



**Sede Guayaquil**  
**Carrera de Administración de Empresas**

**Artículo académico previo a la obtención del título de**  
**Ingeniera Comercial**

**Tema:**

“Factores que inciden en el fracaso de emprendimientos en la ciudad de  
Daule- Cabecera Cantonal”

"Factors affecting the failure of enterprises in Daule city -Head district"

**Autora:** Michaelle Villamar Briones

**Tutor:** Javier Carrera Jiménez

**Guayaquil – Ecuador**

**2020**

## CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR

Yo MICHAELLE LASTENIA VILLAMAR BRIONES con documento de identificación N<sup>0</sup> 0940246283, manifiesto mi voluntad y cedo a la Universidad Politécnica Salesiana la titularidad sobre los derechos patrimoniales en virtud de que soy autor del trabajo de grado intitulado: "FACTORES QUE INCIDEN EN EL FRACASO DE EMPRENDIMIENTOS EN LA CIUDAD DE DAULE CABECERA CANTONAL" mismo que ha sido desarrollado para optar por el título de:

INGENIERIA EN ADMINISTRACION DE EMPRESAS MENCION EN MARKETING , en la Universidad Politécnica Salesiana, quedando la Universidad facultada para ejercer plenamente los derechos cedidos anteriormente.

En aplicación a lo determinado en la Ley de Propiedad Intelectual, en mi condición de autor me reservo los derechos morales de la obra antes citada. En concordancia, suscribo este documento en el momento que hago entrega del trabajo final en formato impreso y digital a la Biblioteca de la Universidad Politécnica Salesiana.

(Firma)



Nombre: Michaelle Lastenia Villamar Briones

Cédula: 0940246283

Fecha: Octubre 23 del 2020

## CERTIFICACIÓN

Yo, declaro que bajo mi tutoría fue desarrollado el trabajo de titulación: “FACTORES QUE INCIDEN EN EL FRACASO DE EMPRENDIMIENTOS EN LA CIUDAD DE DAULE CABECERA CANTONAL” realizado por Michaelle Lastenia Villamar Briones, obteniendo el Artículo Académico, que cumple con todos los requisitos estipulados por la Universidad Politécnica Salesiana.

Guayaquil, noviembre de 2020



Ing. Javier Antonio Carrera Jiménez

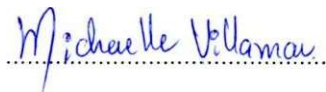
DOCENTE

CARRERA ADMINISTRACION DE EMPRESAS

## DECLARATORIA DE RESPONSABILIDAD

Yo, Michaelle Lastenia Villamar Briones con documento de identificación N° 0940246283, autor del trabajo de titulación: “FACTORES QUE INCIDEN EN EL FRACASO DE EMPRENDIMIENTOS EN LA CIUDAD DE DAULE CABECERA CANTONAL” certifico que el total contenido del *Artículo Académico* es de mi exclusiva responsabilidad y autoría.

Guayaquil, noviembre de 2020

A handwritten signature in blue ink that reads "Michaelle Villamar". The signature is written over a horizontal dotted line.

Michaelle Lastenia Villamar Briones

C.I. 0940246283

## “Factores que inciden en el fracaso de emprendimientos en la ciudad de Daule- Cabecera Cantonal”

---

### "Factors affecting the failure of enterprises in Daule city-Head district"

*Michaelle Lastenia Villamar Briones* es estudiante de la Universidad Politécnica Salesiana (Ecuador)  
(mvillamarb@est.ups.edu.ec)

*Ing. Javier Antonio Carrera Jimenes* es docente de la Universidad Politécnica Salesiana (Ecuador)  
(jcarreraj@ups.edu.ec)

#### Resumen

El presente artículo académico se identifican los principales factores que inciden en el fracaso de emprendimientos en la ciudad de Daule-Cabecera Cantonal. El objetivo del estudio fue evaluar, diagnosticar y determinar aquellos factores que logran afectar a los emprendimientos en la ciudad de Daule motivando el cierre del negocio para así proponer acciones que puedan minimizar este comportamiento. Se aplicó la metodología cualitativa por medio de las entrevistas a los expertos en el tema de emprendimiento y cuantitativa para el análisis estadístico que se obtuvo a través de las encuestas. Los resultados de los análisis de las encuestas y entrevistas se consideró que los factores que logran incidir en el cierre de negocios son por la falta de realización de un plan de negocios, administración incorrecta de sus ingresos y gastos, la falta de financiamiento, ventas bajas y una ubicación del negocio errónea. Se pudo analizar que el 52% de las personas de esta ciudad emprenden por necesidad, por la falta de empleo e inclusive porque prefieren ser su propio jefe, así mismo, se determina que los emprendedores no asisten a capacitaciones por el desconocimiento de las entidades o instituciones que las imparten. Con este artículo se analizó la importancia que tiene para los emprendedores el capacitarse en temas de gestión para emprender y así poder desarrollar de manera correcta sus ideas y a su vez realizar un buen plan de negocios, además de minimizar los riesgos de fracaso del negocio.

#### Palabras claves

Emprendimiento, Fracaso de negocio, Plan de negocios, Capacitación a emprendedores, Gestión para emprender.

#### Summary

This academic article identifies the main factors that affect the failure of entrepreneurship in Daule city-Head district. The objective of the study was to evaluate, diagnose and determine those factors that manage to affect the ventures in Daule city motivating the closure of the business in order to propose actions that can minimize this behavior. The qualitative methodology will be applied through interviews with experts on the subject of entrepreneurship and quantitative analysis obtained through surveys. The results analyzed from the surveys and interviews were considered to have an impact on business closures because of the lack of business planning, mismanagement of income and expenses, lack of financing, low sales, and poor business location. It was possible to analyze that people of this city undertake out of necessity, lack of employment and even because they prefer to be their own boss, and it is also determined that entrepreneurs do not attend training because of the ignorance of the entities or institutions that teach them. This article analyzed the importance for entrepreneurs to train in management issues to undertake and thus be able to develop their ideas correctly and in turn carry out a good business plan, in addition to minimizing the risks of business failure.

#### Keywords

Entrepreneurship, Business failure, Business plan, Training entrepreneurs , Management to undertake

## 1. Introducción

La desaceleración de la economía mundial, los altos niveles de desempleo y la baja calidad de los empleos existentes son algunos de los temas más preocupantes a nivel mundial, sobre todo en el Ecuador, por lo que se ha creado la necesidad de generar el autoempleo como un medio de subsistencia que permita tener libertad financiera.

En muchos países especialmente en Latinoamérica el emprendimiento se ha convertido en una acción clave para mejorar la calidad de vida, garantizar oportunidad de crecimiento para las familias y sostenibilidad con miras al futuro.

La emergencia de nuevos emprendimientos y emprendedores es el motor que dinamiza las economías actuales, debido a que contribuyen a la generación de puestos de trabajo, a la actividad innovadora, al fomento y despliegue de las energías creativas de la sociedad y a una mejor distribución del poder económico (Schumpeter, 1991; Kantis y otros, 2000) (Canalle, 2012)

Desde el 2014, el país discute la necesidad de tener una ley que fomente el emprendimiento, aunque Ecuador se ha posicionado por quinto año consecutivo como el país latinoamericano con la tasa de emprendimiento temprano más alta, aunque varios factores han provocado una baja en la creación y mantenimiento de nuevos negocios, según Global Entrepreneurship Monitor, la tasa de Actividad Emprendedora Temprana (TEA) pasó del 31,6% al 29,6 % en el último año.

El presente trabajo de investigación pretende profundizar sobre la importancia del emprendimiento, así como estudiar las causas que hacen que un emprendedor desista de su idea sin permitir el avance y madurez del proyecto.

Este estudio se realizará con una muestra en el cantón Daule donde se evidenciará constantemente el fracaso de varios emprendimientos.

## 2. Marco teórico

Desde la teoría desarrollada por Schumpeter en la década del treinta del siglo XX hasta la actualidad, se reconoce la importancia del rol del emprendedor como estimulante de la economía y su contribución en la actividad innovadora, por lo que existe un amplio interés en los últimos veinte años por conocer los factores que inciden favoreciendo, o alternativamente, obstaculizando el proceso emprendedor (Kantis, Angelelli, y Gatto, 2000). A pesar que en la literatura actual se aprecia una enorme variedad de enfoques para lograr identificar variables o elaborar perfiles de creadores de negocio, se acepta la idea que aquellos individuos con ciertas características combinadas de forma equilibrada son mas propensos que otros a convertirse en emprendedores (Guevara y Lobaton, 2015).

El Global Entrepreneurship Monitor (GEM) que tiene como objetivo el estudiar la relación que existe entre la actividad emprendedora y el desarrollo económico, es por ello donde indica que en Ecuador para el año 2017 representa una tasa del 29.6% siendo esta la TEA – Tasa de actividad empresarial temprana es muy alta de la región, seguido por Perú y Chile. Los informes del GEM manifiestan que las empresas no logran superar la barrera de los tres meses en operaciones y estas tienden a ir hacia el fracaso (GEM, 2017).

Por otra parte, en Ecuador el 52% de las personas tienen la intención de emprender un negocio, siendo este el país con el segundo porcentaje mas elevado en la región después de Colombia (GEM, 2017).

### 2.1. Emprender

Emprender es más que gestionar una empresa, es adaptarse a los nuevos escenarios de mercado que la economía impone (Vásquez, 2015)

Emprender es un vocablo que denota un perfil, un conjunto de características que hacen actuar a una persona de una manera determinada y le permiten mostrar ciertas competencias para visualizar, definir y alcanzar objetivos. Y en esto coincide Ronstadt (1985) y (Alcaraz Rodríguez, 2011).

Emprender es una forma de enfrentarse al mundo, es una manera de entender la vida con la que no todo el mundo se siente a gusto. ¿Y cuál es esa forma de vida? Es aquella en la que la persona disfruta con la incertidumbre y la inseguridad de qué pasará mañana. El verdadero emprendedor es aquel a quien lo incierto procura un especial placer (Trias de Bes, 2007).

Emprender es el acto de reducir la incertidumbre en uno de los actos más antiguos de la humanidad: el intercambio, el comercio.

## **2.2. Emprendedor**

El emprendedor es aquel que aprecia una oportunidad y crea un negocio basado en la necesidad del mercado.

Un emprendedor es una persona que detecta una oportunidad y crea una organización (o la adquiere o es parte de un grupo que lo hace) para encararla, sostiene Freire (2004) y también se puede definir a un emprendedor como una persona que incursiona en una determinada actividad de tipo comercial con el propósito de satisfacer necesidades basado en los ingresos que esa actividad le genere como medio de sustento (Rodríguez, A. 2009).

Una persona emprendedora es capaz de aprovechar las situaciones de insatisfacción, los momentos de rutina, de poco crecimiento personal y laboral para desencadenar situaciones de satisfacciones, nuevos logros. Una de las grandes características de este tipo de personas es que siempre están en constante búsqueda de cambios, de dar soluciones a los problemas y siempre se les miden a nuevos retos. Hoy, el mundo en que vivimos está lleno de cambios e incertidumbres generados muchas veces por el proceso de globalización, los medios de comunicación y las tendencias modernas (Jaramillo, 2008).

El proceso emprendedor comprende todas las actividades relacionadas con detectar oportunidades y crear organizaciones para concretarlas (Freire, 2004).

Por lo general, un emprendedor es una persona visionaria, con ideas creativas y actitudes constantes, que siempre está viendo oportunidades de negocios donde otros no las ven. A veces, por la falta de experiencia, los nuevos emprendimientos fracasan a pesar de las ganas del nuevo emprendedor de que siga adelante.

## **2.3. Emprendimiento**

El Emprendimiento implica convertir una idea nueva en una innovación exitosa utilizando habilidades, visión, creatividad, persistencia y exposición al riesgo. (Fundación Sociedad y Empresa Responsable, s.f.)<sup>122</sup> en un entorno altamente competitivo, donde solo permanece quien realmente es capaz de adaptarse a las nuevas realidades de los mercados, cabe a los emprendedores innovar (Vásquez Moreno, s.f.)

La palabra emprendimiento viene del francés “entrepreneur”, que significa pionero; se refiere a la capacidad de una persona de realizar un esfuerzo adicional para alcanzar una meta; es también utilizada para la persona que inicia una nueva empresa o proyecto. Así mismo, este término se atribuyó a aquellas personas que fueron innovadoras o agregaban valor a un producto ya existente (Jaramillo, 2008).

En la actualidad el emprendimiento ha generado mayor importancia puesto que han surgido varios de ellos debido a la necesidad y oportunidad de las personas lo cual genera su independencia y alcanza

---

<sup>11</sup> Tomado de <https://www.fundacionseres.org/Paginas/Campus/BuenasPracticas.aspx?IDe=24>

estabilidad económica. Un emprendimiento tiene como característica principal la innovación el cual tiene un valor agregado y genera un cambio.

Es fundamental que el emprendedor analice el entorno donde va a iniciar su actividad económica con el propósito de que no fracase su negocio, una variable esencial son las leyes que rigen dentro de un país con respecto a las normas tributarias que intervienen en su actividad comercial.

