



**UNIVERSIDAD LAICA VICENTE ROCAFUERTE
DE GUAYAQUIL**

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICA
CARRERA DE ECONOMÍA
TRABAJO DE TITULACIÓN
PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE
ECONOMISTA**

TEMA

**DIAGNÓSTICO SOCIOECONÓMICO DE LOS PROPIETARIOS DE
PEQUEÑOS NEGOCIOS DEL SECTOR LOS VERGELES EN LA
CIUDAD DE GUAYAQUIL.**

TUTOR

PhD. JOSÉ LUIS FÉREZ VERGARA

AUTOR

EDGAR IVAN GUILLIN RENTERIA

GUAYAQUIL

2024

REPOSITORIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA

FICHA DE REGISTRO DE TESIS

TÍTULO Y SUBTÍTULO:

Diagnóstico Socioeconómico De Los Propietarios De Pequeños Negocios Del Sector Los Vergeles En La Ciudad De Guayaquil.

AUTOR/ES:

Guillin Rentería Edgar Iván

TUTOR:

PhD. José Luis Férez Vergara

INSTITUCIÓN:

Universidad Laica Vicente
Rocafuerte de Guayaquil

Grado obtenido:

Economista

FACULTAD:

CIENCIAS SOCIALES Y
DERECHO

CARRERA:

ECONOMÍA

FECHA DE PUBLICACIÓN:

2024

N. DE PÁGS:

90

ÁREAS TEMÁTICAS: Ciencias sociales y del comportamiento

PALABRAS CLAVE: propietarios, socioeconómico, matriz FODA.

RESUMEN:

El objetivo principal de la presente investigación es realizar un diagnóstico socioeconómico de los propietarios de pequeños negocios del sector Los Vergeles ubicados en la ciudad de Guayaquil, en el cumplimiento de lo expuesto se utilizó un enfoque mixto, es decir, tanto cualitativo como cuantitativo, a través de un cuestionario con respuestas cerradas. El número de participantes fue de 42 propietarios; fue aplicado de manera virtual debido a su alcance y flexibilidad. Entre los hallazgos más importante tenemos que, la mayoría de los propietarios son relativamente jóvenes, se encuentran en rango de edad de 18 a 30 años; mientras que, el 55% posee estudios superiores; además, la necesidad es el principal motivo

por el cual abrieron sus negocios. Con relación a la matriz FODA, entre las fortalezas de los propietarios tenemos, la experiencia y la diversidad de los productos; con respecto a las oportunidades, los créditos cómodos y adopción de nuevas tecnologías; mientras que sus debilidades son, la infraestructura y capacitación inadecuada y, por último, las amenazas, la competencia y no contar con los permisos para realizar sus actividades. Respecto a las recomendaciones planteadas, brindar capacitaciones y otorgamiento de créditos y financiamiento a los propietarios de los pequeños negocios.

N. DE REGISTRO (en base de datos):	N. DE CLASIFICACIÓN:	
DIRECCIÓN URL (Web):		
ADJUNTO PDF:	SI <input checked="" type="checkbox"/>	NO <input type="checkbox"/>
CONTACTO CON AUTOR/ES: Guillin Rentería Edgar Iván	Teléfono: +593 97 968 1103	E-mail: eguillinr@ulvr.edu.ec
CONTACTO EN LA INSTITUCIÓN:	PhD. Adriam Camacho Domínguez Teléfono: (04) 2596500 Ext. 240 E-mail: acamachod@ulvr.edu.ec Mgr. Julissa Villanueva Barahona Teléfono: (04) 2596500 Ext. 226 E-mail. jvillanuevab@ulvr.edu.ec	

CERTIFICADO DE SIMILITUD

DIAGNÓSTICO SOCIOECONÓMICO DE LOS PROPIETARIOS DE PEQUEÑOS NEGOCIOS DEL SECTOR LOS VERGELES EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL.

INFORME DE ORIGINALIDAD

4%

INDICE DE SIMILITUD

3%

FUENTES DE INTERNET

1%

PUBLICACIONES

1%

TRABAJOS DEL
ESTUDIANTE

ENCONTRAR COINCIDENCIAS CON TODAS LAS FUENTES (SOLO SE IMPRIMIRÁ LA FUENTE SELECCIONADA)

3%

★ cathi.uacj.mx

Fuente de Internet

Excluir citas

Activo

Excluir coincidencias < 1%

Excluir bibliografía

Activo

Firma:



Firmado electrónicamente por:
**JOSE LUIS FEREZ
VERGARA**

PHD. JOSÉ LUIS FÉREZ VERGARA

C.C. 0920335122

DECLARACIÓN DE AUTORÍA Y CESIÓN DE DERECHOS PATRIMONIALES

El estudiante egresado EDGAR IVAN GUILLIN RENTERIA, declaro bajo juramento, que la autoría del presente Trabajo de Titulación, DIAGNÓSTICO SOCIOECONÓMICO DE LOS PROPIETARIOS DE PEQUEÑOS NEGOCIOS DEL SECTOR LOS VERGELES EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL, corresponde totalmente a él suscrito y me responsabilizo con los criterios y opiniones científicas que en el mismo se declaran, como producto de la investigación realizada.

De la misma forma, cedo los derechos patrimoniales y de titularidad a la Universidad Laica VICENTE ROCAFUERTE de Guayaquil, según lo establece la normativa vigente.

Autor:

EDGAR IVAN GUILLIN RENTERIA

1104824840

Firma:

A handwritten signature in purple ink, appearing to read 'Edgar', enclosed within a circular scribble.

CERTIFICACIÓN DE ACEPTACIÓN DEL DOCENTE TUTOR

En mi calidad de docente Tutor del Trabajo de Titulación, DIAGNÓSTICO SOCIOECONÓMICO DE LOS PROPIETARIOS DE PEQUEÑOS NEGOCIOS DEL SECTOR LOS VERGELES EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL, designado por el Consejo Directivo de la Facultad de CIENCIAS SOCIALES Y DERECHO de la Universidad Laica VICENTE ROCAFUERTE de Guayaquil.

CERTIFICO:

Haber dirigido, revisado y aprobado en todas sus partes el Trabajo de Titulación, titulado: DIAGNÓSTICO SOCIOECONÓMICO DE LOS PROPIETARIOS DE PEQUEÑOS NEGOCIOS DEL SECTOR LOS VERGELES EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL, presentado por el estudiante EDGAR IVAN GUILLIN RENTERIA como requisito previo, para optar al Título de ECONOMISTA, encontrándose apto para su sustentación.

Firma:  Firmado electrónicamente por:
**JOSE LUIS FEREZ
VERGARA**

José Luis Férrez Vergara

0920335122

AGRADECIMIENTO.

Al concluir una etapa maravillosa de mi vida quiero extender un profundo agradecimiento, a quienes hicieron posible este sueño, aquellos que junto a mí caminaron en todo momento y siempre fueron inspiración de apoyo y fortaleza.

Esta mención en especial para Dios, por brindarme la fortaleza y la sabiduría para enfrentar los desafíos y superar los obstáculos a lo largo de esta meta propuesta. A mi madre, mis hermanos, y compañeros de estudio.

Gracias por demostrarme que “El verdadero amor no es otra cosa que el deseo inevitable de ayudar al otro para que este se supere”

Mi gratitud también a mi asesor de tesis PhD. José Luis Férrez Vergara y a cada docente quienes con su apoyo y enseñanzas constituyen la base de mi vida profesional.

Gracias infinitas a todos.

DEDICATORIA

La presente Tesis está dedicada a Dios, ya que gracias a él sigo en pie y he logrado concluir mi carrera, a mi madrecita por sus oraciones y bendiciones cada día, a mis hermanos y sobrinos, porque ellos estuvieron a mi lado brindándome su apoyo y sus consejos para hacer de mí una mejor versión, a mis amigos, compañeros y a todas aquellas personas cercanas que me apoyaron durante todo este proceso de desarrollo del mismo gracias por toda su ayuda.

Con todo mi cariño y gratitud.

RESUMEN

El objetivo principal de la presente investigación es realizar un diagnóstico socioeconómico de los propietarios de pequeños negocios del sector Los Vergeles ubicados en la ciudad de Guayaquil, en el cumplimiento de lo expuesto se utilizó un enfoque mixto, es decir, tanto cualitativo como cuantitativo, a través de un cuestionario con respuestas cerradas. El número de participantes fue de 42 propietarios; fue aplicado de manera virtual debido a su alcance y flexibilidad. Entre los hallazgos más importante tenemos que, la mayoría de los propietarios son relativamente jóvenes, se encuentran en rango de edad de 18 a 30 años; mientras que, el 55% posee estudios superiores; además, la necesidad es el principal motivo por el cual abrieron sus negocios. Con relación a la matriz FODA, entre las fortalezas de los propietarios tenemos, la experiencia y la diversidad de los productos; con respecto a las oportunidades, los créditos cómodos y adopción de nuevas tecnologías; mientras que sus debilidades son, la infraestructura y capacitación inadecuada y, por último, las amenazas, la competencia y no contar con los permisos para realizar sus actividades. Respecto a las recomendaciones planteadas, brindar capacitaciones y otorgamiento de créditos y financiamiento a los propietarios de los pequeños negocios.

Palabras claves: propietarios, socioeconómico, matriz FODA.

ABSTRACT

The main objective of this research is to carry out a socioeconomic diagnosis of the owners of small businesses in the Los Vergeles sector located in the city of Guayaquil. In compliance with the above, a mixed approach was used, that is, both qualitative and quantitative, to through a questionnaire with closed answers. The number of participants was 42 owners; It was applied virtually due to its scope and flexibility. Among the most important findings we have that, the majority of the owners are relatively young, they are in the age range of 18 to 30 years; while 55% have higher education; Furthermore, necessity is the main reason why they opened their businesses. In relation to the SWOT matrix, among the strengths of the owners we have experience and diversity of products; regarding opportunities, comfortable credits and adoption of new technologies; while its weaknesses are inadequate infrastructure and training and, finally, threats, competition and not having permits to carry out its activities. Regarding the recommendations raised, provide training and granting of credit and financing to small business owners.

Keywords: owners, socioeconomic, SWOT matrix

ÍNDICE DE CONTENIDO

REPOSITORIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA.....	ii
CERTIFICADO DE SIMILITUD	iv
DECLARACIÓN DE AUTORÍA Y CESIÓN DE DERECHOS PATRIMONIALES.....	v
CERTIFICACIÓN DE ACEPTACIÓN DEL DOCENTE TUTOR	vi
AGRADECIMIENTO	vii
DEDICATORIA	vii
RESUMEN.....	ix
ABSTRACT.....	x
ÍNDICE DE CONTENIDO	xi
ÍNDICE DE TABLAS.....	xiii
ÍNDICE DE FIGURAS.....	xv
ANEXOS.....	xvii
INTRODUCCIÓN.....	1
CAPÍTULO I.....	3
ENFOQUE DE LA PROPUESTA.....	3
1.1 Tema	3
1.2 Planteamiento del problema	3
1.3 Formulación del problema	9
1.4 Objetivo General.....	9
1.5 Objetivos Específicos:.....	9
1.6 Idea a defender	9
1.7 Línea de Investigación Institucional	10
CAPÍTULO II.....	11
MARCO REFERENCIAL.....	11
2.1 Marco teórico.....	11
2.1.1 Antecedentes del problema	11
2.1.2 Teorías del emprendimiento y del emprendedor	17
2.1.3 Teoría de Crecimiento económico Adam Smith.....	18

2.1.4	Teoría del empresario innovador Joseph Alois Schumpeter.....	19
2.1.5	Teoría de la mentalidad emprendedora Howard Stevenson.....	20
2.1.6	Teoría de las oportunidades Peter F. Drucker.....	21
2.1.7	El modelo de Jeffrey A. Timmons.....	22
2.1.8	Teoría de las capacidades Amartya Sen.....	23
2.1.9	Teoría de Triangulo invertido Andy Freire.....	24
2.2	Marco legal.....	25
2.2.1	Constitución de la República de Ecuador (2008).....	25
2.2.2	Código orgánico de la producción, comercio e inversión (2019).....	26
CAPÍTULO III.....		29
MARCO METODOLÓGICO.....		29
3.1	Enfoque de la investigación.....	29
3.2	Alcance de la investigación.....	30
3.3	Técnicas e instrumentos.....	31
3.3.1	Técnicas.....	32
3.3.2	Instrumentos.....	32
3.4	Población y muestra.....	33
3.4.1	Población.....	33
3.4.2	Muestra.....	33
CAPÍTULO IV.....		34
PROPUESTA O INFORME.....		34
4.1	Presentación y análisis de resultados de la encuesta.....	34
4.2	En el cumplimiento del objetivo específico 2.....	34
4.2.1	Resultados de la encuesta aplicada a los propietarios de los pequeños negocios en el sector norte de Guayaquil, Los Vergeles.	34
4.3	En el cumplimiento del objetivo específico 3.....	57
CONCLUSIONES.....		58
RECOMENDACIONES.....		60
BIBLIOGRAFÍA.....		60
ANEXOS.....		67

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Cantidad de empresas registradas por tamaño y por año. (En porcentaje).....	5
Tabla 2. Dimensiones de estudio respecto a las pymes, análisis integral del contexto empresarial y social	7
Tabla 3. América Latina: cantidad de empresas según tamaño y sector de actividad, año 2016. (En porcentajes).....	15
Tabla 4. Derechos de las personas conforme la normativa	25
Tabla 5. Sobre el modelo económico vigente.....	26
Tabla 6. Regulación y aplicación de la normativa.....	26
Tabla 7. Normativa relacionada con las micros, pequeñas y medianas empresas.	27
Tabla 8. Pregunta 1: Edad de los dueños de los pequeños negocios en el sector de Los Vergeles.....	35
Tabla 9. Pregunta 2: Género de los dueños de los pequeños negocios en el sector Los Vergeles.....	36
Tabla 10. Pregunta 3: Etnia de los dueños de los pequeños negocios en el sector Los Vergeles.....	37
Tabla 11. Pregunta 4: Estado civil de los dueños de los pequeños negocios en el sector Los Vergeles.	38
Tabla 12. Pregunta 5: Cargas familiares de los dueños de los pequeños negocios en el sector Los Vergeles.....	39
Tabla 13. Pregunta 6: Tipo de local de los dueños de los pequeños negocios en el sector Los Vergeles.....	40
Tabla 14. Pregunta 7: Estado del negocio de los dueños de los pequeños negocios en el sector Los Vergeles.....	41
Tabla 15. Pregunta 8: Nivel educativo alcanzado por los dueños de los pequeños negocios en el sector Los Vergeles.....	42

Tabla 16. Pregunta 9: Ingreso mensual neto de los dueños de los pequeños negocios en el sector Los Vergeles.....	43
Tabla 17. Pregunta 10: Situación financiera actual de los dueños de los pequeños negocios en el sector Los Vergeles.....	44
Tabla 18. Pregunta 11: Capacidad para cubrir los gastos de los dueños de los pequeños negocios en el sector Los Vergeles.....	45
Tabla 19. Pregunta 12: Tiempo que lleva operando el negocio de los dueños de los pequeños negocios en el sector Los Vergeles.....	46
Tabla 20. Pregunta 13: Rentabilidad de los dueños de los pequeños negocios en el sector Los Vergeles.	47
Tabla 21. Pregunta 14: Causas principales que han afectado a los pequeños negocios.	48
Tabla 22. Pregunta 15: Motivos principales por el cual abrió el negocio.....	49
Tabla 23. Pregunta 16: Fuente principal de financiamiento para abrir el negocio	50
Tabla 24. Pregunta 17: Cuenta con un registro o control financiero de su negocio.....	51
Tabla 25. Pregunta 18: Posee RUC el negocio	52
Tabla 26. Pregunta 19: Perspectiva a largo plazo de los dueños de los pequeños negocios en Los Vergeles	53
Tabla 27. Pregunta 20: Ha recibido apoyo gubernamental de entidades locales.	54
Tabla 28. Pregunta 21: Ha solicitado ayuda a entidades locales.....	55
Tabla 29. Pregunta 22: Dificultades presentadas al momento de solicitar ayuda	56

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Progreso del número de empresas en el período 2012 – 2022.....	4
Figura 2. Árbol de problemas.....	7
Figura 3. América Latina: Distribución de las empresas según su tamaño, año 2016. (En porcentajes).....	15
Figura 4. América Latina: participación de las empresas en el empleo, año 2016. (En porcentajes).	16
Figura 5. Pregunta 1: Edad de los dueños de los pequeños negocios en el sector Los Vergeles.....	35
Figura 6. Pregunta 2: Género de los dueños de los pequeños negocios en el sector los Vergeles. (En porcentaje)	36
Figura 7. Pregunta 3: Etnia de los dueños de los pequeños negocios en el sector Los Vergeles. (En porcentaje).....	37
Figura 8. Pregunta 4: Estado civil de los dueños de los pequeños negocios en el sector Los Vergeles. (En porcentaje).....	38
Figura 9. Pregunta 5: Cargas familiares de los dueños de los pequeños negocios en el sector Los Vergeles. (En porcentaje).....	39
Figura 10. Pregunta 6: Tipo de local de los dueños de los pequeños negocios en el sector Los Vergeles. (En porcentaje).....	40
Figura 11. Pregunta 7: Estado del negocio de los dueños de los pequeños negocios en el sector Los Vergeles. (En porcentaje)	41
Figura 12. Pregunta 8: Nivel educativo alcanzado por los dueños de los pequeños negocios en el sector Los Vergeles. (En porcentaje).	42
Figura 13. Pregunta 9: Ingreso mensual neto de los dueños de los pequeños negocios en el sector Los Vergeles. (En porcentaje)	43
Figura 14. Pregunta 10: Situación financiera actual de los dueños de los pequeños negocios en el sector Los Vergeles. (En porcentaje).	44
Figura 15. Pregunta 11: Capacidad para cubrir los gastos de los dueños de los pequeños negocios en el sector Los Vergeles. (En porcentaje).	45

Figura 16. Pregunta 12: Tiempo que lleva operando el negocio de los dueños de los pequeños negocios en el sector Los Vergeles. (En porcentaje).....	46
Figura 17. Pregunta 13: Rentabilidad de los dueños de los pequeños negocios en el sector Los Vergeles. (En porcentaje)	47
Figura 18. Pregunta 14: Causas principales que han afectado a los pequeños negocios. (En porcentaje).	48
Figura 19. Pregunta 15: Motivos principales por el cual abrió el negocio. (En porcentaje).....	49
Figura 20. Pregunta 16: Fuente principal de financiamiento para abrir el negocio. (En porcentaje).	50
Figura 21. Pregunta 17: Cuenta con un registro o control financiero de su negocio. (En porcentaje).....	51
Figura 22. Pregunta 18: Posee RUC el negocio. (En porcentaje)	52
Figura 23. Pregunta 19: Perspectiva a largo plazo de los dueños de los pequeños negocios en Los Vergeles. (En porcentaje).....	53
Figura 24. Pregunta 20: Ha recibido apoyo gubernamental de entidades locales. (En porcentaje)	54
Figura 25. Pregunta 21: Ha solicitado ayuda a entidades locales. (En porcentaje)	55
Figura 26. Pregunta 22: Dificultades presentadas al momento de solicitar ayuda. (En porcentaje).	56
Figura 27. Presentación de la matriz FODA con base en lo respondido por los participantes en el cuestionario	57

ANEXOS

Anexo 1. Índice crediticio de empresas que accedieron a un crédito por tamaño, 2010-2017. (En porcentaje)	67
Anexo 2. Cuestionario de la encuesta Propietarios De Pequeños Negocios Del Sector Los Vergeles	67
Anexo 3 Evidencia sobre la aplicación de la encuesta a los propietarios de los pequeños negocios en el sector Los Vergeles.....	69

INTRODUCCIÓN

En el presente trabajo de titulación se realizará un análisis de los determinantes socioeconómicos de los propietarios de pequeños negocios ubicados en el sector norte de la ciudad de Guayaquil, Los Vergeles; desde hace algunos años atrás han tomado fuerza, sin embargo, suelen presentar diferentes dificultades en cuanto acceso de créditos, inversión y demás.

