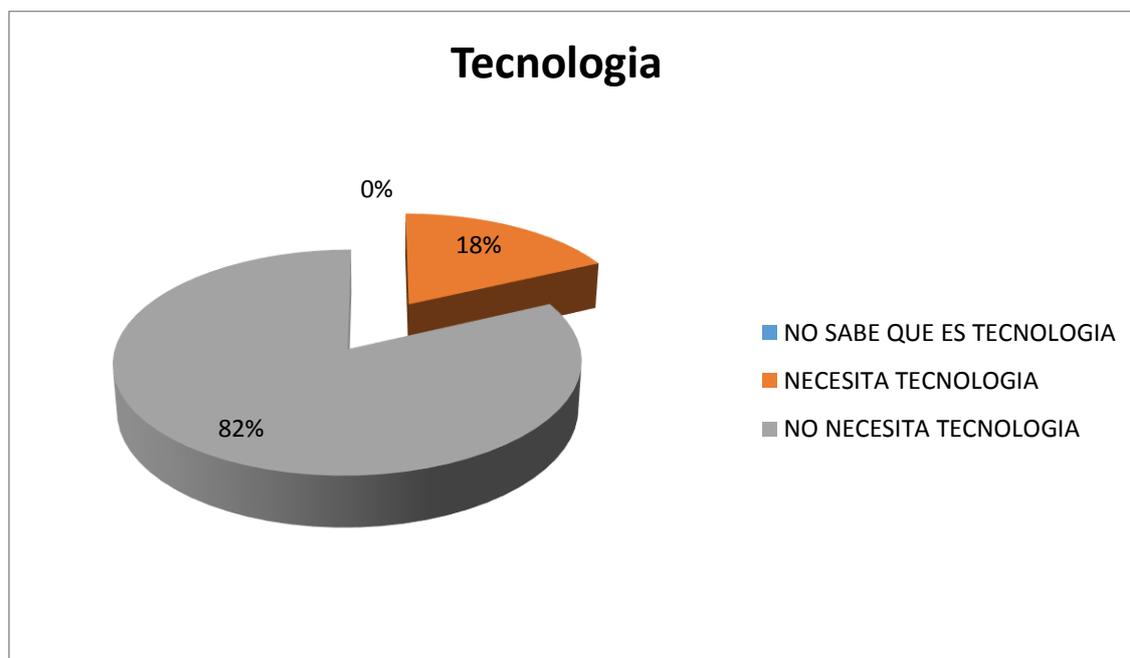


Grafico 13: Tecnología

Autor: Lascano S.

¿Es indispensable para el desempeño de su negocio que usted se sienta motivado?

Tabla 17: Motivación

Alternativas	Valor absoluto #	Valor relativo %
Considera usted que es optimista	25	44.64
Esta conforme como va su negocio	8	14.28
Se siente con entusiasmo cuando atiende el negocio	15	26.78
Cree que ser pesimista influye negativamente en sus ventas	8	14.28
TOTAL	56	100

Autor: Lascano S.

El 44.64% de las personas dicen ser optimistas y el 14.28% reconoce que el pesimismo conlleva a sentirse desmotivado, solo 8 personas de las 56 manifiestan sentirse conformes.



Grafico 14: Motivación

Autor: Lascano S.

¿Cuál de estas opciones es la que más se identifica con usted?

Tabla 18: Autocontrol

ALTERNATIVAS	VALOR ABSOLUTO #	VALOR RELATIVO %
Tiene conflictos habitualmente con los clientes	1	1.78
Considera que es una persona paciente	47	83.92
Le molesta que el cliente este apurado	1	1.78
Le molesta que el cliente pregunte y no compre nada	7	12.5
TOTAL	56	100

Autor: Lascano S.

La gran mayoría de las personas encuestadas o sea 47 de las 56 que representan un 83.92% dijeron tener paciencia en la atención al cliente, solo 1 persona reconoció tener conflictos habitualmente con los clientes.

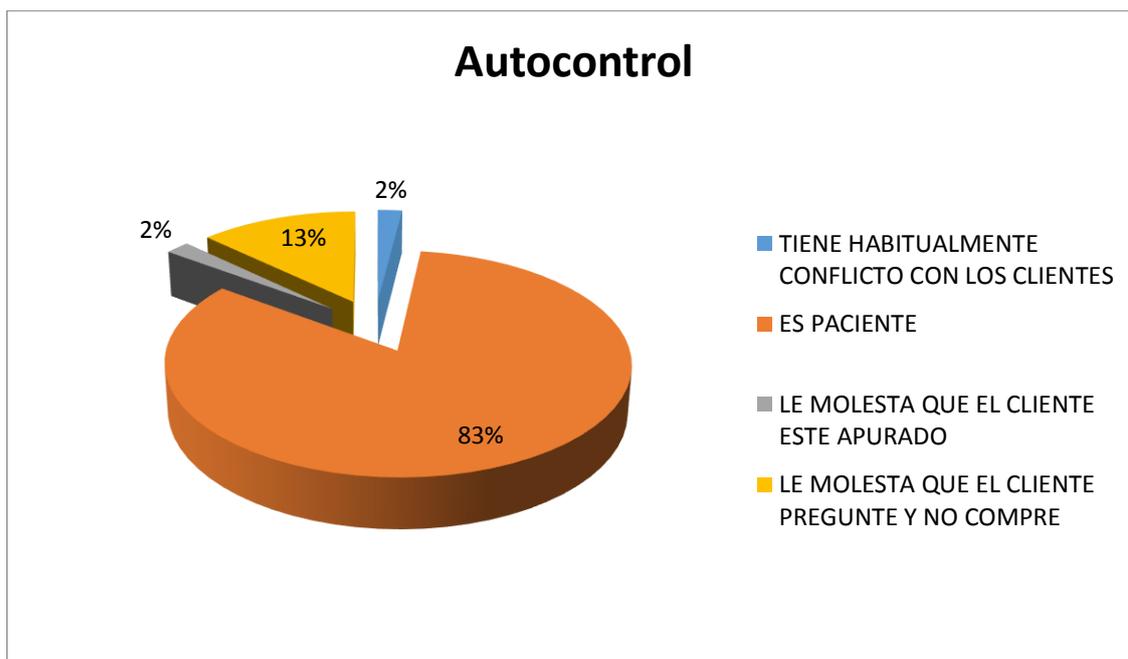


Grafico 15: Autocontrol

Autor: Lascano S

¿Piensa que es primordial ser creativo en el negocio?

Tabla 19: Creatividad

Alternativas	Valor absoluto #	Valor relativo %
Siempre piensa en algo diferente en su negocio para vender mas	15	26.78
Fue idea suya crear este negocio	22	39.28
Cree que necesita crear otro tipo de negocio	12	21.42
Considera que ser creativo es importante para vender mas	7	12.5
TOTAL	56	100

Autor: Lascano S.

El 39.28% de los encuestados manifestó haber sido su propia idea la creación del negocio, sin embargo solo 7 de las 56 personas respondieron que consideran que ser creativo es importante para vender más.

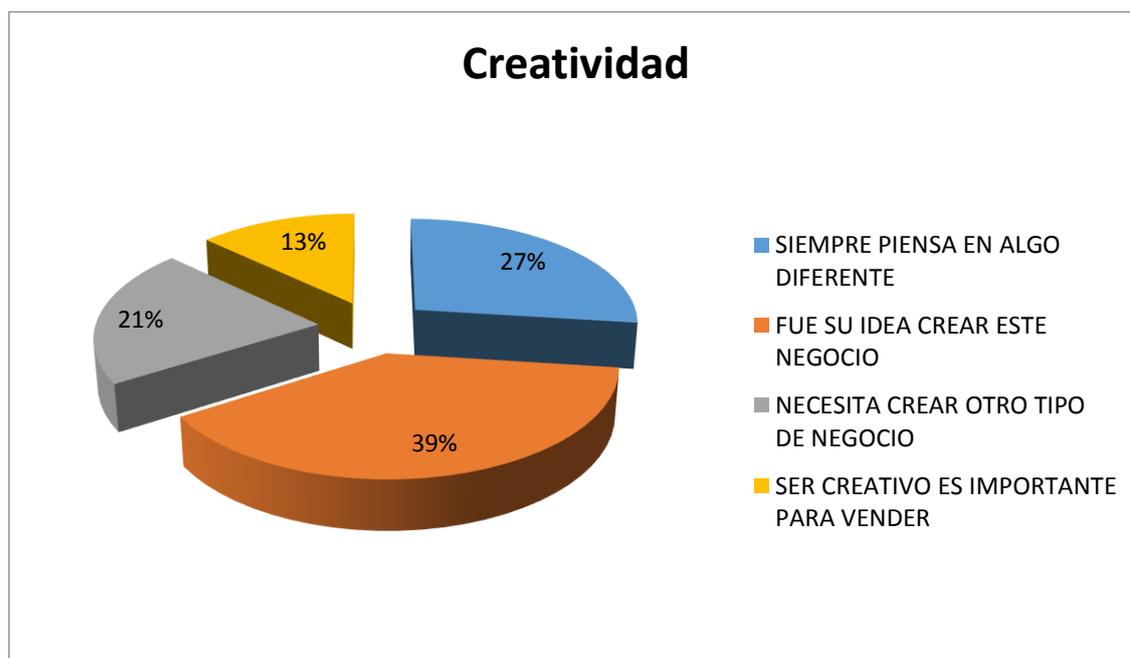


Gráfico 16: Creatividad

Autor: Lascano

¿Es necesaria la autoconfianza para el buen desempeño de su negocio?