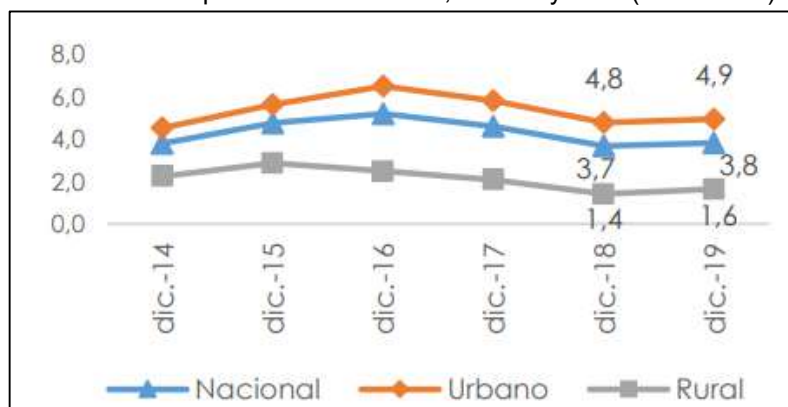
## 2.4. El emprendimiento y el desempleo

La relación entre emprendimiento y desempleo ha sido estudiada desde hace muchos años. Dos visiones opuestas de las fuerzas en juego son las siguientes:

- Por una parte, se espera que un aumento en las tasas de desempleo conduzca a un incremento en las tasas de creación de empresas. Este es lo que se conoce como “efecto Refugio” (refugee o ‘shopkeeper’ effect) en el sentido de que el desempleo estimularía el emprendimiento con gran fuerza, o sería un catalizador para el crecimiento de nuevas empresas. Los emprendimientos que surgen por necesidad se basan en la necesidad de las personas de auto emplearse, muchas veces con cierta urgencia por conseguir ingresos económicos, dado que no consiguen empleo como dependientes. La figura 1 ilustra este efecto vinculando desempleo y emprendimiento con una flecha de derecha a izquierda. Algunas evidencias favorables a este resultado se encuentran en Reynolds *et al.* (1995); Evans *et al.* (1990); Blau (1987); Evans y Leighton (1990); Evans y Jovanovic (1989); y Blanchflower & Meyer (1994).
- Una posición opuesta surge del llamado “efecto Oportunidad”. En efecto en su libro probablemente más famoso, Schumpeter (1942) desarrolla la idea de que el desempleo es un fenómeno fundamentalmente friccional o de corto plazo, el que surge de un proceso de destrucción creativa cuando los factores de producción son reasignados de las unidades que están en contracción hacia las unidades económicas que están en proceso de expansión. Es decir, la “reestructuración laboral” es un proceso natural que ocurre cada cierto tiempo cuando la economía se redirige hacia sistemas de producción más eficientes. Si bien este concepto actualmente es atribuido a Schumpeter, los fundamentos de la noción de desempleo tecnológico se encuentran en Ricardo (1821). En forma similar, Audretsch y Thurik (2000) encuentran que un aumento en el número de empresas reduce los niveles de desempleo.

En diciembre de 2019, la tasa de desempleo a nivel nacional fue de 3,8%, a nivel urbano esta tasa se ubicó en 4,9%, y a nivel rural en 1,6%; las variaciones tanto a nivel nacional, urbano y rural respecto a marzo de 2018 no fueron estadísticamente significativas. Según el INEC (2019).

**Figura 1:** Tasa de desempleo a nivel nacional, urbano y rural (2014-2019)



Fuente: INEC 2019



## 2.5. Características del emprendedor

Muchos estudiosos del tema coinciden en que los emprendedores poseen una serie de características que los distinguen del resto de las personas. De acuerdo con John Kao (1989), el emprendedor es una persona con características muy particulares, entre ellas:

- Compromiso total, determinación y perseverancia.
- Capacidad para alcanzar metas.
- Orientación a las metas y oportunidades.
- Iniciativa y responsabilidad.
- Persistencia en la solución de problemas.
- Realismo.
- Autoconfianza.
- Altos niveles de energía.
- Busca de realimentación.
- Control interno alto.
- Toma de riesgos calculados.
- Baja necesidad de estatus y poder.
- Integridad y confiabilidad.
- Tolerancia al cambio.

## 2.6. Características de una idea viable al momento de emprender, Beltran (2011).

- Que se tenga cierto conocimiento en general de la idea a plantear
- Que sea viable de financiamiento
- Que este dentro de nuestro entorno y mercado

## 2.7. Plan de negocios

El mejor camino para reforzar las posibilidades de éxito es planear y observar a través del proceso mismo de la planeación (Bang, 1992).

Según Bang (1992), existen 3 razones principales para la elaboración de un plan de negocios:

- El proceso de reunir todas las partes de un plan de negocios lo forzará a tener una perspectiva integra de su negocio en forma objetiva, critica y desapasionada.
- Nos ayudará si es utilizada apropiadamente a la administración del negocio y le conducirá al éxito.
- Facilitará la comunicación del proyecto a otras personas y permitirá establecer las bases de sus proyecciones financieras.

El plan de negocio le ayudará al emprendedor a tener pleno conocimiento de las metas y realidades del negocio eso le permitirá tener un control sobre el futuro accionar en las decisiones.

## 2.8. Los factores claves de fracaso en el emprendimiento

Como lo manifiesta Trias de Bes, (2007) existen 14 factores que son claves del fracaso:

1. *“Emprender con un motivo, pero sin ninguna motivación*
2. *No tener carácter emprendedor*
3. *No ser un luchador*
4. *Contar con socios cuando en realidad se puede prescindir de ellos*
5. *Escoger socios sin definir criterios relevantes*

6. Ir a partes iguales cuando no todo el mundo aporta lo mismo
7. Falta de confianza y comunicación con los socios
8. Pensar que de la idea depende el éxito
9. Adentrarse en sectores que no gustan o se desconocen
10. Escoger sectores de actividad poco atractivos
11. Hacer depender al negocio de las necesidades familiares y ambiciones materiales
12. Emprender sin asumir el impacto que tendrá sobre nuestro equilibrio vital
13. Crear modelos de negocio que no dan beneficios rápidamente y de modo sostenible
14. Ser emprendedor y no empresario, y no retirarse a tiempo” (Trías de Bes, 2007).

Lo que se resume en estos 14 factores es que al momento de tomar la decisión de emprender un negocio primero debe analizar, planificar sus ideas, reconocer ciertos errores que son muy comunes al momento de emprender, tener en cuenta la importancia que tiene estudiar el mercado competitivo al que está por entrar y más que todo lograr operar en él para que así pueda tener resultados óptimos. De la misma manera, un emprendedor debe mantener un buen dinamismo y conocer muy bien el producto / servicio que decida ofrecer a sus clientes.

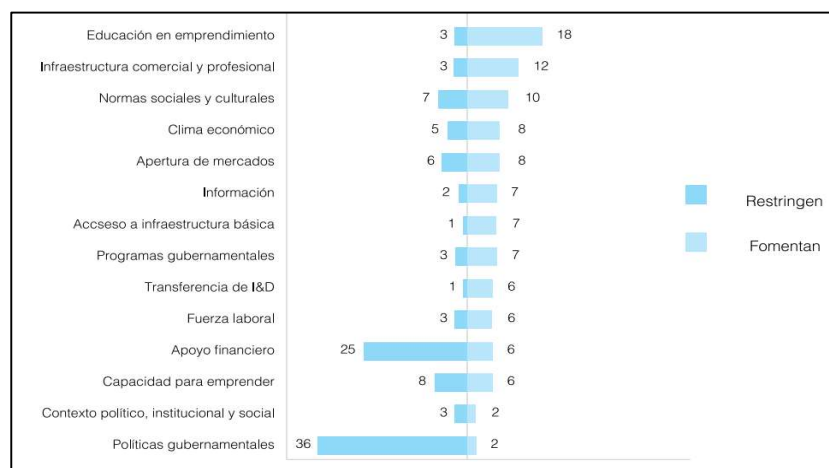
Es por ello que el emprendedor debe estar listo frente a las amenazas, cambios que se vayan produciendo en el mercado como tal y aprovechar las oportunidades que se presenten en el camino.

A todo esto, también se puede sumar que una de las causas es “el temor a emprender por miedo a fracasar, desenfocarse a mitad camino, no saber comunicar a su equipo sus anhelos y aspiraciones, entrar en la zona del confort, dejar de soñar con un mundo mejor”, según Enrique Humbert de Macroprint, (2014). pp 48.

Finalmente, y como todos coinciden: “El gran fracaso es no intentarlo”, Emprendiendo. herramientas para emprendedores en formación (2014). pp 48.

## 2.9. Factores que fomentan o restringen el emprendimiento

**Figura 2: Factores que logran limitar y promover el emprendimiento en el Ecuador**



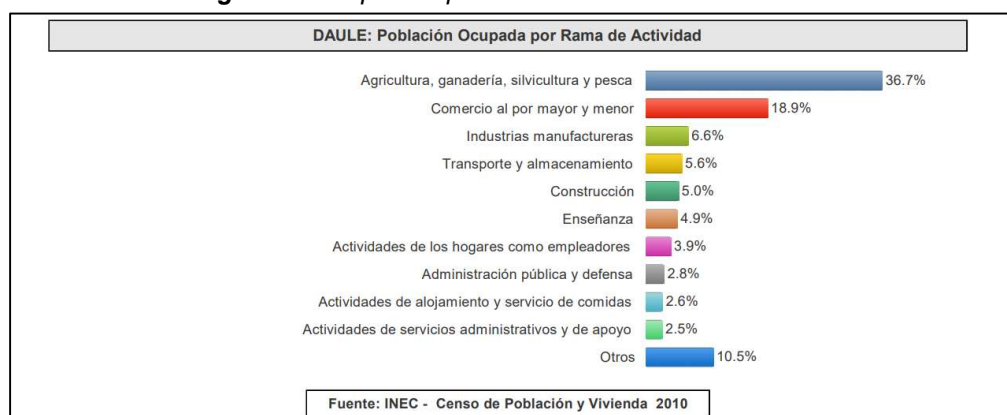
Fuente: ESPAE – ESPOL 2018

De acuerdo en la investigación realizada por Global Entrepreneurship Monitor se logra dividir aquellos factores que restringen y fomentan el emprendimiento lo cual se logra diferenciar por aquellos valores numéricos que indican el predominio que tiene cada factor de modo que aquello pueda concretarse ya sea por los componentes que estén netamente asociados al perfil del emprendedor, su tipo y clase de actividad y por supuesto aquellas características del marco en el que se encuentre. Estas pueden ser de manera:

- **Interna:** Pueden ser por causas que se encuentren vinculadas con aquellos problemas de gestión o dirección que logren constituir un factor interno donde reúna razones definidas que estén asociados con aquella estrategia y administración de recursos, es decir pueden ser: La gestión, el producto y mercado e inclusive recursos humanos
- **Externa:** La inestabilidad del clima económico ya que este suele ser uno de los factores que tiende a cambiar con mayor frecuencia. Los nuevos planes de crédito, los cambios de patrones de compra y venta, PIB, Capacidad adquisitiva, Globalización de mercados, etc. todas estas pueden ser fuerzas económicas que logren influir en un proyecto de emprendimiento. De la misma manera surge en el Impacto Social y Ambiental (Beltran, 2011) así mismo hay causas que se encuentran vinculadas a inconvenientes en cuanto al producto y mercado como puede ser que exista un mercado que esté limitado e inclusive deteriorado y por supuesto aquellas barreras de entrada, entre otros.

## 2.10. Indicadores Económicos del Cantón Daule

**Figura 3: Ocupación por Rama Económica del Cantón**



Fuente: Ficha de Cifras Generales / INEC (Censo de Población y Vivienda – 2010)

De acuerdo con el último Censo de Población y Vivienda del año 2010, muestra que en el cantón Daule mantiene una Población Económicamente Activa (PEA) del 47.4% INEC, (2010), misma que ha sido útil para poder obtener la distribución laboral del cantón.

Basándose en los datos anteriores de los indicadores económicos de dicho cantón, se clasifican las principales actividades económicas que logran generar mayor ingreso y participación en el mercado.

**Figura 4: Participación de las principales actividades económicas que generan mayor ingreso**

Participación de la actividad económica	
Establecimientos económicos:	2.2 mil establecimientos (1.8% de la provincia de GUAYAS)
Ingresos por Ventas:	597 millones (1.5% de la provincia de GUAYAS)
Personal Ocupado:	6.7 mil personas (1.2% de la provincia de GUAYAS)

Principales actividades que generan mayor ingreso	
Clasificación CIU 4.0 Actividad Principal	%
Comercio al por mayor y al por menor - reparación de vehículos automotores y motocicletas.	53.6%
Administración pública y defensa - planes de seguridad social de afiliación obligatoria.	31.8%
Industrias manufactureras.	7.2%

Fuente: INEC, Censo Económico 2010

Fuente: Ficha de Cifras Generales / INEC (Censo de Población y Vivienda – 2010)

### 2.11. Motivos que llevan a las personas a iniciar un proyecto de emprendimiento

De acuerdo con el estudio realizado por la GEM (Global Entrepreneurship Monitor, 2017) considera que existen tres razones principales para que una persona decida emprender un negocio:

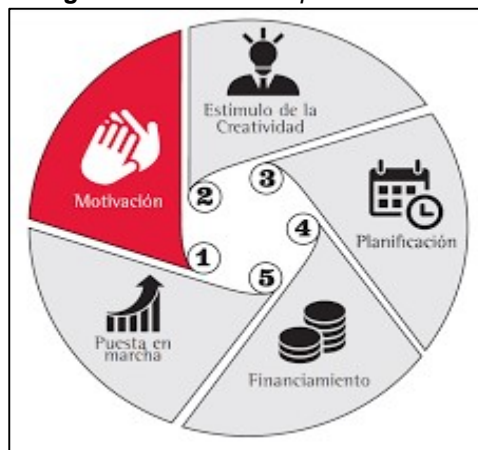
- Por oportunidad: Aquel que decide crear una empresa por el motivo de percepción de que existe una oportunidad de negocio no aprovechada e inclusive aprovechada de manera incorrecta.
- Por necesidad: Como aquel que se encuentra inmerso en el proceso emprendedor por no tener una mejor opción en el mercado laboral.
- Por otros motivos: No se puede considerar que se emprenda por un solo motivo de los mencionados anteriormente, sino más bien este comportamiento se puede dar por ambas motivaciones.