El enfoque de los siguientes capítulos es realizar un análisis del papel de los pequeños negocios tanto a nivel macro como micro; resaltando las fortalezas y oportunidades que tienen, sin quitarle la importancia que se merece al estudio de sus debilidades y amenazas, con lo cual se ofrecerá un panorama de su situación y los llevará a trabajar en consecuencia.

En el primer capítulo, se observará el tema con el desarrollo de su respectiva problemática y formulación del problema sobre la investigación que se realizará posteriormente; además, el desarrollo de sus objetivos tanto el general como los específicos; luego, la idea a defender que fue propuesta por el estudiante investigador y la línea de investigación que es previamente establecida por la institución como tal.

En el segundo capítulo, se plantearán los antecedentes, estudios previos que se realizaron tanto en Ecuador o en contextos de igual similitud; posteriormente, diferentes teorías que guardan estrecha afinidad con el tema desarrollado en la investigación; estadísticas que permitirán comprender el progreso de las microempresas y, por último, el marco institucional que regula la actividad económica en el país y que permite el desenvolvimiento eficaz de las empresas.

En el capítulo III, se desarrollará el marco metodológico; el enfoque y el alcance de la investigación; consecuentemente, el tipo de muestreo y las técnicas e instrumentos que se implementaron para el desarrollo oportuno de la presente investigación.

En el capítulo IV, se presentaron los resultados obtenidos a través del levantamiento de información en el sector Los Vergeles, su presentación se desarrolló en tablas y gráficos lo cual permitió una mejor visualización y comprensión; en el mismo sentido, se vinculó la matriz FODA con lo obtenido para su respectivo desarrollo.

Por último y no menos importante, el planteamiento de la conclusión con sus respectivas recomendaciones, apartado que permite conocer, de manera general, la situación de los propietarios de los pequeños negocios en Los vergeles y, a través de las recomendaciones posibles caminos de acción para mejorar su situación socioeconómica.

CAPÍTULO I

ENFOQUE DE LA PROPUESTA

1.1 Tema:

Diagnóstico socioeconómico de los propietarios de pequeños negocios del sector Los Vergeles en la ciudad de Guayaquil.

1.2 Planteamiento del problema:

El interés en las micro, pequeñas y medianas empresas es cada vez más latente tanto en el ámbito académico como en la opinión pública, Verheuegen llegó a considerarla como el motor de la economía europea. Es importante lo mencionado, ya que Kaufman y Tesfayobannes (1997), recuerdan que la teoría económica antes de la década de los 80 consideraban a las pymes como elementos que perpetuaban el subdesarrollo económico.

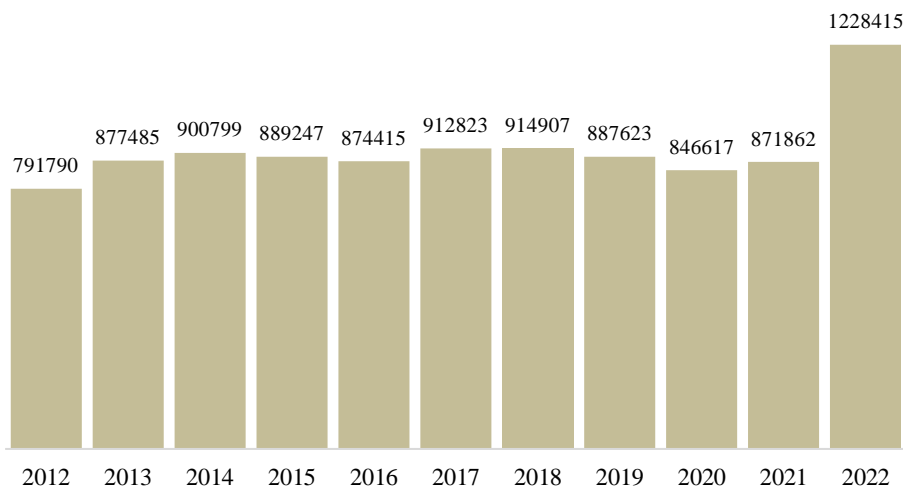
Este argumento se basaba en la idea, de que el tamaño de la empresa estaba vinculado con la evolución de la economía nacional, es decir, las pymes estaban sujetas a un menor crecimiento que las grandes empresas, por lo cual desaparecerían una vez que el país en cuestión se desarrollara.

En la misma línea, la Comisión Económica para América Latina y el Caribe CEPAL (1988), expone el paradigma predominante de la época, donde el norte desarrollado era punto de referencia debido a las grandes empresas y el sur subdesarrollado, lo era, por las pymes, ambas características eran propias de la condición en la que se encontraban.

Para el año 2022 existían 1,228.415 unidades económicas clasificadas en entidades jurídicas y personas naturales que realizaban actividades dentro de la economía ecuatoriana (Véase en el gráfico 1). En el año 2012, la suma de las micros, las pequeñas, las medianas y las grandes empresas daban un total de 791.790 y en 2022

alcanzaron la cifra mencionada con anterioridad, lo que implica un crecimiento del 55.14%. Sin embargo, para el año 2019 y 2020, el número de empresas disminuyeron en 2.98% y 4.61%, respectivamente, entre otros factores a tener en cuenta, está el COVID-19 que afectó a todos los países y, más particularmente, a los países en vías de desarrollo.

Figura 1. Progreso del número de empresas en el período 2012 – 2022



Fuente: INEC, (2022)

Elaborado: Guillin, (2024)

Salles (2020), asegura que la situación vulnerable de las empresas ha sido ocasionada por las frecuentes crisis del sistema económico mundial, la globalización, la competitividad, las restricciones bancarias, etc. Adicionalmente, Valencia y Erazo (2016), ponen de relieve el reconocimiento de las que han sido objeto las pymes y de forma paralela mencionan el reto que enfrentan al momento de incursionar en el mercado mundial debido a la alta competitividad.

El observatorio de las Pequeñas y Medianas Empresas de la Universidad Andina, menciona que la pandemia que azoto a todo el planeta y más, a los países subdesarrollado, propició un estancamiento económico que cuesta \$900 dólares por cada uno de sus ciudadanos. En este sentido, Roa (2020), estimó que

aproximadamente el 50% de las empresas constituidas estuvieron en riesgo de quebrar y de forma especial, las pymes y las microempresas que constituyen el 99% de todos los negocios, las cuales fueron las más afectadas.

Según Macas et al., (2023), las micro, las pequeñas y las medianas empresas (MIPYMES) juegan un rol muy importante en las diferentes economías del mundo y son una fuente significativa de creación de empleo y en el desarrollo económico mundial. Las cifras proporcionadas por el Banco Mundial [BM] (2020), muestran que representan más Alcívar Salazar (2022), del 90% de las empresas y generan más del 50% de empleo en todo el mundo, en los países en vías de desarrollo las pymes aportan hasta el 40% del producto interno bruto (PIB), esta cifra aumenta cuando se tiene en consideración a pymes informales.

En Ecuador la situación es similar, cuestión que se puede apreciar en la tabla 1, en la cual se detallaron cuatro categorías de empresas: grande, mediana, micro y pequeña empresa. La categoría de microempresa en el periodo de 2013 a 2022 representan más del 90%, alcanzando un 93.67% en el año 2022.

Tabla 1. Cantidad de empresas registradas por tamaño y por año. (En porcentaje).

Categorías				
Año	Grande empresa	Mediana empresa	Microempresa	Pequeña empresa
2013	0.44	1.45	90.74	7.36
2014	0.46	1.52	90.46	7.56
2015	0.47	1.57	90.34	7.63
2016	0.45	1.48	90.71	7.37
2017	0.45	1.52	90.97	7.07
2018	0.47	1.59	90.88	7.06
2019	0.49	1.65	90.71	7.14
2020	0.46	1.49	91.97	6.08
2021	0.53	1.66	91.30	6.50
2022	0.42	1.26	93.67	4.65

Fuente: INEC, (2022)

Elaborado: Guillin E, (2024)

Adicionalmente, las microempresas surgen por diferentes motivos, y su origen se vincula a situaciones y motivaciones específicas. Algunas de las formas comunes por las que se origina una empresa Ruiz et al., (2020) son:

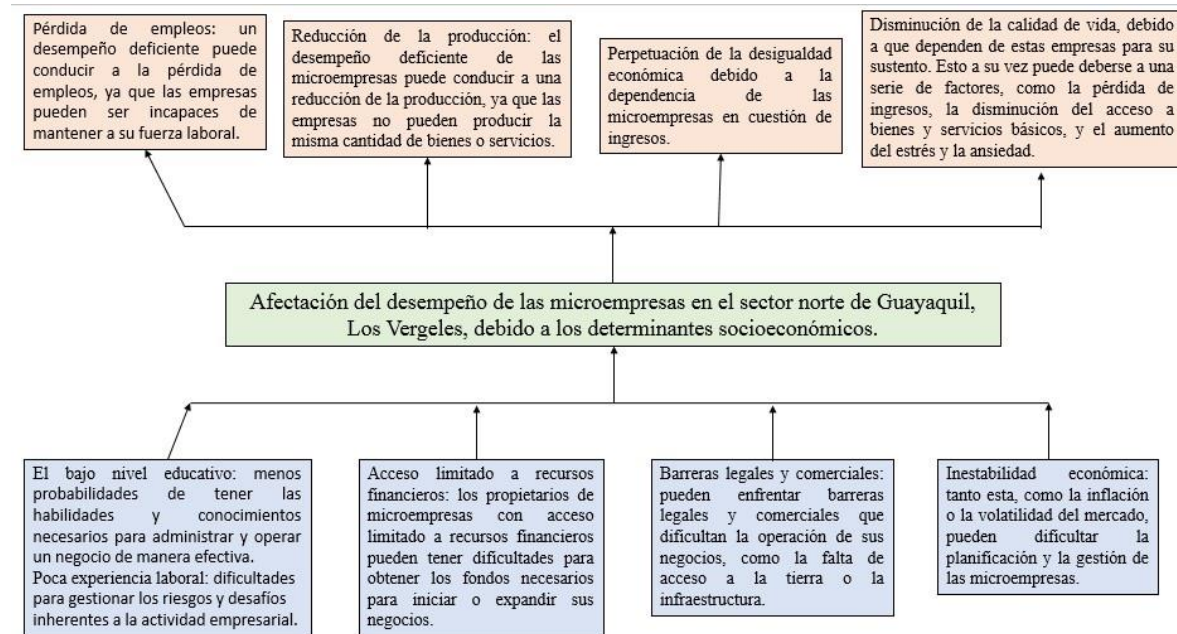
- **Emprendimiento individual:** llevados a cabo por actores individuales que ven una oportunidad de negocio o porque tienen alguna idea innovadora.
- **Pasatiempo o habilidad en un negocio:** ciertas empresas nacen de algún pasatiempo, habilidades o talentos de las personas.
- **Necesidad económica:** en ocasiones, los individuos enfrentan dificultades para encontrar empleo y optan por realizar un emprendimiento y así, generar ingresos.
- **Herencia familiar:** ciertas veces, las microempresas son herencia que pasan de generación en generación.

A pesar de la importancia de las microempresas en el desarrollo social y económico de una comunidad y el país, son vulnerables y presentan numerosos desafíos:

- **Vulnerabilidad legal,** cierto número de empresas operan en la informalidad por lo cual no gozan de ciertos derechos y no están sujetas a cumplir obligaciones suscritas en las normas.
- **Vulnerabilidad empresarial,** existen empresas que no cuentan con herramientas vinculadas a una eficiente gestión o herramientas contables.
- **Vulnerabilidad comercial,** el mercado es una competencia, en este sentido, las micros no cuentan con los recursos suficientes y capacidades para competir de manera efectiva.
- **Desafíos financieros:** existen restricciones respecto a la obtención de créditos y suelen poseer dependencia de recursos financieros limitados.
- **Desafíos de gestión:** desafíos internos como la aversión al riesgo, las habilidades directivas deficientes son un obstáculo para el buen desenvolvimiento de las microempresas.
- **La falta de investigación** respecto a los factores socioeconómicos de los propietarios de pequeños negocios en el sector Los Vergeles de la ciudad de Guayaquil, está vinculado con la escasa comprensión de los factores que influyen en su éxito y

desempeño empresarial, lo que a su vez afecta la calidad de las políticas y programas de apoyo desarrollados por los "gobiernos locales y nacionales."

Figura 2. Árbol de problemas.



Elaborado: Guillin, (2024)

Tabla 2. Dimensiones de estudio respecto a las pymes, análisis integral del contexto empresarial y social

Dimensiones	Descripción
Situación financiera y acceso a recursos	De acuerdo con Franco et al., (2019), las pequeñas y medianas empresas (pymes) presentan significativos desafíos. En Ecuador, mediante un estudio realizado de 2007 a 2017, se evidenció que solamente el 20.8% pudieron acceder a financiamiento, con una tendencia a favor de las medianas empresas con un 31.2%. Se encontró una disparidad regional en cuanto al acceso a financiamiento, esto debido a que las pymes en la provincia del Guayas alcanzaron un 37% mientras que en Pichincha y Azuay fue del 10% y 7%, respectivamente. (Véase anexo 1). el mismo autor evidenció, que aquellos establecimientos que cuentan con estrategias de formación de capital humano tienen una probabilidad de acceso al financiamiento del 11%.
Capital humano y capacitación empresarial	Franco et al., (2019), identifica que un personal especializado y capacitado es esencial para que las pymes alcancen un rendimiento óptimo. A la inversa, muchas de estas empresas son reconocidas por su estructura reducida con el mínimo de empleados o son establecimientos familiares, lo que limita, sin lugar a dudas, el alcance de un alto nivel de productividad.
Actitudes y expectativas empresariales	Existen factores que afectan a los emprendimientos en Ecuador, Vizqueta (2020), infiere que las actitudes y expectativas empresariales suelen estar influenciadas por numerosos factores, como la inestabilidad económica, el caos social, el daño al medio ambiente, los efectos de la globalización y los cambios demográficos. Entonces, estas condiciones tienen su efecto en la percepción del riesgo, la confianza y expectativas del futuro de sus actividades. Adicionalmente, la inestabilidad económica, política y el caos social tiene repercusión en las decisiones empresariales.
Características demográficas del negocio y los emprendedores	Álvarez (2012), analizó en su investigación varios establecimientos e identificó que, las pymes tienen un tamaño reducido, en consecuencia, con una cantidad de empleados limitadas. A su vez, predomina la mano de obra no calificada; operan en mercados locales, por ende, limitan su alcance geográfico; además, el control y gestión suele ser centralizado en el propietario.

Impacto social y comunitario

Álvarez y Durán (2009), las microempresas tienen el potencial para realizar aportes significativos a la comunidad en la que operan, ya sea como empleadores o inversores. Este aspecto resalta la importancia de su relación con la comunidad y su impacto social. Además, Mendoza et al., (2021), menciona que las pymes son actores principales del crecimiento económico de la producción y de generación de puestos laborales en el Ecuador, resaltando de esta manera su contribución al desarrollo económico y social de las comunidades

Fuente: Google, (s.f)

Elaborado: Guillin, (2024)

1.3 **Formulación del problema:**

¿Cuáles son los determinantes socioeconómicos que influyen en los propietarios de pequeños negocios ubicados en el sector norte de Guayaquil, Los Vergeles?

1.4 **Objetivo General:**

- Analizar los determinantes socioeconómicos de los propietarios de los propietarios de pequeños negocios ubicados en el sector norte de Guayaquil, Los Vergeles.

1.5 **Objetivos Específicos:**

- Desarrollar los referentes teóricos socioeconómicos de la microempresa
- Indagar la situación social y económica de los propietarios de las microempresas ubicados en el sector norte de Guayaquil, Los Vergeles.
- Elaborar una matriz FODA de los dueños de los pequeños negocios del sector de investigación.