Tabla 20: Autoconfianza

Alternativas	Valor absoluto #	Valor relativo %
Es inseguro de sí mismo	1	1.78
Es seguro de sí mismo	41	73.21
El éxito depende de la seguridad en uno mismo	10	17.85
El fracaso se debe a la inseguridad en uno mismo	4	7.14
TOTAL	56	100

Autor: Lascano S.

41 personas de las 56 encuestadas o sea el 73.21% manifestaron tener seguridad en sí mismos, sin embargo solo 10 personas reconocen que el éxito depende de esa seguridad.

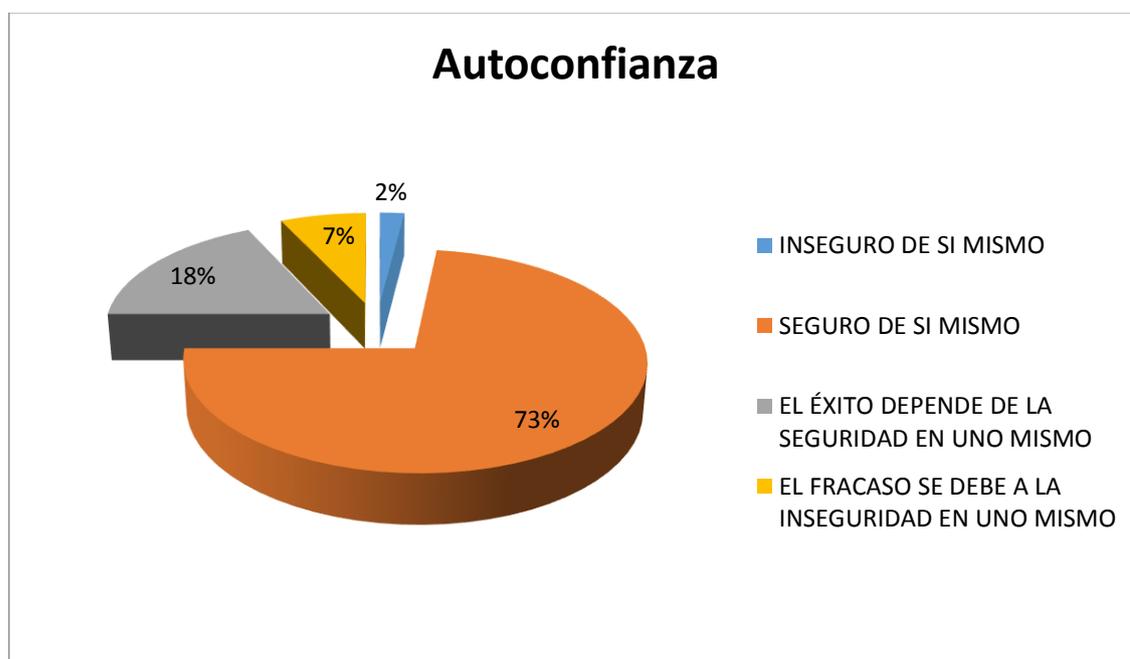


Grafico 17: Autoconfianza

Autor: Lascano S.

¿Qué opina usted acerca de la tramitación de permisos de funcionamiento?

Tabla 21: Permiso

Alternativas	Valor absoluto #	Valor relativo %
Demasiado difíciles y tardan mucho	7	12.5
Costos demasiado elevados	3	5.35
Todos los permisos al día	9	16.07
No son difíciles ni tardan mucho	34	60.71
No tiene permiso	3	5.35
TOTAL	56	100

Autor: Lascano S.

La gran mayoría el 60.71% de las personas encuestadas manifiestan que los tramites de permiso de funcionamiento no son difíciles ni tardan mucho, sin embargo solo 9 personas, esto es el 16.07% contestaron tener los permisos al día.

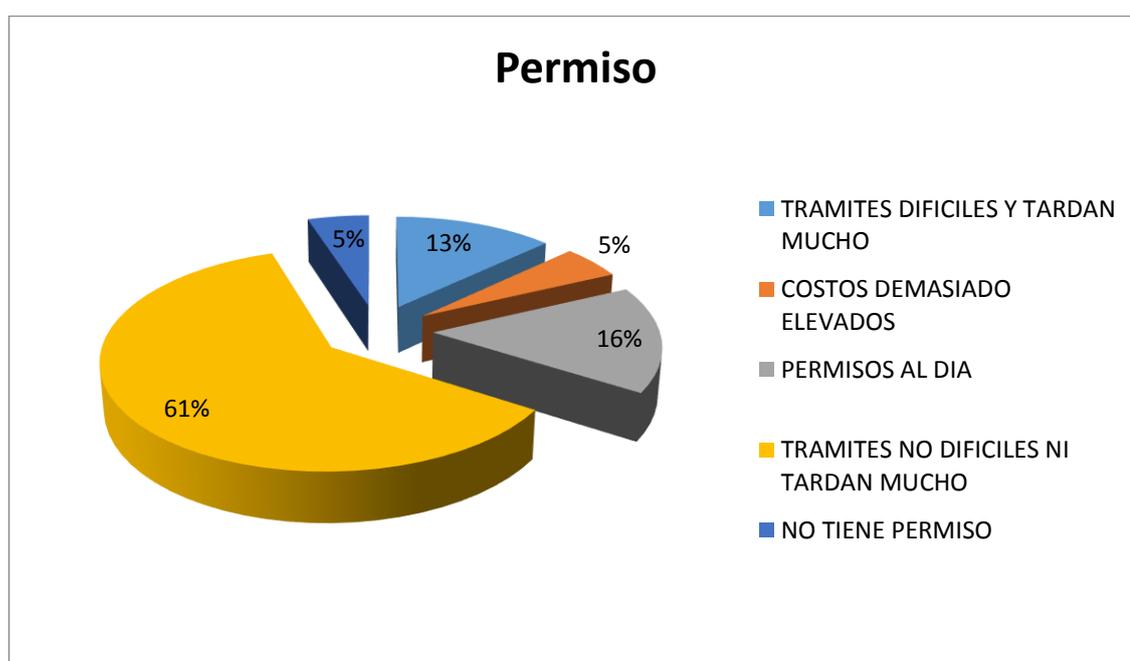


Grafico 18: Permiso

Autor: Lascano S.

¿Cómo están sus conocimientos en materia de impuestos?

Tabla 22: Tributación

Alternativas	Valor absoluto #	Valor relativo %
Entrega factura o comprobante	25	44.64
No sabe que es el RUC	0	0
Necesita mayor capacitación	26	46.42
No sabe que es el RISE	3	5.35
Utiliza el RISE	2	3.57
TOTAL	56	100

Autor: Lascano S.

Solo 26 personas de las 56 encuestadas reconocieron que necesitan una mayor capacitación en materia de obligaciones tributarias, sin embargo el 44.64% o sea 25 personas, respondió que cuando el cliente se lo pide entregan algún tipo de comprobante o factura si fuere el caso.

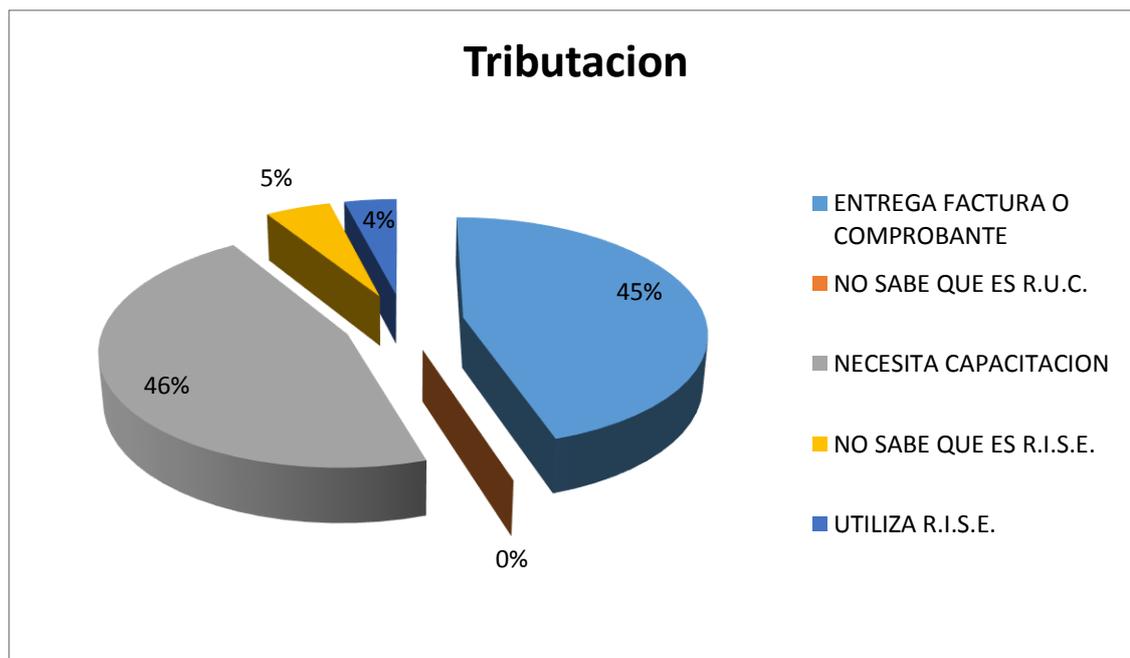


Grafico 19: Tributación

Autor: Lascano S.

¿Cree que su utilidad es el indicador más importante del éxito de su negocio?

Tabla 23: Utilidad

Alternativas	Valor absoluto #	Valor relativo %
Está conforme con su utilidad	15	26.78
No está conforme con su utilidad	36	64.28
Necesita duplicar su utilidad	5	8.92
Cuanto necesita ganar	0	0
TOTAL	56	100

Autor: Lascano S.