### 2.12. Ciclo de Emprendimiento

Poner en marcha un negocio/emprendimiento es una senda que va por diferentes ciclos y que por lo general surge con una motivación y por supuesto como un sueño que se transforma en una idea y que luego esta se concreta al ser valorada por otros. Es por ello por lo que esta idea debe ser suscitada para luego, trabajarla con mucho dedicación y esmero hasta lograr la edificación como tal de un negocio emprendedor exitoso.

A continuación, se muestra el ciclo de un emprendimiento de acuerdo a la CFN (Corporación Financiera Nacional, 2017).

**Figura 5: Ciclo de emprendimiento**



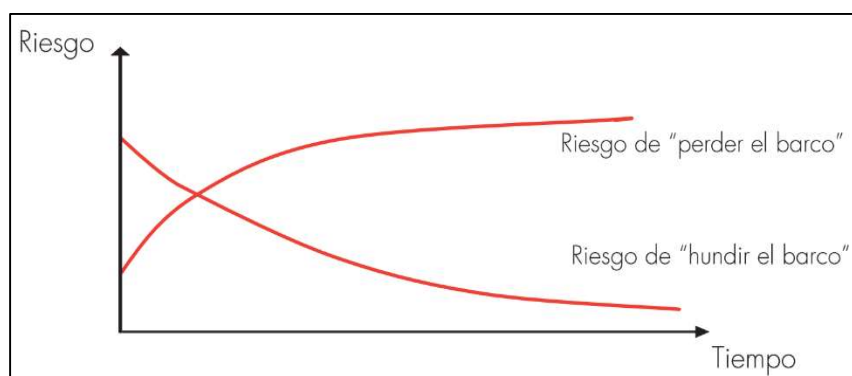
Fuente: CFN (Corporación Financiera Nacional, 2017)

### 2.13. Los riesgos del emprendedor. ¿Hundir o perder el barco?<sup>2</sup>

Los emprendedores se logran enfrentar a dos clases de riesgos al momento de crear y poner en marcha su negocio.

1. **Hundir el barco:** Esta basado en el riesgo que se encuentra asociado con aquel negocio donde este no funcione. Es decir, que hay proyectos de negocios que logran ser muy pobres ya sea por: una planificación errónea donde el emprendedor apuntó su negocio a un mercado sumamente saturado.
2. **Perder el barco:** Se trata de aquellos negocios de emprendimientos que no surge un curso donde hubiera sido rentable. Es decir, se puede dar por un retraso del emprendedor en la creación de su negocio por lo que la competencia logra avanzar o inclusive que el mercado hay evolucionado.

**Figura 6:** Los riesgos del emprendedor



Fuente: Causas del fracaso de emprendedores – Redemprendia 2012

### 3. Metodología

Para este trabajo, se realizó una investigación de tipo cuantitativo a un nivel descriptivo donde se utilizó para la recolección y análisis de los datos que fueron a base de entrevistas a expertos en el tema de emprendimiento, y el cuestionario de encuestas que se aplicó a los emprendedores de la ciudad de Daule cabecera cantonal.

Así mismo, se llevó a cabo en la recolección de datos en fuentes documentales tales como: revistas, tesis, artículos científicos, libros de emprendimiento, informes entre otras fuentes oficiales.

#### 3.1. Investigación Cuantitativa

La metodología cuantitativa utiliza la recolección y el análisis de datos para contestar preguntas de investigación y probar hipótesis establecidas previamente, confía en la medición numérica, el conteo y frecuentemente el uso de estadística para establecer con exactitud patrones de comportamiento en una población (Tamayo, 2017).

Este estudio cuantitativo permitirá conocer cifras reales sobre las preferencias del mercado en Daule en base a la muestra tomada que nos permitirá conocer los posibles errores del emprendedor.

<sup>2</sup> Información tomada del libro "Causas del fracaso de emprendedores" pág. 20 (2012). Valls, Jaume, Cruz, Claudio, Torruella, Albert, Juanes, Canessa, Eduardo Miguel y Hormiga, Esther.

### 3.2. Investigación Cualitativa

La metodología cualitativa, por lo común, se utiliza primero para descubrir y refinar preguntas de investigación. A veces, pero no necesariamente, se prueba hipótesis (Grinnel, 1997).

En una pesquisa divulgada por Salem, Lassad, Mbarek y Carrera-Jiménez (2018), donde se realizó un estudio exploratorio con un grupo de empresas considerando un paradigma interpretativista mediante entrevistas dirigidas. Con los cual se conseguiría información cualitativa para el análisis.

Este enfoque permitirá tener respuestas teóricas a través de cuestionarios con relación a las variables que hacen que un emprendimiento prospere o fracase.

En este trabajo se utilizarán las siguientes técnicas de investigación:

- **Observación**  
Es el examen directo del sector donde se generan emprendimientos a fin de estudiar sus características y comportamiento.
- **Entrevista**  
Dialogar con 5 expertos en el tema de emprendimiento, con el fin de lograr esclarecer de manera más sencilla y detallada cuales son aquellos procesos que un emprendedor debe seguir cuando toma la decisión de emprender un negocio y a su vez entender cuáles son los errores más comunes que estos comenten.
- **Encuesta**  
Es de gran importancia ya que permitirá tener datos tangibles de los testimonios de emprendedores con sus negocios ya establecidos que tengan mayor experiencia dentro del mercado, declaraciones de nuevos emprendedores, y con aquellos negocios que no han funcionado para así poder conocer el proceso realizado al inicio y fin del emprendimiento.

### 3.3. Instrumentos

Los instrumentos van directamente relacionados con la técnica a utilizar para este trabajo, se empleará el cuestionario claro y sencillo el cual contiene 10 preguntas que van desde datos de la persona (nombre, edad, sexo) las próximas preguntas son relacionadas con el negocio desde el inicio, la puesta en marcha, dificultades y oportunidades.

#### Población

La población se estima de acuerdo con la proyección del último censo económico registrado del año 2010 donde se muestra que 297 emprendimientos son la población que podrían ser evaluados.

#### Muestra

Para esta investigación se utilizó a fórmula de muestreo probabilístico:

$$n = \frac{Z_{\alpha}^2 N p q}{e^2 (N - 1) + Z^2 P Q}$$

Donde:

N= 297

Z= 95% (1.96)

e= 0.05

p= 0.5 (95%)

q= 0.5, (q=1-p)

$$n = \frac{(1,96)^2(297)(0,5)(0,5)}{(0,05)^2(297 - 1) + (1,96)^2(0,5)(0,5)} = 168$$

El tamaño de la muestra sería de 168 emprendimientos por analizar.

#### **4. Análisis y Resultados**

##### **4.1. Resultados de la entrevista**

Las entrevistas fueron realizadas en modalidad presencial y vía telefónica a expertos en el tema de emprendimiento como a docentes de entidades educativas tanto secundarias como de tercer nivel, asesores e ingenieros comerciales. Las preguntas que se realizaron fueron abiertas para lograr fluir el diálogo; donde los expertos en el tema manifestaron de una manera muy sencilla el por qué los emprendedores en la ciudad de Daule cierran sus negocios, en el cual explican algunos puntos importantes que se deben tener en cuenta al momento de poner un negocio en el mercado por lo cual se pudo constatar lo siguiente:

- Muchos emprendedores cierran su negocio porque al momento de que tienen la idea de emprender ellos no planifican como tal dicha intención, es por ello, que se presentan muchas deficiencias muy graves en el negocio e inclusive a la hora de aplicar estrategias, eso implica que los emprendedores establezcan objetivos y expectativas muy poco realistas lo cual causa que se fijen metas a corto plazo; así mismo la falta de experiencia en el sector productivo y la falta de capital para seguir invirtiendo en el negocio. Es verdad que el planificar con antelación sus objetivos no garantiza que el negocio será un éxito total porque todo lleva su tiempo, pero si puede reducir en gran medida aquellas posibilidades de que cometa errores e inclusive que el negocio fracase.
- Uno de los errores más comunes que cometen los emprendedores es que se dirigen a un nicho de mercado creyendo e inclusive están con la ilusión de que será todo un éxito sin antes haber analizado aspectos importantes como la calidad del producto o servicio que quieren ofrecer, hay personas que no conocen muy a fondo lo que están ofreciendo, también deben tener conocimiento sobre los precios, cómo se manejan o que herramientas aplica la competencia dentro del mercado; la mala administración es otro problema, ya que muchos no llevan o no les gusta la idea de llevar el control de sus ingresos y gastos, algunos lo consideran poco importante y otros no lo hacen por la falta de asesoramiento, pero si estas personas supieran la importancia que tiene llevar un control ellos pudieran tener una idea más clara de todas las ventas realizadas y cuánto dinero están ganando, esto les ayudará en alertarlos y reducir los posibles gastos excesivos que pueden generar saldos negativos, y por supuesto la mala ubicación del negocio ya que por medio de este muchos tienen poco éxito y por ende sus ventas son muy bajas.
- Los emprendedores dauleños tienen como ventaja, el aportar con nuevas ideas de negocio al entorno, algunos emprendedores crean plaza de trabajo, son autónomos porque prefieren ser sus propios jefes; pero así mismo tiene desventajas como el no saber llevar una administración, no saber cómo hacer frente a los riesgos de las ventas bajas, no todos tienen su permiso de funcionamiento, no todos se dedican 100% del tiempo para estar pendiente de todo.
- Un emprendedor al momento de proyectar su negocio debe tener muy en cuenta el saber si existe una buena oportunidad de negocio y esto se logra haciendo mediante un estudio de mercado, ya que un emprendedor no puede meterse a ciegas en el mercado sin analizar de manera previa las fortalezas y debilidades que tiene la competencia, deben tener en cuenta el financiamiento para que el negocio sea sostenible, por eso es necesario cuestionarse.
- Cualquier persona puede y tiene el perfil de ser emprendedora siempre y cuando sea alguien visionaria, decidida, arriesgada, innovadora, sin miedo al fracaso. Pero asimismo existen personas que tienen una idea extraordinaria pero no la ponen en práctica y la estancan porque tienen miedo en que esto no funcione y es por ello por lo que ese sueño de emprender les incapacita a desarrollarlo.
- Concluyendo que es muy importante que los emprendedores tomen asesoría o capacitación de emprendimiento, ya que deberían asesorarse de puntos básicos ya sea para lograr bien la idea de negocio y ejecutar bien el plan de acción, puntos tributarios, legales, saber analizar el mercado ya

que estamos en mundo muy cambiante con clientes cada vez más exigentes y es necesario que el emprendedor esté a la vanguardia de lo que se venga, la asesoría puede ser muy útil para que los emprendedores se sientan motivados en trabajar en lo que más les gusta y que sepan que planteando, planificando su idea emprendedora pueden crecer económicamente.

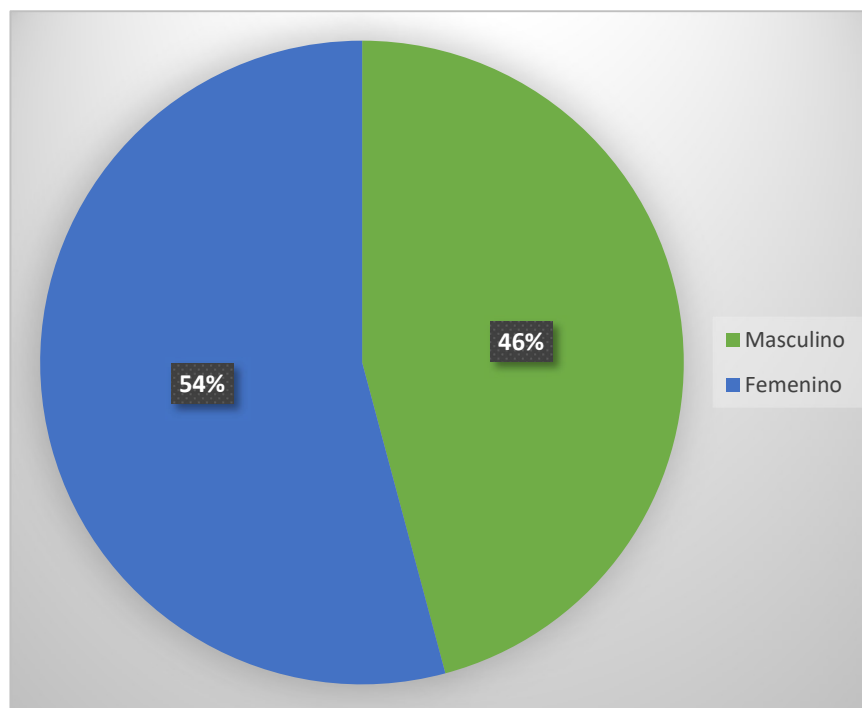
#### 4.2. Resultados de la encuesta

Las encuestas fueron realizadas en modalidad presencial a aquellos emprendedores que ya tienen un negocio establecido y que por ende han emprendido más de una ocasión.

##### Pregunta 1: Género

Se visualizó que la mayor parte de los emprendedores son mujeres, con una tasa de participación femenina de un 54% (91 Personas), mientras que el 46% (77 Personas) representan a la participación masculina de emprendedores.