1.6 Idea a defender:

El análisis de los determinantes socioeconómicos de los propietarios de las microempresas ubicadas en el sector norte de Guayaquil, Los Vergeles, permitirá identificar las principales falencias y formular una propuesta de acción que conlleve, de forma gradual, a mejorar la situación socioeconómica de los productores y tribute al desarrollo sostenible local.

1.7 Línea de Investigación Institucional:

El trabajo de titulación tributa a la línea de investigación institucional “Sociedad civil, derechos humanos y gestión de la comunicación” y de la Facultad de Ciencias Sociales y Derecho. “Sostenibilidad económico-productiva y desarrollo de economías locales.”

CAPÍTULO II

MARCO REFERENCIAL

2.1 Marco teórico

En función del problema que se aborda en la presente investigación y que guarda estrecha relación con los determinantes socioeconómicos de los propietarios de las microempresas se encontró un conjunto de referentes tanto a nivel nacional e internacional realizados en los últimos años y, a continuación, se abordan los aspectos más significativos para el oportuno desarrollo de la investigación, como también teorías afines y el marco legal que regula las actividades de las microempresas.

2.1.1 Antecedentes del problema

En la experiencia de México, un país que comparte características similares con Ecuador en torno a la estructura económica, los autores Hernández et al., (2023), a través de su investigación analizaron la relación entre la vulnerabilidad social de las microempresas con su rentabilidad económica ante la presencia de delitos en su comunidad mediante un modelo de correspondencia múltiples y un modelo logit. Demostró que el nivel de educación y la experiencia del propietario de la empresa representan un beneficio a los micronegocios al disminuir el impacto negativo asociado a la delincuencia debido a una mejor estrategia en torno a las ventas, aumentando las capacidades de prevención y recuperación de delito.

Santafé et al., (2023), analiza el impacto de los microcréditos agrícolas y su impacto en la sustentabilidad de las unidades familiares productivas dentro de dos periodos: el primer periodo data de 2016-2017 y el segundo periodo 2021, esto con el objetivo de conocer él antes y el después de las diferentes realidades socioeconómicas de las familias una vez que accedieron a los microcréditos. Los resultados encontrados por parte del autor fueron: que el acceso a los microcréditos tiene un impacto positivo en el panorama

social, económico y ambiental en las unidades familiares productivas, debido a que mejoran la sustentabilidad y un incremento en los ingresos, por lo cual las entidades financieras deben estimular a sus clientes y, adicionalmente, el aparataje estatal correspondiente debe llevar a cabo políticas crediticias para apoyar a las microempresas y emprendimientos.

Alcívar (2022), realizó una evaluación de la situación socioeconómica de los emprendedores en el sector, Sauces III de la ciudad de Guayaquil, mediante la cual evidenció que, en su mayoría los emprendimientos de la zona, fueron creados por las necesidades económicas asociadas al impacto del COVID-19 y como mecanismo para generar ingresos. En este sentido, el promedio del ingreso mensual bordeaba los \$600, el 63% de los propietarios de los emprendimientos lo consideraban medianamente rentable y positivo, debido a que les permitía cubrir sus gastos inmediatos. Otro punto importante que cabe recalcar es la importancia de los emprendimientos para el lugar, debido a que se ha convertido en una zona comercial con 64 microemprendimientos, materializados en los últimos dos años (2019 y 2020).

Roque (2022), realizó 100 encuestas y 5 entrevistas a conveniencia con relación a los micronegocios de servicios en la ciudad de Guayaquil con el fin de estudiar 3 dimensiones y los resultados encontrados fueron los siguientes:

1 Comportamiento financiero: mucho de los propietarios de estos negocios no pudieron equilibrar sus costos y gastos e ingresos como resultado del repentino estallido de la pandemia, lo que provocó reducciones salariales y regularización en torno a la jornada laboral.

2 Impacto social: los micronegocios dedicados a la actividad de servicios en la ciudad de Guayaquil se vieron severamente afectados por el COVID-19, el 42% cerró sus negocios y el 65% de los consumidores vieron perjudicados sus ingresos.

3 Calidad del servicio: el 59% de los propietarios utilizaron, durante la pandemia, tendencias actualizadas, integración de servicio a domicilio, apuntando de esta manera una visión, un liderazgo y adaptabilidad a los cambios.

Zambrano et al., (2021), mediante su investigación realiza un estudio comparativo entre las microempresas de las provincias del Guayas y las microempresas del resto de provincias de Ecuador centrándose en tres indicadores financieros: rentabilidad financiera, el endeudamiento y la liquidez corriente. A través de un análisis cuantitativo descriptivo tomó como muestra 13.768 microempresas en la provincia de Guayas y 16.093 microempresas del resto de provincias, encontró los siguientes resultados:

- La rentabilidad financiera promedio de las provincias del Guayas no es significativamente mayor a la rentabilidad financiera de las otras microempresas ubicadas en las diferentes provincias del país.
- Las microempresas en la provincia del Guayas en comparación con el resto de microempresas, presentan un nivel de endeudamiento promedio mayor y una mayor liquidez.

A través de la investigación de Moreno (2020), el cual analiza el comportamiento socioeconómico de los pequeños emprendedores ubicados en el sector del Cisne 2 de la ciudad de Guayaquil. El investigador encuentra los siguientes resultados, i) los emprendedores, en su mayoría, cuentan con un nivel de estudio secundarios; ii) los ingresos que perciben son sostenible lo que les permite cubrir sus necesidades y iii) la fuente de financiamiento para llevar a cabo sus emprendimientos va desde sus ahorros hasta préstamos a familiares, a chulqueros o a instituciones bancarias. Adicionalmente, según las 85 personas encuestadas consideran que: la falta de crédito de estas instituciones, el escaso apoyo de los organismos públicos y los trámites necesarios en la obtención de los permisos para el funcionamiento del emprendimiento son unos de los principales obstáculos.

De acuerdo con la Organización de Naciones Unidas [ONU] (2023), en conjunto, las microempresas y las pequeñas empresas, alcanzan el 90% de total de las empresas en el mundo, proporcionan a su vez entre el 60 y 70% del empleo y, representan el 50% del PIB mundial. En la misma línea se señala que, a pesar de su importancia a nivel

mundial se enfrentan a diferentes obstáculos que merman su crecimiento y, por ende, su buen funcionamiento.

Este organismo, a través de datos recopilados, por el Banco Mundial [BM] sostiene que dentro de las 200 a 245 millones de empresas que existen, sin perder de vista que el 90% son microempresas y pequeñas empresas, no cuentan con los fondos suficientes debido a que no tienen acceso a créditos o no disponen de algún método de financiamiento. Cuestión que se vuelve más preponderante al momento de estudiar a las empresas informales, se debe recalcar que del total de empresas en el mundo el 74% se encuentran realizando sus actividades dentro del sector informal.

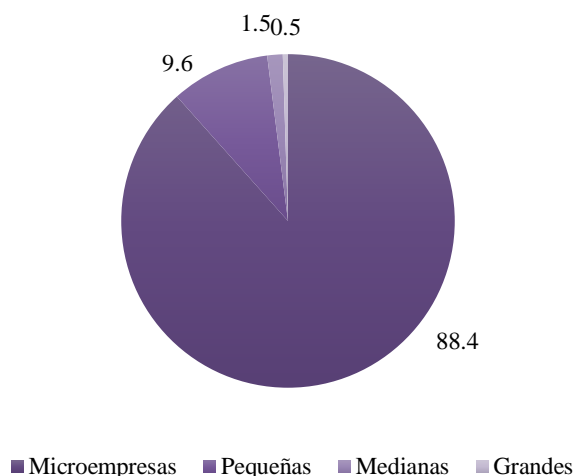
En lo que respecta a la Organización Mundial del Trabajo [OIT] (2023), las microempresas y las pequeñas empresas ofertan mayores puestos de trabajo en varios países, siendo así que, en África Oriental, Central y Occidental, y Asia Meridional supera el 90%; en la mayoría de los países del Sudeste Asiático, Asia Central y Occidental, y los Estados Árabes con más del 80%. Las pequeñas unidades en la región de América Latina y el Caribe, los puestos de trabajo superan el 52%. Adicionalmente, en Europa y economías con rentas significativas, el escenario no es tan diferente, debido a que representan más del 50% del total de puesto de trabajos.

En América Latina las micro, según la Comisión Económica para América Latina y el Caribe [CEPAL] (2020), las pequeñas y medianas empresas juegan rol fundamental en el entramado empresarial lo que es visible en el número de empresas existentes o en la creación de empleo. Estas empresas a nivel regional, representan el 25% del Producto Interno Bruto [PIB] sin embargo en Europa representan, en promedio del 52%. Diferente significativa vinculada a la estructura productiva y políticas llevadas a cabo que suelen ser referencia para América Latina.

En América Latina para el año 2016, en la economía formal, las pymes (micros, pequeñas y medianas empresas) representaron el 99.5% del total de empresas y con relación a las microempresas que alcanzaron un 88.4% del total. Las empresas grandes

para el año en cuestión representaron un 0.5%, (Véase figura 3), según la Comisión Económica para América Latina y el Caribe CEPAL (2020), la distribución presente se ha mantenido durante la última década, cabe destacar el cambio relativo en el incremento de las pequeñas y medianas empresas en comparación con las microempresas.

Figura 3. América Latina: Distribución de las empresas según su tamaño, año 2016. (En porcentajes)



Elaborado: Guillin, (2024)

Concerniente a la tabla 2 la cual representa el porcentaje de las empresas en función del tamaño y la actividad se puede visualizar que, la existencia de las microempresas es mayor en comparación con las otras categorías en todos los sectores y existen casos que superan el 90% por ejemplo: en el sector de comercio al por mayor y menor y otras actividades comunitarias, sociales y personales.

Con relación al sector del comercio tanto al por mayor como al por menor, la Comisión Económica para América Latina y el Caribe CEPAL (2020), indica que la entrada es relativamente sencilla lo cual favorece a la creación de empresas de tamaño pequeño que frecuentemente más al autoempleo y sobrevivencia que a un verdadero desarrollo empresarial.

Tabla 3. América Latina: cantidad de empresas según tamaño y sector de actividad, año 2016. (En porcentajes).

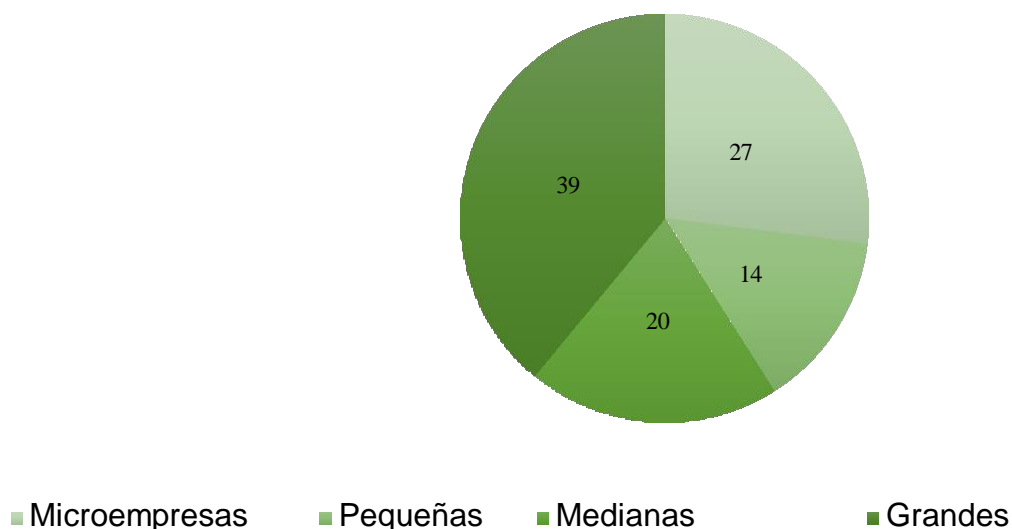
Sector	Micro	Pequeña	Mediana	Grande	Total
Agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca	80	13	3	1	100
Explotación de minas y canteras	68	23	6	3	100
Industria manufacturera	82	14	3	1	100
Suministro de electricidad, gas y agua	70	20	6	4	100
Construcción	76	19	4	1	100
Comercio al por mayor y menor	92	7	1	0	100
Hoteles y restaurantes	89	10	1	0	100
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	83	13	2	1	100
Intermediación financiera	81	14	3	2	100
Actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler	87	10	2	0	100
Enseñanza	76	19	4	1	100
Servicios sociales y de salud	89	9	1	0	100
Otras actividades comunitarias, sociales y personales	95	4	1	0	100
Total	88.4	9.6	1.5	0.5	100

Fuente: CEPAL, (2020)

Elaborado: Guillin, (2024)

Las empresas grandes, en América Latina, son quienes representaron un mayor dinamismo en la creación de puestos laborales, alcanzando un 39% y a continuación estuvieron las microempresas que representaron un 27% de total de puestos laborales en el año 2016. (Véase figura 4).

Figura 4. América Latina: participación de las empresas en el empleo, año 2016. (En porcentajes).



Fuente: CEPAL, (2020)

Elaborado: Guillin, (2024)

En Ecuador entre el año 2021 y el año 2022, según el INEC (2023), el número de empresas existentes en el país creció en un 40.9% y la categoría de microempresas presentó una variación positiva de 44.5%, en este periodo. Es importante hacer mención que el sector que más creció fue el de servicios con un 52.2%.

Analizando la dinámica de las empresas en Ecuador con relación a las ventas en función del tamaño y sector donde realizan sus actividades se puede evidenciar que, las grandes empresas registraron un crecimiento en sus ventas representado por un 18% y las microempresas registraron un decremento del 1.8% de sus ventas, con respecto del año 2021 al año 2022.

En torno a las plazas de empleo creadas, en 2022, son las grandes empresas quienes llevan la delantera con 6.6% más y por consiguiente las microempresas alcanzando un 5.3% más con relación al año 2021. El sector donde se evidenció un crecimiento en la creación de puesto de trabajo fue, el de servicios; el de minas y canteras y el de comercio con un, 4.5%; 7.57% y 5%, respectivamente. Las

microempresas en el año 2022 en comparación con el año 2021 con relación al salario presentaron un crecimiento de 10.7% y las grandes empresas alcanzó aumento de un 7.9%.

2.1.1. Teorías del emprendimiento y del emprendedor

Teoría objetiva del valor de Richard Cantillon

Fue el pionero al introducir el concepto de emprendimiento en el ámbito económico, definiendo al empleador como aquel individuo que asume el riesgo al adquirir un producto a un precio establecido y venderlo a un precio incierto. Además, sostuvo que los emprendedores desempeñan un papel crucial en el equilibrio entre la oferta y la demanda.

Cantillon tenía una comprensión clara del rol del empresario, lo cual explica porque los economistas franceses, a diferencia de los ingleses, siempre han reconocido la importancia central de la actividad empresarial. Para Cantillon, la característica distintiva del empresario es su disposición a enfrentar la incertidumbre. Así, el empresario es aquel que conoce los costos de adquisición, pero desconoce de los ingresos por ventas, que son variables y no garantizados (Alcívar, 2022).

Un ejemplo ilustrativo que Cantillon presenta es el de los habitantes urbanos que se convierten en comerciantes y empresarios al adquirir productos del campo y revenderlos en la ciudad, asumiendo un precio de compra fijo, pero incierto al vender al por mayor o al por menor. Estos empresarios incluyen a los comerciantes de lana, cereales, panaderos, carniceros, artesanos y mercaderes que adquieren materias primas para elaborar productos y venderlos según la demanda de la población.

La incertidumbre sobre el volumen de consumo de la ciudad y la competencia constante entre los empresarios por mantener a sus clientes generan un ambiente de riesgo que puede llevar a la bancarrota (Bedoya et al. 2022).

2.1.1 Teoría de Crecimiento económico Adam Smith

En cuanto a Cómbita (2012), sugiere que, en 1776, en Londres, el economista Adam Smith introdujo la primera teoría de gestión conocida como la División del Trabajo, la cual proponía mejorar la producción empresarial mediante la subdivisión de las actividades de cada colaborador. Esta división consistía en la especialización y colaboración de los trabajadores en diversas tareas y roles, con el fin de aumentar la eficiencia.

Esta teoría fue una de las principales impulsoras en el aumento de la riqueza nacional según Cómbita (2012), la división del trabajo conducía a grandes aumentos en la productividad, ya que los trabajadores no necesitaban cambiar constantemente de herramientas durante el proceso de fabricación, sino que se dedicaban a una sola tarea en el proceso productivo. Esto permitía a los productores ahorrar capital, ya que un trabajador no requería todas las herramientas necesarias para producir un bien o servicio, sino solo las indispensables para llevar a cabo su tarea específica dentro de los procesos de producción.

Smith argumenta que, a través de la división del trabajo, los trabajadores se especializaban cada vez más en sus funciones, adquiriendo experiencia en las tareas específicas y perfeccionándolas con el tiempo. Además, esta especialización fomentaba el desarrollo técnico, ya que los trabajadores especializados adquirirían un mayor conocimiento sobre sus actividades, lo que les permite innovar en herramientas técnicas, mejorando así la eficiencia y la mecanización del trabajo.

Sin embargo, Smith también señaló varios aspectos negativos de la división del trabajo. Uno de ellos era la disparidad salarial resultante de la especialización en distintas áreas, lo que genera diferencias salariales entre los trabajadores en función a la complejidad de sus tareas. Además, Smith argumenta que la repetición mecánica y monótona de las mismas tareas. Smith argumentaba que la repetición mecánica y

monótona de las mismas tareas podía obstaculizar el progreso del conocimiento. Por lo tanto, Smith sugirió que la división del trabajo debería ser compensada con incentivos educativos para mitigar estos efectos negativos (Martín, 2021).

2.1.3. Teoría del empresario innovador Joseph Alois Schumpeter

Para Santos (2000), la teoría del empresario innovador desarrollada por Joseph H. Schumpeter fue considerada como una de las contribuciones teóricas más significativas sobre el empresario en el siglo XX. Se centro en la figura del empresario como un emprendedor fundamental para el impulso de las empresas capitalistas. Su principal aporte fue conceptualizar al empresario como un innovador, argumentando que, en una situación de equilibrio económico, las empresas remuneran todos los factores productivos y generan beneficio ordinario. Sin embargo, los empresarios rompen este equilibrio mediante la innovación, lo que resulta en ganancias extraordinarias que superan las expectativas normales, hasta que la competencia imita la innovación y el beneficio vuelve a ser ordinario.