Solamente tres personas dieron información sobre cuanto necesitan ganar mensual: \$500, \$500, \$800 respectivamente lo que da un promedio de \$600.

36 personas de las 56 encuestadas o sea el 64.28% respondió no estar conforme con su utilidad mensual, 5 personas manifestaron que por lo menos necesitan duplicarla y 15 personas es decir el 26.78% contestaron estar conformes.

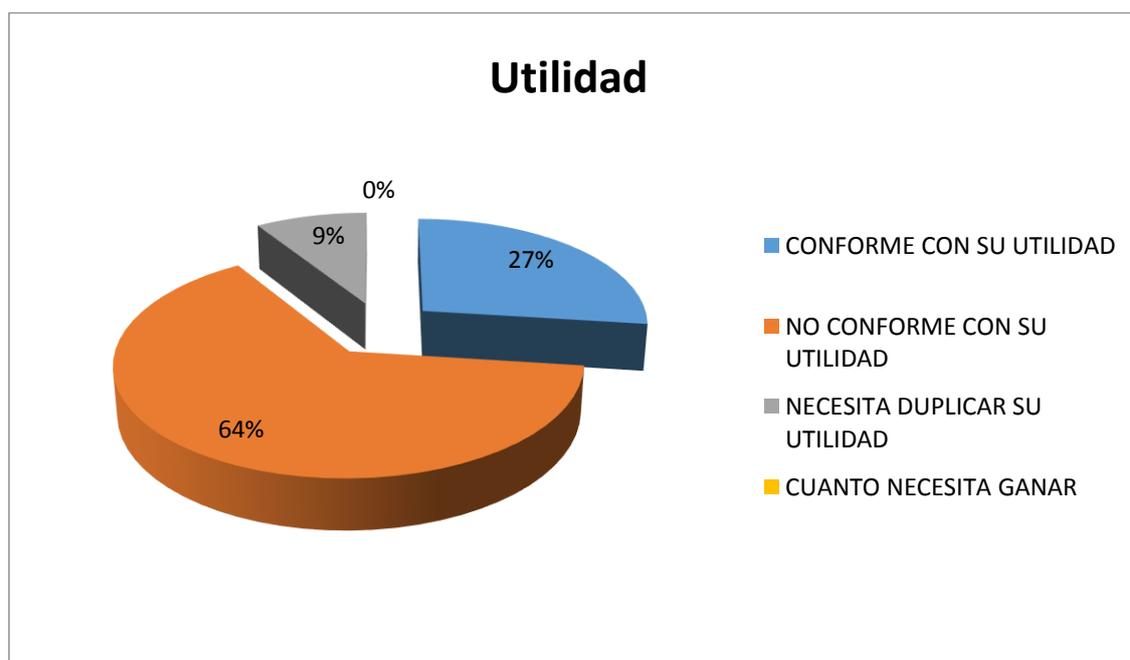


Grafico 20: Utilidad

Autor: Lascano S.

¿De qué forma usted financia su negocio?

Tabla 24: Financiamiento

Alternativas	Valor absoluto #	Valor relativo %
Presta a entidades privadas	18	32.14
No presta a nadie	12	21.42
Presta a entidades gubernamentales	2	3.57
Es capaz de autofinanciarse	24	42.85
TOTAL	56	100

Autor: Lascano S.

42.85% o sea 24 personas de las 56 encuestadas, dijeron que de alguna u otra manera están siendo capaces de autofinanciar su negocio, si es de hacer un préstamo prefieren hacerlo con entidades privadas, no con las entidades gubernamentales.

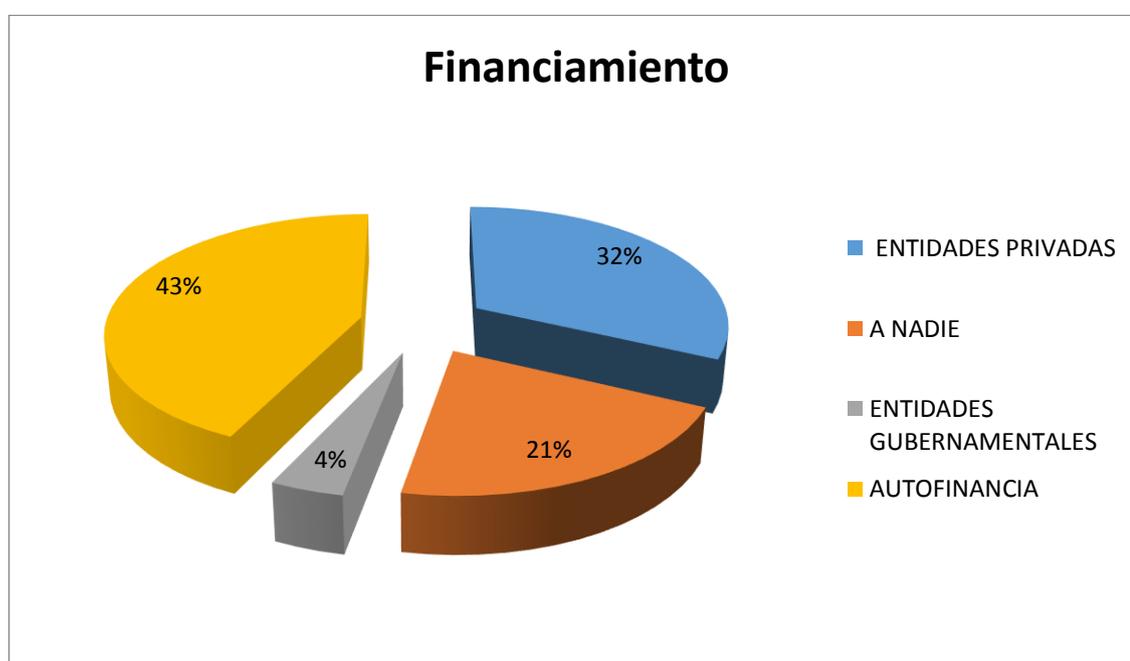


Gráfico 21: Financiamiento

Autor: Lascano S.

¿De qué manera usted cree que podrá vender más?

Tabla 25: Ventas

Alternativas	Valor absoluto #	Valor relativo %
Tiene variedad y suficiente mercadería	11	19.64
Le falta dinero para invertir	11	19.64
Tiene clientes conocidos que regresan	27	48,21
Siendo optimista y amable	7	12.5
TOTAL	56	100

Autor: Lascano S.

Las personas encuestadas en su mayoría es decir el 48.21% o sea 27 de 56 manifestaron que sus clientes conocidos siempre regresan a comprar, sin embargo solo 7 personas reconocieron que se puede vender más, siendo optimista y amable.

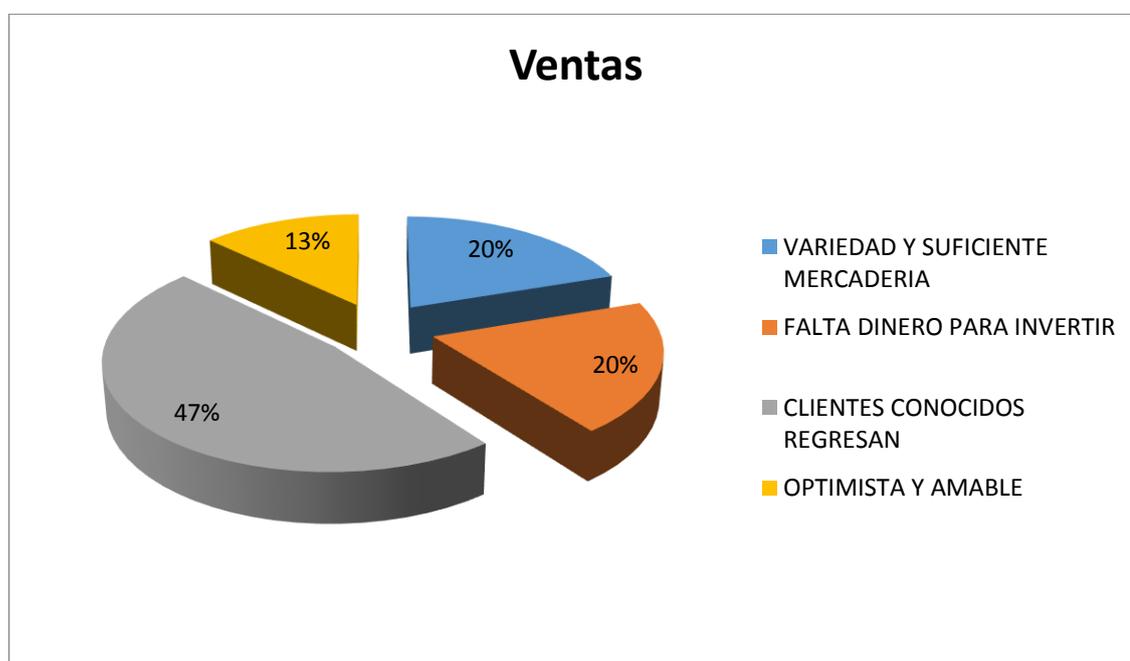


Grafico 22: Ventas

Autor: Lascano S.

¿Qué piensa usted de la competencia?

Tabla 26: Competencia

Alternativas	Valor absoluto #	Valor relativo %
Vende más porque tiene mayor amabilidad	0	0
Vende más porque realiza mayor inversión	8	14.26
Es necesaria para mejorar calidad y atención	45	80.35
Está en desventaja frente a sus competidores	3	5.35
TOTAL	56	100

Autor: Lascano S.

El 80.35% de las personas encuestadas, es decir 45 de 56 reconoció que la “competencia” es totalmente indispensable para que todos los competidores traten de mejorar calidad de producto o servicio y atención al cliente. Solo 3 personas manifestaron sentirse en desventaja frente a sus competidores.

