



**UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA ISRAEL**  
**ESCUELA DE POSGRADOS “ESPOG”**

**MAESTRÍA EN ADMINISTRACION DE EMPRESAS**

*Resolución: RPC-SO-22-No.477-2020- CES*

**PROYECTO DE TITULACIÓN EN OPCIÓN AL GRADO DE MAGISTER**

<b>Título del artículo</b>
Evaluación del potencial de los emprendimientos en la provincia de Pichincha
<b>Línea de Investigación:</b>
Gestión integrada de organizaciones y competitividad sostenible
<b>Campo amplio de conocimiento:</b>
Administración
<b>Autor/a:</b>
García Guzmán Stefany Tamara
<b>Tutor/a:</b>
Mg. Tulcán Pastás Ana Lucía

**Quito – Ecuador**

**2022**

## APROBACIÓN DEL TUTOR



Yo, Mg. Ana Lucía Tulcán Pastás con C.I: 0401371083 en mi calidad de Tutor del proyecto de investigación titulado: Evaluación del potencial de los emprendimientos en la provincia de Pichincha.

Elaborado por: STEFANY TAMARA GARCÍA GUZMAN, de Quito C.I: 1719130856, estudiante de la Maestría: Administración de Empresas, de la **UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA ISRAEL (UISRAEL)**, como parte de los requisitos sustanciales con fines de obtener el Título de Magister, me permito declarar que luego de haber orientado, analizado y revisado el trabajo de titulación, lo apruebo en todas sus partes.

Quito D.M., 27 de Agosto del 2022

---

**Firma**

## DECLARACIÓN DE AUTORIZACIÓN POR PARTE DEL ESTUDIANTE



Yo, STEFANY TAMARA GARCÍA GUZMAN con C.I: 1719130856, autor/a del proyecto de titulación denominado: Evaluación del potencial de los emprendimientos en la provincia de Pichincha. Previo a la obtención del título de Magister en Administración de Empresas.

1. Declaro tener pleno conocimiento de la obligación que tienen las instituciones de educación superior, de conformidad con el Artículo 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior, de entregar el respectivo trabajo de titulación para que sea integrado al Sistema Nacional de Información de la Educación Superior del Ecuador para su difusión pública respetando los derechos de autor.
2. Manifiesto mi voluntad de ceder a la Universidad Tecnológica Israel los derechos patrimoniales consagrados en la Ley de Propiedad Intelectual del Ecuador, artículos 4, 5 y 6, en calidad de autor@ del trabajo de titulación, quedando la Universidad facultada para ejercer plenamente los derechos cedidos anteriormente. En concordancia suscribo este documento en el momento que hago entrega del trabajo final en formato impreso y digital como parte del acervo bibliográfico de la Universidad Tecnológica Israel.
3. Autorizo a la SENESCYT a tener una copia del referido trabajo de titulación, con el propósito de generar un repositorio que democratice la información, respetando las políticas de prosperidad intelectual vigentes.

Quito D.M., 27 de Agosto del 2022

**Firma**

## Tabla de contenidos

APROBACIÓN DEL TUTOR .....	2
DECLARACIÓN DE AUTORIZACIÓN POR PARTE DEL ESTUDIANTE .....	3
Contextualización del tema .....	6
Problema de investigación.....	9
Objetivo general .....	9
Objetivos específicos .....	10
Vinculación con la sociedad y beneficiarios directos: .....	10
CAPÍTULO I: DESCRIPCIÓN DEL ARTÍCULO PROFESIONAL .....	11
1.1. Contextualización general del estado del arte .....	11
1.2. Proceso investigativo metodológico .....	15
1.3. Análisis de resultados.....	18
CAPÍTULO II: ARTÍCULO PROFESIONAL .....	37
1.1. Resumen .....	37
1.2. Introducción.....	37
Perfil del Emprendedor .....	39
1.3. Metodología.....	39
Resultados .....	41
1.4. Discusión .....	47
CONCLUSIONES.....	49
RECOMENDACIONES.....	50
BIBLIOGRAFÍA .....	51
ANEXOS.....	54
ANEXO 1 FORMATO DE ENCUESTA .....	54
ANEXO 2 Validación de Expertos .....	56

## Índice de tablas

Tabla 1 Correlaciones de las cuatro dimensiones de las características de los emprendedores.....	19
Tabla 2 Análisis de Género vs Caracterización del potencial del emprendedor .....	21
Tabla 3 Análisis de Edad vs Caracterización del potencial del emprendedor .....	21
Tabla 4 Análisis de Estado civil vs Caracterización del potencial del emprendedor.....	22
Tabla 5 Análisis de Nivel escolar vs Caracterización del potencial del emprendedor .....	23
Tabla 6 Análisis de Actividad o Giro del Negocio vs Caracterización del potencial del emprendedor.....	24
Tabla 7 Análisis de Años de creación de la empresa vs Caracterización del potencial del emprendedor .....	25
Tabla 8 Análisis de Tamaño de la organización vs Caracterización del potencial del emprendedor .....	26
Tabla 9 Análisis de Figura legal de la empresa vs Caracterización del potencial del emprendedor .....	27
Tabla 10 Análisis Financiación de la puesta en marcha del negocio vs Caracterización del potencial del emprendedor .....	28
Tabla 11 Análisis de Inversión Inicial vs Caracterización del potencial del emprendedor.....	29
Tabla 12 Análisis de Situación económica general de la empresa vs Caracterización del potencial del emprendedor .....	30
Tabla 13 Análisis de Expectativas vs Caracterización del potencial del emprendedor.....	31
Tabla 14 Análisis de Promedio del nivel de ingresos vs Caracterización del potencial del emprendedor .....	32
Tabla 15 Análisis de Utilidad de la empresa vs Caracterización del potencial del emprendedor .....	33
Tabla 16 Resultados promedio por característica del potencial del emprendedor .....	34

## INFORMACIÓN GENERAL

### Contextualización del tema

A lo largo de la historia los emprendimientos han generado un cambio constante respecto a las relaciones sociales y materiales de la humanidad, su origen y evolución nació hace menos de un millón de años (Castelo & Villar López, 2016), cuando el ser humano al enfrentarse a distintas necesidades insatisfechas logra encontrar posibles soluciones para cubrirlas, mismas que según Maslow se encuentran divididas en cinco escalones y son básicas para el desarrollo de las personas, descubriendo que la naturaleza misma es la encargada de proporcionar las fuentes primarias para trabajar y que le permitirán cubrir la necesidad y llegar mucho más lejos de las expectativas esperadas, dejando excedentes para posteriormente dar inicio a la producción mercantil.

La revolución industrial que se dio en el Reino de Gran Bretaña, trajo consigo una transformación económica, tecnológica y social la cual inició desde una economía rural basada principalmente en la agricultura y el comercio, pasando a una economía de carácter urbano, industrializada y desarrollada. Pese a que Ecuador tuvo una Industrialización tardía esta revolución trajo consigo efectos sustanciales debido al poder que ejerce el ser humano para explorar y explotar tanto como se pueda los recursos debido a la necesidad de superación.

Los emprendedores agrícolas ecuatorianos en el siglo XIX se consideran latifundistas, ya que el auge del cacao y el café se encontraban muy bien posicionados internacionalmente, incluso la paja toquilla comienza a exportarse en pequeña escala, la cual fue ascendiendo drásticamente en el período gran colombiano. Para los años 60 en Ecuador el capitalismo se marca con empresas dedicadas a la producción poco desarrollados, bajos salarios y clase obrera deficiente. (Castelo & Villar López, 2016)

Con este acontecimiento indudablemente transformador, la actividad empresarial actual está evidentemente gobernada por la revolución tecnológica, el cual se considera un elemento dinamizador de la internacionalización de las empresas, eliminando barreras de distancia, simplificando negocios y llegando a transformar la cultura de las personas, la economía de los países y la sociedad en general.

El boom petrolero en Ecuador es otro de los eventos que tuvo auge en los años 1972 y 1982, a través de gobiernos que con diferentes políticas han buscado internacionalizar y diversificar las exportaciones de productos poco tradicionales como el camarón, las flores, el banano, etc. Pese a todos estos esfuerzos por mejorar el aspecto económico y social del Ecuador en 1998 y 1999 el país

se sumergió en una profunda crisis, la cual fue superada por personas que generaron empleo y formaron empresas para reactivar la economía nacional.

El (Global Entrepreneurship Monitor, 2013), realizó una investigación donde se resalta que en los años 2013 y 2014 Ecuador se posicionaba como el país de más alta tasa de actividad emprendedora a nivel de Latinoamérica y el Caribe. (Castelo & Villar López, 2016), para la actualidad en 2019 Ecuador presentó una TEA (Tasa de Actividad Emprendedora) de 36.2%, superior a la de 2017 que fue de 29.62%. Esto significa que, en Ecuador, alrededor de 3.6 millones de individuos estuvieron involucrados en la puesta en marcha de un negocio. Del aumento de esta tasa desprenden los siguientes grupos: la tasa de emprendedores en etapa naciente fue 26.9% y 10.8% la de negocios nuevos; mientras que en el año 2017 fueron 21.2% y 9.8%, para cada una. El cambio en el año 2019 se da primordialmente porque existen más individuos tomando acciones para poner en marcha una idea de negocio que todavía no se encuentra funcionando. (Global Entrepreneurship Monitor, 2020)

En el estudio realizado por (INEC, 2022) se refleja que la Clasificación de la Población Económicamente Activa en Ecuador se divide en dos grupos; el primero denominado Población con empleo y este a su vez comprende una subclasificación en donde se encuentran los grupos con trabajo adecuado, subempleo, otro empleo no pleno, trabajo no remunerado y por último no clasificado; en otra rama se encuentra una segunda clasificación denominada Desempleo, dentro de esta clasificación se encuentra el desempleo abierto y el desempleo oculto.