Así mismo Solís y Cruz (2020), Schumpeter ilustra este proceso con el ejemplo de un empresario que crea un producto novedoso, generando grandes ganancias hasta que otros competidores lo imitan y el producto se convierte en común. Por lo cual Santos (2000), este ciclo se repite, impulsando constantemente nuevos avances en la producción. Schumpeter sitúa al empresario como el motor principal de este proceso técnico, impulsando el desarrollo económico y social a través de la invención, la innovación y la imitación.

Para Solís y Cruz (2020), según Schumpeter, los emprendedores no son simplemente gerentes o administradores ordinarios, sino individuos que, actúan bajo la incertidumbre y la intuición, exploran nuevas oportunidades económicas. Su función es revolucionar o mejorar métodos de producción mediante la introducción de nuevas tecnologías o la reorganización de la producción, abriendo nuevos mercados o transformando empresas existentes.

Schumpeter enfatiza aspectos psicológicos del emprendimiento y niega que la motivación del empresario se reduzca únicamente a la búsqueda de ganancias. Para él, el éxito del emprendedor se manifiesta en la generación de grandes ganancias como resultado de su creatividad y acción innovadora. Considera al empresario como una forma específica de liderazgo que debe ser estudiada dentro de este marco más amplio (Solís y Cruz, 2020).

2.1.2 Teoría de la mentalidad emprendedora Howard Stevenson

De la misma forma Formichella (2004), propone que la teoría de Howard Steven, sobre el emprendimiento, surge cuando individuos identifican oportunidades de mercado, lo cual se convierte en una cualidad personal. Esto sugiere que el emprendimiento está estrechamente relacionado con el comportamiento humano. Stevenson distingue entre emprendedores exitosos y ejecutivo exitosos, argumentando que los primeros poseen características inherentes a una mentalidad emprendedora, mientras que los segundos tienen una mentalidad más administrativa.

Rivas (2013), describe la cultura administrativa como estática y la cultura emprendedora como dinámica. En la cultura administrativa, los ejecutivos planifican estrategias basadas en los recursos que controlan, mientras que, en la cultura emprendedora, los emprendedores planifican según las oportunidades percibidas. Los emprendedores asumen riesgos y actúan de manera revolucionaria a corto plazo, mientras que los ejecutivos buscan minimizar los riesgos y actúan a largo plazo. Los emprendedores desafían la jerarquía y priorizan la coordinación sobre la propiedad de los recursos, mientras que los ejecutivos valoran la jerarquía y la definición clara de responsabilidades y autoridad.

Játiva (2017), menciona que, el estudio del emprendimiento ha ganado importancia con el tiempo. Destaca hipótesis como el desarrollo del emprendimiento en lugares con recursos móviles, la reinversión de excedentes capital de individuos exitosos en proyecto

de otros, la celebración de éxitos individuales y la percepción del cambio positivo en ciertos sectores.

El autor también señala que los emprendedores buscan y persiguen oportunidades, adaptándose rápidamente al cambio y asumiendo responsabilidad en cualquier situación. Destaca el papel del emprendedor en la asimilación del cambio de un mundo en constante evolución, presentando esto como un desafío futuro significativo (Cárdenas, 2021)

2.1.3 Teoría de las oportunidades Peter F. Drucker

El emprendimiento implica maximizar las oportunidades a través de la organización, priorizando la efectividad sobre la eficiencia. Valencia de Lara y Paltán (2011), enfatizan que el emprendimiento es esencialmente un fenómeno social, centrado en potenciar los puntos fuertes individuales para lograr la eficiencia, mientras que las debilidades se vuelven irrelevantes. Esta optimización se logra mediante las organizaciones, las cuales existen para este propósito.

Un aspecto crucial del emprendimiento es la innovación, que distingue verdaderamente a los empleadores. Drucker (1986), subraya que la innovación va más allá de la simple elaboración o producción de algo; implica mejorar continuamente para destacarse y evitar ser superado por las competencias. Los emprendedores deben estar atentos al entorno, observando lo inesperado y lo incongruente para generar innovaciones que se adapten a los cambios de mercado.

En este sentido Blacutt Olmos (2021), el proceso innovador comienza con el análisis de oportunidades, donde el emprendedor debe observar, preguntar y escuchar su entorno. La innovación debe ser inicialmente simple y enfocada para garantizar su efectividad, convirtiéndose eventualmente el negocio o producto en algo necesario para los consumidores.

Drucker enfatiza que la innovación no depende únicamente del genio y talento del emprendedor, sino también del esfuerzo y trabajo duro, combinados con tenacidad y enfoque. Sin este esfuerzo persistente, ni el genio ni el talento podrían llevar a cabo innovaciones exitosas (Blacutt, 2021).

2.1.4 El modelo de Jeffrey A. Timmons

Timmons (2003), describe el emprendimiento como la acción creativa humana de generar valor a partir de prácticamente nada, enfocándose en encontrar oportunidades para crear algo rentable independientemente de los recursos disponibles. Destaca la importancia de tener visión, pasión y compromiso, así como asumir riesgos calculados para alcanzar los objetivos propuestos.

En su enfoque, Timmons (2003), identifica tres aspectos claves para convertir una idea en un emprendimiento exitoso: el emprendedor o equipo, los recursos y las oportunidades. Insiste que en una oportunidad no es solo una idea, sino una idea validada que tiene potencia comercial. Según su modelo, no se debe invertir tiempo ni recursos hasta tener una comprensión clara del impacto y tamaño de la oportunidad del negocio.

Timmons (2003), establece que toda oportunidad debe cumplir con dos criterios principales: tamaño y ventaja competitiva. El tamaño se evalúa en función del potencial del mercado y los costos, mientras que la ventaja competitiva se refiere a los aspectos que diferencia a la idea de otros competidores. Enfatiza que el exceso de capital puede ser perjudicial para el éxito del emprendimiento, ya que la escasez de recursos impulsa la optimización y la innovación.

En cuanto al equipo emprendedor, sugiere que debe estar liderado por alguien con habilidades ágiles de aprendizaje y enseñanza, integridad, confiabilidad y cultura emprendedora. El equipo debe poseer experiencia, compromiso, determinación, persistencia, tolerancia al riesgo, creatividad, adaptabilidad y habilidades de

comunicación. (Pacheco-Ruiz et al., 2022)

2.1.5 Teoría de las capacidades Amartya Sen

La teoría de las capacidades, desarrollada por el economista indio Amartya Sen (1996), se basa en las libertades económicas, políticas y sociales que las personas necesitan para alcanzar una vida digna según sus deseos. Sen sostiene que las capacidades individuales convierten los derechos en libertades reales, y juzgan a un gobierno según las capacidades concretas de sus ciudadanos. Su enfoque se centra en la libertad positiva, que se refiere a las capacidades reales de una persona para hacer algo.

Esta teoría, que forma parte de la filosofía práctica y las ciencias sociales, según Sen (1996), se fundamenta en los conceptos de “funcionamientos” y “capacidades”, y permite analizar problemas sociales como la pobreza, la desigualdad y la falta de desarrollo humano desde una perspectiva diferente. El objetivo de esta teoría según Urquijo (2014), es evaluar el bienestar y la libertad de las personas para desarrollarse y realizar actividades valiosas, más que enfocarse en sus necesidades básicas o recursos materiales. (Sen, 1996)

Delgado (2017), argumenta que a través del enfoque de Sen se puede generar demandas sociales, políticas y económicas en una sociedad que valora la igualdad y la libertad para todos sus miembros. Su interés se centra en las capacidades individuales para lograr acciones o estados valiosos, más que en la cantidad de recursos materiales que poseen. ¿Sen introduce por primera vez el concepto de capacidades en una conferencia titulada “igualdad de qué?” en la Universidad de Stanford en 1979, donde explica que su intención es explorar un enfoque de bienestar en términos de habilidad de las personas para realizar actos valiosos.

Esta teoría proporciona un marco conceptual para evaluar el bienestar individual, diseñar políticas públicas y abordar los problemas sociales como la pobreza y la

desigualdad. No aprende explicar estos fenómenos, sino ofrecer una herramienta crítica para comprender y abordar los problemas sociales desde una perspectiva de capacidades individuales (Sturm, 2020)

2.1.6 Teoría de Triángulo invertido Andy Freire

La teoría del triángulo invertido, propuesta por el economista argentino Andy Freire en su libro “Pasión por emprender: de la idea a la cruda realidad”, postula que todo proceso emprendedor se compone de tres elementos principales: el emprendedor, la idea de negocio y el capital necesario para respaldarlo. Según Manzo (2017), la falta de éxito de la mayoría de los emprendimientos se debe a una deficiente atención o combinación de estas tres variables.

En su teoría, Freire (2003), ilustra estos componentes con un gráfico simple que representa un triángulo invertido, donde el emprendedor es la base y los otros dos extremos son la idea y el capital. Destaca que las habilidades y cualidades del emprendedor son fundamentales para el desarrollo la idea y asegurar la viabilidad del negocio.

Para Freire (2003), la innovación no es un requisito; lo crucial es que la idea sea sólida, contextualmente relevante y realista, y que el emprendedor tenga fe en ella. Desafía la noción de que nacer en una familia adinerada es esencial para el éxito empresarial, enfatizando en la importancia de destinar el capital obtenido exclusivamente al proyecto emprendedor.

Piña (2015), distingue entre tres tipos de emprendedores: los “luchadores”, que invierten sus escasos recursos en sobrevivir y progresar; los “cazaolas”, que identifican oportunidades en el mercado para obtener ganancias rápidas y los “gladiadores”, que están motivados por la pasión y la vocación de perseverar en sus ideas.

Finamente Freire (2003), concluye que el emprendedor es la pieza clave en el triángulo invertido del emprendimiento, y que su éxito depende de su habilidad para manejar y sostener los otros dos componentes: la idea y el capital. Este enfoque resalta la importancia del emprendedor independientemente de su edad, situación económica o social, y subraya su papel fundamental en la creación y sostenibilidad de un proyecto emprendedor (Castillo Espinoza & Williams, 2019)

2.1 Marco legal

Se destacan las leyes más importantes y que guardan relación con el proyecto realizado

2.1.1 Constitución de la República de Ecuador (2008)

Tabla 4. Derechos de las personas conforme la normativa

Derechos de las persona y grupos de atención prioritaria

Título I, art.3	Los jóvenes participaran de forma activa e inclusión en la sociedad e. Se los reconoce como actores estratégicos del desarrollo de país y el estado buscará su incorporación al trabajo focalizando sus habilidades de emprendimiento.
-----------------	--

Trabajo y seguridad social

Título I, art.33	Busca la protección del trabajo como derecho y deber social, se establece igualdad de derechos entre los diferentes grupos de trabajadores que pudiesen existir y prohíbe las prácticas laborales abusivas.
------------------	---

Fuente: Constitución de la República de Ecuador, (2008)

Elaborado: Guillin, (2024)

Los artículos 3 y 33 subrayan la necesidad primordial de salvaguardar los derechos y promover la participación de los jóvenes tanto en la sociedad como en el mercado laboral. Reconocen el papel vital que desempeñan los jóvenes como agentes estratégicos en el proceso nacional y abogan por su integración en diversos ámbitos sociales, económicos y políticos.

Tabla 5. Sobre el modelo económico vigente

Régimen de desarrollo

En el numeral 5, se impulsa el desarrollo de actividades económicas
Título VI, mediante un orden jurídico e instituciones políticas que las estimulen,
art. 277 fomenten y defiendan como lo dicta la constitución.

Economía Social y Solidaria

Refleja el compromiso del estado con un modelo económico donde se busca el
Título VI, bien común y la sostenibilidad del mismo y no solamente el lucro individual.
art. 283 A través de este artículo se prioriza al ser humano, el buen vivir
y el medio ambiente.

Derecho a la libre iniciativa empresarial

Se enfatiza la libertad de los individuos o colectivos para generar
Título VI, emprendimientos o realizar actividades de producción y comercialización de
art. 316 bienes y servicios. Adicionalmente, se garantiza una competencia justa.

Fuente: Constitución de la República de Ecuador, (2008)

Elaborado: Guillin, (2024)

Los artículos 277, 283, 316 constituyen los pilares esenciales para impulsar el desarrollo económico y social sostenible de una nación. Conforman un marco legal integral para el desarrollo económico social, impulsando un crecimiento inclusivo y sostenible que beneficie a toda la sociedad.

2.1.2 Código orgánico de la producción, comercio e inversión (2019)

Tabla 6. Regulación y aplicación de la normativa

Objetivo y ámbito de aplicación

Título preliminar, art 1	Indica que las personas naturales, jurídicas o demás formas de asociación que desarrollen actividades dedicadas a la producción, dentro del territorio nacional, se rigen con base a este código
Título preliminar, art 3	Regulación de los procesos productivos en las fases de: producción, distribución, intercambio comercio, consumo, manejo de externalidades e inversiones productivas en función del modelo del buen vivir.
Título preliminar, art 4	Transformación de la matriz productiva con el fin de generar valor agregado sobre los bienes y servicios que se producen en función del conocimiento e innovación. Fomentar trabajo de calidad y así, contribuir a valorar toda forma de trabajo.

Fuente: Código orgánico de producción, comercio e inversión, (2019)

Elaborado: Guillin, (2024)

Establecen los principios fundamentales para regular las actividades económicas dentro del territorio nacional. Buscando impulsar primordialmente un crecimiento económico sostenible y una mayor competitividad en los mercados internacionales, al tiempo que fomenta la creación de empleos de calidad y la inclusión social

Tabla 7. Normativa relacionada con las micros, pequeñas y medianas empresas.

Fomento y desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas

Libro III, título I, art.53	Contextualiza un marco legal que tiene como objetivo definir y clasificar a las pymes basados en criterios específicos enfatizando las ventas brutas para la clasificación y respaldando a las pymes y artesanos.
-----------------------------	---

Órganos de la regulación de las MIPYMES

Libro III, título I, art.54	Fomenta un marco integral para el desarrollo de las pymes desde las políticas públicas hasta la promoción de la calidad, la sostenibilidad y acceso al crédito.
-----------------------------	---

Libro III, título I, art. 55 Busca proporcionar un panorama favorable para la participación de las pymes en las contrataciones públicas, promoviendo su inclusión, acceso a la información disponible, agilización en los tramites.

Democratización de la transformación productiva y el acceso a factores de producción

Libro III, título II, art. 59 Hace hincapié en la democratización productiva, desde la desconcentración de factores producción y recursos hasta la protección de ciertos sectores, como: la agricultura familiar y comunitaria, la artesanía, el sector informal urbano y las pymes.

Libro III, título II, art. 60 Incentiva la integración de los trabajadores en la propiedad de la empresa, ya sea desde la diversificación empresarial, inversiones temporales del estado en empresas privadas o mixtas.

Mecanismo de desarrollo productivo

Fuente: Código orgánico de producción, comercio e inversión

Elaborado: Guillin, (2024)

Sostiene información esencial para promover y potenciar el crecimiento de las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES). Definen la categorización según criterios específicos, como las ventas brutas, lo que les otorga el reconocimiento formal y facilita su acceso a programas de respaldo. fortaleciendo la posición competitiva en el mercado.

CAPÍTULO III

MARCO METODOLÓGICO

En este punto, se describirá la metodología, de acuerdo con Gordillo (2007), la metodología hace referencia al análisis o estudio de un método de manera organizada, mediante el cual se obtiene conocimiento; donde el método es el medio del que se vale el investigador para lograr un objetivo.

Por lo cual, la metodología estará dividida en cuatro elementos: primero, el enfoque de la investigación el cual puede ser cuantitativo, cualitativo o mixto; segundo, el alcance de la investigación que bien puede ser, exploratorio, descriptivo o correlación; en tercer lugar, las técnicas e instrumentos utilizados para el levantamiento de información y, por último, la población y la muestra que se va a estudiar.

3.1 Enfoque de la investigación

La presente investigación es de enfoque mixto, es decir, se utiliza tanto el enfoque cuantitativo y cualitativo. En este sentido, Sampieri et al., (2014), indica que la investigación cuantitativa tiene por objetivo comprobar o rechazar la hipótesis mediante el análisis estadístico basada en el levantamiento de información o procesamiento de datos para la evaluación de dicha hipótesis.

Entonces, el enfoque de investigación cuantitativo en esta investigación se aplicó en la compilación de datos numéricos obtenidos en portales como: el INEC, donde se encontraba el número y progreso de empresas que existen en el Ecuador; la CEPAL, brindó información del número de empresas según su tamaño y sector de actividad para el año 2016 en América Latina, la participación de las empresas, según el tamaño, en el empleo en el año 2016 en América Latina y el Banco Mundial que permitió conocer la importancia de las pequeñas empresas en el mundo y, más particularmente, en los países subdesarrollados. Dicha información estadística fue presentada en gráficos y tablas, y en función de estos se realizaron los análisis correspondientes.

Así mismo, el enfoque de investigación cualitativo, utiliza, según Sampieri et al., (2014), la recolección de información con el objetivo de formular de mejor manera las preguntas de investigación o descubrir nuevas incógnitas en el transcurso de la interpretación.

En este sentido, este enfoque se utilizó para la revisión y análisis documental bibliográfico con respecto a libros, artículos e información que guardaban estrecha relación con el tema de investigación para el procesamiento de los datos, en función del desarrollo del objeto de estudio mediante:

- Libros, tanto en físico como obtenidos de la web,
- Artículos y revistas científicas con relación a las ciencias sociales (Economía, Administración, entre otras)
- Tesis obtenidas de los repositorios de la Universidad de Guayaquil y de la Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil.
- Organismos nacionales e internaciones: INEC, CEPAL, Banco Mundial, OIT, Comisión Europea, OIT, ONU.
- La normativa vigente: Constitución del 2008 y el Código orgánico de la producción, comercio e inversión.