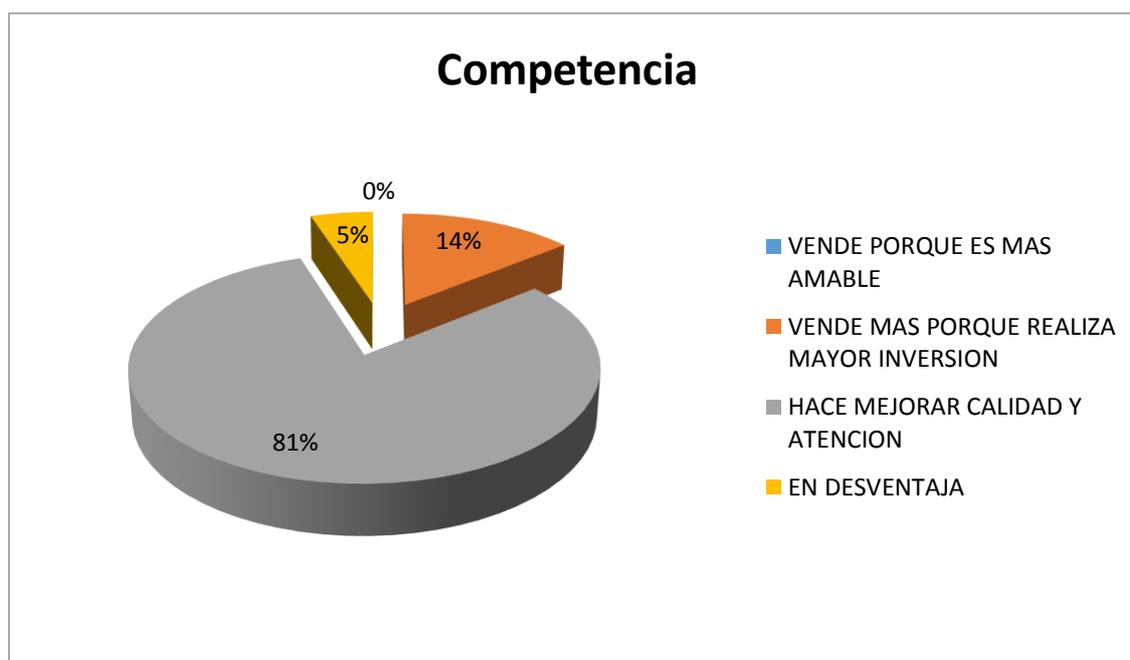


Gráfico 23: Competencia

Autor: Lascano S.

3.6.1 Análisis de correlación

Tabla # 1: Relación entre el gasto personal y la deuda personal

Al analizar la relación entre las variables gasto personal y deuda personal observamos que cuando se hizo la pregunta ¿A cuánto asciende su gasto mensual? 30 personas o sea el 53.57% contestaron que gastan todo lo que ganan. En el caso de la variable deuda personal cuando se les hizo la pregunta a los 56 encuestados ¿Cuál es la situación de su deuda? 28 personas o sea el 50% contestaron que su deuda la estaban pagando. Con estos resultados al hacer el análisis de correlación de Pearson, da como respuesta 0.0363, lo cual se podría interpretar que existe una correlación positiva pero totalmente débil es decir casi es nula entre estas dos variables, lo cual es lógico ya que a pesar de tener deuda una persona, eso no implica que necesariamente tenga que estar pagándola. Al menos en nuestras leyes no se estipula la prisión por deuda, es decir yo puedo decidir en mis gastos personales si incluyo el pago de alguna deuda.

Ver anexo # 3

Tabla # 2: Relación entre el ingreso personal y la situación ocupacional

Al analizar la relación entre estas dos variables observamos que cuando se hizo la pregunta ¿A cuánto asciende su ganancia mensual? De las 56 personas encuestadas 25 o sea el 44.64% dijo ganar de \$200 hacia abajo y cuando se hizo la pregunta ¿Cuál es la condición laboral en que usted se encuentra? 27 personas de las 56 encuestadas o sea el 48.21% dijo estar en una condición de sentirse mal remunerado. Con estos resultados al hacer el análisis de correlación de Pearson, da como respuesta 0.9750, lo cual se podría interpretar que existe una correlación positiva casi perfecta, es decir entre estas dos variables hay una gran fuerza de relación, lo cual es lógico ya que de acuerdo a mi condición laboral o mi situación ocupacional tiende a ser mi ingreso personal, así

por ejemplo es lógico pensar que el propietario o dueño de un negocio tiende a tener un ingreso más alto que aquel que no lo es. En el caso de las personas que trabajan en los negocios asentados en km 27, solo 7 o sea el 12.50% dijo ganar mensualmente de \$500 en adelante. **Ver anexo # 3**

Tabla # 3: Relación entre el ingreso personal y las ventas

Al analizar la relación entre estas dos variables observamos que cuando se hizo la pregunta ¿A cuánto asciende su ganancia mensual? De las 56 personas encuestadas 25 o sea el 44.64% dijo ganar de \$200 hacia abajo y cuando se hizo la pregunta ¿De qué manera usted cree que podrá vender más? 27 personas de las 56 encuestadas o sea el 48.21% dijeron tener clientes conocidos que constantemente regresan. Con estos resultados al hacer el análisis de correlación de Pearson, da como respuesta - 0.2958, lo cual se podría interpretar que existe una correlación negativa débil, es decir que casi no existe correlación, o sea entre estas dos variables no hay una gran fuerza de relación, lo cual es lógico ya que el hecho de que un negocio venda de una forma aceptable no significa necesariamente que esto siempre haga aumentar el ingreso mensual personal y de opción al ahorro para quizás poder hacer mayor inversión esto se evidencia en las personas que trabajan en los negocios asentados en el km 27 ya que cuando se les hizo la pregunta ¿a cuánto asciende su gasto mensual? 30 personas de la 56 encuestadas es decir el 53.57% dijo gastar todo lo que gana mensual. **Ver anexo # 3**

Tabla # 4: Relación entre la utilidad y el financiamiento

Al analizar la relación entre estas dos variables observamos que cuando se hizo la pregunta ¿Cree que su utilidad es el indicador más importante del éxito de su negocio? De las 56 personas encuestadas 36 o sea el 64.28% dijo simplemente no estar conforme con su utilidad y cuando se hizo la pregunta ¿De qué forma usted financia su negocio? 24 personas de las 56 encuestadas o sea el 42.85% dijo ser capaz de

autofinanciarse. Con estos resultados al hacer el análisis de correlación de Pearson, da como respuesta -0.1605 , lo cual se podría interpretar que casi no existe relación entre estas dos variables, lo cual es lógico ya que el hecho de que un negocio obtenga una utilidad mensual aceptable no significa necesariamente que este dinero va a ser utilizado en su totalidad al autofinanciamiento del mismo sin embargo se evidencia que las personas que trabajan en los negocios asentados en el km 27 prefieren no buscar financiamiento externo ya que cuando se les hizo la pregunta ¿Presta a entidades privadas? Solo 18 personas de la 56 encuestadas es decir el 32.14% dijo que sí.

Ver anexo # 3

Tabla # 5: Relación entre financiamiento y el nivel de estudio

Al analizar la relación entre estas dos variables observamos que cuando se hizo la pregunta ¿De qué forma usted financia su negocio? 24 personas de las 56 encuestadas o sea el 42.85% dijo ser capaz de autofinanciarse y cuando se hizo la pregunta ¿Cuál es su nivel de estudio? 29 personas de las 56 encuestadas o sea el 51.78% dijo haber llegado solo hasta nivel primario. Con estos resultados al hacer el análisis de correlación de Pearson, da como respuesta 0.0310 , lo cual se podría interpretar que existe una correlación positiva bastante débil entre estas dos variables, esto es lógico ya que cuando una persona no posee una preparación profesional o le falta capacitación y es ignorante de algún tema, es muy probable que no tenga las posibilidades de acceder a un crédito para financiar su negocio, esto se evidencia en las personas que trabajan en los negocios asentados en el km 27 ya que ellos prefieren no buscar financiamiento externo ya que cuando se les hizo la pregunta ¿Presta a entidades privadas? Solo 18 personas de la 56 encuestadas es decir el 32.14% dijo que sí.

Ver anexo # 3

3.7 Posibles soluciones al problema

Mediante convocatoria de campañas auspiciadas por parte del Ministerio de Inclusión Económica y Social se debe iniciar el diálogo social pertinente con estos comerciantes minoristas para darles a conocer información sobre nuevas formas de acceso a crédito como así también a nuevas y variadas alternativas de autoempleo que permitan mejorar su calidad de vida.

Necesariamente se debe iniciar una planificación de parte del gobierno seccional cantonal local con apoyo del Instituto Nacional de Economía Popular y Solidaria en donde uno de sus puntos a tratar de mayor relevancia sea la urgente capacitación en materia contable y tributaria para que se imparta a los comerciantes minoristas ubicados en el km 27 vía Duran-Bolicho.

Responsablemente y apegándose a lo establecido en la Constitución, de acuerdo al plan nacional del buen vivir se debe dar información concreta con suficiente tiempo prudencial de anticipación sobre si se va o no se va ampliar la carretera donde están asentados los negocios de los comerciantes minoristas del km 27 vía Duran-Bolicho.

Conclusiones

El marco teórico referencial compilado en este proyecto de investigación sirvió de firme base para establecer, analizar y comprender importantes conceptualizaciones de nivel profesional y científico acerca de la temática investigada que son totalmente necesarias e imprescindibles para llegar a definir los factores que están incidiendo en el nivel de desempeño de los emprendimientos ubicados en el km 27 de la vía Duran-Bolicho.