**Gráfico 1:** Género de encuestados

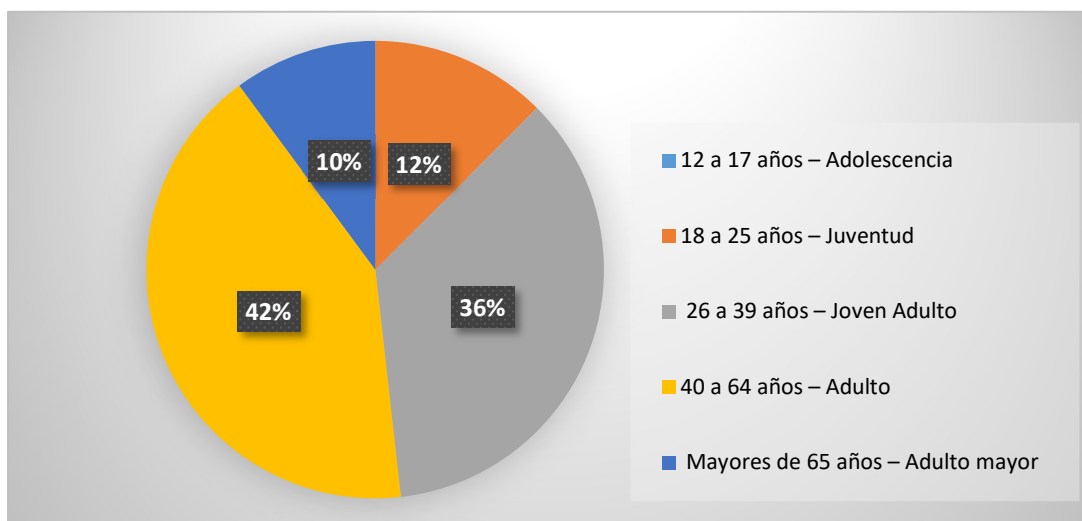


Fuente: La autora

##### Pregunta 2: Rango de edad

Con respecto a la edad de los emprendedores, hay una mayor participación entre 40 a 64 años con una proporción del 42% (70 Personas), seguidos por un 36% (60 Personas) en el rango de 26 a 39 años, con un 12% (21 Personas) siendo jóvenes de 28 a 25 años y el 10% (17 Personas) restante son mayores de 65 años los cuales se consideran adultos mayores.

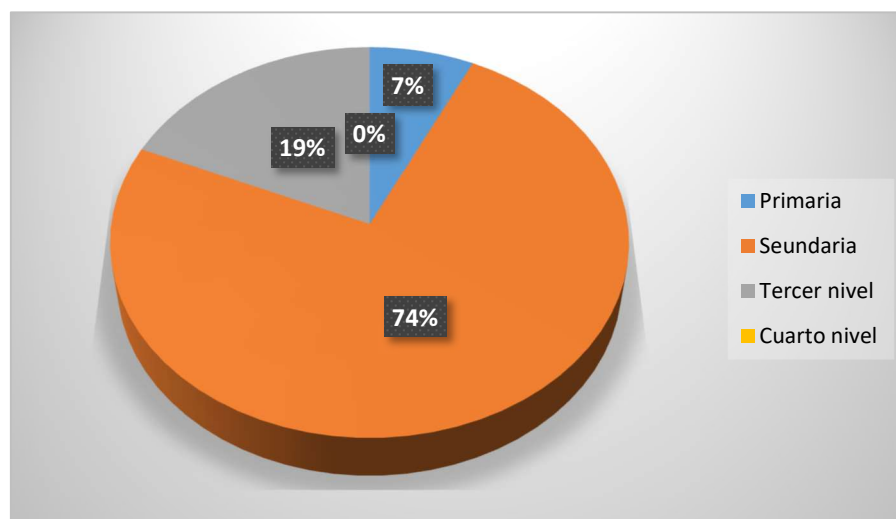


**Gráfico 2:** Edad de los emprendedores

Fuente: La autora

### Pregunta 3: Nivel de educación

En relación con el nivel de educación de los emprendedores donde el 74% (125 Personas) alcanza la educación secundaria, seguido de esto con un 19% (31 Personas) tienen su tercer nivel de educación.

**Gráfico 3:** Nivel de educación

Fuente: La autora

### Pregunta 4: ¿Cuál ha sido el motivo que lo ha llevado a tomar la decisión de emprender un negocio?

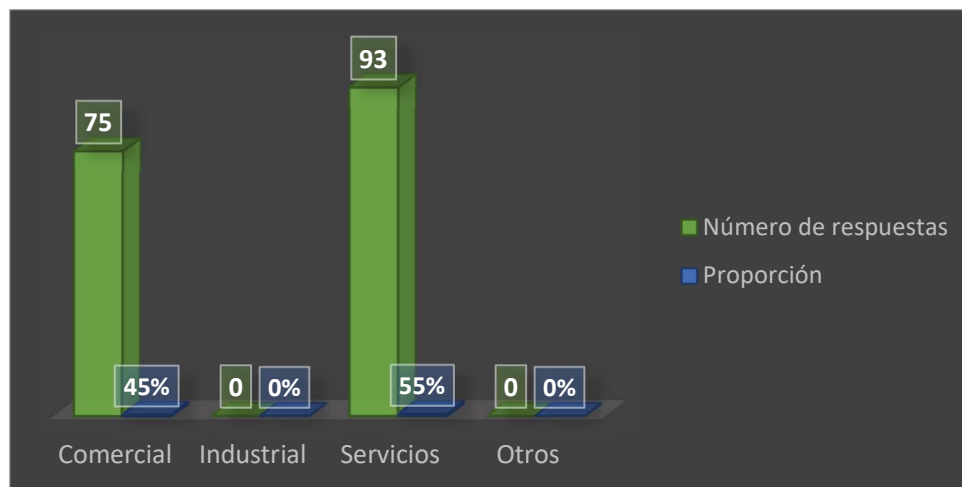
El motivo por el cual la población decide emprender un negocio se da mayormente por necesidad con un 52% (87 Personas), por lo contrario, el 48% (81 Personas) decide emprender por oportunidad.

**Gráfico 4: Motivo de emprender un negocio**

Fuente: La autora

**Pregunta 5: ¿En qué sector ha logrado desarrollar su negocio?**

Muchos emprendedores logran desarrollar su actividad económica en sector de servicios con un 55% (93 Personas), seguido del 45% (75 Personas) restante dirigen su negocio al sector comercial.

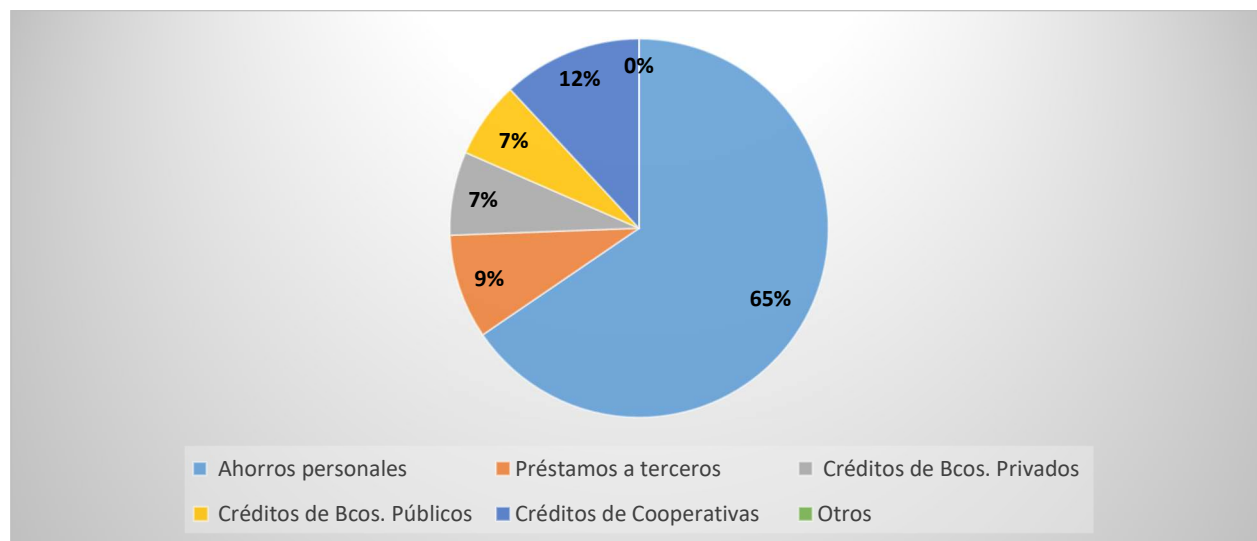
**Gráfico 5: Sector en que se desenvuelve el negocio**

Fuente: La autora

**Pregunta 6: ¿Qué fuentes de financiamiento ha usado usted para poner en marcha su negocio?**

Los datos muestran que las principales fuentes de financiamiento del negocio puesto en marcha son por ahorros personales llegando a un 65% (110 Personas), mientras que el 12% (20 Personas) de emprendimientos ha sido financiado por créditos de cooperativas.

**Gráfico 6: Fuentes de financiamiento**

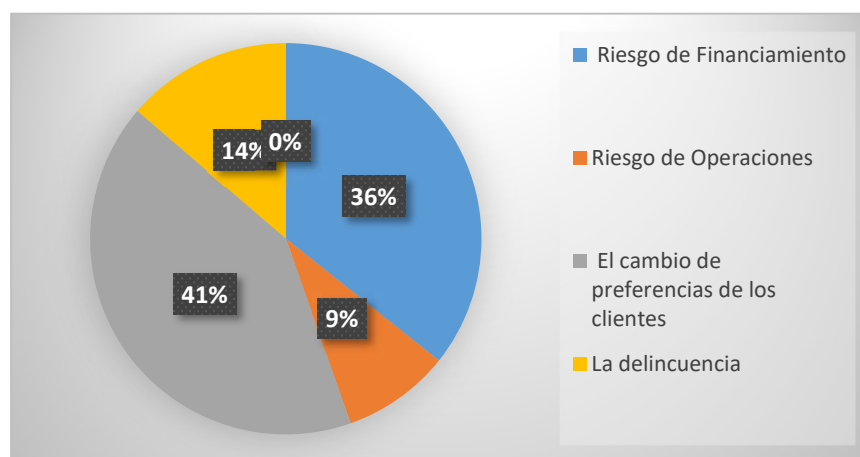


Fuente: La autora

**Pregunta 7: ¿Cuál es el mayor riesgo que ha enfrentado en su negocio?**

De acuerdo con los resultados el mayor riesgo que ha enfrentado un emprendedor es por el cambio de preferencias de los clientes con una tasa del 41% (70 Personas), seguido también por el riesgo financiero con un 36% (60 Personas), ya que en la ciudad de Daule hay mucha competencia tanto en el sector de servicios como en el sector comercial

**Gráfico 7: Riesgos**

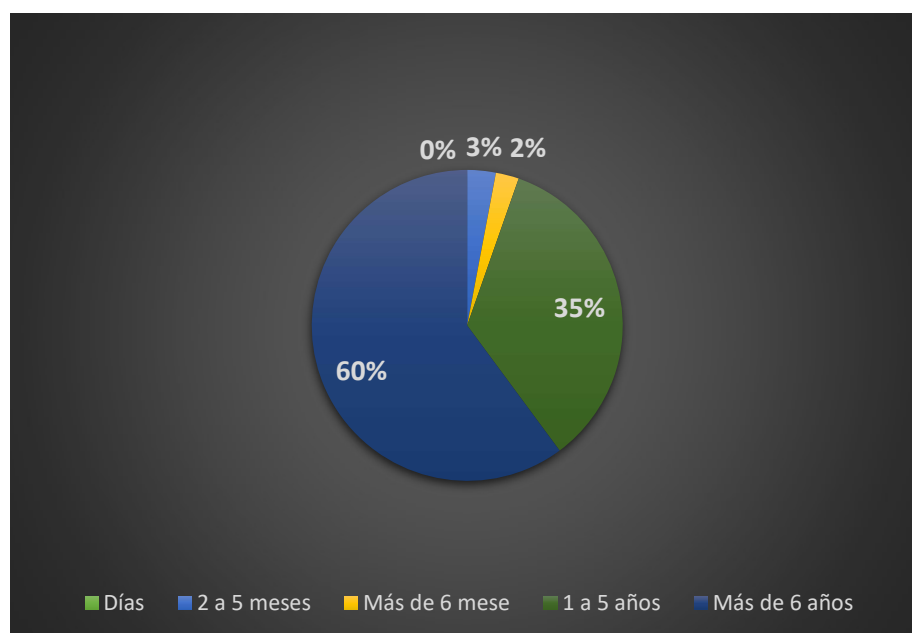


Fuente: La autora

### Pregunta 8: ¿Cuánto tiempo tiene en marcha su negocio?

De acuerdo a las respuestas de los emprendedores se hizo una recopilación del tiempo que tiene el negocio basándose en los datos más redundantes, por lo cual los resultados indican que el 60% (101 Personas) de los negocios de los emprendedores tienen más de 6 años en el mercado, mientras que el 35% (58 Personas) tienen funcionando entre 1 a 5 años, y el 5% (9 Personas) restante son negocios que están recién puestos en marcha ya que cuentan entre 2 meses e inclusive más de 6 meses.