(INEC, 2022) Menciona que el desempleo abierto son las personas que se encuentran definitivamente sin empleo, que no fueron empleados en la semana pasada y que buscaron trabajo e hicieron tareas concretas para conseguir trabajo o buscaron establecer algún negocio, en las cuatro semanas anteriores a la entrevista.

La población de Pichincha comprende aproximadamente 2.576.287 habitantes de los cuales 1.255.711 (49,90%) son hombres, y 1.320.576 son mujeres (51,25%). En el género femenino 544.920 corresponde a la población económicamente activa y de esta cifra 123.733 corresponden a las variables trabajo por cuenta propia y trabajo no declarado, para el caso del género masculino 705.030 corresponde a la población económicamente activa y de esta cifra 141.068 corresponden a las variables trabajo por cuenta propia y trabajo no declarado según datos de (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, 2010) los trabajos que ejecutan este grupo de personas con negocios propios, emprendimientos, vendedores y artesanos.

De la carencia de un trabajo estable nace la necesidad de crear nuevos métodos u oportunidades para laborar y percibir los ingresos justos para satisfacer las necesidades básicas de un ser humano,

debido a la falta de plazas y un salario bien remunerado surgen ideas nuevas de modelos de negocio por parte de personas las cuales se crean con el fin de captar la atención de un segmento de la población.

Según (Castillo Añazco & Rosero Moncayo, 2015) define al trabajo como todas las acciones realizadas por personas de cualquier género y edad con el fin de proveer bienes o prestar servicios para el consumo de terceras personas o para uso final propio. Estas actividades permiten el desarrollo de talentos, el progreso material, el involucramiento en la sociedad y la autorrealización del trabajador.

Para dar solución a los problemas económicos que atraviesan el porcentaje de población desempleada y con el fin de innovar y dar un valor agregado se han generado emprendimientos; término que proviene del latín “IN” que significa dar inicio o “iniciar”, y del francés “entrepreneur” que significa pionero, misma que permite asociar acciones que incluyen innovación, creación y comienzo; donde surgen preguntas qué, cómo y para qué emprender, preguntas que se pretende responder a lo largo de la investigación. (Quishpe Guananga, 2018)

El potencial emprendedor implica la observación de la persona emprendedora, es decir el conjunto de capacidades y disposiciones para la acción de emprender, toma en cuenta las características y cualidades de dichas personas que reflejan un perfil y cierta estructura de personalidad emprendedora. Cuando un emprendedor comienza un nuevo negocio implica un riesgo, es decir, la posibilidad de perder algo, al mismo tiempo que realiza una inversión no únicamente económica, sino también, de tiempo, energía y la esperanza de obtener una recompensa por el sacrificio de todo el proceso al implementar la nueva idea en el mercado. (Martínez García, Padilla Carmona, & Suárez Ortega, 2019)

Algunas de las recompensas que un emprendedor obtiene al manejar su propio negocio es que es su propio jefe y crea sus propias reglas, se apasionan por su trabajo, generan mucha más riqueza que un empleado común y finalmente ayuda a la comunidad generando plazas de trabajo a la vez que ayudan a satisfacer las necesidades del mercado. Pese a los factores de éxito también los emprendedores incurren en riesgos tales como la inestabilidad financiera, la posibilidad de fracasar y las horas de trabajo mucho más extensas que las de un empleado común.

Actualmente el SRI (Servicios de Rentas Internas) mantiene regulados y controlados a este grupo de personas que han optado por emprender o crear un negocio para mantenerse económicamente activos, a través del sistema RIMPE el cual según (SRI, 2021) Pertenecen a este sistema las Personas

naturales y jurídicas con ingresos brutos anuales de hasta USD 300.000. De acuerdo con (EcuadorEmprendedor) Se considerarán como emprendedores a las personas naturales, sociedades y artesanos que tuvieran un ingreso superior a \$20.000.00 hasta \$300.000.00 en el 2021.

El régimen fue resuelto por el SRI (Servicios de Rentas Internas) previsto en la Ley Orgánica para el Desarrollo Económico y Sostenibilidad Fiscal tras la Pandemia COVID-19. Según la estructura orgánica del SRI mencionado por (Calva, 2020) la Zona 9 corresponde a Pichincha y dentro del listado referencial RIMPE emitido por la misma institución pública, solamente en esta provincia actualmente se encuentran 96.949 emprendimientos.

Uno de los factores más problemáticos para los emprendedores/as es la falta de financiamiento, ya que durante la pandemia del covid-19 ocho de cada diez emprendimientos fueron afectados fuertemente, quienes para enfrentar esta situación acudieron a varias fuentes para obtener ayuda económica como familia y amigos, colegas empresarios, mentores, asociación de emprendedores/empresarios, consultores externos, Gobierno nacional, inversores, incubadoras, gobiernos locales y provinciales, aceleradoras, centros de emprendedores de las universidades y la mayoría de los emprendedores/as se mantuvieron sólo con el equipo emprendedor. Ayuda que según la opinión de los emprendedores las respuestas de las organizaciones del ecosistema ante la crisis fue la siguiente: ayuda lenta e insuficiente 44%, Inexistente 29%, lenta pero apropiada 14%, ágil pero insuficiente 9% y por último ágil y apropiada solamente el 4%. (Kantis & Angelelli, 2020)

Otro aspecto es la falta de adaptabilidad por parte de los emprendedores a los medios electrónicos y al marketing digital para dar a conocer sus productos o servicios, ya que negocios que se encontraban encaminados no brindaron la suficiente capacidad para acceder a sus servicios o productos.

La caída de las ventas fue otro detonante para interrumpir el negocio, ya que por el distanciamiento social dejaron de vender y las expectativas de recuperación son negativas.

### **Problema de investigación**

¿Cuáles son los factores que inciden al momento de que una persona desea emprender un negocio?

### **Objetivo general**

Analizar el potencial emprendedor a través de los factores que inciden al momento de que una persona desea emprender un negocio.

### **Objetivos específicos**

- Contextualizar los fundamentos teóricos sobre el emprendedor en la Provincia de Pichincha.
- Diagnosticar a través de técnicas de recolección de datos los factores que motivan al emprendedor.
- Analizar los factores que limitan o benefician al momento de emprender un negocio / o que benefician a los emprendedores
- Valorar a través del criterio de especialistas la propuesta planteada

### **Vinculación con la sociedad y beneficiarios directos:**

La presente investigación busca beneficiar a todos aquellos emprendedores que han tomado la decisión de enfrentar un mercado competitivo, al momento de ingresar su idea de negocio en el mismo, la cual ayudará a reconocer las características propias de una persona emprendedora para potencializar su modelo de negocio y a proporcionar información de los factores que han permitido el éxito de sus emprendimientos y se han mantenido a lo largo del tiempo, los cuales mediante su esfuerzo y dedicación han permitido a esta parte de la población específicamente crear sus propios recursos económicos para cubrir sus necesidades básicas, también se les permite conocer a través de datos estadísticos cuales son los modelos de negocios que el público ya no desea tener en el mercado y estos mismos datos permitirán que indaguen mejores ideas.

La población de Pichincha será un beneficiario más de esta investigación, ya que al crearse emprendimientos nuevos cada uno de estos tiene la misión de satisfacer las necesidades de la población y ofrecer productos o servicios de calidad, con el fin de posicionarse y potencializarse en el mercado.

Las personas desempleadas que buscan una oportunidad de ser parte de la población económicamente activa, ya que a través de los emprendimientos se generan plazas de trabajo u oportunidades laborales.

## CAPÍTULO I: DESCRIPCIÓN DEL ARTÍCULO PROFESIONAL

### 1.1. Contextualización general del estado del arte

Etimológicamente, los términos emprendedor, empresa y el verbo emprender provienen del francés, entrepreneur, entreprise y entreprendre respectivamente. A su vez, estos términos proceden de la misma raíz del latín (in, en, y prendere) cuyo significado es coger, atrapar, tomar. (Azqueta Días de Alda, 2017)

El término emprendedor proveniente del francés entrepreneur (pionero), se refiere a las capacidades y habilidades que posee una persona para alcanzar una meta, el cual también se utiliza para distinguir a una persona que iniciaba un nuevo proyecto u organización, palabra que con el tiempo fue designada a empresarios que fueron innovadores o agregaron valor a un producto o proceso ya existente. (Schnarch Kirberg, 2020). A las personas que se les ha designado este término han demostrado tener características únicas y cualidades de asumir riesgos, dirigir, organizar y controlar diversos factores externos que se presentan de forma repentina, siendo este el eje principal y quien guie hacia éxito y el logro de los objetivos propuestos de su negocio.

Según (Schnarch Kirberg, 2020) El termino emprendedor abarca y se relaciona con diversas ciencias, tales como: las finanzas, la negociación, recursos humanos, la sociología y la psicología. Los economistas definen al emprendedor en función de las actividades y logros propios a afectar el sistema económico; los sociólogos buscan comprender el modo en que el comportamiento de los emprendedores tiene lugar en la sociedad y puede afectarla; y los psicólogos se focalizan en las características personales y el proceso cognitivo de estos.