3.2 Alcance de la investigación

Será de alcance descriptivo, el objetivo de la investigación descriptiva para Sampieri et al., (2014), consiste en detallar los fenómenos, situaciones, contextos y eventos, es decir, describir como en realidad son y la forma de manifestarse.

A través de un análisis de las características, y los perfiles de las personas, grupos, comunidades u objetos se especifican las propiedades, en otras palabras, se busca recoger o medir información de forma independiente sobre las definiciones o las variables a utilizar en la investigación, por lo cual el fin no es describir como se relacionan estas.

El alcance descriptivo en el presente trabajo se utilizó, al momento de describir el progreso e importancia de las microempresas tanto a nivel regional como nacional; la concepción de los estudiosos sobre el impacto que tenía y que tiene sobre problema del subdesarrollo los países de la región en Latino América y, particularmente, Ecuador.

Así también, se investigó y detalló las teorías que explican el tema abordado, las que más destacan son: la teoría objetiva del valor, la teoría de crecimiento económico, la teoría del empresario innovador, la teoría de la mentalidad emprendedora, la teoría de las oportunidades y el modelo de Jeffrey A. Timmons.

Además, en el marco contextual se abordó el problema de investigación con estadísticas extraídas del Banco Mundial, la OIT y la CEPAL con el fin de contextualizar la situación referente a las empresas en la región y en Ecuador, su progreso, su impacto y su participación en la creación de empleo.

3.3 Técnicas e instrumentos

Martínez (2013), asegura que, las técnicas e instrumentos desempeñan un rol fundamental en el proceso de investigación por varias razones claras:

- **Levantamiento de información precisa:** el uso de las técnicas e instrumentos correctos permiten el levantamiento de información de forma precisa y confiable.
- **Recopilación y análisis de los datos:** los instrumentos utilizados resultan en la estructura adecuada para la recopilación de datos y su futuro análisis.
- **Veracidad de los resultados:** con el fin de contribuir a unos resultados veraces y, por lo tanto, confiables, es necesario seleccionar las técnicas e instrumentos idóneos.
- **Optimización de la investigación:** si se parte de una definición coherente con el tema de investigación, se optimiza el proceso de la investigación, en consecuencia, se ahorra tiempo y recursos.

3.3.1 Técnicas

Según Martínez (2013), la técnica es la estrategia que se emplea con el fin de realizar la recolección de los datos, clasificación, medición, correlación análisis de datos en el transcurso de la investigación.

En otro orden, la técnica utilizada en esta investigación es la encuesta, la cual se llevó a cabo a través de un cuestionario conformado por preguntas cerradas.

3.3.2 Instrumentos

En este sentido, es importante definir lo que es el instrumento en el proceso de la investigación, suele utilizarse sin distinción, para referirse a lo mismo, técnicas e instrumentos, sin embargo, Martínez (2013), argumenta que el instrumento permite la operativización de la técnica.

Entonces, Mejía (2019), detalla los tipos de cuestionarios que se pueden aplicar:

- **Cuestionarios no estructurados o abiertos:** se emplean cuando las preguntas son abiertas y se utilizan por regla general cuando las investigaciones son de carácter exploratorias. Adicionalmente, en este tipo de preguntas el conocimiento que poseen los investigadores sobre el tema abordado es escaso u ambiguos. Además, el participante responde de manera libre, sin ningún tipo de restricción al contenido de su posible respuesta.
- **Cuestionarios estructurados o cerrados:** aquí se utilizan preguntas cerradas y se efectúan en investigaciones de tipo descriptiva o causal. Las preguntas son explícitas y estandarizadas. Ofrecen al participante, pregunta a pregunta, todas las alternativas de respuestas, la finalidad que persigue este instrumento es que el participante solamente tenga que especificar la opción que esté en función de sus preferencias.

- **Cuestionarios semiestructurados:** se desarrollan preguntas tanto abiertas como cerradas, es aplicable cuando se necesita una mayor variedad en las respuestas. En este caso, los investigadores no conocen el 100% de las respuestas que pudiesen proporcionar los participantes.

El tipo de instrumento a utilizarse en la presente investigación será el cuestionario estructurado o con respuestas cerradas.

3.4 Población y muestra

3.4.1 Población

Sampieri et al., (2014), lo define de la siguiente manera: es el total de todos los casos que cumplen con determinadas características que son del interés para el investigador.

3.4.2 Muestra

La muestra, según Sampieri et al., (2014), es un subgrupo de la población. Además, el mismo autor menciona que existen dos tipos de muestras, probabilísticas y no probabilísticas.

- El muestreo no probabilístico, también conocido como muestreo dirigido, es el caso donde los integrantes no cuentan con cierto nivel de probabilidad de ser seleccionados, que sean o no seleccionados dependen de las características de la investigación.

En consecuencia, se trabajará, con un diseño no experimental, a través del método no probabilístico, con el fin de que los participantes sean seleccionados de manera conveniente y accesibles, y no seleccionados al azar (Sampieri et al. 2014). Entonces, el número de propietarios que cuentan con un negocio en el sector de Los Vergeles es de 42.

CAPÍTULO IV PROPUESTA O INFORME

4.1 Presentación y análisis de resultados de la encuesta

En este apartado, luego de describir la metodología, se abordará los resultados encontrados, posteriormente de tabular y analizar los datos o información obtenida a través del cuestionario aplicado a los dueños de los pequeños negocios en la ciudad de Guayaquil, ubicados en el sector norte, Los Vergeles.

Adicionalmente, esta sección estará conformada por el cumplimiento del objetivo específico 2 y 3, es decir, por la elaboración de una matriz FODA.

4.2 En el cumplimiento del objetivo específico 2:

El cual permite conocer la situación social y económica de los propietarios de los pequeños negocios ubicados en el sector norte de Guayaquil, Los Vergeles.

4.2.1 Resultados de la encuesta aplicada a los propietarios de los pequeños negocios en el sector norte de Guayaquil, Los Vergeles

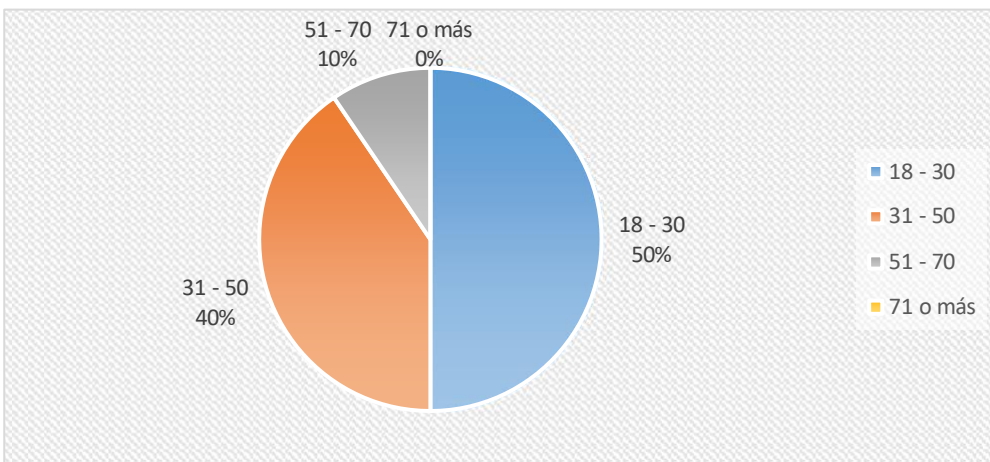
1. ¿Qué edad tiene?

Tabla 8. Pregunta 1: Edad de los dueños de los pequeños negocios en el sector de Los Vergeles

Grupo de edades	Frecuencia	Porcentaje
18 - 30	21	50%
31 - 50	17	40%
51 - 70	4	10%
71 o más	0	0%
Total	42	100%

Elaborado: Guillin, (2024)

Figura 5. Pregunta 1: Edad de los dueños de los pequeños negocios en el sector Los Vergeles



Elaborado: Guillin, (2024)

Análisis: Los dueños de los pequeños negocios quienes fueron los participantes en la encuesta realizada; 21 de ellos estaban en el rango de edad que va desde los 18 hasta los 30 años, mientras que 17 encuestados se encontraban en el rango dese los 31 hasta los 50 años, luego, solamente 4 personas se encontraban desde los 51 hasta los 70 años, adicionalmente, ninguna persona tenía 71 o más años.

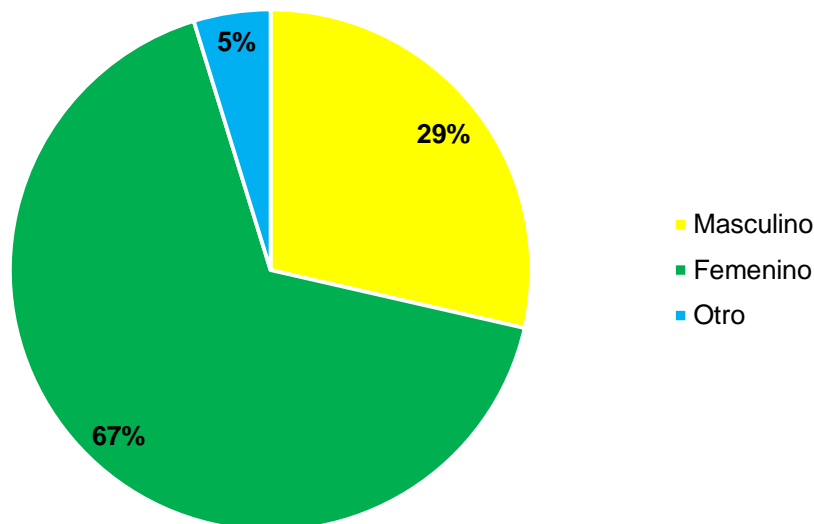
2. ¿Cuál es su género?

Tabla 9. Pregunta 2: Género de los dueños de los pequeños negocios en el sector Los Vergeles

Género	Frecuencia	Porcentaje
Masculino	12	29%
Femenino	28	67%
Otro	2	5%
Total	42	100%

Elaborado: Guillin, (2024)

Figura 6. Pregunta 2: Género de los dueños de los pequeños negocios en el sector los Vergeles. (En porcentaje)



Elaborado: Guillin, (2024)

Análisis: De quienes participaron en la encuesta, el 67% de ellos se identificó con el género femenino, mientras que, el 29% lo hizo con el género masculino y el 5% no se identificó ni con el género femenino o masculino.

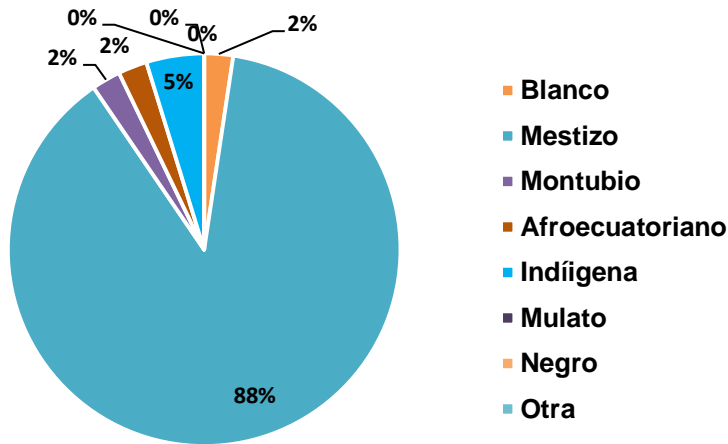
3. ¿Cómo se considera?

Tabla 10. Pregunta 3: Etnia de los dueños de los pequeños negocios en el sector Los Vergeles

Etnia	Frecuencia	Porcentaje
Blanco	1	2%
Mestizo	37	88%
Montubio	1	2%
Afroecuatoriano	1	2%
Indígena	2	5%
Mulato	0	0%
Negro	0	0%
Otra	0	0%
Total	42	100%

Elaborado: Guillin, (2024)

Figura 7. Pregunta 3: Etnia de los dueños de los pequeños negocios en el sector Los Vergeles. (En porcentaje)



Elaborado: Guillin, (2024)

Análisis: El 88% de quienes participaron en la encuesta, se consideraron así mismo como mestizos, el 2% se consideró montubio, blanco y negro, mientras que el 5% como indígena. Adicionalmente, como se puede apreciar en el gráfico, en la encuesta no participaron personas que se consideraran así mismo como afroecuatorianos o mulatos.

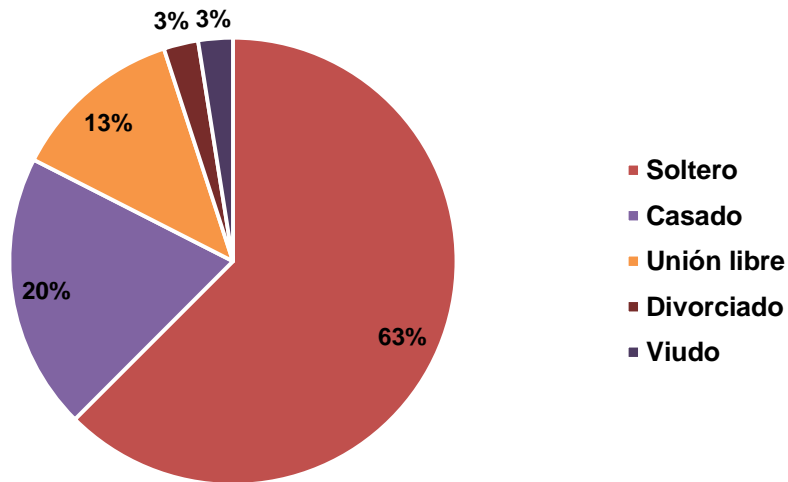
4. ¿Cuál es su estado civil?

Tabla 11. Pregunta 4: Estado civil de los dueños de los pequeños negocios en el sector Los Vergeles.

Estado civil	Frecuencia	Porcentaje
Soltero	25	63%
Casado	8	20%
Unión libre	5	13%
Divorciado	1	3%
Viudo	1	3%
Total	40	100%

Elaborado: Guillin, (2024)

Figura 8. Pregunta 4: Estado civil de los dueños de los pequeños negocios en el sector Los Vergeles. (En porcentaje)



Elaborado: Guillin, (2024)

Análisis: Respecto al estado civil de los dueños de los pequeños negocios ubicados en el sector de Los Vergeles, al momento de aplicar la encuesta: el 63% de ellos se encontraban solteros, el 20% casados, el 13% en unión libre y el 3% viudos y divorciados.

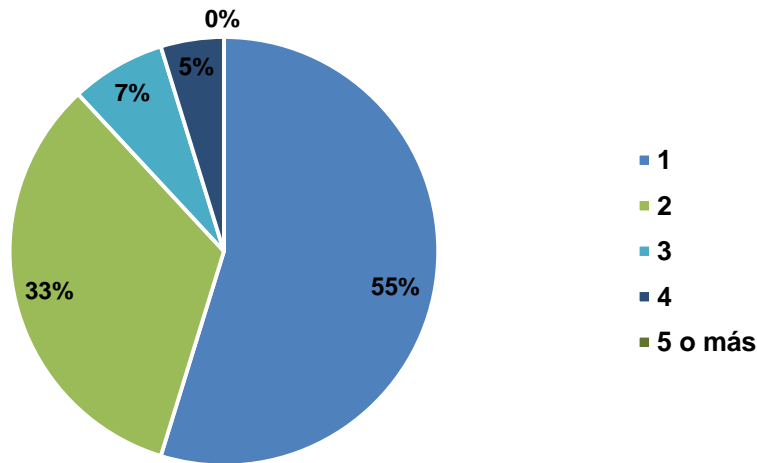
5. ¿Cuántas cargas familiares tiene?

Tabla 12. Pregunta 5: Cargas familiares de los dueños de los pequeños negocios en el sector Los Vergeles.

Cargas familiares	Frecuencia	Porcentaje
1	23	55%
2	14	33%
3	3	7%
4	2	5%
5 o más	0	0%
Total	42	100%

Elaborado: Guillin, (2024)

Figura 9. Pregunta 5: Cargas familiares de los dueños de los pequeños negocios en el sector Los Vergeles. (En porcentaje)



Elaborado: Guillin, (2024)

Análisis: Cuando se les preguntó a los dueños de los pequeños negocios sobre la carga familiar respondieron de la siguiente manera: la mayoría de ellos, el 55%, tenía una carga familiar, el 33% contaban con 2 cargas familiares. Un porcentaje menor, el 7% y el 5%, tenían 3 y 4 cargas familiares, respectivamente. Además, ningún participante tenía 5 o más cargas familiares.

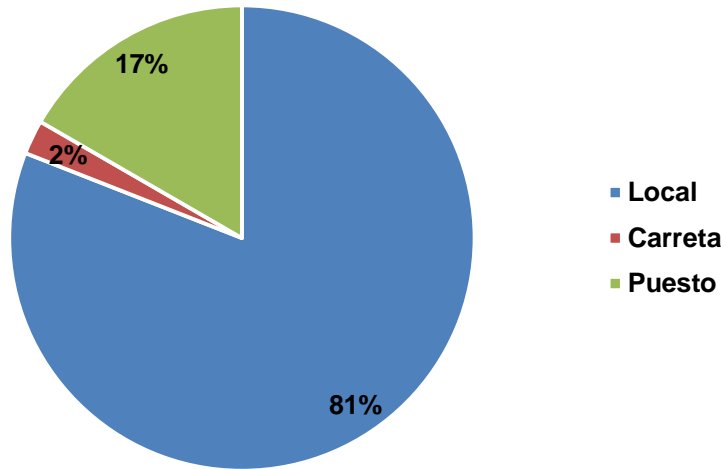
6. ¿Qué tipo de local tiene?

Tabla 13. Pregunta 6: Tipo de local de los dueños de los pequeños negocios en el sector Los Vergeles.