**Gráfico 8:** Tiempo del negocio



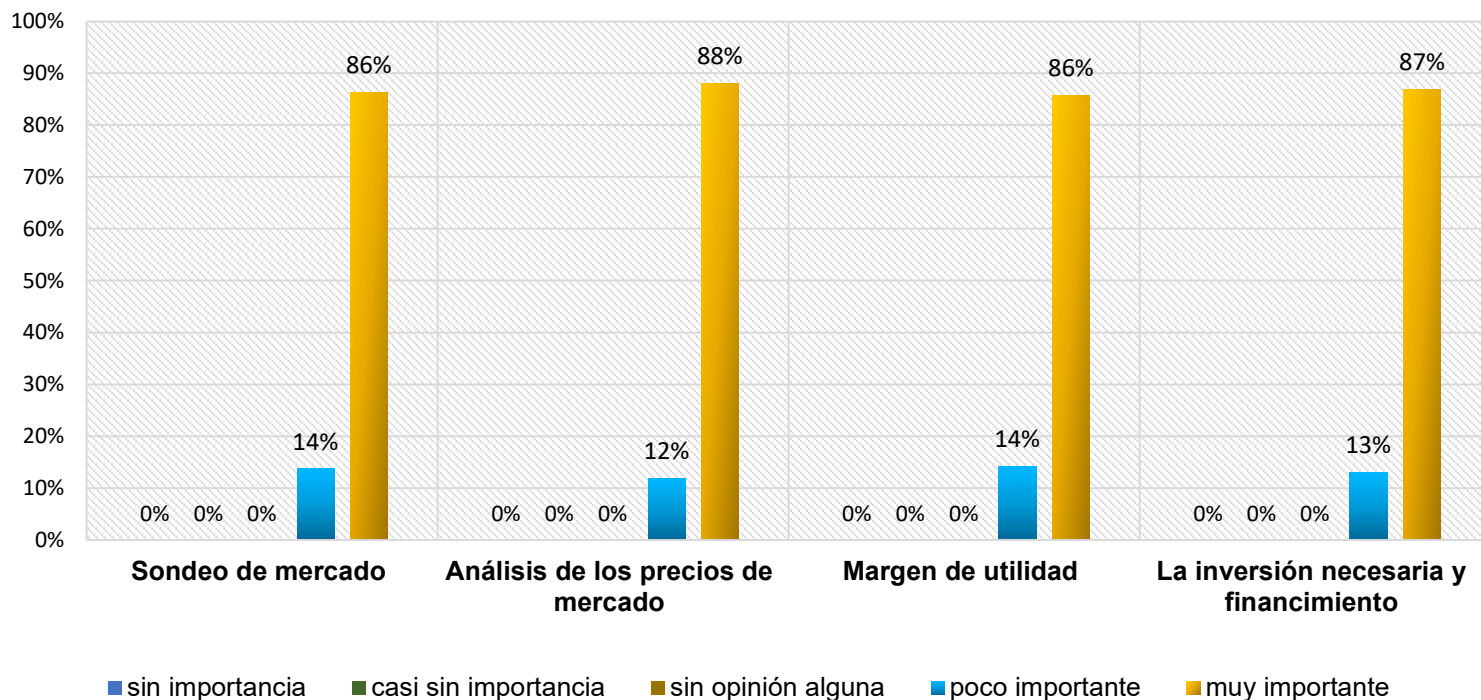
Fuente: La autora

### Pregunta 9: A continuación, califique con una "X" el grado de importancia del 1 al 5 que tienen las características que se deben tener en cuenta al momento de emprender un negocio. Dónde: 1 es el menos importante, 5 el de mayor importancia

De acuerdo con las características que debe tener en cuenta un emprendedor al momento de poner en marcha su negocio los resultados muestran que el 88% de los emprendedores dauleños consideran que es muy importante el análisis de los precios de mercado, seguido a esto también fueron calificados como una de las características muy importantes la inversión necesaria y financiamiento con el 87%, y el 86% tanto para sondeo de mercado como para el margen de utilidad.

**Gráfico 9:** Importancia de características al emprender

A continuación, califique con una "X" el grado de importancia del 1 al 5 que tienen las características que se deben tener en cuenta al momento de emprender un negocio. Dónde: 1 es el menos importante, 5 el de mayor importancia

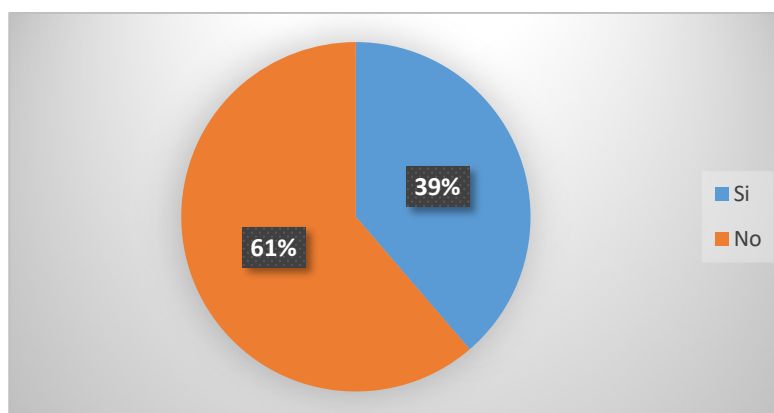


Fuente: La autora

**Pregunta 10:** ¿Ha recibido algún tipo de capacitación, taller o asesoría para emprendedores?

Los resultados muestran que un 61% (103 Personas) de emprendedores dauleños no han recibido algún tipo de capacitación, taller o asesoría respecto al tema de emprendimiento, seguido de esto el 39% (65 Personas) de emprendedores indicaron que si asistieron a capacitaciones como tal.

**Gráfico 10:** Asistencia a capacitaciones de emprendimiento

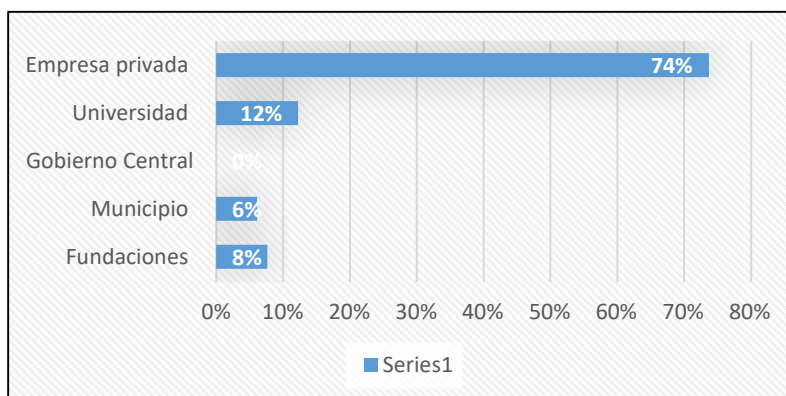


Fuente: La autora

### Pregunta 11: ¿Qué tipo de institución patrocinaba la capacitación?

Los resultados indican que las personas que asistieron a las respectivas capacitaciones o asesorías fueron patrocinadas por empresas privadas con un 74%, mientras que el 12% de estas capacitaciones fueron patrocinadas por universidades.

**Gráfico 11: Patrocinio de la capacitación**

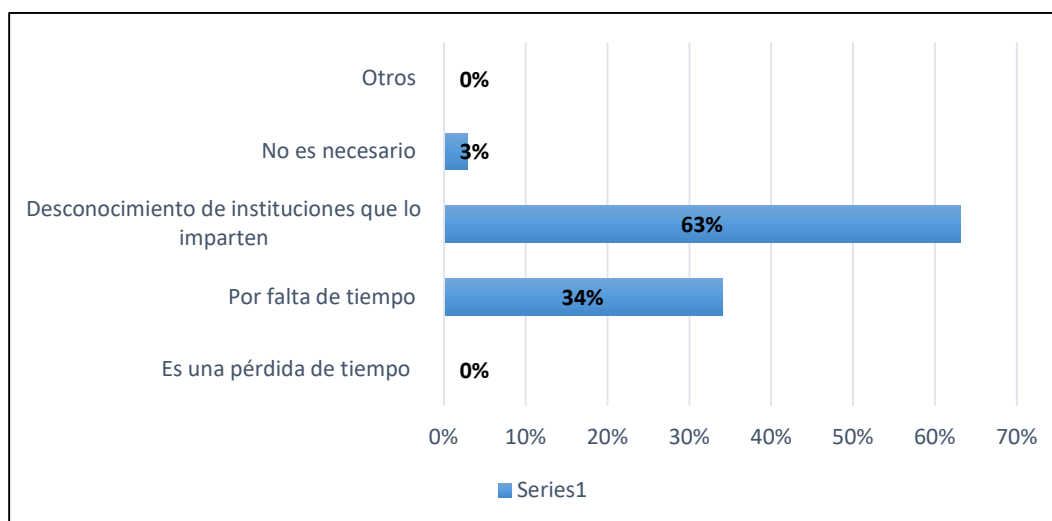


Fuente: La autora

### Pregunta 12: ¿Cuál es la razón por la que, no ha realizado alguna capacitación?

Los resultados muestran que aquellos emprendedores que no han asistido a capacitaciones o asesorías son por desconocimiento de instituciones que lo imparten lo cual está representado con un 63%, seguido a esto el 34% indicaron que no asisten a estos cursos por falta de tiempo.

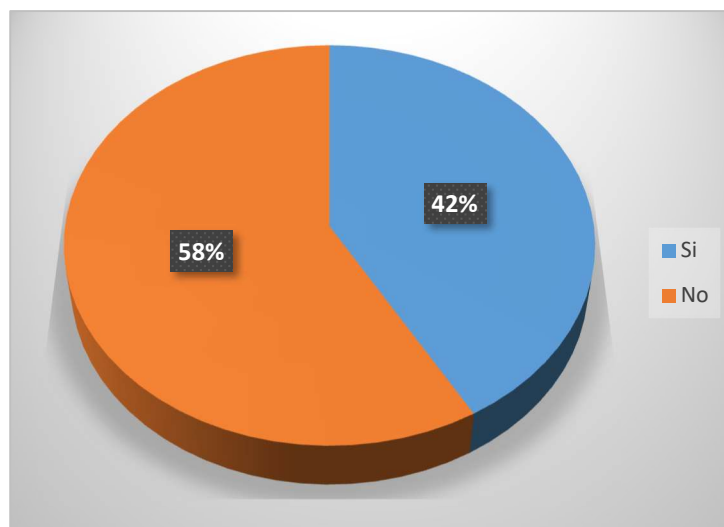
**Gráfico 12: Razones por el cual no asisten a capacitaciones**



Fuente: La autora

**Pregunta 13: ¿Ha emprendido más de una ocasión?**

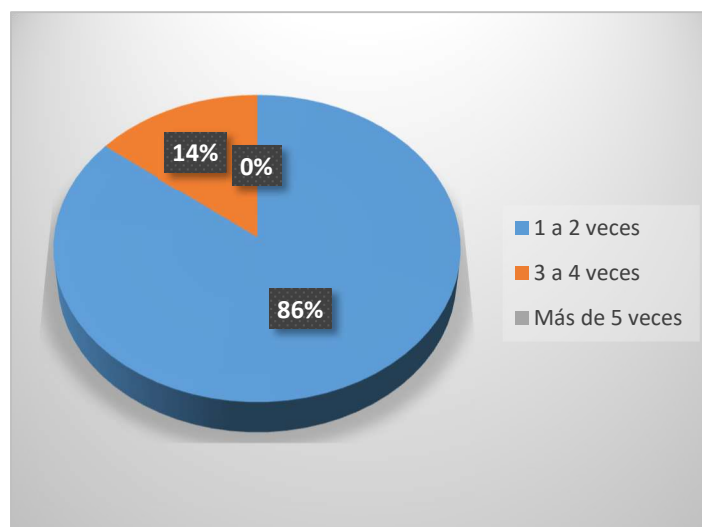
Los resultados muestran que el 58% (98 Personas) de las personas encuestadas ha emprendido más de una ocasión, mientras que el 42% (70 Personas) restante no lo han realizado.

**Gráfico 13:** Emprendimientos realizados más de una vez

Fuente: La autora

**Pregunta 14: ¿Cuántas veces ha emprendido?**

De acuerdo con los resultados el 86% (60 Personas) de las personas han emprendido entre 1 a 2 veces, mientras que el 14% (10 Personas) restante ha emprendido de 3 a 4 veces.

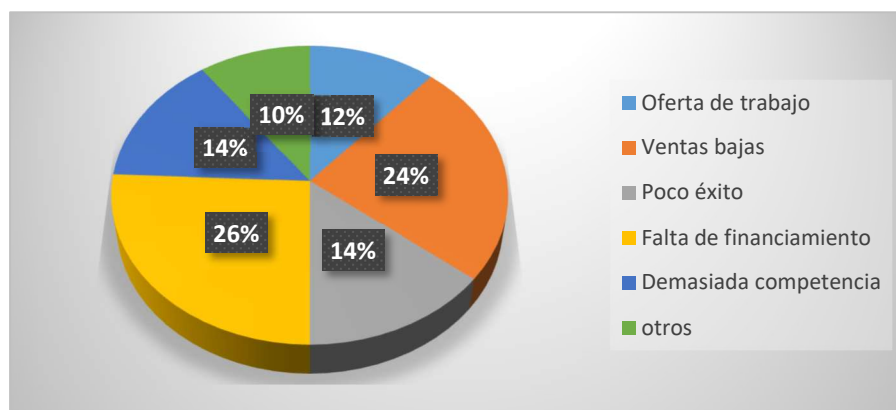
**Gráfico 14:** Número de veces que se emprendió

Fuente: La autora

### Pregunta 15: ¿Cuál fue el motivo por el cual cerró su negocio?

De acuerdo con los resultados obtenidos muchos emprendedores deciden cerrar sus negocios con un 26% (18 Personas) por la falta de financiamiento, mientras que el 24% (17 Personas) decide cerrar porque tienen ventas bajas, seguido a esto el 10% (7 Personas) de emprendimientos fueron cerrados por causa de enfermedad de acuerdo con sus especificaciones en las encuestas.