Existen varios motivos por los cuales una persona decide emprender entre los cuales se destaca la falta de un trabajo seguro o este a su vez mal remunerado y que no les permite mantener la sostenibilidad económica para aliviar las necesidades básicas de las personas, la libertad en la toma de decisiones ya que varios se rehúsan a estar sujetos a estructuras preestablecidas, algunas personas toman la decisión de abandonar su plaza de trabajo por crear su propio negocio ya que se sienten limitados únicamente siguiendo reglas y órdenes de sus niveles superiores, abandonan esta idea para acogerse a una nueva en donde se permitan crear e innovar en un mercado lleno de oportunidades para emprender y satisfacer las necesidades de quienes así lo requieran.

Durante la pandemia del covid-19 la economía del país y la del mundo entero se vio afectada de forma negativa por el estancamiento de actividades varias. Los emprendedores fueron un grupo más de los afectados; los negocios más pequeños con un ciclo de vida extremadamente corto, fueron los más vulnerables. Sin número de negocios cerraron de forma definitiva, otros redujeron el número de

colaboradores, otros cambiaron de idea de negocio, etc. Algunos sectores se han visto mucho más afectados que otros; por ejemplo, a lo largo de la pandemia el turismo y el entretenimiento han sido los más perjudicados, mientras que los de tecnologías han incrementado su crecimiento.

Basado en la Situación y Gestión del emprendimiento desarrollado por el MSc. Luis Armando Guananga Quishpe, MSc. Mario Gonzalo Rodríguez Caiza y MSc. Guido German Albán Pérez, en el año 2018, cuyo trabajo desarrolla temas afines con el propósito de esta investigación como el análisis del perfil de los emprendedores y la gestión que cada uno desarrolla en su negocio y en el cual se demuestra en los resultados la motivación personal de mantener el negocio, el 81% de microempresarios revelan que el motivo primordial es la necesidad u oportunidad económica, mientras que el 19% restante señaló que mantienen su negocio debido a una autorrealización personal y de reconocimiento social, sin embargo estos dos porcentajes están sumamente relacionados ya que al obtener beneficios económicos de su emprendimiento, logran auto realizarse en cuanto al reconocimiento social, dirigir y controlar su idea de negocio y entablar relaciones que le permitan crecer para liderar el mercado. (Guananga Quishpe, Rodríguez Caiza, & Albán Pérez, 2018)

Plan de Emprendimiento para el sector “La Virginia” de la parroquia el Salto el cual se encuentra en la Provincia de los Ríos – Babahoyo, desarrollado por (Manzo Tapia, 2017) cuyo plan de investigación, trata sobre las teorías para desarrollar emprendimientos que potencien el turismo en esa zona, basado en teorías como la de Andy Freire, Albert Shapero, Jeffrey Timmons, entre otros. Dentro de la elaboración del plan de emprendimiento se menciona como objetivo específico fomentar la capacidad emprendedora en actividades turísticas, con el fin de incrementar la oferta turística del sector mediante capacitaciones que potencien el espíritu emprendedor de los oferentes de los distintos productos y servicios.

La Ley Orgánica de Emprendimiento e Innovación, que en el 2020 entró en vigencia; señala en el primer artículo que; se establece como objetivo primordial incentivar y fomentar los emprendimientos, la invención y el progreso tecnológico, impulsar la cultura emprendedora y efectuando nuevas modalidades societarias y de financiamiento para fortalecer el ecosistema emprendedor. (Ley Orgánica de Emprendimiento y Gestión, 2020)

En el Artículo 3 de (Ley Orgánica de Emprendimiento y Gestión, 2020) se mencionan algunas definiciones:

1. Emprendimiento: Es un proyecto pensado hace cinco años atrás de la puesta en marcha, el cual requiere diversos recursos para cubrir necesidades y por ende aprovechar una

- oportunidad y que necesita ser organizado y dirigido por alguna persona que cuente con características para asumir riesgos con el objetivo de producir utilidad, empleo y desarrollo.
2. **Innovación:** Es el proceso el cual se va desarrollando un nuevo producto o modelo de negocio o servicio.
  3. **Emprendedor:** Son personas naturales o jurídicas buscan un beneficio, trabajando individual o colectivamente. Se definen como personas que crean, innovan e incluso generan nuevas oportunidades, desarrollan un plan y organizan los recursos indispensables para aprovecharlo al máximo.
  4. **Ecosistema emprendedor:** Son todos los factores externos que podrían afectar la idea de negocio.
  5. **Cultura emprendedora:** Es la unión de conocimientos, características y habilidades que posee una persona para planificar, organizar, dirigir y controlar un emprendimiento.
  6. **Capital semilla:** Se refiere a la inversión inicial que se genera para cubrir los recursos necesarios y poner en marcha el negocio.

### Perfil del Emprendedor

En la propuesta de la teoría del triángulo invertido por (Freire, 2004) se menciona que el punto inicial del emprendimiento es quien ha generado la idea el cual es el emprendedor, en base a esta teoría esta persona reúne ciertas cualidades, capacidades o habilidades para poner en marcha la idea de negocio, la cual demostrará la capacidad de aprovechar las oportunidades del mismo y el capital.

### Motivaciones para emprender

Según el estudio publicado por el (Global Entrepreneurship Monitor, 2020) existen 4 factores fundamentales para emprender en el Ecuador:

1. **Escasez de empleo:** Motivo principal por el que las personas han decidido emprender, está relacionada directamente con la tasa de desempleo.
2. **Hacer la Diferencia:** Se refiere a los emprendedores que implantan una idea "innovadora" al mercado.
3. **Acumular Riqueza:** Hace referencia a la necesidad de autorrealización, generar ingresos y aumentar la riqueza
4. **Tradición Familiar:** Emprendedores determinados por mantener la una tradición en cuestión familiar, ya sea por interés propio o incentivo por parte de los mismos familiares.

## Fases de la Actividad Emprendedora

El (Global Entrepreneurship Monitor, 2020) interpreta al emprendimiento como un proceso incesante, donde un individuo atraviesa distintas etapas, según el grado de madurez de su negocio:

1. **Potencial:** Capta las mejores oportunidades para emprender en los próximos 6 meses
2. **Intencional:** Considera poner en marcha un nuevo negocio dentro de los próximos 3 años.
3. **Naciente:** Realizó actividades durante el último año que contribuyeron a la creación de una idea de negocio, o es actualmente el propietario, pero ha operado menos de 3 meses.
4. **Nuevo:** Persona actualmente propietario de un negocio que ha operado por más de 3 y menos de 42 meses.
5. **Establecido:** Es actualmente propietario de un negocio que ha operado durante más de 42 meses.
6. **Salida de negocios:** Dejó la gestión de un negocio durante el último año, por cualquier motivo.

Rasgos psicológicos representativos del emprendedor:

1. **Autorrealización o necesidad de logro:** Se percibe como una necesidad de logro, dentro del campo empresarial, se considera que personas con una mayor hambre de logro conseguirán una alta probabilidad de fundar una empresa. Todo emprendedor que tenga altas expectativas por encima de sus capacidades actuales y un interés de superación, le guiarán a la búsqueda y mejora continua a través combinaciones de los factores.
2. **Autoconfianza y control interno:** Se refiere a la confianza en sí mismos para lograr sus objetivos. Algunos estudios han mostrado que un gran porcentaje de los individuos que confían en sus habilidades personales alcanzan un mayor éxito empresarial. (Guananga Quishpe, Rodríguez Caiza, & Albán Pérez, Situación y Gestión del Emprendimiento, 2018). El grado de control interno también define a estas personas, ya que mayor control genera hace que el individuo sea más proactivo, innovador y una mejor visión y disposición para asumir riesgos.
3. **Asumir riesgos:** Este aspecto hace referencia a la disposición de una persona para asumir los riesgos, pero este riesgo no es un riesgo al azar, sino que tiene mucho que ver con el cálculo que los empresarios realizan antes de poner en marcha un negocio, una vez calculado el riesgo, el empresario decide aceptar o no el mismo. Toma en consideración todos los factores externos que podrían afectar su negocio.
4. **Necesidad de poder e independencia:** El espíritu emprendedor tiene como principales características la independencia y el deseo de responsabilizarse de un objetivo propio en los

proyectos. Estos dos factores favorecen la constitución de empresas, más que cualquier otro factor (Schnarch Kirberg, 2020). La autonomía se relaciona con la necesidad de autorrealización, ya que asume totalmente la responsabilidad en la toma de decisiones, formula los objetivos y mide el logro a través del esfuerzo continuo.

5. **Deber y Compromiso:** La necesidad de autorrealización actúa como un estímulo para conseguir el éxito de aquellas personas que han decidido emprender, comprometiéndose en tiempo total con el trabajo, incluso en días festivos, sacrificando relaciones familiares y de amistad. Esta característica es la que más resalta en los empresarios, ya que la dedicación, el esfuerzo y el realismo ante el proyecto que llevan a cabo no termina hasta conseguir el éxito.
6. **Tolerancia a la ambigüedad:** Existen varios factores externos que, pese a haberlos estudiado y calculado el riesgo se salen totalmente de las manos, es por tal motivo que varias de las decisiones deben tomarse con datos incompletos y poco estructurados. De ahí, que los individuos que más toleran la ambigüedad distinguen las mejores oportunidades, lo cual beneficia la motivación de dichos empresarios para llevar al éxito a sus organizaciones. La autoconfianza es un factor sumamente importante para hacer frente a situaciones inciertas.