La situación económica de las personas que laboran en los emprendimientos ubicados en el km 27 de la vía Duran-Bolicho se caracteriza por la falta solvencia y ahorro generalizado. Estos comerciantes minoristas consecuentemente tienen limitada la inversión.

El marco metodológico, parte medular práctica primordial de la investigación permitió conocer la global situación enmarcada inclusive dentro del perfil cultural, psicológico y legal, en la que se encuentran los comerciantes minoristas ubicados en el km 27 vía Duran-Bolicho, esto fue posible mediante el uso de encuestas y procesamiento de datos estadísticos.

Al interrelacionar las variables gasto, deuda, ingreso, situación ocupacional, ventas, utilidad, financiamiento y nivel de estudio se constata que efectivamente no se está dando en el sector un ecosistema totalmente propicio para un desarrollo sustentable total y equilibrado porque es fácil notar la desigualdad existente, esto acarrea irremediablemente un descontento mayoritario que se refleja en el nivel de desempeño de los negocios de los comerciantes minoristas ubicados en el km 27 vía Duran-Bolicho.

Recomendaciones

El marco teórico referencial y toda la estructura misma de este proyecto de investigación se enmarca principalmente en el nivel descriptivo pero en futuras investigaciones sobre esta temática en el sector se debe hacer una investigación de nivel “aplicativo” para intentar llevar a la práctica realmente todos los ajustes que sean necesarios con el objetivo de elevar verdaderamente el nivel de desempeño de los negocios de los comerciantes minoristas del km 27 vía Duran-Bolicho.

La situación socio – económica generalizada del sector es media baja por esto los comerciantes minoristas del km 27 vía Duran-Bolicho deben tomar conciencia urgentemente de la necesidad inmediata que tienen de apoyo gubernamental en todos los ámbitos que esto implique.

El marco metodológico de alguna futura investigación que se realice en el sector sobre este problema de estudio deberá ser más profundo, con otra tipología y temática de preguntas en las encuestas para que permita conocer los requerimientos específicos de forma clara y concreta de cada uno de los comerciantes minoristas del km 27 vía Duran-Bolicho.

La interrelación de los factores que evidentemente tienen incidencia en el nivel de desempeño de los negocios de los comerciantes minoristas del km 27 vía Duran-Bolicho deberán determinarse por segunda ocasión en un futuro estudio similar pero después que se hayan hecho los ajustes necesarios por parte del gobierno para poder hacer un estudio comparativo de cifras estadísticas que pueda evidenciar algún cambio significativo de mejora en la calidad de vida del sector.

Bibliografía

Auletta, N., Rivera, C. (2011). Un ecosistema para emprender. En *Debates IESA*, XVI (4).

Bravo, R. (2015). Comprobación de la eficacia de los incentivos tributarios implementados en el código de la producción para el fomento de inversiones nuevas y productivas fuera de las áreas urbanas del cantón Guayaquil: El caso de la provincia del Guayas. Universidad de Guayaquil. Ecuador.

Bonoso, K. y Jarrin, J. (2012). Estudio de factibilidad para analizar la implementación de un centro de asesoramiento financiero para emprender o mejorar negocios de los habitantes del Cantón Yaguachi y sus parroquias. Universidad Estatal de Milagro. Ecuador.

Bershadsky, R. (s, f). Psicología de la pobreza. Buenos aires

Cruz, J. (2001, Septiembre). Psicología económica. En *Suma psicológica*, 8(2), 213-236 Bogotá. Universidad de los Andes.

Coraggio, J. (2011). La economía social y solidaria en el centro del debate. *Economía social y solidaria: El trabajo antes que el capital*. (pp. 338-339). El sistema económico social y solidario, la economía popular y el desafío de las políticas públicas.

Cordero, J., Astudillo, S., Carpio, X., Delgado, J., Amón, O. (2011, Noviembre). Análisis de los factores que influyen el emprendimiento y la sostenibilidad de las empresas del área urbana de la ciudad de Cuenca, Ecuador. En *MASKANA*, 2(2), 27-37.

Coraggio, J. (2006, Abril). Sobre la sostenibilidad de los emprendimientos mercantiles de la economía social y solidaria. En *cuadernos del CENDES*, 23(61), 39-67.

Formichella, M. (2004, Enero). El concepto de emprendimiento y su relación con la educación, el empleo y el desarrollo local. Ministerio de Asuntos Agrarios y Producción. Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (INTA). Tres arroyos. Provincia de Buenos Aires.

Galindo, M., Méndez M. (s, f). Factores que estimulan el emprendimiento y el crecimiento económico. Universidad de Castilla. La Mancha.

Herrera, P. (2005). ¿Cómo hacer un diagnóstico en las comunidades rurales? Santa Ana, El Salvador: Universidad Católica de occidente.

Kantis, H., Angelelli, P., Gatto, F. (2000). Nuevos emprendimientos y emprendedores: De que depende su creación y supervivencia. Argentina: Universidad Nacional de General Sarmiento. Banco Interamericano de Desarrollo.

Landsdale, D., Abad, C., Vera, D. (s, f). Impulsores clave para establecer el ecosistema dinámico de emprendimiento en Ecuador. Universidad San Francisco de Quito.

Ministerio de inclusión económica y social. (s, f). Ley de la economía popular y solidaria. Ecuador: Documento elaborado por el equipo técnico del MIES.

Martin, R., García, V., Aragón, J. (s, f). Análisis de los factores que influyen en el emprendimiento innovador. El aprendizaje organizativo y tecnológico. Universidad de León. Universidad de Granada.

Ministerio de Salud Pública, Dirección Provincial de salud de Pichincha (s, f) Reglamento sustitutivo para otorgar permiso de funcionamiento a los establecimientos sujetos a vigilancia y control sanitario. Suplemento del registro oficial 202, 13/03/2014.

Olaz, F. (2001). La teoría social cognitiva de la auto eficacia, contribuciones a la explicación del comportamiento vocacional. (Trabajo realizado como requisito para acceder al título de licenciado en Psicología). UNC. Argentina.

Osorio, F. (2011). Hacia un modelo de educación para el emprendimiento: Una mirada desde la teoría social cognitiva. Cali: Pontificia Universidad Javeriana.

Quintero, W. (2014). Efectos de la transformación de la matriz productiva en la economía ecuatoriana. (Tesis presentada como requisito previo a la obtención del grado en Magister en finanzas y proyectos corporativos). Universidad de Guayaquil. Ecuador.

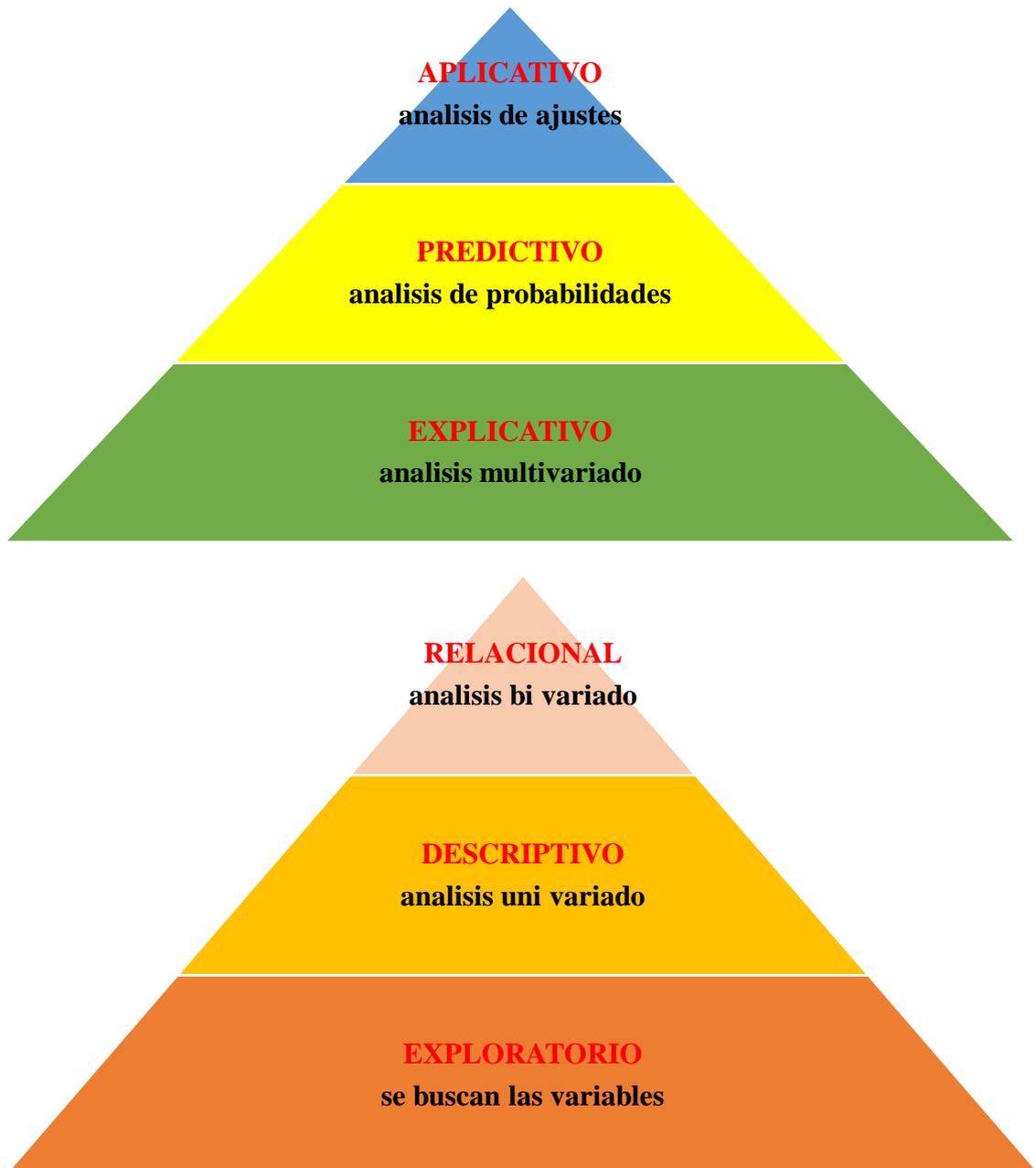
Vargas, P. y Sánchez, K. (2012). El comercio informal y sus efectos en el desarrollo de actividades formales de emprendimiento en la parroquia Virgen de Fátima – km 26. Universidad estatal de Milagro. Ecuador.