**Gráfico 15: Motivos de cierre del negocio**

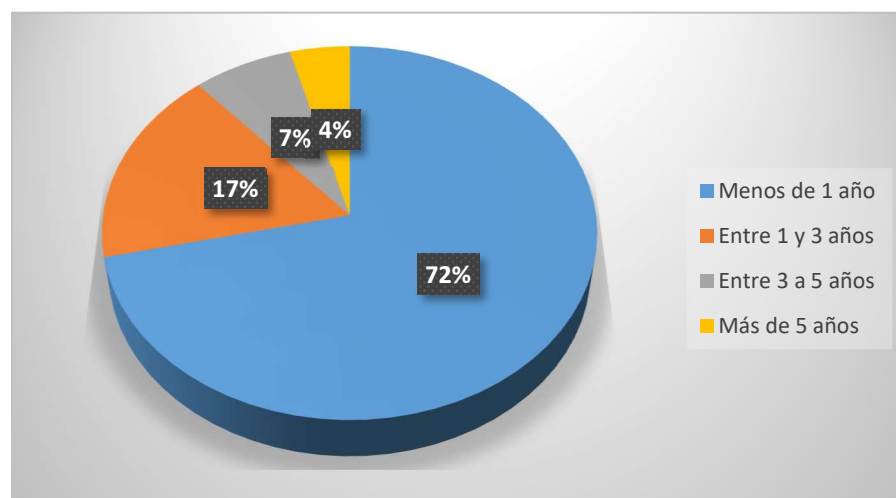


Fuente: La autora

### Pregunta 16: ¿Cuánto tiempo duró su negocio en el mercado?

Los resultados indican que los negocios que fueron cerrados por diversos motivos, se muestran que el 72% (50 Personas) duraron menos de 1 año y sólo el 17% (12 Personas) lograron mantenerse entre 1 a 3 años en el mercado.

**Gráfico 16: Tiempo del negocio en el mercado**



Fuente: La autora



### 4.3. Listado de negocios vigentes en Daule Cabecera Cantonal.

Para este trabajo se realizó un muestreo no probabilístico por conveniencia el 18 de diciembre del 2019, ubicada en el centro de Daule Cabecera Cantonal, ya que por la sencillez de disponibilidad se observó y analizó aquellos negocios conocidos en esta ciudad, mismos que lograron pertenecer a la población de interés.

A continuación, se muestra enlistados los negocios que se encuentran operando en la cabecera cantonal de Daule.

1. Picantería el Pez azul
2. Hollyfood restaurante y algo más
3. Pikeos el Kike
4. Remachadora de Zapatas "El combo"
5. Taller Mecánica Industrial "Divino Niño Jesús"
6. Taller Mecánico Automotriz "Don Pedro"
7. Taller Mecanico "Motor Seguro"
8. Parrillada Do Justo
9. Comedor Torres del sol
10. Restaurante casa China
11. Pikeos de Juanki
12. Pollos a la barza Barcelona
13. La esquina del sabor
14. Restaurante barena Daule Ecuador
15. El súper sabrosón
16. Piu pizza
17. Consultorio Veterinario Banife
18. Hotel el refugio
19. Hotel San francisco
20. Hostal Ferrito
21. Hotel Turistico Oasis
22. Hotel Oriental
23. Hostal Los Ficus Daule
24. Veterinaria Osito
25. Brooklyn
26. Ferretería Pluas
27. Ferretería repuestos Fajardo
28. Sandwiches y moro de chancho "Charlotte"
29. Marisquería bar el italiano
30. Sport & music
31. La hueca del hornado "el lagfano"
32. Empanadas de Molly
33. Jack y Winss
34. Comedor puskin
35. Restaurant picantería la esquina del shabbai
36. Refugi del mar
37. Kompa restaurante
38. El changarro
39. Barbe Shop Mr. GZK
40. GERAL barber shop & peluquería
41. Barberia GETTHO
42. Glamuria Lounge Bar

#### **4.4. Listado de algunos emprendimientos que han fracasado en menos de 3 años**

1. Paitball "Riveras"
2. Soda bar Sonia
3. Bazar Alex
4. Depósito de cerveza Gina
5. Mueblería Torres
6. Despensa Niño Divino
7. Restaurant de comida rápida Jossepe
8. Consultorio Odontológico Dr. Maya
9. Veterinaria Salud Animal
10. Despensa Sonia
11. Burger Factory
12. Boutique el recuerdo
13. Picantería "El Italiano"
14. Cyber "Daule Onlie"

## 5. Discusión

De acuerdo con el estudio realizado por (Pico,2016) analiza el emprendimiento por necesidad, como una ventana hacia el desarrollo de oportunidades de negocios, donde considera que un emprendimiento por necesidad consiste en materializar una idea de negocio en el cual no necesariamente hay potencial de crecimiento. Ya que este nace en sí para resolver una problemática que da solución a un periodo determinado de tiempo frente a una situación específica como tal.

Además, este autor considera también que el emprendimiento esté ligado a una posición que apoye a su desarrollo, lo cual indica que esto se conseguirá mediante un estudio de políticas gubernamentales, existencias de tecnología y sobre todo a la apertura de un mercado interno y externo.

Es relevante el aporte de este investigador para comparar este estudio donde hace referencia a la falta de ejecución de un plan de negocios uno de los motivos primordiales por el cual muchos emprendimientos fracasan en menos de un año; asimismo, surge que realizar un análisis de la viabilidad del negocio es imprescindible junto con un estudio preliminar donde se analice: el mercado, la parte financiera, entre otros.

Por otro lado, el trabajo de Pico tiene relación con este estudio ya que mucho de los emprendedores dauleños deciden emprender por necesidad, para tener sus propios ingresos y porque no logran encontrar un empleo como tal, e inclusive buscan ser sus propios jefes, pero bajo el desconocimiento de no saber plantear o hacer un plan de negocios donde logren sustentar que el proyecto puede ser viable o no, y es por ello que de muchos emprendimientos establecidos no logran mantenerse en el mercado por más de 1 o 3 años.

(Coello & Pico, 2017) indican que para que un emprendedor pueda evaluar la viabilidad de una idea de negocio se necesita realizar, diseñar y construir un plan de negocios, donde este se desglose en: planificación, ejecución y evaluación. Es por ello por lo que muchos emprendedores prefieren evitar u omitir la realización de este plan de negocios ya que suelen desconocer cómo hacerlo e inclusive simplemente prefieren no hacerlo, razón por la cual los autores resaltan que es el motivo principal del fracaso.

Un punto importante que ellos destacan es que son varios los motivos por los cuales una persona decide emprender, entre ellos: estudios de segundo y tercer nivel, motivación, desempleo, insuficiente remuneración. A su vez resaltan lo importante que debe ser para los emprendedores salir de su zona de confort en la que por diversas disposiciones se encuentran sumergidos, donde se considera la opción de generar autoempleo; asimismo, formas de supervivencia que les acceda además de expresar su idea de emprender.

En un estudio realizado por Carrera-Jiménez (2018) indica que uno de los factores que afectan en el emprendimiento se dan, ya sea de manera empírica o profesionalmente, porque muchos de ellos no cuentan con el capital apropiado para emprender, y tampoco con el tiempo para poder asistir a cursos de talleres de emprendimiento y falta de oportunidades. Dicho estudio se encuentra relacionado con este trabajo por su metodología de investigación basado en las encuestas a las personas emprendedoras, llegando a una conclusión parecida en que los emprendedores por falta de recursos económicos no logran emprender o simplemente deciden cerrar el negocio, también existe coincidencia en que los emprendedores muchas veces no asisten a capacitaciones que traten de emprendimiento porque desconocen las instituciones que las imparten y porque otros no tienen el tiempo disponible para asistir ya que se dedican mucho a su negocio.

(García, Ordoñez & Avilés, 2016) destacan las motivaciones para emprender un negocio según el género, por lo que se considera que las mujeres deciden emprender por la independencia económica como afán de obtener mayor ganancia que un sueldo, conseguir una retribución más justa y sobre todo conseguir un patrimonio propio. Mientras que los hombres deciden por prestigio, como lo es estar al frente de un negocio e inclusive dirigir a un grupo de personas, o inclusive tener prestigio como empresario. Estos resultados logran coincidir hasta cierto punto con la investigación realizada, ya que, si bien es cierto, basándose de manera general en ambos géneros se puede decir que uno y otro tienen las mismas características y motivos para emprender.

Se evidencia la apremiante situación del apoyo requerido para enfrentar la incertidumbre. Si un programa de ayuda, por parte de universidades, municipios, fundaciones, entre otros, se ejecuta en una localidad mostrarían mejores avances en bienestar o nivel de vida a través de ingresos de manera autónoma (Carrera, J. 2017).

## **6. Conclusiones**

Los factores que inciden en el fracaso de los emprendimientos son la falta de financiamiento y el poco éxito que tienen estos negocios dentro del mercado, la falencia más recurrente que tienen los emprendedores es que no logran realizar un plan de negocios al momento de emprender; asimismo, el no llevar una correcta administración de sus ingresos y gastos, ya que estos factores hacen que los negocios no duren por más de uno a tres años en mercado.

Existen motivos por los que una persona decide emprender un negocio ya sea por oportunidad o necesidad. La mayoría de las personas en la cabecera cantonal deciden emprender por necesidad ya que muchos de ellos lo hacen porque hay desempleo, no alcanza la remuneración como tal, y en especial el tener independencia económica.

Con relación a los objetivos específicos, se puede abordar que la situación actual de los emprendedores de la cabecera cantonal es que muchos de ellos no han asistido a cursos o capacitaciones, ya que los mismos tienen desconocimiento de instituciones que imparten los cursos de asesoría a dueños de negocios.

Se determinó que los factores que intervienen en el rendimiento de la productividad de los emprendimientos, entre otros, son la necesidad de financiamiento, las ventas bajas, o el poco éxito que tienen los negocios ya sea por no conocer bien a su competencia o por su mala ubicación. Asimismo, uno de los riesgos que mayormente corren los emprendedores es el cambio de preferencia de los clientes ya que algunos de sus negocios se dirigen a un mercado sumamente saturado.

Para finalizar, es importante que los emprendedores de Daule cabecera cantonal, tomen en cuenta que para evitar el fracaso de sus negocios inviertan en una capacitación basado en temas de gestión de emprendimiento para que así desarrollen mejor su idea de negocio y lograr que el proyecto pueda ser puesto en marcha a base de un estructurado plan de negocios, conseguir la posibilidad de mantenerse en el mercado al cual esté dirigido, además de lograr adquirir conocimientos basados en cómo minimizar los posibles riesgos que logran causar el cierre del negocio.

### **6.1. Limitaciones**

La principal limitación está relacionada con el poder socializar con los emprendedores ya que en su mayoría no accedían a dar información sobre su negocio por temor o recelo.

## 7. Recomendaciones

Sin embargo, es importante señalar que el objetivo de la investigación como tal era conocer cuáles son los factores que inciden en el fracaso de emprendimientos en la ciudad de Daule - cabera cantonal.

A partir de los resultados de esta investigación se abren nuevas posibilidades de extender el estudio en diversas maneras:

- Considerar el análisis de cómo la falta de financiamiento puede ser un factor para que los emprendimientos no duren mucho tiempo en el mercado.
- Analizar aquellos factores que son significativos en la sostenibilidad de un emprendimiento en otros ambientes.
- Establecer campañas de capacitación a emprendedores ya que muchos desconocen que la municipalidad del cantón imparte estos cursos.
- Se recomienda a los emprendedores de Daule que a pesar de que existe mucha competencia en el cantón, generen ideas de innovación en los diferentes sectores en que se desenvuelven los negocios, para que así de esta manera logren disminuir el riesgo del cambio de preferencia de los clientes.