## 1.2. Proceso investigativo metodológico

El estudio tiene un enfoque cuantitativo a través de una investigación correlacional no experimental ya que se dará a conocer la relación que existe entre algunas variables que se consideran importantes, aplicando la técnica de la encuesta la cuál será analizada en el tercer bloque mediante la escala de Likert, mediante una investigación de campo en la Ciudad de Quito en la Provincia de Pichincha.

Según (Sampieri, Baptista Lucio, & Fernández Collado, 2014) El enfoque cuantitativo representa, un conjunto de procesos, es secuencial y probatorio. Cada etapa precede a la siguiente y no podemos “brincar” o eludir pasos. El orden es riguroso, aunque desde luego, podemos redefinir alguna fase. Parte de una idea que va acotándose y, una vez delimitada, se derivan objetivos y preguntas de investigación, se revisa la literatura y se construye un marco o una perspectiva teórica.

Este proyecto de investigación requiere un enfoque cuantitativo, con el objetivo de recoger datos a través de la aplicación de la técnica de la encuesta a los emprendedores del Distrito Metropolitano de Quito de la Provincia de Pichincha, los cuales permitirán evidenciar cuales son las causas de éxito o fracaso del negocio y su participación a la economía del Ecuador, así también las características comunes que reúnen este grupo de personas.

La investigación correlacional menciona (Velázquez, 2022) que es un tipo de método de investigación no experimental en el cual un investigador mide dos variables. Entiende y evalúa la relación estadística entre ellas sin influencia de ninguna variable extraña.

Se requiere relacionar las variables dispuestas en la encuesta con el fin de relacionar factores importantes para determinar cuál es la tendencia de los emprendedores o emprendedoras en la toma de decisiones para manejar su negocio e ir convirtiéndolo en una empresa.

La encuesta es una búsqueda sistemática de información en la que el investigador pregunta a los investigados sobre los datos que desea obtener, y posteriormente reúne estos datos individuales para obtener durante la evaluación datos agregados. Con la encuesta se trata de "obtener, de manera sistemática y ordenada, información sobre las variables que intervienen en una investigación, y esto sobre una población o muestra determinada. Esta información hace referencia a lo que las personas son, hacen, piensan, opinan, sienten, esperan, desean, quieren u odian, aprueban o desaprueban, o los motivos de sus actos, opiniones y actitudes" (Visauta, 1989).

Se ha determinado utilizar en esta investigación la técnica de la encuesta, puesto que la misma permite recolectar datos específicos que se desea conocer a cerca de los emprendedores/as, en un orden lógico y organizado para facilitar la manipulación de los datos y con ello llegar a determinar las características más principales de dicho grupo de personas.

Según (questionpro, 2019) La Escala de Likert es una escala de calificación que se utiliza para cuestionar a una persona sobre su nivel de acuerdo o desacuerdo con una declaración. Es ideal para medir reacciones, actitudes y comportamientos de una persona.

Las personas encuestadas colocarán según su criterio si encuentran en las variables presentadas en la encuesta muy en desacuerdo, algo en desacuerdo, neutro, algo de acuerdo o muy de acuerdo.

Investigación de campo, estudio de campo o trabajo de campo, es el proceso que permite obtener datos de la realidad y estudiarlos tal y como se presentan, sin manipular las variables. Por esta razón, su característica esencial es que se lleva a cabo fuera del laboratorio, en el lugar de ocurrencia del fenómeno. (Significados, 2022)

La Evaluación del potencial del emprendedor se lleva a cabo en la provincia de Pichincha, para lo cual se requiere determinar la muestra de tipo infinita, esta se la realizará a través de un formulario de Google, para conocer la realidad de los emprendedores/as y su situación actual en el mercado.

A continuación, se detalla la información que se pretende recolectar a través de la plantilla de la encuesta que se aplicará al público objetivo para evaluar el potencial emprendedor, la cual está organizada de la siguiente manera:

1.- Información general del emprendimiento: este bloque busca recolectar información como nombre de la empresa, género, edad, estado civil, nivel escolar, actividad o giro de negocio, años de creación de la empresa, tamaño de la organización, figura legal de la empresa, financiación e inversión inicial para poner en marcha el negocio o emprendimiento.

2.- Caracterización de la situación de la empresa: en este bloque se requiere recolectar información acerca de la situación económica de la empresa del año actual 2022 vs. Al año pasado 2021, como visualiza cada emprendedor dentro de 5 años la situación de su negocio, investigar el nivel de ingresos mensuales de cada negocio y por último conocer el nivel de utilidad en términos porcentuales.

3.- Caracterización del potencial del Emprendedor: este tercer bloque busca reunir información acerca de las características más significativas y comunes de los emprendedores/as, las cuales serán analizadas mediante una escala de Likert que va desde 1 (estoy totalmente en desacuerdo) hasta 5 (estoy totalmente de acuerdo).

## Población

### Segmentación Geográfica

La evaluación del potencial emprendedor se realiza en la Ciudad de Quito en la Provincia de Pichincha, para lo cual se ha tomado al listado referencial RIMPE con fecha de publicación 29 de abril del 2022, que proporciona el portal del SRI, en la sección catastros de lo cual se obtiene que el total de emprendimientos en esta base de datos correspondiente a la zona 9 suman 96949 emprendimientos, mientras que en el listado referencial RIMPE nuevos inscritos suman 3061, lo que genera una suma total de 100010 emprendimientos.

Según estudios realizados el 91% de esta población pertenece al grupo de personas naturales, la cuales fueron incorporadas por la Ley de Simplificación Tributaria, aprobada en 2019 y en ejecución desde el 2020, al Régimen Impositivo para Microempresas. Del total del porcentaje de personas naturales únicamente el 10% corresponde a la Provincia de Pichincha.

### Cálculo de la Muestra

Para esta investigación hemos de tomar en cuenta que se requiere un cálculo de cualidad “infinita” ya que los datos de población son mayores a 100000 personas.

#### Fórmula:

$$n = \frac{Z_2 pq}{e^2}$$

#### Nomenclatura:

n = muestra de una población = x

Z = desviación estándar

p = probabilidad de ocurrencia

q = probabilidad de no ocurrencia

e = error a adquirir dentro de los datos o variabilidad de los mismos

#### Cálculo:

$$n = \frac{1.96^2 * 0.6 * 0.4}{0.05^2}$$

$$n = 368.79 \cong 369 \text{ emprendedores}$$

### 1.3. Análisis de resultados

#### Resultado de Correlaciones

Decisiones para seleccionar el coeficiente de correlación de Pearson

4 variables medidas (Pasión emprendedora, Autoeficacia empresarial, Control conductual percibido y Actitud personal)

- V1: pasión emprendedora
- V2: Autoeficacia empresarial
- V3: Control conductual percibido
- V4: Actitud personal

### Hipótesis:

- $H_1$ : No hay relación lineal entre la pasión emprendedora y la autoeficacia empresarial en los emprendedores de pichincha.
- $H_2$ : No hay relación lineal entre la pasión emprendedora y el control conductual percibido en los emprendedores de pichincha.
- $H_3$ : No hay relación lineal entre la pasión emprendedora y la actitud personal en los emprendedores de pichincha.
- $H_4$ : No hay relación lineal entre la actitud personal y el control conductual percibido en los emprendedores de pichincha.
- $H_5$ : No hay relación lineal entre la autoeficacia empresarial y el control conductual percibido en los emprendedores de pichincha.
- $H_6$ : No hay relación lineal entre la autoeficacia empresarial y la actitud personal en los emprendedores de pichincha.

Prueba estadística: coeficiente de correlación de Pearson

Regla de decisión: Si  $p \geq 0.01$  se rechaza  $H_0$

Nota: El nivel de significancia que se establece en ciencias sociales y en psicología normalmente es 0.05, este puede variar en la regla de decisión a 0.01 y 0.001 si se requiere mayor certeza en la prueba de hipótesis.

**Tabla 1**

*Correlaciones de las cuatro dimensiones de las características de los emprendedores*

		Correlaciones			
		Pasión emprendedora	Autoeficacia empresarial	Control conductual percibido	Actitud personal
Pasión emprendedora	Correlación de Pearson	1	,961**	,938**	,923**
	Sig. (bilateral)		,000	,000	,000
Autoeficacia Empresarial	Correlación de Pearson	,961**	1	,954**	,946**
	Sig. (bilateral)	,000		,000	,000
Control conductual	Correlación de Pearson	,938**	,954**	1	,912**
	Sig. (bilateral)	,000	,000		,000
Actitud personal	Correlación de Pearson	,923**	,946**	,912**	1
	Sig. (bilateral)	,000	,000	,000	

\*\*La correlación es significativa al nivel 0,05 (bilateral).

Fuente: Elaboración Propia

La matriz de correlación se presenta por pares de variables, primero el coeficiente de Pearson y segundo el nivel de significancia obtenido, la correlación entre cada par de variables se repite dos veces, por lo que para el análisis se puede tomar los resultados de cualquiera de las dos.

En la tabla 1 se visualiza una significancia de 0.000, menor a 0.05, por lo que se rechaza la hipótesis nula (H1), entonces: existe una asociación lineal entre la pasión emprendedora y la autoeficacia empresarial en los emprendedores de Pichincha. Esta relación es alta y directamente proporcional.