Valencia, M., García, P., Jiménez, J. (s, f). Factores determinantes en la creación de una empresa: Valores culturales, redes sociales y ayudas públicas. La Mancha. Universidad de Castilla.

Vila, A., Sedano, M., López, A., Juan, A., Correlación lineal y análisis de regresión, Proyecto e-Math Financiado por la Secretaría de Estado de Educación y Universidades (MECD).

Zúñiga, X., Icaza, D., Troya, M., Medina, D. (2015). Análisis de los principales cambios de la matriz productiva y su incidencia en los nuevos emprendimientos agrícolas que se deseen establecer del cantón Simón Bolívar, periodo 2013-2014. Universidad Estatal de Milagro. Ecuador.

Anexo # 1. Niveles de la investigación científica



Anexo # 2

Clasificación del análisis estadístico de acuerdo al nivel investigativo

Nivel investigativo	Nombre que toma la variable principal o de estudio	Nombre que toman las demás variables	¿Qué trabajo de análisis estadístico se hace?
Aplicativo			Se aplica el conocimiento haciendo los ajustes necesarios
Predictivo	Variable endógena	Variables exógenas	Se hace análisis y cálculo de probabilidades
Explicativo	Variable dependiente	Variables independientes	Se establecen relaciones de causa efecto y se hacen análisis multivariados
Relacional	Variable de supervisión	Variables asociadas	Se hacen análisis bivariados (2 en 2)
Descriptivo	Variable de interés	Variables de caracterización	Se hacen análisis univariados (1 en 1)
Exploratorio	Se buscan las variables		No hay análisis estadístico

Anexo # 3

Tablas de analisis de correlacion

Tabla # 1

N = 4 Xpred. = 35 Yest = 14,9018
 95% confianza t = 2,3060

DEUDA PERSONAL X	GASTO PERSONAL Y	XY	X2	Yest	Y - Yest	(Y - Yest)2	X - Xm	(X - Xm)2	Y - Ym	(Y - Ym)2	(X-Xm)(Y-Ym)
28	12	336	784	14,6012	-2,6012	6,7664	14	196	-2	4	-28
3	14	42	9	13,5276	0,4724	0,2232	-11	121	0	0	0
14	30	420	196	14,0000	16,0000	256,0000	0	0	16	256	0
11	0	0	121	13,8712	-13,8712	192,4092	-3	9	-14	196	42
56	56	798	1110		0,0000	455,3988		326		456	14

Media

X 14

Media y 14

a = 0,0429

b = 13,3988

Y = 0,6667x + 1,333

Sy.x = 15,0897

Int.	14,9018	44,0529	58,9547
Conf =		44,0529	-29,1511

Int.	14,9018	56,1381	71,0399
Pred =		56,1381	-41,2362

Coefic. Dert = 0,0013

Covarianza = 4,66667

CORRELACIÓN DE PEARSON

Sx = 10,4243

Tabla # 2

N = 5 Xpred. = 35 Yest = 30,1224
 95% confianza t = 2,3060

SITUACION OCUPACIONAL X	INGRESO PERSONAL Y	XY	X2	Yest	Y - Yest	(Y - Yest)2	X - Xm	(X - Xm)2	Y - Ym	(Y - Ym)2	(X-Xm)(Y-Ym)
25	25	625	625	22,1718	2,8282	7,9986	12	138	13	163	149,8125
27	21	567	729	23,7619	-2,7619	7,6283	14	189	8,8	76,6	120,3125
0	3	0	0	2,2953	0,7047	0,4966	-13	176	-9	85,6	122,5625
1	0	0	1	3,0904	-3,0904	9,5505	-12	150	-12	150	150,0625
3	7	21	9	4,6805	2,3195	5,3800	-10	105	-5	27,6	53,8125
56	56	1213	1364		-2,3195	25,6740		653		475	542,75

Media

X 13,25

Media y 12,25

a = 0,7951

b = 2,2953

Y = 0,6667x + 1,333

Sy.x = 2,9254

Int. 30,1224 6,4871 36,6095
 Conf = 6,4871 23,6353

Int. 30,1224 9,3590 39,4814
 Pred = 9,3590 20,7634

Coefic. Dert 0,9459

Covarianza 135,688

CORRELACIÓN DE PEARSON

Sx 12,7745

Sy 10,8944

Tabla # 4

N = 4 **Xpred.** = 35 **Yest** = 8,2727
 95% confianza **t =** 2,3060

FINANCIA MIENTO X	UTILIDAD Y	XY	X ²	Yest	Y - Yest	(Y - Yest) ²	X - Xm	(X - Xm) ²	Y - Ym	(Y - Ym) ²	(X-Xm)(Y- Ym)
18	15	270	324	12,9091	2,0909	4,3719	4	16	1	1	4
12	36	432	144	14,5455	21,4545	460,2975	-2	4	22	484	-44
2	5	10	4	17,2727	-12,2727	150,6198	-12	144	-9	81	108
24	0	0	576	11,2727	-11,2727	127,0744	10	100	-14	196	-140
56	56	712	1048		0,0000	742,3636		264		762	-72

Media

X 14

Media y 14

a = -0,2727

b = 17,8182

Y = 0,6667x + 1,333

Sy.x = 19,2661

Int.	8,2727	61,5679	69,8407
Conf =		61,5679	-53,2952

Int.	8,2727	75,9238	84,1965
Pred =		75,9238	-67,6511

Coefic. Dert = 0,0258

Covari anza = -24

CORRELACIÓN DE PEARSON

Sx = 9,3808

Sy = 15,9374

r = -0,1605 correlación

Tabla # 5

Xpred.
N = 4 = 35 **Yest** 14,4452
95% confianza **t =** 2,3060

NIVEL DE ESTUDIO X	FINANCIAMIENTO Y	XY	X2	Yest	Y - Yest	(Y - Yest)2	X - Xm	(X - Xm)2	Y - Ym	(Y - Ym)2	(X-Xm)(Y-Ym)
29	18	522	841	14,3180	3,6820	13,5570	15	225	4	16	60
22	12	264	484	14,1696	-2,1696	4,7072	8	64	-2	4	-16
5	2	10	25	13,8092	-11,8092	139,4569	-9	81	-12	144	108
0	24	0	0	13,7032	10,2968	106,0245	-14	196	10	100	-140
56	56	796	1350		0,0000	263,7456		566		264	12

Media

X 14

Media y 14

a = 0,0212

b = 13,7032

Y = 0,6667x + 1,333

Sy.x = 11,4836

Int. 14,4452 26,8644 41,3096
Conf = 26,8644 -12,4191

Int. 14,4452 37,7220 52,1672
Pred = 37,7220 -23,2767

Coefic. Dert 0,0010

Covarianza 4

CORRELACIÓN DE PEARSON

Sx 13,7356

Sy 9,3808

r 0,0310 correlación

Anexo # 4**Modelo de encuesta realizada**

UNIVERSIDAD LAICA VICENTE ROCAFUERTE DE GUAYAQUIL
ESCUELA DE DERECHO Y CIENCIAS SOCIALES, CARRERA DE ECONOMIA

EGRESADO

Daniel Lascano Salvatierra

RAZON COMERCIAL

TIPO DE NEGOCIO

CUESTIONARIO PARA MEDIR LOS FACTORES QUE INCIDEN EN EL NIVEL DE DESEMPEÑO DEL EMPRENDIMIENTO

Escoga la opcion que corresponda marcando con un visto, de acuerdo a su realidad y su criterio.

INDICADOR:

SITUACION OCUPACIONAL

¿ Cual es la condicion laboral en que usted se encuentra?

1. Cree que su empleo es bien remunerado
2. Aparte de trabajar usted esta estudiando
3. Tiene usted algun tipo de discapacidad
4. Fue ya usted jubilado en otra actividad laboral

INDICADOR:

INGRESO PERSONAL

¿ A cuanto asciende su ganancia mensual?

1. Gana menos de \$ 200
2. Gana de \$ 200 a \$ 300
3. Gana de \$ 300 a \$ 500
4. Gana \$ 500
5. Gana mas de \$ 500

INDICADOR:

GASTO PERSONAL

¿ A cuanto asciende su gasto mensual?

1. Gasta menos de todo lo que gana mensual
2. Gasta mas de todo lo que gana mensual
3. Gasta todo lo que gana mensual
4. Que cantidad promedio gasta mensualmente

INDICADOR:

DEUDA PERSONAL

¿ Cual es la situacion de su deuda?

1. Tiene deuda y la esta pagando
2. Tiene deuda y no la esta pagando
3. No tiene deuda
4. Quien le debe

Banco
Cooperativa
Estado

Amigo
Familia

INDICADOR:**SITUACION DE CONVIVENCIA**

¿ Con quien vive usted?

1. Vive con sus padres, hermanos u otros familiares
2. Vive con su pareja
3. Vive con su pareja e hijos
4. Vive con sus hijos sin pareja
5. Vive solo

INDICADOR:**ESTADO CIVIL**

¿ Cual es su estado civil actualmente?