## 8. Referencias

- Alcaráz-Rodríguez, R. (2011). *Emprendedor Exitoso* 4ta edición. México D.F: Mc Graw Hill.
- Audretsch, D. (1995). *Innovation and Industry Evolution*. Cambridge, Mass. MIT Press.
- [https://books.google.com.ec/books?hl=es&lr=&id=xbGbfSQWRMMC&oi=fnd&pg=PR9&ots=6XIchLbHOO&sig=Lc17oYTbSwfzYjTIgcnnxIYvjok&redir\\_esc=y#v=onepage&q&f=false](https://books.google.com.ec/books?hl=es&lr=&id=xbGbfSQWRMMC&oi=fnd&pg=PR9&ots=6XIchLbHOO&sig=Lc17oYTbSwfzYjTIgcnnxIYvjok&redir_esc=y#v=onepage&q&f=false)
- Audretsch, D. & Thurik, A. (2000). Capitalism and Democracy in the 21<sup>st</sup> Century: from the Managed to the Entrepreneurial Economy. *Journal of Evolutionary Economics*, 10, 17-34.
- <https://link.springer.com/article/10.1007/s001910050003>
- Blau, D. (1987). A Time Series Analysis of Self Employment in the United States. *Journal of Political Economy*, 95(3),445-467.
- Bangs, D. (1992). *Guía para la planeación de su negocio México*, Promexa.
- Beltran, G. F. (2011). *Proyectos de Emprendimiento*. Cuenca, Ecuador: Abya-Yala
- <https://dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/5649/1/Proyectos%20de%20Emprendimiento%20.pdf>
- Boletín técnico 1-2020-IMENDU INEC. (2019). Documento metodológico de la Encuesta de Empleo, Desempleo y Subempleo (ENEMDU).
- [https://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/EMPLEO/2019/Diciembre/Boletin\\_tecnico\\_de\\_empleo\\_dic19.pdf](https://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/EMPLEO/2019/Diciembre/Boletin_tecnico_de_empleo_dic19.pdf)
- Blanchflower, D. & Meyer, B. (1994). A Longitudinal Analysis of Young Entrepreneurs in Australia and the United States. *Small Business Economics*, 6(1), 1-20.
- Canalle, U.A. (abril 2012) Academia.edu.  
[https://www.academia.edu/29173485/Un\\_estudio\\_de\\_los\\_factores\\_de\\_%C3%A9xito\\_y\\_fracaso\\_en\\_emprendedores\\_de\\_un\\_programa\\_de\\_incubaci%C3%B3n\\_de\\_empresas\\_caso\\_del\\_proyecto\\_RAMP\\_Per%C3%BA](https://www.academia.edu/29173485/Un_estudio_de_los_factores_de_%C3%A9xito_y_fracaso_en_emprendedores_de_un_programa_de_incubaci%C3%B3n_de_empresas_caso_del_proyecto_RAMP_Per%C3%BA)
- Carrera-Jiménez, J., Pérez, P., Lam, S., Lozano, A., y Muñoz, D. (julio, 2017). Impacto en los seminarios de emprendimiento en el espíritu de los jóvenes de las Casa Don Bosco. Trabajo presentado en el 21st International Congress on Project Management and Engineering, Cadiz,Cadiz. ISBN 978-84-697-6121-2.  
<http://dspace.aepro.com/xmlui/handle/123456789/522>
- Carrera-Jiménez, J. (2018). Factores que inciden en el emprendimiento de los jóvenes que participan en los talleres de capacitación de la casa Don Bosco Guayaquil-Ecuador.

- Revista Observatorio de la Economía Latinoamericana. En línea:  
<https://www.eumed.net/rev/oel/2018/05/capacitacion-donbosco-ecuador.html>  
[//hdl.handle.net/20.500.11763/oel1805capacitacion-donbosco-ecuador](https://hdl.handle.net/20.500.11763/oel1805capacitacion-donbosco-ecuador)
- CFN – Corporacion Financiera Nacional del Ecuador, 2017. En línea:  
<https://mba.americaeconomia.com/sites/mba.americaeconomia.com/files/2-roberto-santacruz-emprendedores-y-emprendimiento-2017.pdf>
- Delgado-Delgado, D. y Chávez-Granizo, G. (2018): "Las Pymes en el Ecuador y sus fuentes de financiamiento", Revista Observatorio de la Economía Latinoamericana, (abril 2018). En línea:  
<https://www.eumed.net/rev/oel/2018/04/pymes-ecuador-financiamiento.html>  
[//hdl.handle.net/20.500.11763/oel1804pymes-ecuador-financiamientofile:///C:/Users/TEMPDE~1.015/AppData/Local/Temp/Rar\\$DIA8784.32974/pymes-ecuador-financiamiento.pdf](https://hdl.handle.net/20.500.11763/oel1804pymes-ecuador-financiamientofile:///C:/Users/TEMPDE~1.015/AppData/Local/Temp/Rar$DIA8784.32974/pymes-ecuador-financiamiento.pdf)
- Emprendiendo. Herramientas para emprendedores en formación (2014): Recuperado de  
<https://fdocuments.ec/document/libro-emprendiendo-herramientas-para-emprendedores-en-formacion.html>, pp. 48
- Evans, D. & Jovanovic, B. (1989). Estimates of a Model of Entrepreneurial Choice under Liquidity Constraints. *Journal of Political Economy*, 97(3), 657-674.
- Evans, D. & Leighton, L. (1990). Small Business Formation by Unemployed and Employed Workers. *Small Business Economics*, 2(4), 319-330.
- Evans, D. & Leighton, L. (1989). The Determinants of Changes in U.S. Self-Employment, 1968-1987. *Small Business Economics*, 1(2), 111-120.
- Ficha de INEC (2010)  
[http://app.sni.gob.ec/sni-link/sni/Portal%20SNI%202014/FICHAS%20F/0906\\_DAULE\\_GUAYAS.pdf](http://app.sni.gob.ec/sni-link/sni/Portal%20SNI%202014/FICHAS%20F/0906_DAULE_GUAYAS.pdf)
- Ficha de INEC, s.f (2010): Ficha del censo población y vivienda. pp 2  
[http://app.sni.gob.ec/sni-link/sni/Portal%20SNI%202014/FICHAS%20F/0906\\_DAULE\\_GUAYAS.pdf](http://app.sni.gob.ec/sni-link/sni/Portal%20SNI%202014/FICHAS%20F/0906_DAULE_GUAYAS.pdf)
- Freire, A. (2004). *Pasión por emprender. De la idea a la cruda realidad*. Buenos Aires: Aguilar.  
<https://claseadministracion.files.wordpress.com/2012/04/pasionporemprender.pdf>
- Global Entrepreneurship Monitor GEM Ecuador (2017)  
<http://espae.espol.edu.ec/wp-content/uploads/documentos/GemEcuador2017.pdf>
- Guevara, S. y Lobaton, Y.L (2015). Evaluación del nivel de creatividad y emprendimiento de los alumnos de la carrera de administración de la Universidad privada Antenor Orrego. Tesis en línea. Trujillo-Perú

[http://repositorio.upao.edu.pe/bitstream/upaorep/1451/1/Claros\\_Shirley\\_Evaluacion\\_Creatividad\\_Emprendimiento.pdf](http://repositorio.upao.edu.pe/bitstream/upaorep/1451/1/Claros_Shirley_Evaluacion_Creatividad_Emprendimiento.pdf)

Global Entrepreneurship Monitor – Informe Ejecutivo GEM Andalucía 2013

<http://www.gem-spain.com/wp-content/uploads/2015/03/GEMAndalucia2013.pdf>

Google. (s.f.). [Mapa de Daule]. Recuperado el 25 de febrero, 2019, de:  
<https://www.google.com.ec/maps/search/Restaurantes/@-1.8610717,-79.9831174,14z/data=!3m1!4m2!2m1!6e5?hl=es>

Jaramillo, L. (2008). Emprendimiento: Concepto Básico en competencias.

<https://docplayer.es/14029101-Emprendimiento-concepto-basico-en-competencias.html>

Kao, John (1989), Características de un emprendedor. Revista Mensual de la UIDE extensión Guayaquil- Lucía Pico Versoza 2016 Dialnet-ElEmprendimientoPorNecesidadUnaVentanaHaciaElDesar-6183826.pdf

Kantis, H., Angelelli, P. & Gatto, F. (2000). Nuevos emprendimientos y emprendedores: ¿de qué depende su creación y supervivencia? Explorando el caso argentino. Small (p. 30). Argentina: Laboratorio de Investigación sobre Tecnología, Trabajo, Empresa y Competitividad. Universidad Nacional del General Sarmiento.

Recuperado: Revista científica – II Jornada de investigación – “El emprendimiento por oportunidad versus el emprendimiento por necesidad en el Ecuador - Universidad Tecnológica Empresarial de Guayaquil. (Coello & Pico, 2017)

Recuperado: Revista científica Retos – Universidad Politécnica Salesiana “Motivaciones y obstáculos para el emprendedurismo: una perspectiva de género desde los jóvenes universitarios” (García, Ordoñez & Avilés, 2016)  
<https://retos.ups.edu.ec/index.php/retos/search/search>

Ricardo, D. (1821, 1ra edición) 1951. *On the Principles of Political Economy and Taxation*. P. Sraffa (Ed.). Cambridge: University Press.

[https://scholar.google.com/scholar\\_lookup?title=+On+the+Principles+of+Political+Economy+and+Taxation&author=Ricardo+D&publication\\_year=1821](https://scholar.google.com/scholar_lookup?title=+On+the+Principles+of+Political+Economy+and+Taxation&author=Ricardo+D&publication_year=1821)

Rodríguez Ramírez, Alfonso. (2009). Nuevas perspectivas para entender el emprendimiento empresarial. *Pensamiento & Gestión*, (26), 94-119. Retrieved February 07, 2020, from [http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S1657-62762009000100005&lng=en&tlng=es](http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1657-62762009000100005&lng=en&tlng=es).

Salem, B., Lassad, L., Mbarek, R., Carrera-Jimenez, J. (2018). The Role of Entrepreneurial Coaching in the Restarting Process After Business Failure. *Journal of enterprising culture*. Vol. 26 (4), pp 379-399. <https://doi.org/10.1142/S0218495818500140>

Trias de Bes, F. (2007). *El libro negro del Emprendedor; no digas que nunca te lo advirtieron*. Barcelona, Empresa Activa



Universidad de Navarra (2018) claves para emprender. <https://www.unav.edu/web/vida-universitaria/detalle-noticia-pestana/2018/03/06/diez-claves-para-emprender-un-negocio?articleId=17430082>

Valls, Jaume, Cruz, Claudio, Torruella, Albert, Juanes, Canessa, Eduardo Miguel y Hormiga, Esther (2012). Causas del fracaso de los emprendedores. Producción Editorial: Gesbiblo, España, 82 pp.

Vásquez Moreno, J. A, (2015). El emprendimiento Empresarial: La Importancia de ser Emprendedor

[https://books.google.com.ec/books?id=fYfJCgAAQBAJ&pg=PA13&lpg=PA13&dq=Emprender+es+m%C3%A1s+que+gestionar+una+empresa,+es+adaptarse+a+los+nuevos+escenarios+de+mercado+que+la+econom%C3%ADa+impone+\(V%C3%A1squez+Moreno\)&source=bl&ots=h01NiGjrGi&sig=ACfU3U0d2hWSSoleRsz-VU24PxBOjKDDPw&hl=es&sa=X&ved=2ahUKEwj92I7X96noAhXXgXIEHZGbALYQ6AEwAHoECAkQAQ#v=onepage&q=Emprender%20es%20m%C3%A1s%20que%20gestionar%20una%20empresa%2C%20es%20adaptarse%20a%20los%20nuevos%20escenarios%20de%20mercado%20que%20la%20econom%C3%ADa%20impone%20\(V%C3%A1squez%20Moreno\)&f=false](https://books.google.com.ec/books?id=fYfJCgAAQBAJ&pg=PA13&lpg=PA13&dq=Emprender+es+m%C3%A1s+que+gestionar+una+empresa,+es+adaptarse+a+los+nuevos+escenarios+de+mercado+que+la+econom%C3%ADa+impone+(V%C3%A1squez+Moreno)&source=bl&ots=h01NiGjrGi&sig=ACfU3U0d2hWSSoleRsz-VU24PxBOjKDDPw&hl=es&sa=X&ved=2ahUKEwj92I7X96noAhXXgXIEHZGbALYQ6AEwAHoECAkQAQ#v=onepage&q=Emprender%20es%20m%C3%A1s%20que%20gestionar%20una%20empresa%2C%20es%20adaptarse%20a%20los%20nuevos%20escenarios%20de%20mercado%20que%20la%20econom%C3%ADa%20impone%20(V%C3%A1squez%20Moreno)&f=false)

Vásquez Moreno, J.A. (s.f.). El emprendimiento Empresarial. It Campus Academy

[https://books.google.com.ec/books?id=TxffDQAAQBAJ&printsec=frontcover&dq=El+Emprendimiento+Empresarial.+La+Importancia+de+ser+Emprendedor:+2a+Edici%C3%B3n+\(&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwiy6LnKgKroAhUClnIEHVkHCY0Q6AEIJjAA#v=onepage&q=El%20Emprendimiento%20Empresarial.%20La%20Importancia%20de%20ser%20Emprendedor%3A%202a%20Edici%C3%B3n%20\(&f=false](https://books.google.com.ec/books?id=TxffDQAAQBAJ&printsec=frontcover&dq=El+Emprendimiento+Empresarial.+La+Importancia+de+ser+Emprendedor:+2a+Edici%C3%B3n+(&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwiy6LnKgKroAhUClnIEHVkHCY0Q6AEIJjAA#v=onepage&q=El%20Emprendimiento%20Empresarial.%20La%20Importancia%20de%20ser%20Emprendedor%3A%202a%20Edici%C3%B3n%20(&f=false)

## Anexo nº 1

## UNIVERSIDAD POLITÉCNICA SALESIANA

## MODELO DE ENTREVISTA

**Objetivo:**

La presente entrevista forma parte de la investigación “Factores que inciden en el fracaso de emprendimientos en la ciudad de Daule – Cabecera Cantonal”, misma que ayudará a conocer los motivos por el cuál muchos emprendedores se ven obligados a cerrar su negocio, lograr entender de manera más cercana cuál es el proceso que debe seguir una persona al momento de emprender y cómo evitar cometer errores dentro del mismo.