La relación que existe entre la variable pasión emprendedora y control conductual percibido es alta (0,961), posee un nivel de significancia representativo (,000) lo cual va por debajo del nivel (0,01), se concluye que definitivamente estas dos características están relacionadas, se rechaza la hipótesis nula (H2).

Para el par Pasión emprendedora y actitud personal, un nivel de significancia de 0.000, menor a 0.01, por lo que se rechaza la hipótesis nula (H3), entonces: existe una asociación lineal entre estas dos características en los emprendedores de Pichincha. Esta relación es alta y directamente proporcional.

La relación que existe entre la variable autoeficacia empresarial y control conductual percibido es alta (0,954), posee un nivel de significancia representativo (,000) lo cual va por debajo del nivel (0,01), se concluye que definitivamente estas dos características están relacionadas, se rechaza la hipótesis nula (H4).

Entre las variables control conductual percibido y actitud personal se percibe un nivel de significancia representativo (,000) está por debajo del nivel (0.01) para tener mayor certeza en la prueba de hipótesis. Se rechaza la hipótesis nula ya que esta relación es directamente proporcional.

Para el par autoeficacia empresarial y actitud personal, un nivel de significancia de 0.000, menor a 0.01, por lo que se rechaza la hipótesis nula, entonces: existe una asociación lineal entre estas dos características en los emprendedores de Pichincha. Esta relación es alta y directamente proporcional.

**Tabla 2***Análisis de Género vs Caracterización del potencial del emprendedor*

<b>Género</b>	<b>Porcentaje de encuestados</b>	<b>Pasión Emprendedora</b>	<b>Autoeficacia Empresarial</b>	<b>Control Conductual Percibido</b>	<b>Actitud Personal</b>
Mujer	44,9%	3,69	3,57	3,55	3,49
Hombre	55,1%	3,82	3,71	3,72	3,52
<b>TOTAL</b>	100%				
<b>Nivel de Significancia</b>		0,406	0,322	0,255	0,835

Fuente: Elaboración Propia

Una vez realizado el levantamiento de los datos se obtuvo que el 44,9% del total de encuestados corresponde al género femenino y el 55,1% corresponde al género masculino, al analizar la correlación que existe entre la variable género y las características del potencial del emprendedor, es el género masculino quien obtiene una mayor pasión emprendedora (3,82), Auto eficiencia Empresarial (3,71), Control conductual Percibido (3,72) y Actitud personal (3,52). Pese a que los valores obtenidos son superiores en comparación con el género Femenino, al analizar el nivel de significancia obtenido a través de ANOVA, estos no son representativos para esta correlación, debido a que no supera el 5% para aceptar esta hipótesis, por lo cual, se puede afirmar que las características de los y las emprendedoras se encuentran presentes en ambos géneros.

**Tabla 3***Análisis de Edad vs Caracterización del potencial del emprendedor*

<b>Edad</b>	<b>Porcentaje de encuestados</b>	<b>Pasión Emprendedora</b>	<b>Autoeficacia Empresarial</b>	<b>Control Conductual Percibido</b>	<b>Actitud Personal</b>
20-24 años	12,5%	3,80	3,68	3,56	3,57
25-29 años	20,8%	3,53	3,40	3,30	3,37
30-34 años	21,7%	3,66	3,55	3,61	3,39
35-39 años	16,3%	3,95	3,88	3,93	3,73
40-44 años	12,7%	3,94	3,85	3,85	3,62
45-49 años	8%	4,25	4,03	4,12	3,78

50 años en adelante	8%	3,48	3,41	3,40	3,26
<b>TOTAL</b>	100%				
<b>Nivel de Significancia</b>		0,203	0,170	0,048	0,414

Fuente: Elaboración Propia

*Nota:* El análisis de la variable edad versus la caracterización del emprendedor presenta un nivel de significancia representativo en el control conductual percibido.

Al analizar las edades en las que se encuentran los y las emprendedores de Pichincha, se obtiene que el 8% de los encuestados se encuentran entre las edades de 45-49 años, este porcentaje de personas demuestra tener niveles más altos de pasión emprendedora (4,25), Autoeficacia empresarial (4,03), actitud personal (3,78), y sobre todo un Control conductual percibido (4,12) significativo, lo cual recae en su capacidad para cumplir con un comportamiento determinado; en este caso se refiere a la capacidad para establecer, gestionar y dirigir una nueva empresa, considerando también las habilidades y conocimientos adquiridos ya sea por estudios o empíricamente, lo que hace que determine el éxito de su negocio y la adecuada dirección del mismo. Esta característica específica de los emprendedores hace referencia a las preguntas 19 y 20 las cuales se encuentran el segundo bloque del instrumento aplicado. El nivel de significancia para la variable Conductual percibido en los emprendedores, definitivamente está correlacionada con la edad de estos emprendedores ya que, al tener un grado de madurez alto, y un conocimiento amplio permite que sus negocios prosperen de manera adecuada.

**Tabla 4**

*Análisis de Estado civil vs Caracterización del potencial del emprendedor*

Estado Civil	Porcentaje de encuestados	Pasión Emprendedora	Autoeficacia Empresarial	Control Conductual Percibido	Actitud Personal
Casado	37,3%	3,78	3,73	3,75	3,54
Divorciado	11,1%	3,89	3,76	3,78	3,55
Soltero	44,6%	3,76	3,60	3,57	3,51
Viudo	2%	4,33	4,67	4,50	4,33
Unión Libre	5,4%	3,48	3,36	3,22	3,28
Pareja de hecho	1,4%	3,61	3,47	3,67	3,44

<b>TOTAL</b>	100%				
<b>Nivel de Significancia</b>		0,932	0,789	0,583	0,953

Fuente: Elaboración Propia

En cuanto al estado civil de cada uno de los encuestados se puede evidenciar que el mayor porcentaje de emprendedores/as son el 44% de personas solteras, sin embargo, al analizar cuál es el grupo que presenta mayores características del potencial emprendedor como la pasión emprendedora (4,33), Autoeficacia empresaria (4,67), Control conductual percibido (4,50) y Actitud personal (4,33) se encuentra el grupo de personas Viudas con el 2%, pese a que sus valores son más relevantes en cuanto a los grupos de personas Casadas, Divorciadas, Solteras, Unión Libre y Pareja de Hecho no se percibe un nivel de significancia considerable, es decir los emprendedores pertenecientes al estado civil Viudos tienen las capacidades y habilidades para direccionar su negocio al mismo nivel que cualquiera de los otros grupos.

**Tabla 5**

*Análisis de Nivel escolar vs Caracterización del potencial del emprendedor*

<b>Nivel Escolar</b>	<b>Porcentaje de encuestados</b>	<b>Pasión Emprendedora</b>	<b>Autoeficacia Empresarial</b>	<b>Control Conductual Percibido</b>	<b>Actitud Personal</b>
Primaria	2,1%	3,56	3,31	3,39	3,15
Secundaria	20,3%	3,80	3,70	3,63	3,66
Certificación Artesanal	3,1%	3,41	3,23	3,27	3,31
Tecnólogo	17,7%	3,81	3,68	3,75	3,50
Universidad Inconclusa	17,7%	3,92	3,86	3,77	3,63
Universidad concluida	30,2%	3,70	3,56	3,56	3,43
Maestría	9%	3,70	3,63	3,71	3,44
<b>TOTAL</b>	100%				
<b>Nivel de Significancia</b>		0,921	0,725	0,874	0,818

Fuente: Elaboración Propia

Al considerar el nivel de preparación que poseen los encuestados y la correlación que existe con las características del potencial emprendedor, se determina que un 30,2% de la muestra tiene un nivel de preparación de Universidad Concluida, seguido del 20,3% de personas con nivel académico de

secundaria en el cual se percibe que este grupo obtiene una mayor actitud personal para direccionar sus negocios (3,66), en tercer y cuarto lugar con el 17,7% cada uno perteneciente a Tecnólogos y personas con Universidad inconclusa, que es en este último, en donde se muestran valores más altos en cuanto a Pasión emprendedora (3,92), autoeficacia empresarial (3,86) y Control conductual percibido (3,77). Sin embargo, los niveles de significancia de cada uno no son representativos ya que están por encima del 5% para dar veracidad a estos hechos.

**Tabla 6**

*Análisis de Actividad o Giro del Negocio vs Caracterización del potencial del emprendedor*

<b>Actividad o Giro de Negocio</b>	<b>Porcentaje de encuestados</b>	<b>Pasión Emprendedora</b>	<b>Autoeficacia Empresarial</b>	<b>Control Conductual Percibido</b>	<b>Actitud Personal</b>
Agricultura	9%	4,29	3,38	3,38	3,25
Industria Manufacturera	3,5%	4,04	3,86	3,77	3,67
Construcción	3,3%	3,17	3,27	3,43	3,19
Comercio al por mayor	10,6%	3,72	3,67	3,63	3,57
Comercio al por menor	24,8%	3,61	3,47	3,38	3,37
Restauración	1,9%	4,04	4,04	4,25	3,71
Actividades Financieras	3,5%	4,29	4,40	4,37	4,29
Arte, entretenimiento y recreación	8%	3,89	3,66	3,74	3,51
Otro	43,4%	3,81	3,70	3,71	3,53
<b>TOTAL</b>	100%				
<b>Nivel de Significancia</b>		0,641	0,453	0,343	0,536

Fuente: Elaboración Propia

El mayor porcentaje en cuanto actividad o giro de negocio que han creado los emprendedores corresponde a la opción otros con el 43,4%; en segundo lugar, con el 24,8% corresponde a personas que se dedican a la actividad de comercio al por menor y en tercer lugar el 10,6% con un giro de

negocio de comercio al por mayor, pese a que estos tipos de negocio acumulan los mayores porcentajes, se puede observar que las personas que dirigen un modelo de negocio de Actividades Financieras al cual le corresponde el 3,5%; presentan mayores valores en cuanto a las características del potencial emprendedor, todos estos superiores a un promedio de 4 puntos, los niveles de significancia obtenidos a través de ANOVA, no son representativos para la correlación de análisis ya que son superiores al 5%, por lo cual la hipótesis de que el grupo de emprendedores con un giro de negocio de Actividades financieras tenga mayores niveles del Pasión emprendedora, Autoeficacia empresarial, control conductual percibido y mayor actitud personal queda nula.