1. Soltero
2. Casado
3. Union de hecho
4. Separado o divorciado
5. Viudo

INDICADOR:**NIVEL DE ESTUDIO**

¿ Cual es su nivel de estudios actualmente?

1. Estudios primarios
2. Estudios secundarios
3. Estudios universitarios
4. Es analfabeto o sea no sabe leer ni escribir

INDICADOR:**EDAD**

¿ Cual es la edad que usted tiene?

1. De 0 a 17 años
2. De 18 a 35 años
3. De 36 a 50 años
4. De 51 años en adelante

INDICADOR**GENERO**

¿ Cual es el genero con el que usted se identifica?

1. Masculino
2. Femenino
3. Otro

INDICADOR:**COSTUMBRE**

¿ Cual de estas situaciones practica para el buen desempeño de su negocio?

1. Abrir mas temprano y cerrar mas tarde
2. Trabajar tambien sabados y domingos
3. Hacer limpieas magicas en su negocio
4. Tener todas las semanas por lo menos un dia de descanso

INDICADOR: **RELIGION**

¿ Influye la religion en el desempeño de su negocio?

1. Su religion limita el tipo de mercaderia que vende
2. Su religion le quita tiempo para atender el negocio
3. Piensa que gracias a su fe le ira mejor en las ventas

INDICADOR: **EDUCACION**

¿ Cree que la educacion es necesaria para mejorar el desempeño de su negocio?

1. Los buenos modales y la amabilidad le ayudan a vender mas
2. Ha perdido ventas por falta de amabilidad de su parte
3. Tiene en mente elevar su nivel educativo para emprender en otro negocio
4. Se siente bien con su nivel educativo y su negocio

INDICADOR: **TECNOLOGIA**

¿ Cree que la tecnologia aumenta el desempeño de su negocio?

1. No sabe el significado de la palabra tecnologia
2. cree que su negocio necesita de tecnologia para vender mas
3. No es necesaria la tecnologia para su negocio

INDICADOR: **MOTIVACION**

¿ Es indispensable para el desempeño de su negocio que usted se sienta motivado?

1. Considera usted que es optimista
2. Esta conforme como va su negocio
3. Se siente con entusiasmo cuando atiende el negocio
4. Cree que ser pesimista influye negativamente en sus ventas

INDICADOR: **AUTOCONTROL**

¿ Cual de estas opciones es la que se identifica mas con usted?

1. Tiene conflictos habitualmente con los clientes
2. Considera que es una persona paciente
3. Le molesta que el cliente este apurado
4. Le molesta que el cliente pregunte y no compre nada

INDICADOR: **CREATIVIDAD**

¿ Piensa que es primordial ser creativo en el negocio?

1. Siempre piensa en algo diferente en su negocio para vender mas
2. Fue idea suya crear este negocio
3. Cree que necesita crear otro tipo de negocio
4. Considera que ser creativo es importante para vender mas

INDICADOR:**AUTOCONFIANZA****¿ Es necesaria la autoconfianza para el buen desempeño de su negocio?**

1. Se considera una persona insegura de si mismo
2. Se considera una persona segura de si mismo
3. Cree que el éxito depende totalmente de la seguridad en uno mismo
4. Cree que el fracaso se debe a la inseguridad en uno mismo

INDICADOR:**PERMISO****¿Qué opina usted acerca de la tramitacion de permisos de funcionamiento?**

1. Cree que los tramites son demasiado dificiles y toman mucho tiempo
2. Cree que los costos de los permisos son demasiado elevados
3. Tiene todos sus documentos de permiso de funcionamiento al dia
4. Cree que los tramites no son demasiado dificiles ni toman mucho tiempo

INDICADOR:**TRIBUTACION****¿ Como estan sus conocimientos en materia de impuestos?**

1. Entrega factura o algun comprobante por cada venta que usted hace
2. No sabe para que sirve el registro unico de contribuyentes
3. Necesita mayor capacitacion acerca de los impuestos que usted debe pagar
4. No sabe como funciona el Regimen Impositivo Simplificado Ecuatoriano

**UNIVERSIDAD LAICA VICENTE ROCAFUERTE DE GUAYAQUIL
ESCUELA DE DERECHO Y CIENCIAS SOCIALES, CARRERA DE ECONOMIA**

EGRESADO

Daniel Lascano Salvatierra

RAZON COMERCIAL

TIPO DE NEGOCIO

CUESTIONARIO PARA MEDIR LOS FACTORES QUE INCIDEN EN EL NIVEL DE DESEMPEÑO DEL EMPRENDIMIENTO

Escoga la opcion que corresponda marcando con un visto, de acuerdo a su realidad y su criterio.

INDICADOR:

UTILIDAD

¿ Cree que su utilidad es el indicador mas importante del éxito de su negocio?

CATEGORIAS:

1. Esta conforme con la ganancia o utilidad que rinde su negocio
2. No esta conforme con la ganancia o utilidad que rinde su negocio
3. Cree que necesita por lo menos duplicar su utilidad mensual
4. Cuanto necesita ganar mensual

INDICADOR:

FINANCIAMIENTO

¿ De que forma usted financia su negocio?

CATEGORIAS:

1. Usted prefiere hacer prestamos a entidades privadas
2. Usted prefiere no hacer prestamos a nadie
3. Usted prefiere que sea el gobierno quien le preste
4. Esta siendo capaz de autofinanciar su negocio

INDICADOR:

VENTAS

¿ De que manera usted cree que podra vender mas?

CATEGORIAS:

1. Cree que vende mas por que tiene variedad y suficiente mercaderia
2. Cree que vende poco por que le falta dinero para invertir
3. Cree que vende mas por que ya tiene clientes conocidos que regresan
4. Cree que vende mas por que usted es optimista y amable

INDICADOR:

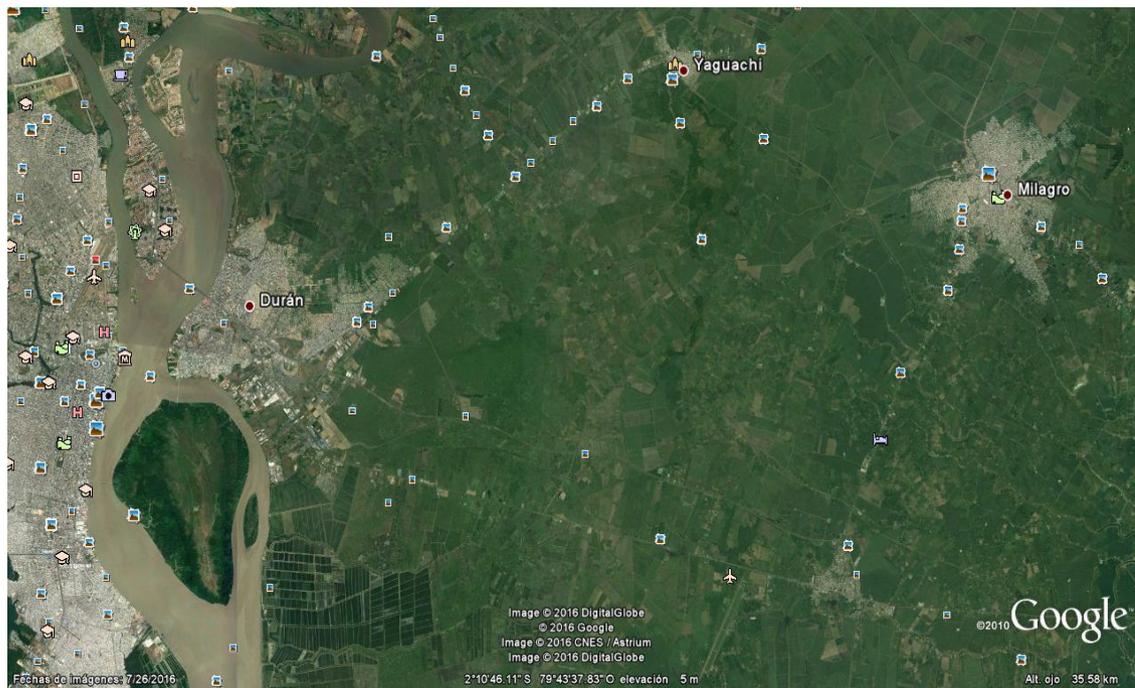
COMPETENCIA

¿ Que piensa usted de la competencia?