**DATOS DEL ENTREVISTADO**

<b>Nombres y Apellidos:</b> Cecilia Valiente Cervantes	<b>Sexo:</b> Masculino <input type="checkbox"/> Femenino <input checked="" type="checkbox"/>
<b>Estado Civil:</b> Soltero/a <input type="checkbox"/> Casado/a <input checked="" type="checkbox"/> Viudo/a <input type="checkbox"/>	<b>Edad:</b> 57
<b>Formación académica:</b> <input type="checkbox"/> Primaria <input type="checkbox"/> Secundaria <input type="checkbox"/> Tercer Nivel <input checked="" type="checkbox"/> Cuarto Nivel <input type="checkbox"/> Doctorado	
<b>Ocupación:</b> Docente	

- 1. Desde su punto de vista ¿Cuál es el motivo por el que muchos emprendedores cierran su negocio?**  
La falta de asesoramiento, falta de recursos o inclusive emprender solo
- 2. ¿Cuál es el error más habitual que cometen los emprendedores?**  
No hace una buena investigación de mercado y dejarse llevar por la intuición
- 3. ¿Qué ventajas y desventajas tienen los emprendedores Dauleños?**  
- Ventajas: Tienen ideas buenas que aportan de manera económica al entorno  
- Desventaja: No sabe cómo planear su idea propuesta.
- 4. ¿Qué es lo primero que tiene que saber la persona que se proyecta emprender un negocio?**  
Lo primero es la investigación de mercado, ya que esta es una herramienta necesaria para tomar decisiones.
- 5. ¿Cree que sólo algunas personas tienen el perfil de ser emprendedor o cualquiera puede llegar a serlo?**  
Todas las personas son emprendedoras es solo que muchos necesitan esa asesoría para poder llegar a serlo, ya que para ser emprendedor tienen que ser creador, innovador, tener capacidad de comunicar y socializar.
- 6. ¿Qué importancia tiene el asesorarse al momento de emprender?**  
El asesoramiento es importante ya que les permitirá crecer económicamente y hacer de mejor manera las cosas para el bienestar de su negocio.

## Anexo n°2

## DATOS DEL ENTREVISTADO

<b>Nombres y Apellidos:</b> Angelica Villamar Franco	<b>Sexo:</b> Masculino <input type="checkbox"/> Femenino <input checked="" type="checkbox"/>
<b>Estado Civil:</b> Soltero/a <input type="checkbox"/> Casado/a <input checked="" type="checkbox"/> Viudo/a <input type="checkbox"/>	<b>Edad:</b> 48
<b>Formación académica:</b> <input type="checkbox"/> Primaria <input type="checkbox"/> Secundaria <input checked="" type="checkbox"/> Tercer Nivel <input type="checkbox"/> Cuarto Nivel <input type="checkbox"/> Doctorado	
<b>Ocupación:</b> Ing. En Gestión Empresarial	

1. **Desde su punto de vista ¿Cuál es el motivo por el que muchos emprendedores cierran su negocio?**  
La falta de asesoramiento, y esto los lleva a fijarse metas a corto plazo lo que conlleva a que se generen muchos errores.
2. **¿Cuál es el error más habitual que cometen los emprendedores?**  
Que no llevan un control de sus ingresos y egresos por más pequeño que sea el negocio esto no puede pasar desapercibido.
3. **¿Qué ventajas y desventajas tienen los emprendedores Dauleños?**
  - Ventajas: Tienen excelentes ingenios de negocio
  - Desventaja: No se asesoran antes de poner en marcha el negocio
4. **¿Qué es lo primero que tiene que saber la persona que se proyecta emprender un negocio?**  
Deben proyectarse el riesgo que se corre en todos los ámbitos, así mismo también que en un inicio no recibirán las ganancias esperadas y que se enfrentan a una serie de inconvenientes.
5. **¿Cree que sólo algunas personas tienen el perfil de ser emprendedor o cualquiera puede llegar a serlo?**  
Cualquier persona puede ser emprendedor siempre y cuando sea un apasionado y disciplinado en el proyecto que se fije, existen muchas personas empíricas y estudiosas que han sido exitosas.
6. **¿Qué importancia tiene el asesorarse al momento de emprender?**  
Es muy importante el asesorar al momento de emprender, estamos en un mundo que cambia mucho por tal motivo se debe estar a la vanguardia de lo que se venga.

## Anexo n°3

## DATOS DEL ENTREVISTADO

<b>Nombres y Apellidos:</b> Angela Macías Villamar	<b>Sexo:</b> Masculino <input type="checkbox"/> Femenino <input checked="" type="checkbox"/>
<b>Estado Civil:</b> Soltero/a <input type="checkbox"/> Casado/a <input checked="" type="checkbox"/> Viudo/a <input type="checkbox"/>	<b>Edad:</b> 49
<b>Formación académica:</b> <input type="checkbox"/> Primaria <input type="checkbox"/> Secundaria <input checked="" type="checkbox"/> Tercer Nivel <input type="checkbox"/> Cuarto Nivel <input type="checkbox"/> Doctorado	
<b>Ocupación:</b> Docente de emprendimiento	

- 1. Desde su punto de vista ¿Cuál es el motivo por el que muchos emprendedores cierran su negocio?**  
La falta de experiencia en el sector productivo en lo que se refiere a si el negocio tiene demanda del público y la competencia que se debe enfrentar son motivos por los que un negocio fracasan.
- 2. ¿Cuál es el error más habitual que cometen los emprendedores?**  
La falta de un plan de negocio es uno de los errores más habituales que omiten los emprendedores.
- 3. ¿Qué ventajas y desventajas tienen los emprendedores Dauleños?**  
- Ventajas: Emprenden por oportunidad con ideas ya existentes y valor agregado  
- Desventaja: No llevan una buena administración del negocio por mas bueno que resulte
- 4. ¿Qué es lo primero que tiene que saber la persona que se proyecta emprender un negocio?**  
Lo primero es hacer un estudio de mercado para analizar las probabilidades que el proyecto tenga éxito.
- 5. ¿Cree que sólo algunas personas tienen el perfil de ser emprendedor o cualquiera puede llegar a serlo?**  
Todas las personas son capaces de emprender, pero definitivamente una persona debe ser visionaria, y creativa para tener éxito como emprendedor
- 6. ¿Qué importancia tiene el asesorarse al momento de emprender?**  
Es muy importante asesorarse contar con el apoyo y la opinión de otras personas sobre todo que tenga experiencia y conocimiento en emprendimiento.

## Anexo n°4

## DATOS DEL ENTREVISTADO

<b>Nombres y Apellidos:</b> Anny Anabel Ayala Anchundia	<b>Sexo:</b> Masculino <input type="checkbox"/> Femenino <input checked="" type="checkbox"/>
<b>Estado Civil:</b> Soltero/a <input checked="" type="checkbox"/> Casado/a <input type="checkbox"/> Viudo/a <input type="checkbox"/>	<b>Edad:</b> 39
<b>Formación académica:</b> <input type="checkbox"/> Primaria <input type="checkbox"/> Secundaria <input checked="" type="checkbox"/> Tercer Nivel <input type="checkbox"/> Cuarto Nivel <input type="checkbox"/> Doctorado	
<b>Ocupación:</b> Docente de emprendimiento	

- 1. Desde su punto de vista ¿Cuál es el motivo por el que muchos emprendedores cierran su negocio?**  
Las personas tienen una visión a muy corto plazo
- 2. ¿Cuál es el error más habitual que cometen los emprendedores?**  
La falta de un plan de negocio y no saber administrar bien su capital
- 3. ¿Qué ventajas y desventajas tienen los emprendedores Dauleños?**  
Ventajas: Tienen potencial de emprender  
Desventaja: Pensar que tendrán máximas ganancias al inicio, pero en realidad todo pasa por un ciclo de vida y deben estar preparados para hacer frente a las dificultades que se presenten.
- 4. ¿Qué es lo primero que tiene que saber la persona que se proyecta emprender un negocio?**  
Analizar bien el mercado, para poder emprender un negocio
- 5. ¿Cree que sólo algunas personas tienen el perfil de ser emprendedor o cualquiera puede llegar a serlo?**  
Cualquier persona puede serlo, pero no todos tienen la voluntad y fuerza de mantenerlo.

**6. ¿Qué importancia tiene el asesorarse al momento de emprender?**

Es muy importante asesorarse para que la persona tenga sus ideas más claras de cómo sería el funcionamiento de su negocio.

**Anexo n°5**

**DATOS DEL ENTREVISTADO**

<b>Nombres y Apellidos:</b> Aníbal Medina	<b>Sexo:</b> Masculino <input checked="" type="checkbox"/> Femenino <input type="checkbox"/>
<b>Estado Civil:</b> Soltero/a <input checked="" type="checkbox"/> Casado/a <input type="checkbox"/> Viudo/a <input type="checkbox"/>	<b>Edad:</b> 45
<b>Formación académica:</b> <input type="checkbox"/> Primaria <input type="checkbox"/> Secundaria <input checked="" type="checkbox"/> Tercer Nivel <input type="checkbox"/> Cuarto Nivel <input type="checkbox"/> Doctorado	
<b>Ocupación:</b> Ing Comercial – Asesor	

**1. Desde su punto de vista ¿Cuál es el motivo por el que muchos emprendedores cierran su negocio?**

La mala administración, falta de planificación, falta de financiamiento

**2. ¿Cuál es el error más habitual que cometen los emprendedores?**

La mala ubicación del negocio, gastar el capital y no llevar control de ello, esto incluye que deben analizar muy bien a su competencia y fijarse como esta se logra manejar en el mercado.

**3. ¿Qué ventajas y desventajas tienen los emprendedores Dauleños?**

Ventajas: Han aportado al mercado Dauleño con ideas buenas de negocio logrando crear fuentes de empleo para la sociedad.

Desventaja: No todos los dueños dedican el 100% de su tiempo para estar al pendiente de todo, no llevan un correcto control de sus ingresos y gastos, es por eso que a muchos les hace falta la asesoría de cómo hacerlo.

**4. ¿Qué es lo primero que tiene que saber la persona que se proyecta emprender un negocio?**

Debe tener en cuenta la inversión y lo que va generar, deben contar con un correcto plan de negocios.

**5. ¿Cree que sólo algunas personas tienen el perfil de ser emprendedor o cualquiera puede llegar a serlo?**

Cualquier persona puede ser emprendedora pero primero deberían asesorarse de cómo serlo para que no tengan inconvenientes al emprender a ciegas.

**6. ¿Qué importancia tiene el asesorarse al momento de emprender?**

Es muy importante asesorarse para que la persona tenga sus ideas más claras de cómo sería el funcionamiento de su negocio.

## Anexo n° 6

## UNIVERSIDAD POLITÉCNICA SALESIANA

## MODELO DE CUESTIONARIO

Buenos días/tardes, la presente encuesta tiene como objetivo adquirir información apropiada y confiable para la elaboración del trabajo de Artículo Científico “Factores que inciden en el fracaso de emprendimientos en la ciudad de Daule – Cabecera Cantonal” elaborada por MICHAELLE LASTENIA VILLAMAR BRIONES. La encuesta sólo le tomará cinco minutos y sus respuestas serán totalmente anónimas.

## 1. Género

Masculino Femenino 

## 2. Rango de edad

- a) 12 a 17 años – Adolescencia  
 b) 18 a 25 años – Juventud  
 c) 26 a 39 años – Joven Adulto  
 d) 40 a 64 años – Adulto  
 e) Mayores de 65 años – Adulto mayor


## 3. Nivel de educación

Primaria Secundaria Tercer Nivel Cuarto Nivel 

## 4. ¿Cuál ha sido el motivo que lo ha llevado a tomar la decisión de emprender un negocio?

Por necesidad Por oportunidad 

## 5. ¿En qué sector ha logrado desenvolver su negocio?

- a) Comercial  
 b) Industrial  
 c) Servicios  
 d) Otros


\_\_\_\_\_

## 6. ¿Qué fuentes de financiamiento ha usado usted para poner en marcha su negocio?

- a) Ahorros personales  
 b) Préstamos a terceros  
 c) Créditos de Bcos. Privados  
 d) Créditos de Bcos. Públicos  
 e) Créditos de Cooperativas  
 f) Otros


\_\_\_\_\_

7. ¿Cuál es el mayor riesgo que ha enfrentado en su negocio? Seleccione una

- a) Riesgo de Financiamiento  
 b) Riesgo de Operaciones  
 c) El cambio de preferencias de los clientes  
 d) La delincuencia  
 e) Otros


8. ¿Cuánto tiempo tiene en marcha su negocio? Especifique

- a) Días   
 b) Meses   
 c) Años

9. A continuación, califique con una "X" el grado de importancia del 1 al 5 que tienen las características que se deben tener en cuenta al momento de emprender un negocio. Donde:

1	Sin importancia
2	Casi sin importancia
3	Sin opinión alguna
4	Poco importante
5	Muy importante

Características	Escala				
	1	2	3	4	5
Sondeo de mercado					
Análisis de los precios del mercado					
Margen de utilidad					
La inversión necesaria y financiamiento					

10. ¿Ha recibido algún tipo de capacitación, taller o asesoría para emprendedores?

SI  
 NO

*En caso de que su respuesta sea **No** pase a la pregunta 12*

11. ¿Qué tipo de institución patrocinaba la capacitación? Seleccione una

Fundaciones	
Municipio	
Gobierno Central	
Universidad	
Empresa privada	

12. ¿Cuál es la razón por la que, no ha realizado alguna capacitación?

- a) Es una pérdida de tiempo
- b) Por falta de tiempo
- c) Desconocimiento de instituciones que lo imparten
- d) No es necesario
- e) Otros


13. ¿Ha emprendido más de una ocasión?

	SI
	NO

*En caso de que su respuesta sea **NO** de por terminada la encuesta*

14. ¿Cuántas veces ha emprendido?

---

15. ¿Cuál fue el motivo por el cual cerró su negocio? Seleccione una

- a) Oferta de trabajo
- b) Ventas bajas
- c) Poco éxito
- d) Falta de financiamiento
- e) Demasiada competencia
- f) Otros


16. ¿Cuánto tiempo duró su negocio en el mercado?

- a) Menos de 1 año
- d) Entre 1 y 3 años
- e) Entre 3 a 5 años
- f) Más de 5 años