**Tabla 7**

*Análisis de Años de creación de la empresa vs Caracterización del potencial del emprendedor*

<b>Años de Creación de la Empresa</b>	<b>Porcentaje de encuestados</b>	<b>Pasión Emprendedora</b>	<b>Autoeficacia Empresarial</b>	<b>Control Conductual Percibido</b>	<b>Actitud Personal</b>
Hasta un año	13,9%	3,92	3,77	3,75	3,62
1 - 3 años	36,6%	3,61	3,51	3,45	3,37
3 - 5 años	15,6%	3,90	3,78	3,85	3,63
Más de 5 años	34%	3,81	3,71	3,72	3,58
<b>TOTAL</b>	100%				
<b>Nivel de Significancia</b>		0,443	0,481	0,210	0,421

Fuente: Elaboración Propia

Según los datos tomados de la encuesta realizada a los emprendedores de Pichincha, se observa que el mayor porcentaje recae en los negocios que se encuentran entre 1 a 3 años en el mercado con el 36,6%, seguido del 34% de negocios que se encuentran ya más de 5 años ofertando sus productos, el 15,6% pertenece a un tiempo estimado de 3 a 5 años en el cual se reflejan los valores más altos para tres de las características del potencial de los emprendedores las cuales son Autoeficacia empresarial (3,78), Control conductual percibido (3,85) y Actitud personal (3,63), para el caso de los negocios que se encuentran en su etapa inicial de hasta un año le corresponde el 13,9% en este porcentaje se evidencia que los y las emprendedores tienen la característica de pasión emprendedora mucho más elevada que el resto de emprendedores, lo cual tiene sentido al ser algo nuevo por lo que apuestan e invierten todo su esfuerzo y capital para poner en marcha su idea de negocio, pese a que los valores son altos en dos de las opciones de respuesta, el nivel de significancia está por encima del 5%, por lo

cual no se puede afirmar que ninguno de los grupos expuestos poseen más de las características del potencial del emprendedor.

**Tabla 8**

*Análisis de Tamaño de la organización vs Caracterización del potencial del emprendedor*

<b>Tamaño de la Organización</b>	<b>Porcentaje de encuestados</b>	<b>Pasión Emprendedora</b>	<b>Autoeficacia Empresarial</b>	<b>Control Conductual Percibido</b>	<b>Actitud Personal</b>
Microempresa	89,6%	3,77	3,65	3,65	3,50
Pequeña Empresa	7,5%	3,89	3,85	3,83	3,77
Mediana Empresa	1,2%	4,53	4,27	3,60	4,27
Grande Empresa	1,7%	2,67	2,69	2,71	2,67
<b>TOTAL</b>	100%				
<b>Nivel de Significancia</b>		0,175	0,211	0,366	0,157

Fuente: Elaboración Propia

*Nota:* El análisis de la variable género versus la caracterización del emprendedor no presenta ningún nivel de significancia representativo.

En el análisis de las variables tamaño de la organización frente a las características de potencial emprendedor el mayor porcentaje se concentra en que el 89,6% de los emprendedores ha formado una microempresa las cuáles cuentan con (1 a 9 colaboradores), seguido de las pequeñas empresas las cuales tienen entre 10 a 49 colaboradores con el 7,5% de encuestados, esta población resalta que cuenta con un mayor nivel de Control conductual percibido (3,83), mientras que las tres restantes características del potencial emprendedor recaen en las medianas empresas (50-199 colaboradores) a este grupo le pertenece el 1,2% pero obtienen el mayor valor para las características pasión emprendedora (4,53), Autoeficacia empresarial (4,27) y Actitud personal (4,27), el 1,7% restante de la población total encuestada corresponde a las Grandes empresas, centrándose en el nivel de significancia para la relación que existe en estas dos variables se concluye que ninguna de las características es significativa para dar por hecho que un grupo posea más de dichas características que otro.

**Tabla 9**

*Análisis de Figura legal de la empresa vs Caracterización del potencial del emprendedor*

<b>Figura Legal de la empresa</b>	<b>Porcentaje de encuestados</b>	<b>Pasión Emprendedora</b>	<b>Autoeficacia Empresarial</b>	<b>Control Conductual Percibido</b>	<b>Actitud Personal</b>
Sociedad Anónima	15,6%	3,86	3,74	3,73	3,69
Responsabilidad Limitada	6,6%	4,08	3,95	3,89	3,83
SAS	4%	3,45	3,21	3,21	3,06
Persona natural obligada a llevar contabilidad	20%	3,51	3,44	3,35	3,35
Persona natural no obligada a llevar contabilidad	53,8%	3,82	3,71	3,73	3,52
<b>TOTAL</b>	100%				
<b>Nivel de Significancia</b>		0,309	0,268	0,170	0,239

Fuente: Elaboración Propia

En cuanto se refiere a la Figura legal que cada emprendedor ha optado para manejar su negocio, se observa que, el 53,8% corresponde a Personas Naturales no obligadas a llevar responsabilidad, seguido del 20% de negocios bajo la figura legal de persona obligada a llevar contabilidad, en tercer lugar se encuentran los negocios formados como Sociedad anónima con el 15,6%; quienes se evidencia que presentan mayores niveles de pasión emprendedora (4,08), Autoeficacia empresarial (3,95), Control conductual percibido (3,89) y Actitud personal (3,83) son los negocios formados bajo responsabilidad limita con el 6,6%, el 4% restante de los encuestados totales pertenecen a la SAS. Los niveles de significancia no son representativos en este análisis ya que sobrepasan el 5%.

**Tabla 10**

*Análisis Financiación de la puesta en marcha del negocio vs Caracterización del potencial del emprendedor*

<b>Fuentes de Financiamiento de la puesta en marcha del Negocio</b>	<b>Porcentaje de encuestados</b>	<b>Pasión Emprendedora</b>	<b>Autoeficacia Empresarial</b>	<b>Control Conductual Percibido</b>	<b>Actitud Personal</b>
Ahorros personales	60,4%	3,66	3,58	3,60	3,46
Préstamos de amigos, parientes	6,8%	3,70	3,54	3,43	3,44
Préstamos de un banco comercial	24,1%	3,97	3,79	3,74	3,60
Otro	8,7%	3,99	3,90	3,89	3,72
<b>TOTAL</b>	100%				
<b>Nivel de Significancia</b>		0,290	0,415	0,518	0,619

Fuente: Elaboración Propia

La mayor parte de fuentes de financiamiento para poner en marcha cada uno de los negocios de los emprendedores proviene de ahorros personales representando así con un 60,4% del total de encuestados, el 24,1% menciona que realizó préstamos en un banco comercial, mientras que el 8,7% obtuvo otros medios de financiamiento para iniciar su negocio y es en este segmento en donde se concentran los mayores valores representativos de las características del potencial del emprendedor como Pasión emprendedora (3,99), Autoeficacia empresarial (3,90), Control conductual percibido (3,89) y Actitud personal (3,72); aunque el promedio de estos valores son altos entre las cuatro opciones de respuesta, el nivel de significancia supera el 5% requerido para aceptar que es este grupo de personas quienes poseen más de cada una de las características en discusión.

**Tabla 11***Análisis de Inversión Inicial vs Caracterización del potencial del emprendedor*

<b>Inversión Inicial</b>	<b>Porcentaje de encuestados</b>	<b>Pasión Emprendedora</b>	<b>Autoeficacia Empresarial</b>	<b>Control Conductual Percibido</b>	<b>Actitud Personal</b>
Desde 1 hasta 1000 Dólares	44,3%	3,67	3,58	3,57	3,49
Desde 1001 hasta 5000 Dólares	30%	3,78	3,68	3,68	3,55
Desde 5001 hasta 10000 Dólares	13%	3,79	3,55	3,54	3,35
Desde 10000 Dólares en Adelante	12,7%	4,05	3,96	3,93	3,67
<b>TOTAL</b>	100%				
<b>Nivel de Significancia</b>		0,456	0,366	0,441	0,658

Fuente: Elaboración Propia

Dentro del análisis de inversión inicial vs. Caracterización de potencial emprendedor no se encuentra en ninguna de las cuatro características un nivel de significancia representativo, ya que todas superan el 5%. Sin embargo, del total de encuestados, el 44,3% necesitó un capital inicial desde 1 hasta 1000 dólares, el 30% realizó una inversión inicial desde 1001 hasta 5000 dólares, el 13% invirtió inicialmente desde 5001 hasta 10000 dólares y por último con el 12,7% requirió un capital desde 10000 dólares en adelante, que es en este segmento en el que se encuentran los valores más altos del promedio en cuanto a las características del potencial emprendedor como la pasión emprendedora (4,05), Autoeficacia empresarial (3,96), control conductual percibido (3,93) y Actitud personal (3,67).