Cargas familiares	Frecuencia	Porcentaje
Local	34	81%
Carreta	1	2%
Puesto	7	17%
Total	42	100%

Elaborado: Guillin, (2024)

Figura 10. Pregunta 6: Tipo de local de los dueños de los pequeños negocios en el sector Los Vergeles. (En porcentaje)



Elaborado: Guillin, (2024)

Análisis: Al momento de consultarle a los participantes sobre el tipo de local con los que contaban, el 81% de ellos respondieron que sus operaciones la realizaban en un local el cual alquilaban, mientras que el 17% para poder llevar a cabo sus actividades improvisaban utilizando sillas y mesas en la calle para poder operar.

Un porcentaje menor, el 2%, hacía uso de una carreta lo cual, según ellos, era beneficioso, debido a que no pagaban en alquiler y podían realizar sus actividades en diferentes lugares.

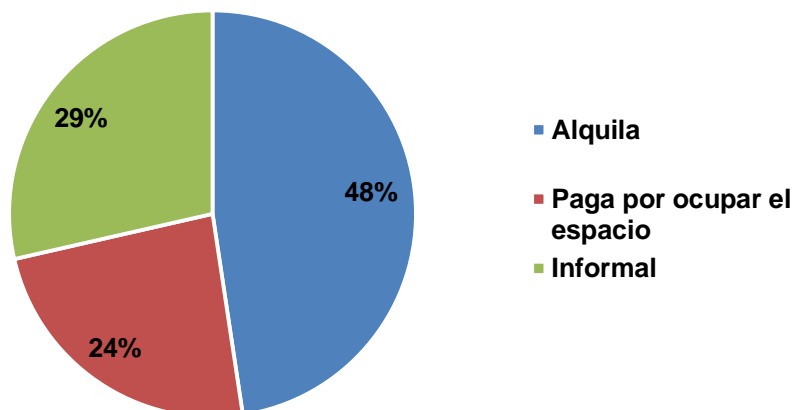
7. ¿Cuál es el estado de su negocio?

Tabla 14. Pregunta 7: Estado del negocio de los dueños de los pequeños negocios en el sector Los Vergeles.

Estado de su negocio	Frecuencia	Porcentaje
Alquila	20	48%
Paga por ocupar el espacio	10	24%
Informal	12	29%
Total	42	100%

Elaborado: Guillin, (2024)

Figura 11. Pregunta 7: Estado del negocio de los dueños de los pequeños negocios en el sector Los Vergeles. (En porcentaje)



Elaborado: Guillin, (2024)

Análisis: Conforme a la pregunta anterior, donde la mayoría de los participantes realizaban sus actividades alquilando un local, la pregunta 7 permitió conocer que, el 48% de los participantes pagaban un alquiler con el fin de llevar a cabo sus actividades. Luego, el 24% pagaba cierta cantidad de dinero para poder operar, lo que no necesariamente significa que alquilan algún lugar. Además, el 29% realizaban sus actividades de manera informal, es decir, con el fin de comercializar sus productos se movían de una manera no homogénea, esto en función de la demanda que existía.

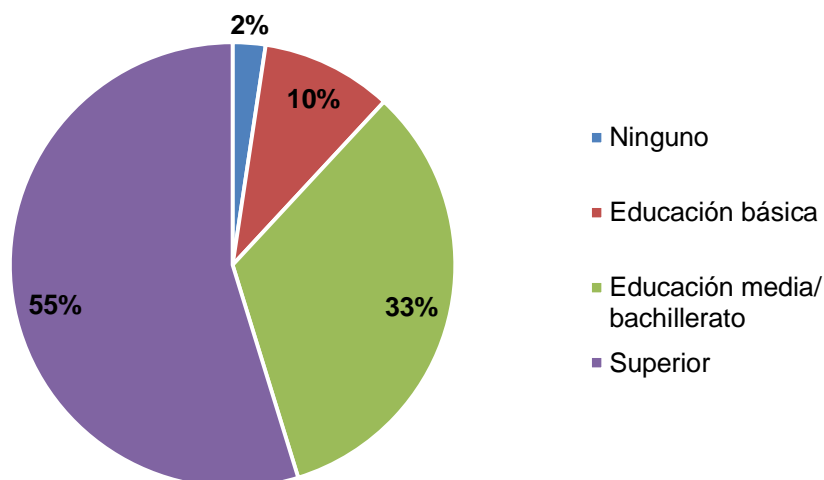
8. ¿Cuál es el nivel educativo más alto que ha alcanzado?

Tabla 15. Pregunta 8: Nivel educativo alcanzado por los dueños de los pequeños negocios en el sector Los Vergeles

Nivel educativo	Frecuencia	Porcentaje
Ninguno	1	2%
Educación básica	4	10%
Educación media/ bachillerato	14	33%
Superior	23	55%
Total	42	100%

Elaborado: Guillin, (2024)

Figura 12. Pregunta 8: Nivel educativo alcanzado por los dueños de los pequeños negocios en el sector Los Vergeles. (En porcentaje).



Elaborado: Guillin, (2024)

Análisis: En relación al nivel educativo más alto alcanzado por los dueños de los pequeños negocios, el porcentaje más alto es de aquellos que cuentan con estudio superior siendo esto un 55%, seguido por quienes han terminado el bachillerato con un 33%, luego están quienes han alcanzado la educación básica representados por un 10% y, en última instancia, aquellos que no tienen estudios, siendo el 2% de los participantes.

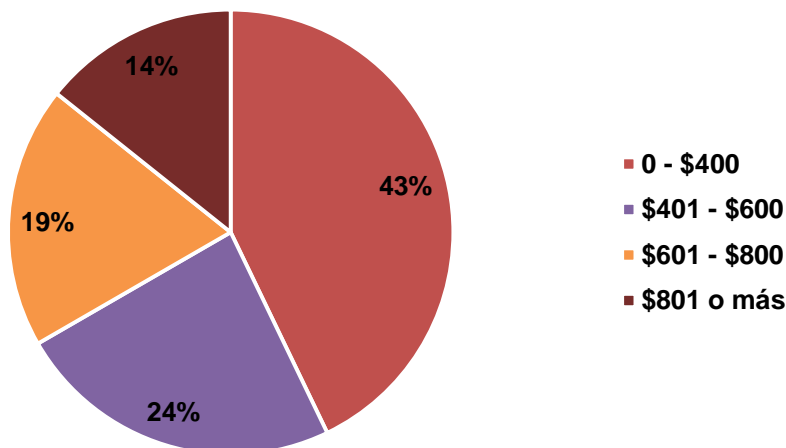
9. ¿Cuál es su ingreso mensual neto?

Tabla 16. Pregunta 9: Ingreso mensual neto de los dueños de los pequeños negocios en el sector Los Vergeles

Ingreso mensual neto	Frecuencia	Porcentaje
0 - \$400	18	43%
\$401 - \$600	10	24%
\$601 - \$800	8	19%
\$801 o más	6	14%
Total	42	100%

Elaborado: Guillin, (2024)

Figura 13. Pregunta 9: Ingreso mensual neto de los dueños de los pequeños negocios en el sector Los Vergeles. (En porcentaje)



Elaborado: Guillin, (2024)

Análisis: De acuerdo con las respuestas de los participantes con respecto a su ingreso neto, es decir el ingreso que perciben una vez que descuentan sus gastos.

En este sentido, el 43% de los participantes aseguraron tener un ingreso neto en el rango de 0 a \$400; mientras que el 24% contó con un ingreso neto en el rango de \$401 a \$600; luego, el 19% respondió contar con un ingreso neto de \$601 a \$800 y, por último, el 14% se encontraban el rango de ingreso neto que parte de \$801 o más.

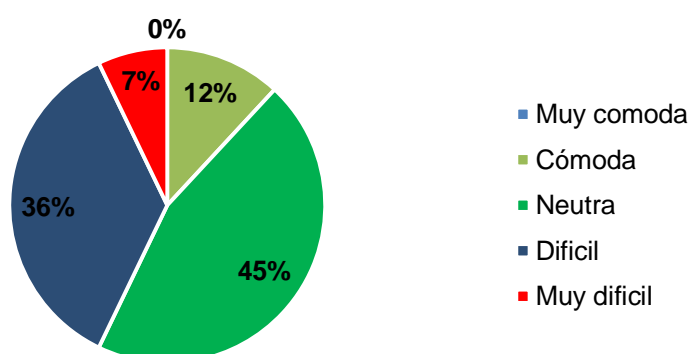
10. ¿Cómo describiría su situación financiera actual?

Tabla 17. Pregunta 10: Situación financiera actual de los dueños de los pequeños negocios en el sector Los Vergeles

Situación financiera actual	Frecuencia	Porcentaje
Muy cómoda	0	0%
Cómoda	5	12%
Neutra	19	45%
Difícil	15	36%
Muy difícil	3	7%
Total	42	100%

Elaborado: Guillin, (2024)

Figura 14. Pregunta 10: Situación financiera actual de los dueños de los pequeños negocios en el sector Los Vergeles. (En porcentaje)



Elaborado: Guillin, (2024)

Análisis: La presente pregunta abordada guarda estrecha relación con la pregunta anterior donde los participantes fueron cuestionados respecto al ingreso neto que obtuvieron.

En este sentido, solamente el 7% de los participantes aseguraron contar con una situación financiera muy cómoda en comparación con un 36% que respondieron estar atravesando una situación financiera difícil.

Luego, el 45% de los participantes tienen una situación financiera neutra, es decir, su situación financiera no es superavitaria o deficitaria.

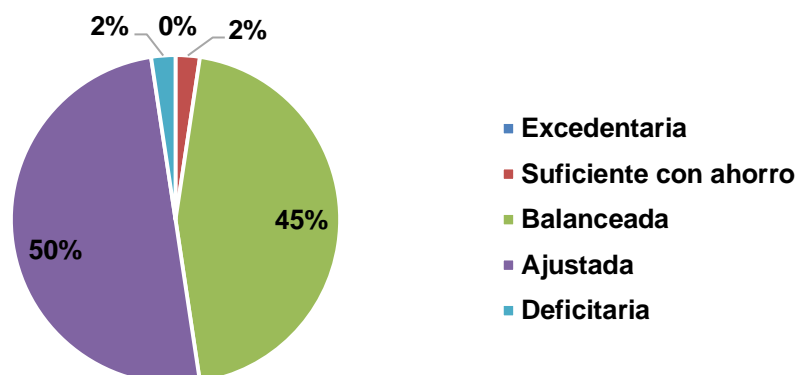
11. ¿Cómo describirías tu capacidad para cubrir tus gastos mensuales?

Tabla 18. Pregunta 11: Capacidad para cubrir los gastos de los dueños de los pequeños negocios en el sector Los Vergeles

Capacidad para cubrir los gastos	Frecuencia	Porcentaje
Excedentaria	0	0%
Suficiente con ahorro	1	2%
Balanceada	19	45%
Ajustada	21	50%
Deficitaria	1	2%
Total	42	100%

Elaborado: Guillin, (2024)

Figura 1. Pregunta 11: Capacidad para cubrir los gastos de los dueños de los pequeños negocios en el sector Los Vergeles. (En porcentaje).



Elaborado: Guillin, (2024)

Análisis: Al momento de preguntarle a los participantes lo concerniente sobre la capacidad de cubrir los gastos, ninguno de ellos respondió que su situación fuese excedentaria, es decir, que cubrían con suficiencia sus gastos. Así mismo, el 2% contestó que sus ingresos le permitían cubrir sus gastos y ahorrar cierta parte de sus ingresos, el mismo porcentaje aseguró que su situación es deficitaria, es decir, los ingresos que perciben no le permiten cubrir sus gastos, teniendo como consecuencia un desahorro. A su vez, el 45% están en una situación balanceada, en otras palabras, sus ingresos le permiten agotar todos sus gastos, pero no tienen la oportunidad de ahorrar.

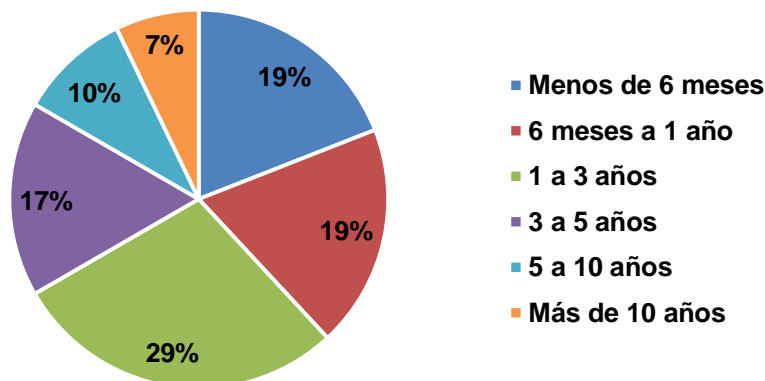
12. ¿Cuánto tiempo ha estado su negocio en operación?

Tabla 19. Pregunta 12: Tiempo que lleva operando el negocio de los dueños de los pequeños negocios en el sector Los Vergeles.

Tiempo del negocio operando	Frecuencia	Porcentaje
Menos de 6 meses	8	19%
6 meses a 1 año	8	19%
1 a 3 años	12	29%
3 a 5 años	7	17%
5 a 10 años	4	10%
Más de 10 años	3	7%
Total	42	100%

Elaborado: Guillin, (2024)

Figura 16. Pregunta 12: Tiempo que lleva operando el negocio de los dueños de los pequeños negocios en el sector Los Vergeles. (En porcentaje).



Elaborado: Guillin, (2024)

Análisis: El 38% de los encuestados aseguró que su negocio se encuentra operando hace menos de un año, mientras que el 56% se encuentran en el mercado desde hace 10 años. Y en un porcentaje menor, 7%, se encuentran quienes llevan en el mercado hace más de 10 años.

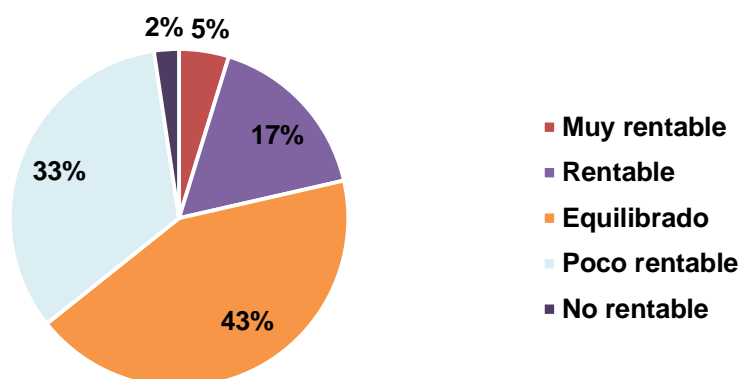
13. ¿Cómo describiría la rentabilidad de su negocio?

Tabla 20. Pregunta 13: Rentabilidad de los dueños de los pequeños negocios en el sector Los Vergeles.

Rentabilidad actual del negocio	Frecuencia	Porcentaje
Muy rentable	2	5%
Rentable	7	17%
Equilibrado	18	43%
Poco rentable	14	33%
No rentable	1	2%
Total	42	100%

Elaborado: Guillin, (2024)

Figura 17. Pregunta 13: Rentabilidad de los dueños de los pequeños negocios en el sector Los Vergeles. (En porcentaje)



Elaborado: Guillin, (2024)

Análisis: Con relación a la rentabilidad que obtuvieron los negocios de quienes participaron en la encuesta, la respuesta a esta pregunta no fue homogénea, la categoría más citada es la que conlleva a una rentabilidad equilibrada, con un 43%, lo que indica que el negocio, aunque no presenta pérdidas, tampoco presenta beneficios, con lo que obtienen, es suficiente para mantener operando el negocio.

El 5% y 17%, respondieron que su negocio es muy rentable y rentable, respectivamente. Mientras que, el 33% indicó que es poco rentable. Y, con un menor porcentaje, el 2%, quienes indicaron que no es un negocio rentable.

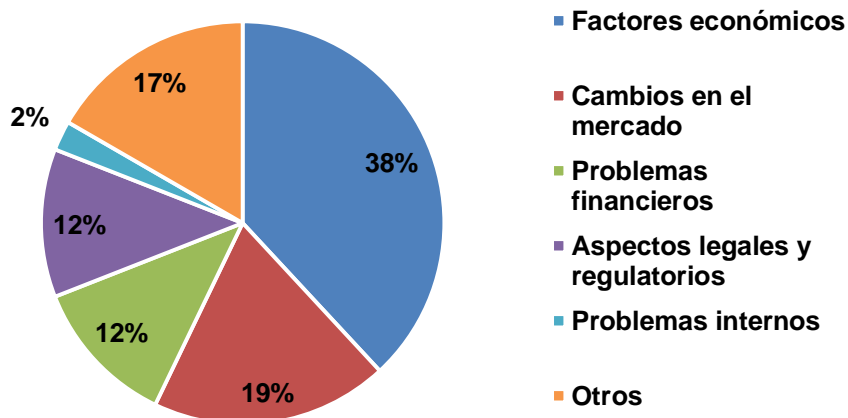
14. ¿Cuáles son las principales causas que han afectado negativamente a su negocio en el último año?

Tabla 21. Pregunta 14: Causas principales que han afectado a los pequeños negocios.

Causas principales que han afectado al negocio	Frecuencia	Porcentaje
Factores económicos	16	38%
Cambios en el mercado	8	19%
Problemas financieros	5	12%
Aspectos legales y regulatorios	5	12%
Problemas internos	1	2%
Otros	7	17%
Total	42	100%

Elaborado: Guillin, (2024)

Figura 18. Pregunta 14: Causas principales que han afectado a los pequeños negocios. (En porcentaje)



Elaborado: Guillin, (2024)

Análisis: De acuerdo con los participantes encuestados, el 38% mencionó que una de principales factores que han afectado a sus negocios, es el económico; mientras que el 12% indicó verse afectados por problemas financieros y aspectos legales y regulatorios. El 2% respondió verse afectados por problemas internos.