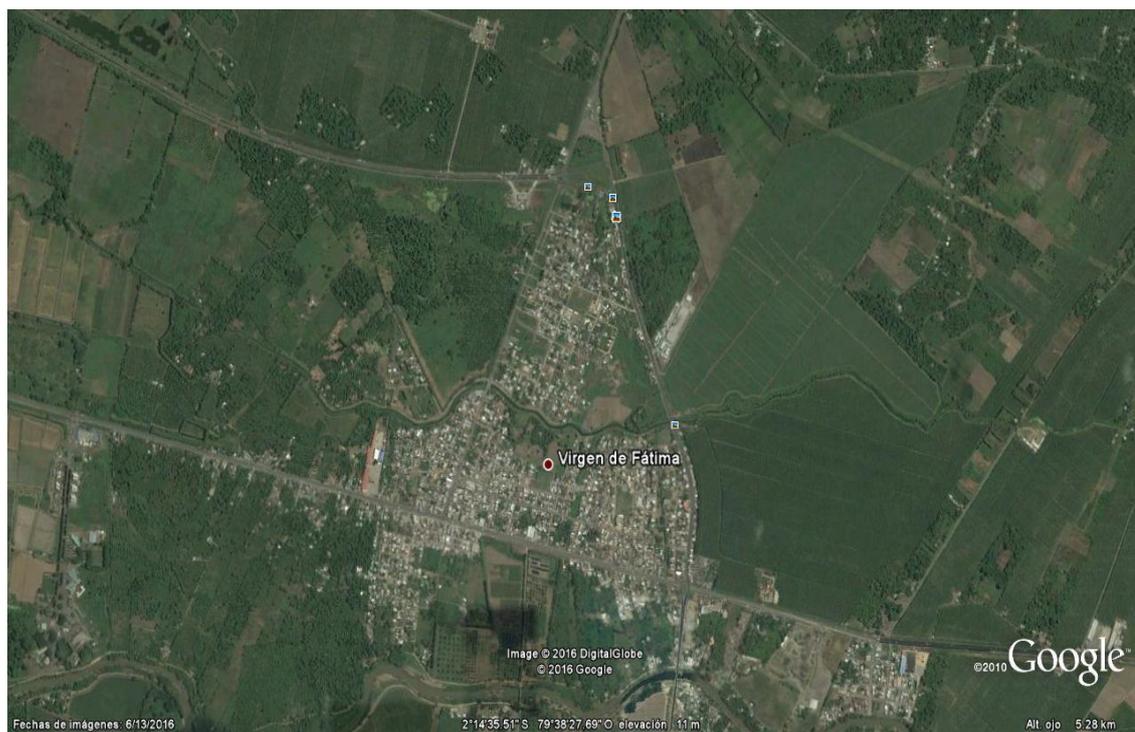
1. Cree que la competencia vende mas por que es mas amable
2. Cree que la competencia vende mas por que invierte mas
3. Cree que es necesaria la competencia para mejorar calidad y atencion
4. Cree que usted esta en desventaja frente a sus competidores

Anexo # 5**Mapa satelital de la zona de investigación**

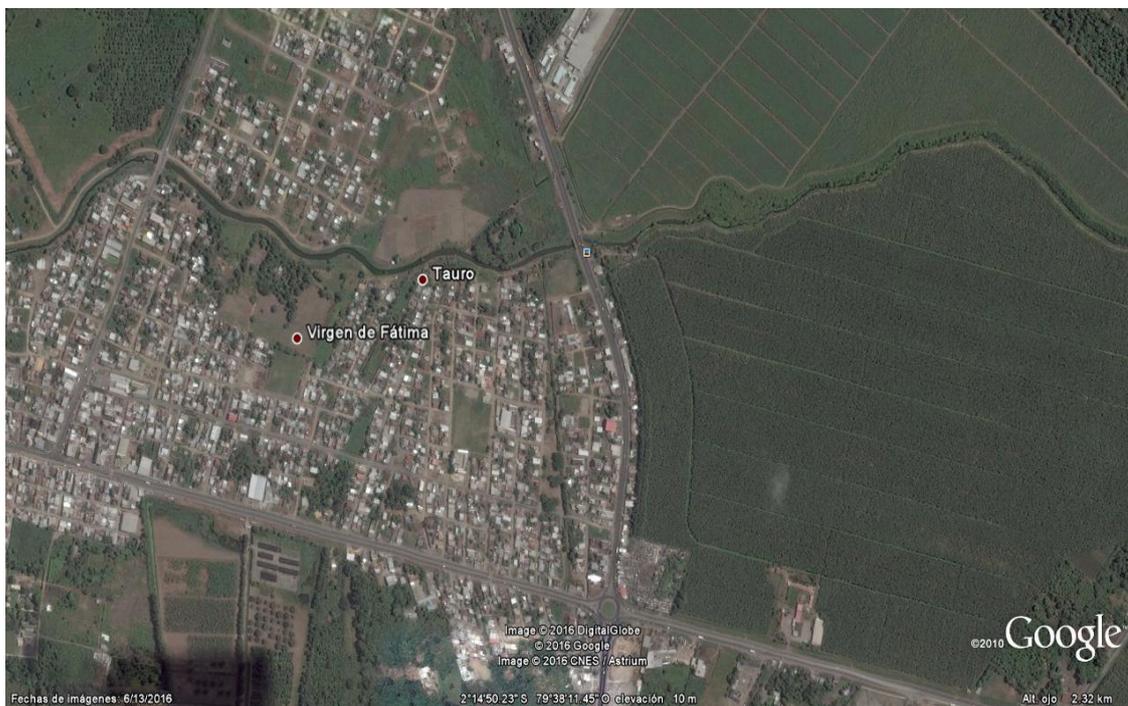
Ruta a seguir y poblaciones aledañas al lugar de la investigación.



Visión aérea de toda la extensión de la parroquia rural Virgen de Fátima perteneciente al cantón Yaguachi.



Visión aérea más cerca del lugar específico de la investigación.



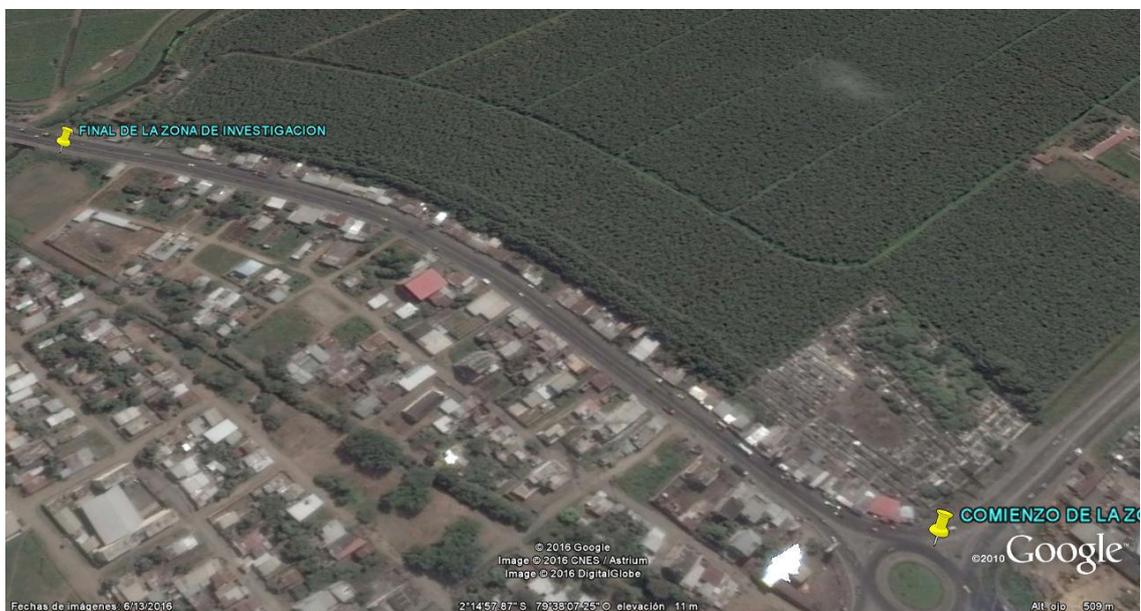
Visión aérea de máximo acercamiento al lugar específico de la investigación.



Mapa del Cantón Yaguachi.



Los negocios investigados se asientan en los bordes de la carretera del km 27.



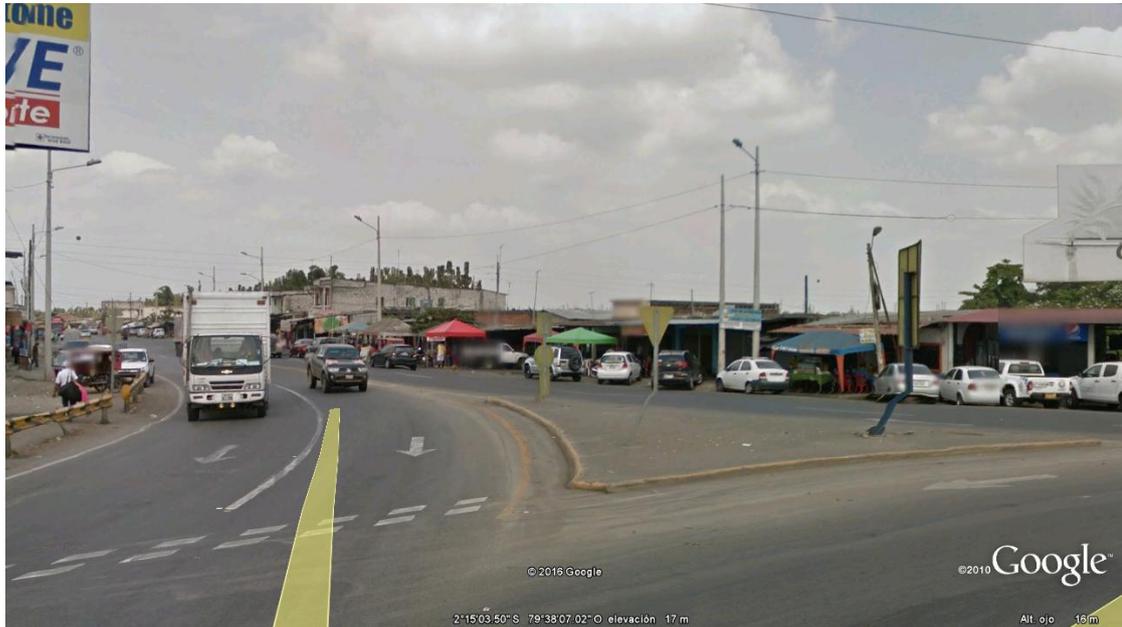
La fritada de “Don Boli”, un negocio que es bien concurrido.



Comedor “El poder de Dios”, un negocio en condición ilegal asentado sobre la acera, sin servicios básicos.



Visión panorámica de la zona de estudio desde el redondel.



Zona intermedia del lugar de investigación, vemos amplio tránsito a diario.



Locales cerrados en días laborables.



Locales cerrados en días laborables.