**Tabla 12**

*Análisis de Situación económica general de la empresa vs Caracterización del potencial del emprendedor*

<b>Situación Económica general</b>	<b>Porcentaje de encuestados</b>	<b>Pasión Emprendedora</b>	<b>Autoeficacia Empresarial</b>	<b>Control Conductual Percibido</b>	<b>Actitud Personal</b>
Mejor	48,6%	3,79	3,67	3,67	3,58
Igual	37%	3,93	3,84	3,82	3,60
Peor	14,4%	3,26	3,15	3,09	3,07
<b>TOTAL</b>	100%				
<b>Nivel de Significancia</b>		0,016	0,007	0,005	0,024

Fuente: Elaboración Propia

*Nota:* El análisis de la variable Situación general de la empresa versus la caracterización del emprendedor presenta un nivel de significancia representativo en la pasión emprendedora, control conductual percibido y actitud personal.

Analizando la situación económica general del total de emprendedores encuestados se obtiene en primer lugar con el 48,6% consideran que la situación desde el inicio de sus labores ha mejorado considerablemente en el año 2021 vs. al 2020, en segundo lugar y el más importante dentro de esta relación de variables debido a que obtiene el 37% del total de encuestados y en donde recaen los valores más significativos de Pasión emprendedora (3,93), Autoeficacia empresarial (3,84), Control conductual percibido (3,82) y Actitud personal (3,60); Al obtener un nivel de significancia inferior al 5%, evidentemente se muestra una relación en donde los encuestados establecieron que la situación general de su emprendimiento se encuentra igual en el año 2021 respecto al 2020. En cuanto a la pasión emprendedora con un nivel de significancia de 0,016 se concluye que de acuerdo a esta característica los emprendedores experimentan emociones intensas, activan sus mentes y toman medidas para lograr sus objetivos. Esta característica específica de los emprendedores hace referencia a las preguntas 15, 16 y 27 las cuales se encuentran el segundo bloque del instrumento aplicado.

Por otra parte, se encuentra el control conductual percibido con un nivel de significancia de 0,005 esto hace referencia a la capacidad para iniciar y gestionar una nueva organización, se concluye que el manejo de los negocios se ha venido llevando de la misma manera que desde el inicio de sus actividades sin ajustarse a cambios principalmente tecnológicos lo cual ha hecho que se mantenga en la misma situación económica. Esta característica específica de los emprendedores hace referencia a las preguntas 19 y 20 las cuales se encuentran el segundo bloque del instrumento aplicado.

Para la actitud personal se obtiene un valor de significancia de 0,024, característica que está basada en creencias, opiniones, autoevaluación de logros y fracasos, perseverancia. Esta característica específica de los emprendedores hace referencia a las preguntas 21, 25 y 26 las cuales se encuentran el segundo bloque del instrumento aplicado.

**Tabla 13**

*Análisis de Expectativas vs Caracterización del potencial del emprendedor*

<b>Como ve el negocio en los próximos 5 años</b>	<b>Porcentaje de encuestados</b>	<b>Pasión Emprendedora</b>	<b>Autoeficacia Empresarial</b>	<b>Control Conductual Percibido</b>	<b>Actitud Personal</b>
Se mantenga Igual	8,7%	3,54	3,38	3,34	3,23
Abra un nuevo local	44,6%	3,80	3,67	3,67	3,53
Aumente el número de empleados	16,7%	3,82	3,77	3,76	3,59
Venda en otras regiones del país	20,8%	3,87	3,78	3,80	3,62
Sea Vendido	3,1%	3,36	3,14	3,15	3,26
Comience a exportar	4,4%	3,64	3,50	3,35	3,42
Disminuyan las ventas	7%	3,00	3,00	3,00	3,00
<b>TOTAL</b>	100%				
<b>Nivel de Significancia</b>		0,795	0,563	0,445	0,766

Fuente: Elaboración Propia

En el análisis de expectativas que desean alcanzar los emprendedores para sus negocios vs características del potencial emprendedor, se aprecia que el mayor porcentaje acumulado con el 44,6% corresponde a que tentativamente abran un nuevo local, seguido de un 20,8% visualizando que su negocio se expanda y comience a vender en otras regiones del país; y es en este punto en donde se visualizan los mayores en cuando a las características de los emprendedores con (3,87); (3,78); (3,80) y (3,62) pertenecientes a la pasión emprendedora, autoeficacia empresarial, control conductual percibido y actitud personal respectivamente. Tomando en consideración los valores del nivel de

significancia de cada una de estas características, se observa que ninguna de estas es representativa ya que van por encima del 5% para afirmar que cierto grupo se relacione más con ciertas características.

**Tabla 14**

*Análisis de Promedio del nivel de ingresos vs Caracterización del potencial del emprendedor*

Promedio de Ingresos	Porcentaje de encuestados	Pasión Emprendedora	Autoeficacia Empresarial	Control Conductual Percibido	Actitud Personal
Desde 1 hasta 500 Dólares	31,6%	3,57	3,43	3,41	3,34
Desde 501 hasta 1000 Dólares	25%	3,88	3,79	3,80	3,70
Desde 1001 hasta 2000 Dólares	17,7%	3,68	3,54	3,52	3,32
Desde 2001 hasta 5000 Dólares	12%	3,90	3,86	3,87	3,54
Desde 5000 Dólares en Adelante	13,7%	4,00	3,89	3,87	3,79
<b>TOTAL</b>	100%				
<b>Nivel de Significancia</b>		0,318	0,131	0,117	0,101

Fuente: Elaboración Propia

En el promedio de nivel de ingresos mensuales que obtienen los emprendedores el 31,6% del total de encuestados señala que el promedio de ingresos mensuales varía entre 1 a 500 dólares mensuales, el 25% obtiene ingresos mensuales desde 501 hasta 1000 dólares, el 17,7% desde 1001 hasta 2000 dólares, el 13,7 desde 5000 en adelante; este segmento es quien obtuvo un mayor promedio en cuanto a pasión emprendedora (4,00), Autoeficacia empresarial (3,89), Control conductual percibido (3,87) y Actitud personal (3,79). El 12% percibe ingresos mensuales desde 2001 hasta 5000 dólares, en el cual también presentó un nivel alto de control conductual percibido (3,87); los niveles de significancia van por arriba del 5% por lo cual no es representativo para este análisis.

**Tabla 15**

*Análisis de Utilidad de la empresa vs Caracterización del potencial del emprendedor*

<b>Utilidad en términos porcentuales</b>	<b>Porcentaje de encuestados</b>	<b>Pasión Emprendedora</b>	<b>Autoeficacia Empresarial</b>	<b>Control Conductual Percibido</b>	<b>Actitud Personal</b>
Del 1% al 10%	31,1%	3,60	3,48	3,44	3,41
Del 11% al 20%	30,7%	3,83	3,68	3,67	3,53
Del 21% al 30%	20,5%	3,90	3,82	3,82	3,63
Del 31% al 50%	11,6%	3,89	3,82	3,89	3,58
Más del 50%	6,1%	3,59	3,54	3,56	3,41
<b>TOTAL</b>	100%				
<b>Nivel de Significancia</b>		0,563	0,411	0,287	0,807

Fuente: Elaboración Propia

Los mayores valores obtenidos a través de ANOVA corresponden a que los ingresos varían entre el 21% al 30% con un 20,5% del total de los encuestados en cuyo grupo destacan que poseen mayor pasión emprendedora (3,90), Autoeficacia empresarial (3,82 y Actitud personal (3,63), mientras que un 11,6% de la población consideran que su utilidad varía entre el 31% hasta el 50%; en este grupo también se reflejan valores altos para las características Autoeficacia empresarial (3,82) y Control conductual percibido (3,89). El nivel de significancia no es representativo para la relación entre las variables ya que son superiores al 5%.

**Tabla 16**

*Resultados promedio por característica del potencial del emprendedor*

<b>Pregunta</b>	<b>Mín</b>	<b>Máx</b>	<b>Media</b>
<b>Pasión Emprendedora</b>			
Puedo construir una visión inspiradora del futuro para mí y para los demás.	1	5	3,67
Siempre quise iniciar un negocio o trabajar por cuenta propia.	1	5	3,84
No tengo miedo de trabajar duro para lograr mis objetivos y seguir mi pasión, incluso si tengo dificultades.	1	5	3,79
<b>Promedio Total</b>			<b>3,76</b>
<b>Autoeficacia Empresarial</b>			
Comprendo los fundamentos financieros y económicos de la gestión de una empresa.	1	5	3,57
Puedo crear un plan que identifique los pasos necesarios para lograr mis objetivos.	1	5	3,63
Puedo trabajar bien con personas y grupos muy diferentes (diferencias de género, nacionalidad, país de origen, origen, orientación religiosa, visión política, etc.).	1	5	3,74
Me siento cómodo liderando a los empleados, asumiendo responsabilidades y no me afecta tomar decisiones difíciles.	1	5	3,72
Puedo motivar y despertar el entusiasmo de los demás por mis ideas empresariales.	1	5	3,71
Puedo tomar decisiones personales, incluso cuando la información disponible es insuficiente y el resultado es incierto.	1	5	3,55
<b>Promedio Total</b>			<b>3,65</b>
<b>Control Conductual percibido</b>			
Me siento preparado para iniciar para montar una idea de emprendimiento.	1	5	3,68
Puedo encontrar una oportunidad económica para satisfacer una necesidad relevante.	1	5	3,61
<b>Promedio Total</b>			<b>3,64</b>
<b>Actitud personal</b>			

Me gusta conocer las opiniones de otras personas y compartir ideas.	1	5	3,78
Me siento seguro de que reflexiono y juzgo mis logros y fracasos en relación con las actividades empresariales para convertirme en un mejor empresario en el futuro.	1	5	3,67
Ante el fracaso, prefiero pasar rápidamente a otra actividad que perseverar en la situación.	1	5	3,09
<b>Promedio Total</b>			<b>3,51</b>

Fuente: Elaboración Propia

*Nota:* El promedio más alto según la escala de Likert de las cuatro dimensiones se muestra en la dimensión pasión emprendedora.