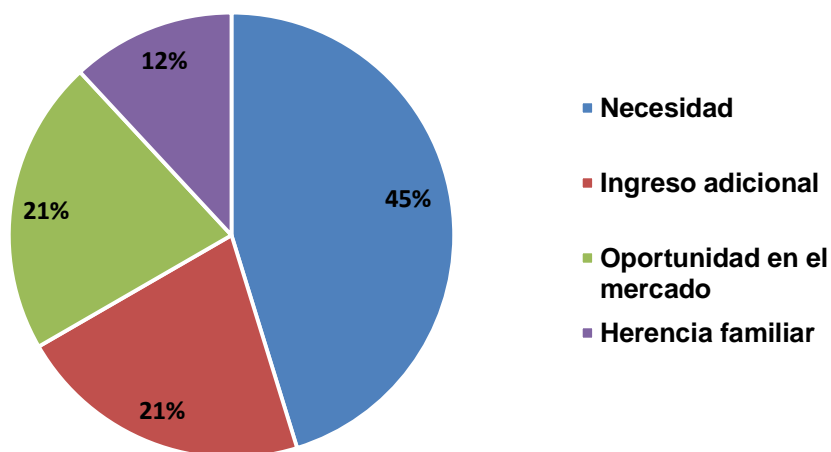
15. ¿Cuál fue el principal motivo que le llevó a abrir su negocio?

Tabla 1. Pregunta 15: Motivos principales por el cual abrió el negocio.

Motivo por el cual abrió el negocio	Frecuencia	Porcentaje
Necesidad	19	45%
Ingreso adicional	9	21%
Oportunidad en el mercado	9	21%
Herencia familiar	5	12%
Total	42	100%

Elaborado: Guillin, (2024)

Figura 19. Pregunta 15: Motivos principales por el cual abrió el negocio. (En porcentaje).



Elaborado: Guillin, (2024)

Análisis: Las categorías en la presente pregunta que aborda la temática sobre los motivos que influyeron para aperturar el negocio son: necesidad, ingreso adicional, oportunidad en el mercado y herencia familia.

De esta manera, un 45% de los encuestados se vieron en la necesidad de abrir un negocio; el 12% mencionó que el negocio con el que cuentan fue heredado; mientras que, el 21% abrieron un negocio con el objetivo de tener un ingreso adicional y, el 21%

observaron una oportunidad en el mercado.

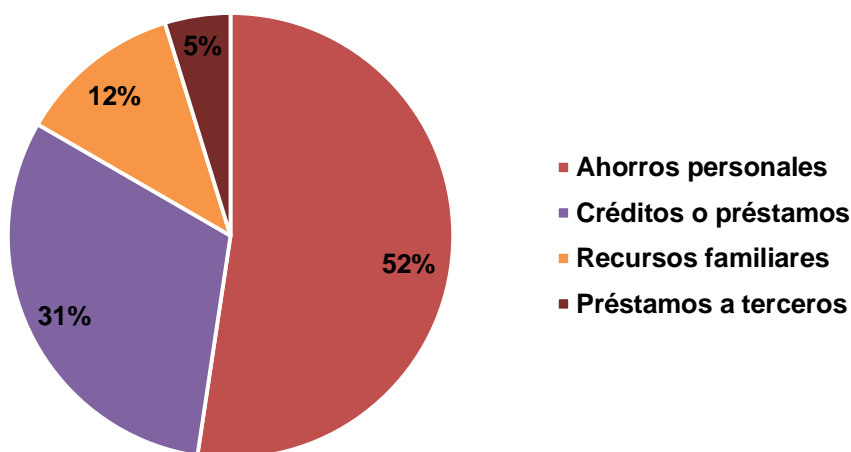
16. ¿Cuál fue su principal fuente de financiamiento para la apertura de su negocio?

Tabla 23. Pregunta 16: Fuente principal de financiamiento para abrir el negocio

Fuente de financiamiento para aperturar el negocio	Frecuencia	Porcentaje
Ahorros personales	22	52%
Créditos o préstamos	13	31%
Recursos familiares	5	12%
Préstamos a terceros	2	5%
Total	42	100%

Elaborado: Guillin, (2024)

Figura 2. Pregunta 16: Fuente principal de financiamiento para abrir el negocio. (En porcentaje).



Elaborado: Guillin, (2024)

Análisis: Según la respuesta de los encuestados, la fuente principal para aperturar el negocio del 31% de los participantes lo obtuvieron a través de créditos y préstamos, el 12% obtuvo su financiamiento por medio de recursos familiares, el 52% accedió a sus ahorros personales con el objetivo de aperturar sus establecimientos.

Mientras que el 5% lo hicieron gracias a préstamos a terceros.

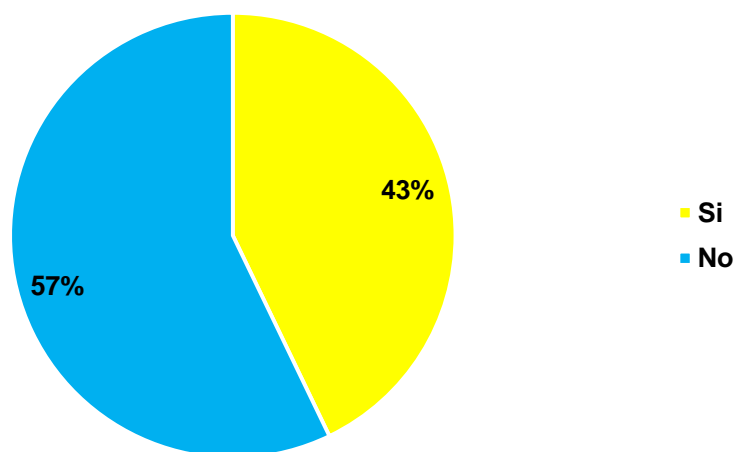
17. ¿Cuenta con un registro o control financiero de su negocio?

Tabla 24. Pregunta 17: Cuenta con un registro o control financiero de su negocio.

Registro o control financiero	Frecuencia	Porcentaje
Si	18	43%
No	24	57%
Total	42	100%

Elaborado: Guillin, (2024)

Figura 21. Pregunta 17: Cuenta con un registro o control financiero de su negocio. (En porcentaje).



Elaborado: Guillin, (2024)

Análisis: Cuando se les preguntó a los participantes sobre si llevaban un registro o control financiero de su negocio, el 43% respondió que no y el 57% que si lo hacían.

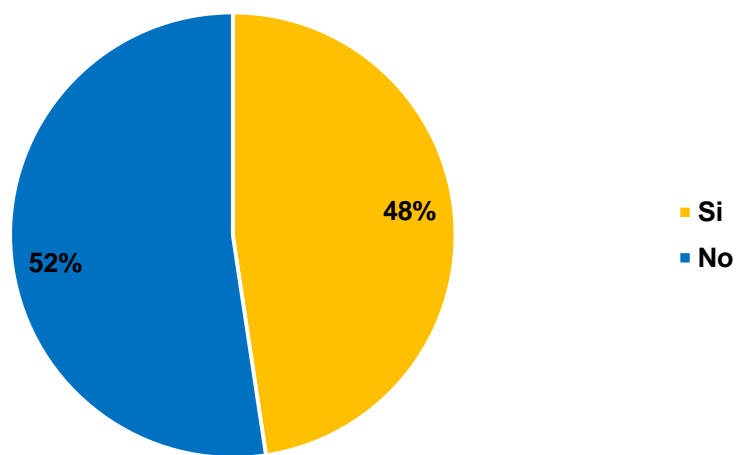
18. ¿Posee RUC?

Tabla 25. Pregunta 18: Posee RUC el negocio.

RUC	Frecuencia	Porcentaje
Si	20	48%
No	22	52%
Total	42	100%

Elaborado: Guillin, (2024)

Figura 22. Pregunta 18: Posee RUC el negocio. (En porcentaje)



Elaborado: Guillin, (2024)

Análisis: En el gráfico se puede apreciar que el 48% de los encuestados no poseen un RUC en comparación con el 52% que si lo poseen.

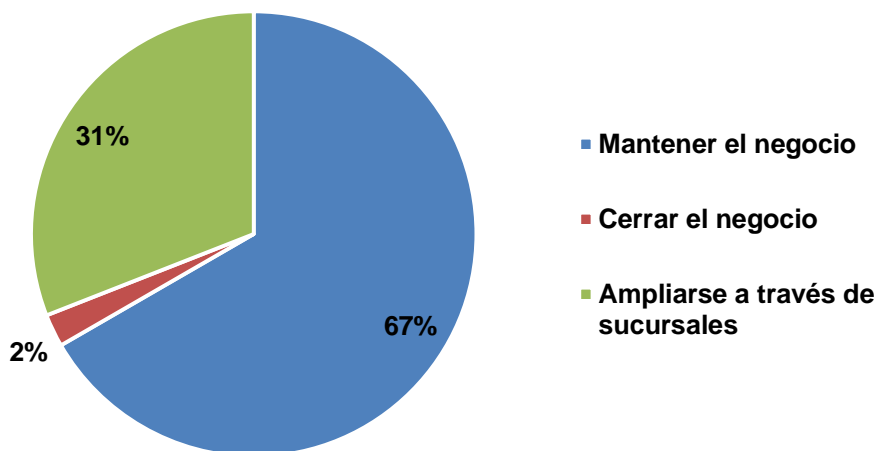
19. ¿Cuál es su perspectiva a largo plazo?

Tabla 26. Pregunta 19: Perspectiva a largo plazo de los dueños de los pequeños negocios en Los Vergeles

Perspectiva a largo plazo	Frecuencia	Porcentaje
Mantener el negocio	28	67%
Cerrar el negocio	1	2%
Ampliarse a través de sucursales	13	31%
Total	42	100%

Elaborado: Guillin, (2024)

Figura 23. Pregunta 19: Perspectiva a largo plazo de los dueños de los pequeños negocios en Los Vergeles. (En porcentaje)



Elaborado: Guillin, (2024)

Análisis: De acuerdo con lo consultado a los participantes, el 67% de ellos mencionó que desean mantener el negocio en el futuro inmediato, mientras que el 31% cree que pueden ampliar su negocio a través de nuevas sucursales y el 2% manifestaron la idea de cerrar el negocio.

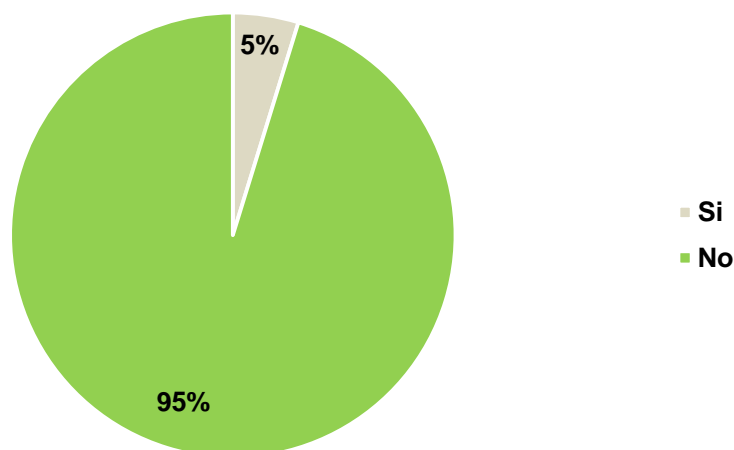
20. ¿Ha recibido algún tipo de apoyo gubernamental entidades locales para el inicio o desarrollo de su negocio?

Tabla 27. Pregunta 20: Ha recibido apoyo gubernamental de entidades locales.

Apoyo de entidades locales	Frecuencia	Porcentaje
Si	2	5%
No	40	95%
Total	42	100%

Elaborado: Guillin, (2024)

Figura 24. Pregunta 20: Ha recibido apoyo gubernamental de entidades locales. (En porcentaje)



Elaborado: Guillin, (2024)

Análisis: Solamente el 5% de quienes fueron encuestados respondieron afirmativamente cuando fueron cuestionado sobre si han recibido apoyo gubernamental de entidades locales, la diferencia, el otro 95%, mencionaron no recibir apoyo.

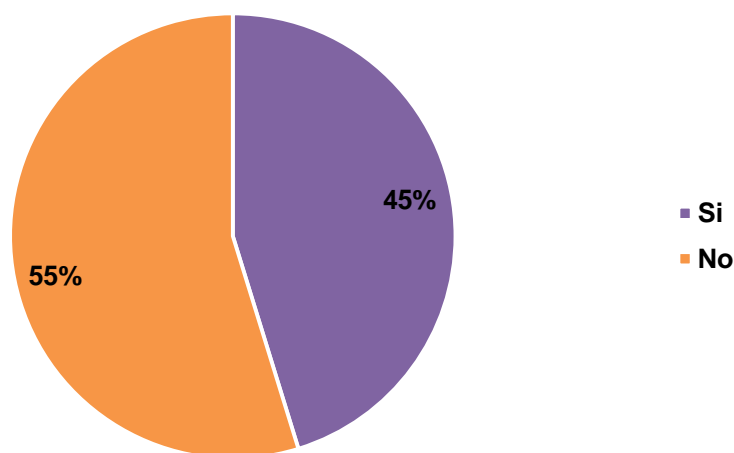
21. ¿Ha solicitado préstamos para financiar el inicio o desarrollo de su negocio?

Tabla 28. Pregunta 21: Ha solicitado ayuda a entidades locales.

Ha solicitado ayuda a entidades locales	Frecuencia	Porcentaje
Si	19	45%
No	23	55%
Total	42	100%

Elaborado: Guillin, (2024)

Figura 25. Pregunta 21: Ha solicitado ayuda a entidades locales. (En porcentaje)



Elaborado: Guillin, (2024)

Análisis: Al momento de preguntarle a los encuestados sobre si han solicitado ayuda gubernamental a entidades locales, el 45% mencionó que si lo hicieron y el 55% que no.

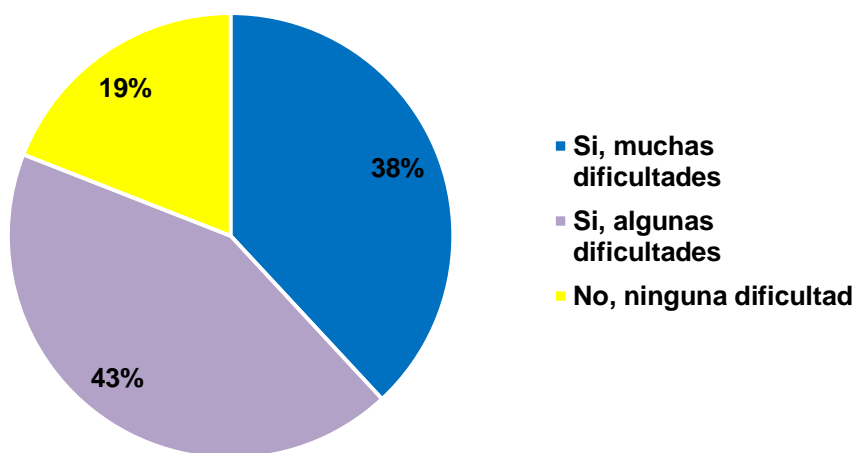
22. ¿Ha enfrentado dificultades al intentar acceder a préstamos para financiar su negocio?

Tabla 29. Pregunta 22: Dificultades presentadas al momento de solicitar ayuda

Dificultades presentadas al momento de solicitar ayuda	Frecuencia	Porcentaje
Si, muchas dificultades	16	38%
Si, algunas dificultades	18	43%
No, ninguna dificultad	8	19%
Total	42	100%

Elaborado: Guillin, (2024)

Figura 26. Pregunta 22: Dificultades presentadas al momento de solicitar ayuda. (En porcentaje).



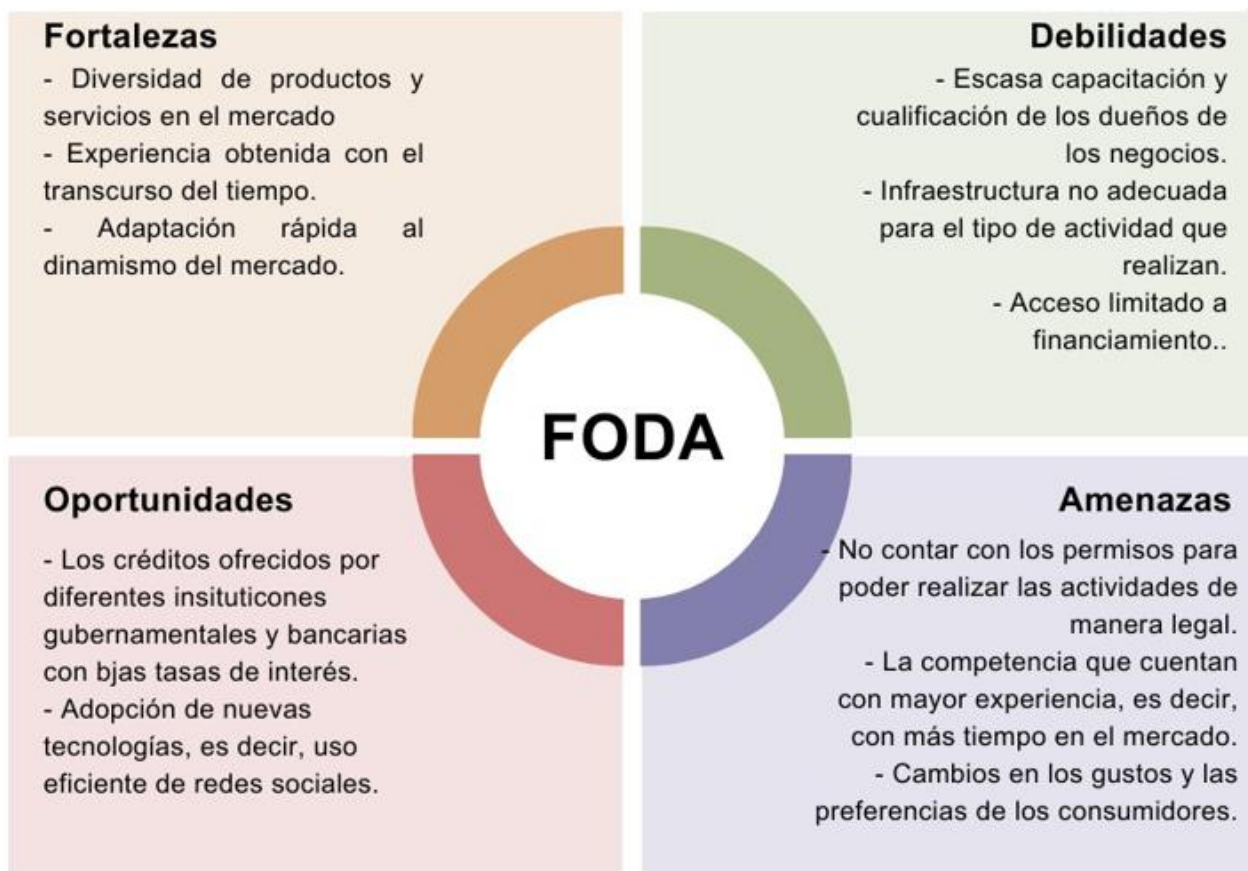
Elaborado: Guillin, (2024)

Análisis: Respecto a las dificultades que se le presentaron a los participantes, el 19% mencionó no tener ninguna dificultad al momento de solicitar ayuda a las entidades locales, mientras que el 38% y 43%, mencionaron presentar muchas y algunas dificultades, respectivamente.

4.1 En el cumplimiento del objetivo específico 3:

El cual se va a llevar a cabo a través de la elaboración de una matriz FODA, es decir, el desarrollo de las fortalezas, las oportunidades, las debilidades y las amenazas de los dueños de los pequeños negocios.

Figura 27. Presentación de la matriz FODA con base en lo respondido por los participantes en el cuestionario



Elaborado: Guillin, (2024)

CONCLUSIONES

De la presente investigación la cual se basó en realizar un diagnóstico socioeconómico de los dueños de pequeños negocios ubicados en la ciudad de Guayaquil en el sector norte, Los vergeles se extrajeron las siguientes conclusiones:

- Las pymes son fuente de crecimiento y de generación de empleo, tanto en Ecuador y el mundo. Sin embargo, son las más afectadas sobre todo en los países en vías de desarrollo - debido a los shocks económicos, financieros, entre otros, en consecuencia, el riesgo de cerrar y no operar es constante en el tiempo.
- Con base a lo investigado sobre la experiencia empírica en Ecuador y países de similares estructuras económicas, se evidenció que, los propietarios de los negocios estiman de manera positiva la experiencia y el nivel educativo; en cuanto al acceso a financiamiento es un factor que tiene repercusiones beneficiosas en el panorama social, además, el principal motivo de los propietarios para abrir un negocio es la necesidad.
- Con relación a los propietarios de los negocios en el sector Los Vergeles, estos, son en gran parte, jóvenes. A su vez, realizaban sus actividades en un local por el cual pagaban un alquiler. En su mayoría, los propietarios contaban con estudios superior y, por último, ninguno de ellos cuenta con una situación financiera muy cómoda.
- Con respecto al motivo que los llevó a los propietarios a abrir su negocio se encuentra la necesidad y, así mismo, el comienzo de sus actividades es gracias a los ahorros personales. Adicionalmente, de igual importancia, los propietarios mencionaron no haber recibido apoyo gubernamental de las entidades locales y también, en su mayoría, manifestaron no haber solicitado dicha ayuda.

- Respecto a la realización de la matriz FODA la cual complementó y profundizó en análisis del panorama socioeconómico de los propietarios de los negocios, quedaron definidas sus fortalezas: variedad en los productos, experiencia adquirida y adaptación inmediata; oportunidades: los créditos con baja tasas de interés y adopción de nuevas tecnológicas; debilidades: escasa capacitación y cualificación, infraestructura no adecuada y amenazas: no tener los permisos, la fuerte competencia que existe y el cambio en los gustos y preferencias de los consumidores.

RECOMENDACIONES

1. Brindar asistencia y capacitaciones a los propietarios de los negocios en cuanto a los posibles riesgos que pueden existir como consecuencia de los problemas externos e internos del país y así prever que los negocios no quiebren, teniendo como resultado, una permanencia constante en el mercado.

2. Atención mediante talleres y capacitaciones que resulten en el mejoramiento de habilidades y destrezas de los dueños de los pequeños negocios, con base en lo investigado, capacitarlos y desarrollar más y mejores habilidades resultan en oportunidades para el buen desenvolvimiento de los pequeños negocios.

3. Analizar constantemente el dinamismo de la demanda, es decir, los gustos y preferencias de los consumidores para adaptar de esta manera, los productos y servicios en consecuencia y mejorar nuestra posición dentro del mercado.

4. Otorgamiento de créditos o financiamientos a los dueños de los negocios y para quienes quieran aperturar uno, con el objetivo de que puedan invertir, mejorar su establecimiento, abrir sucursales, lo que resulta, según lo investigado, en un mejoramiento sobre la calidad de vida.

5. Incentivar el uso de este tipo de análisis como un mecanismo de alta utilidad con relación al sector privado en la planificación y elaboración de estrategias para forjar alianzas entre emprendedores y mejorar su posición en el mercado lo que tendría como resultado su supervivencia ante la presencia de la competencia.

BIBLIOGRAFÍA

- Alcívar Salazar, S. E. (2022). Diagnóstico socioeconómico de los propietarios de los micro emprendimientos de comida preparada ubicados en Sauces III a consecuencia del COVID-19. *Tesis*. Universidad Laica Vicente Rocafuerte [ULVR], Guayaquil. Obtenido de <http://repositorio.ulvr.edu.ec/handle/44000/5446>
- Alvarado Choez, D., Barreto Madrid, R., & Baque Cantos, M. (2021). Emprendimiento e innovación del sector microempresarial ecuatoriano durante la pandemia covid-19. *Polo de Conocimiento*, 6(3), 2145-2164. doi:10.23857/pc.v6i3.2497
- Alvarez, M., & Durán Lima, J. E. (2009). Manual de la micro, pequeña y mediana empresa : una contribución a la mejora de los sistemas de información y al desarrollo de las políticas públicas. *ResearchGate*, 105. Obtenido de <https://hdl.handle.net/11362/2022>
- Asamblea Nacional. (2008). *Constitución de la República del Ecuador [Const.]*. Obtenido de https://www.oas.org/juridico/pdfs/mesicic4_ecu_const.pdf
- Asamblea Nacional Constituyente. (2010). *Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversión [COPCI]*. Quito. Obtenido de <https://gobiernoelectronico.gob.ec/wp-content/uploads/2018/10/C%C3%B3digo-Org%C3%A1nico-de-la-Producci%C3%B3n-Comercio-e-Inversiones-Copci.pdf>
- Banco Mundial [BM]. (2019). *Financiación de pequeñas y medianas empresas (PYME)*. Obtenido de <https://www.worldbank.org/en/topic/smefinance>
- Blacutt Olmos, J. A. (2021). La innovación, un tema recorriendo los caminos de la teorías de la administración. *Revista Perspectivas*(47), 123-138. doi:http://www.scielo.org.bo/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1994-37332021000100006#:~:text=de%20la%20innovaci%C3%B3n-,Peter%20F.,50
- Cómbita, G. (2012). Origen y evolución de la teoría del crecimiento impulsado por la demanda real. *Cuadernos de Economía*, 31(56). Obtenido de

http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0121-47722012000100004

Comisión Económica para América Latina y el Caribe [CEPAL]. (1988). *El proceso de desarrollo de la pequeña y mediana empresa y su papel en el sistema industrial: el caso de Italia*. Santiago de Chile: Naciones Unidas. Obtenido de <https://hdl.handle.net/11362/27944>

Comisión Económica para América Latina y el Caribe [CEPAL]. (2020). *MYPYMES en América Latina un fragil desempeño y nuevos desafíos para las políticas de fomento*. Santiago de Chile: Comisión Económica para América Latina y el Caribe [CEPAL]. Obtenido de <https://hdl.handle.net/11362/44148>

Comisión Europea [UE]. (2005). *The new SME definition. User guide and model declaration*. Obtenido de <https://www.eusmecentre.org.cn/wp-content/uploads/2022/12/SME-Definition.pdf>

Delgado, B. A. (2017). El Enfoque de las capacidades. Algunos elementos para su análisis. *Espacio abierto*, 26(2), 201-217. Obtenido de <https://www.redalyc.org/journal/122/12252818012/html/>

Drucker, F. P. (1986). *La innovación y el empresario innovador. La práctica y los principios*. (1era edición ed.). Edhasa. Obtenido de <https://www.agapea.com/libros/La-innovacion-y-el-empresario-innovador-9788445500996-i.htm>

Formichella, M. M. (2004). El concepto de emprendimiento y su relación con la educación, el empleo y el desarrollo local. *Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria*. Obtenido de <https://www.researchgate.net/publication/281465619>

Franco, M., Gómez, F., & Serrano, K. (2019). Determinantes del acceso al crédito para la pyme del Ecuador. *Conrado*. Obtenido de <http://conrado.ucf.edu.cu/index.php/>

- Freire, A. (2003). *Pasión por emprender "de la idea a la cruda realidad"*. Grupo Editorial Norma. Obtenido de <https://libreria-ditesa.com/pasion-por-emprender-de-la-idea-a-la-cruda-realidad-9786071109828>
- Gordillo, N. (2007). *Metodología, método y propuestas metodológicas en Trabajo Social*. Obtenido de <https://www.ts.ucr.ac.cr/binarios/tendencias/rev-co-tendencias-12-08.pdf>
- Hernández de Peralta, A., Antonio Vidaña, P. R., & Martínez Navarrete, D. (2023). Vulnerabilidad social, delincuencia y capital humano de las microempresas en Veracruz, México. *Economía, sociedad y territorio* .
doi:<https://www.redalyc.org/journal/5045/504568573003/>
- Játiva , M. A. (2017). *Emprendimiento e innovación una oportunidad en el Ecuador*. Obtenido de <https://www.uv.mx/iiesca/files/2018/03/18CA201702.pdf>
- Kaufmann, F., & Tesfayohannes, M. (1997). *Una política de promoción efectiva de las Pyme como un elemento de reorientación económica en países en desarrollo*. Buenos Aires: Contribuciones / CIEDLA, Centro Interdisciplinario de Estudios sobre el Desarrollo Latinoamericano de la Fundación Konrad Adenauer. Obtenido de <https://catalogosiidca.csuca.org/Record/CR.UNA01000285342>
- Macas, G., Pardes, A., & Vergara, A. (2023). *Economía organizacional: micro, pequeñas y medianas empresas en Guayaquil-Ecuador*. Universidad ECOTEC, Guayaquil. doi:<https://doi.org/10.21855/librosecotec.90>
- Martínez Godínez, V. L. (2013). *Métodos, técnicas e instrumentos de investigación*. Obtenido de <https://www.guao.org/sites/default/files/portafolio%20docente/M%C3%A9todos%20t%C3%A9cnicas%20e%20instrumentos%20de%20investigaci%C3%B3n.pdf>
- Mejía Trejo, J. (2019). *Diseño de cuestionarios y creación de escalas*. Guadalajara: Centro Universitario de Ciencias Económico. Obtenido de

https://dca.cucea.udg.mx/sites/default/files/adjuntos/2019_diseno_de_cuestionarios_y_creacion_de_escalas.pdf

- Mendoza, J. J., Macías, G. M., & Parrales, M. L. (1 de septiembre de 2021). Desarrollo empresarial de las MyPymes ecuatorianas: su evolución 2015 - 2020. *Publicando*, 8(31), 320-337. . doi:<https://doi.org/10.51528/rp.vol8.id2253>
- Moreno Dicao, K. M. (2020). Pequeños emprendedores del sector Cisne 2 de la ciudad de Guayaquil análisis de su comportamiento socio-económico. *Tesis*. Universidad Laica Vicente Rocafuerte [ULVR], Guayaquil. doi:<https://www.repositorio.ulvr.edu.ec>
- Organización de las Naciones Unidas [ONU]. (2023). *Fomentar las PYMES mediante el apoyo a las mujeres y la juventud emprendedora y las cadenas de suministros resilientes*. Nueva York. Obtenido de <https://ilostat.ilo.org/es/blog/micro-and-small-enterprises-engines-of-job-creation/>
- Organización Mundial del Trabajo [OIT]. (2023). *Microempresas y pequeñas empresas: motores de creación de empleo*. ILOSTAT.
- Piña, L. (2015). El emprendimiento desde la perspectiva de los tecnólogos populares de Miraca. *Multiciencias*. Obtenido de <https://produccioncientificaluz.org/index.php/multiciencias/article/view/20236/20154>
- Rivas, P. D. (2013). *La mentalidad emprendedora: el concepto de fracaso y la crisis*. Universidad de Valladolid. Obtenido de <http://uvadoc.uva.es/handle/10324/7321>
- Roa Chejín, S. (2020). Las más afectadas. *Política*. Obtenido de <https://gk.city/2020/06/28/pymes-crisis-covid19-ecuador/>
- Roque Fajardo, G. C. (2022). Análisis de la situación económica de los micronegocios del sector de servicios de guayaquil, año 2021. *Tesis*. Universidad Politécnica Salesiana, Guayaquil. Obtenido de <https://dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/22711/1/UPS-GT003771.pdf>

- Salles Sainz Grant Thorton S.C. (19 de Marzo de 2020). *Crecer a pesar del Covid-19*.
Obtenido de
https://www.grantthornton.mx/prensa/marzo_20202/Crecer_a_pesar_del_Covid19/
- Sampieri, R., Fernández, C., & Baptista, M. (2014). *Metodología de la Investigación*. McGRAW-HILL. Obtenido de
<https://uca.ac.cr/wpcontent/uploads/2017/10/Investigacion.pdf>
- Santafé Pozo, L., Vásquez Hernández, R., & Pabón Garcés, J. (2023). Microcréditos como motor de desarrollo agrícola: Un antes y después en la sustentabilidad de unidades familiares. *Siembra*. doi:<https://doi.org/10.29166/siembra.v10i2.4465>
- Santos, M. (2000). Innovación schumpeteriana: ¿Empresario I+D? *Punto de Vista*. Obtenido de https://www.funcas.es/wp-content/uploads/Migracion/Articulos/FUNCAS_CIE/156art12.pdf
- Sen, A. (1996). *Capacidad y bienestar*. Tlapan: Nussbaum M, Sen A,. Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=582776>
- Timmons, J. A. (2009). *New Venture Creation: Entrepreneurship for the 21st Century*. London: McGraw-Hill. Obtenido de https://books.google.com.ec/books/about/New_Venture_Creation.html?id=B-OIPwAACAAJ&redir_esc=y
- Urquijo Angarita, M. J. (2014). La teoría de las capacidades en Amartya Sen. *EDETANIA*. Obtenido de <http://hdl.handle.net/20.500.12466/657>
- Valencia Maldonado, G., & Erazo, M. A. (2016). El reto de la planificación estratégica en las pymes. *Revista Publicando*. Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/ejemplar/451473>
- Vizueta , V. H. (2020). Los factores que afectan a los emprendimientos en el Ecuador. *INNOVA Research Journal*. Obtenido de <https://orcid.org/0000-0002-1542-9075>

Zambrano Farías, F. J., Sánchez Pacheco, M. E., & Correa Soto, S. R. (2021). Análisis de rentabilidad, endeudamiento y liquidez de micropresas en Ecuador. *Revista de Ciencias de la Administración y Economía*.

doi:<https://doi.org/10.17163/ret.n22.2021.03>

ANEXOS

Anexo 1. Índice crediticio de empresas que accedieron a un crédito por tamaño, 2010-2017. (En porcentaje)

	Variable	Pequeñas	Medianas	Total
Región	Pichincha	4	6	10
	Guayas	14.8	22.2	37
	Azuay	2	3	5
Sector	Textiles	13	62	
	Alimentos	69	80	76
	Químicos y farmacéuticos	15	65	30
	Otros servicios	5	10	20
	Comercio	52	84	80
	Transporte	30	100	56
Total		26	80	52

Elaborado: Guillin, (2024)

Anexo 2. Cuestionario de la encuesta Propietarios De Pequeños Negocios Del Sector Los Vergeles



UNIVERSIDAD LAICA VICENTE ROCAFUERTE

Dirigido: A pequeños Negocios Del Sector Los Vergeles En La Ciudad De Guayaquil.

Objetivo: El objetivo principal de esta encuesta es obtener una perspectiva detallada de los Pequeños Negocios Del Sector Los Vergeles En La Ciudad De Guayaquil.

Fecha de aplicación: 04/07/2024

Aplicadores:

Preguntas:

- 1.- ¿Qué edad tiene?
- 2.- ¿Cuál es su género?
3. ¿Cómo se considera?
4. ¿Cuál es su estado civil?
5. ¿Cuántas cargas familiares tiene?
6. ¿Qué tipo de local tiene?

7. ¿Cuál es el estado de su negocio?
8. ¿Cuál es el nivel educativo más alto que ha alcanzado?
9. ¿Cuál es su ingreso mensual neto?
10. ¿Cómo describiría su situación financiera actual?
11. ¿Cómo describirías tu capacidad para cubrir tus gastos mensuales?
12. ¿Cuánto tiempo ha estado su negocio en operación?
13. ¿Cómo describiría la rentabilidad de su negocio?
14. ¿Cuáles son las principales causas que han afectado negativamente a su negocio en el último año?
15. ¿Cuál fue el principal motivo que le llevó a abrir su negocio?
16. ¿Cuál fue su principal fuente de financiamiento para la apertura de su negocio?
17. ¿Cuenta con un registro o control financiero de su negocio?
18. ¿Posee RUC?
19. ¿Cuál es su perspectiva a largo plazo?
20. ¿Ha recibido algún tipo de apoyo gubernamental de entidades locales para el inicio o desarrollo de su negocio?
21. ¿Ha solicitado préstamos para financiar el inicio o desarrollo de su negocio?

22. ¿Ha enfrentado dificultades al intentar acceder a préstamos para financiar su negocio

Anexo 3 Evidencia sobre la aplicación de la encuesta a los propietarios de los pequeños negocios en el sector Los Vergeles