Para analizar los catorce (14) ítems enfocados en las Características del potencial de los emprendedores de Pichincha, se ha utilizado una escala de Likert de cinco puntos, que empieza desde 1 (estoy totalmente en desacuerdo) hasta 5 (estoy totalmente de acuerdo).

Hay 4 dimensiones en las Características del potencial del Emprendedor, las cuales se componen de:

**Pasión Emprendedora:** Esta característica hace referencia a los estímulos que recibe una persona a través del medio ambiente y que estos a su vez inciden en el organismo, teniendo como resultado una respuesta de cada individuo. Según el Modelo (SOR) estímulo, organismo, respuesta, los estímulos provienen de factores ambientales externos y se presentan de diversas maneras ante los seres humanos, los cuales logran captar su atención. La respuesta que cada persona le da a cada estímulo incluye intenciones y comportamientos de forma consciente e inconsciente. Organismos se refiere al estado psicológico como la emoción, cognición y la motivación como respuesta a los estímulos individuales.

Para este apartado se desarrollaron dos preguntas en las cuales se pretende conocer hasta donde son capaces de llegar los emprendedores hasta conseguir sus objetivos, desarrollar su identidad empresarial y transmitir los conocimientos y habilidades para direccionar sus negocios. El promedio que se obtuvo en esta variable fue de 3,76 puntos a través de la escala de Likert.

**Autoeficacia emprendedora:** Los rasgos de esta característica incluyen:

- La habilidad y la capacidad de las personas para iniciar la idea de nuevos productos y crear nuevas oportunidades.
- Crear un ambiente innovador o la capacidad de una persona de influir en la forma de pensar de otros.
- Comenzar alianzas con inversores y crear una relación que sirva como fuente de financiamiento.
- Establecer el objetivo primordial y la visión de lo que se requiere llegar a alcanzar.
- Mantenerse firme ante hechos inesperados.
- Formar recursos humanos o colaboradores críticos que ayuden a lograr el objetivo del negocio.

Para este análisis se ha realizado una pregunta por cada ítem de este modo y a través de la escala de Likert desarrollada en el total de encuestas a los emprendedores de pichincha, se obtiene un promedio de 3,65 puntos; es decir corresponde entre que los emprendedores no están de muy de acuerdo ni muy en desacuerdo con lo planteado.

Control Conductual percibido: Esta característica se refiere a la capacidad para establecer, gestionar y dirigir una nueva empresa, considerando también las habilidades y conocimientos adquiridos ya sea por estudios o empíricamente, lo que hace que determine el éxito de su negocio y la adecuada dirección del mismo. Esta variable es fundamental para la acción, ya que sin control es probable que difícilmente ocurra la acción.

Para esta característica se han desarrollado dos preguntas puntuales una direccionada a conocer si se encuentra con la capacidad para montar una idea de negocio y la otra para percibir si es o no una oportunidad para obtener recursos económicos y satisfacer sus necesidades, una vez evaluados los datos se obtiene un promedio de 3,64 puntos.

Actitud personal: Se refiere al grado en que el individuo tiene una valoración personal positiva o negativa sobre ser emprendedor. Esta característica incluye tanto consideraciones afectivas como valorativas, estas, se refieren a las ventajas que tiene una persona para poner en marcha la idea de su negocio. Involucra además la presión social percibida para realizar o no actividades emprendedoras; es decir; si dichos emprendedores perciben el apoyo o no, de las personas de referencia ante la decisión de emprender.

## **CAPÍTULO II: ARTÍCULO PROFESIONAL**

### **1.1. Resumen**

La falta de una oportunidad laboral de una persona o una remuneración por debajo de la media para cubrir las necesidades, la libertad limitada que posee un colaborador en una organización, la pasión del individuo por lograr sus metas a través de sus propios medios, entre otras, son algunos de los factores más relevantes que se perciben en el entorno social, los cuales incitan a cuestionarse ¿Cuáles son los factores que inciden al momento de que una persona desea emprender un negocio?, partiendo de esta cuestión, el objetivo de esta investigación será analizar el potencial emprendedor a través de los factores que inciden al momento de que una persona desea emprender un negocio. Esta investigación tiene un enfoque metodológico de tipo cuantitativo, correlacional no experimental, recoge datos a través de la técnica de la encuesta mediante un cuestionario.

### **1.2. Introducción**

A lo largo de la historia los emprendimientos han generado un cambio constante respecto a las relaciones sociales y materiales de la humanidad, su origen y evolución nació hace menos de un millón de años (Castelo & Villar López, 2016), cuando el ser humano al enfrentarse a distintas necesidades insatisfechas logra encontrar posibles soluciones para cubrirlas, mismas que según Maslow se encuentran divididas en cinco escalones y son básicas para el desarrollo de las personas, descubriendo que la naturaleza misma es la encargada de proporcionar las fuentes primarias para trabajar y que le permitirán cubrir la necesidad y llegar mucho más lejos de las expectativas esperadas, dejando excedentes para posteriormente dar inicio a la producción mercantil.

La revolución industrial que se dio en el Reino de Gran Bretaña, trajo consigo una transformación económica, tecnológica y social la cual inició desde una economía rural basada principalmente en la agricultura y el comercio, pasando a una economía de carácter urbano, industrializada y desarrollada. Pese a que Ecuador tuvo una Industrialización tardía esta revolución trajo consigo efectos sustanciales debido al poder que ejerce el ser humano para explorar y explotar tanto como se pueda los recursos debido a la necesidad de superación.

Los emprendedores agrícolas ecuatorianos en el siglo XIX se consideran latifundistas, ya que el auge del cacao y el café se encontraban muy bien posicionados internacionalmente, incluso la paja toquilla comienza a exportarse en pequeña escala, la cual fue ascendiendo drásticamente en el período gran colombiano. Para los años 60 en Ecuador el capitalismo se

marca con empresas dedicadas a la producción poco desarrollados, bajos salarios y clase obrera deficiente. (Castelo & Villar López, 2016)

En 2019 Ecuador presentó una TEA (Tasa de Actividad Emprendedora) de 36.2%, superior a la de 2017 que fue de 29.62%. Esto significa que, en Ecuador, alrededor de 3.6 millones de individuos estuvieron involucrados en la puesta en marcha de un negocio. Del aumento de esta tasa desprenden los siguientes componentes: la tasa de emprendedores nacientes en 2019 fue 26.9% y la de negocios nuevos, 10.8%; mientras que estas tasas en 2017 fueron 21.2 y 9.8, para cada una. Es decir, el cambio en 2019 se da primordialmente porque hay más individuos tomando acciones para poner en marcha una idea de negocio que todavía no se encuentra funcionando. (Global Entrepreneurship Monitor, 2020)

Etimológicamente, los términos emprendedor, empresa y el verbo emprender provienen del francés, entrepreneur, entreprise y entreprendre respectivamente. A su vez, estos términos proceden de la misma raíz del latín vulgar (in, en, y prendere) cuyo significado es coger, atrapar, tomar. (Azqueta Días de Alda, 2017)

El término emprendedor proveniente del francés entrepreneur (pionero), se refiere a las capacidades y habilidades que posee una persona para alcanzar una meta, el cual también se utiliza para distinguir a una persona que iniciaba un nuevo proyecto u organización, palabra que con el tiempo fue designada a empresarios que fueron innovadores o agregaron valor a un producto o proceso ya existente. (Schnarch Kirberg, 2020). A las personas que se les ha designado este término han demostrado tener características únicas y cualidades de asumir riesgos, dirigir, organizar y controlar diversos factores externos que se presentan de forma repentina, siendo este el eje principal y quien guie hacia éxito y el logro de los objetivos propuestos de su negocio.

Según (Schnarch Kirberg, 2020) El termino emprendedor abarca y se relaciona con diversas ciencias, tales como: las finanzas, la negociación, recursos humanos, la psicología y la sociología. Los economistas puntualizan al emprendedor en función de las actividades y logros propios al aportar a la economía del país; los sociólogos intentan entender la manera en que el comportamiento de los emprendedores tiene lugar en la sociedad y puede llegar a afectarla; y los psicólogos se centran en las características y cualidades personales y el proceso cognitivo de estos.

Existen varios motivos por los cuales una persona decide emprender entre los cuales se destaca la falta de un trabajo seguro o este a su vez mal remunerado y que no les permite mantener la sostenibilidad económica para cubrir las necesidades básicas de los seres humanos, la libertad en la toma de decisiones ya que varios se rehúsan a estar sujetos a estructuras preestablecidas, algunas

personas toman la decisión de abandonar su plaza de trabajo por crear su propio negocio ya que se sienten limitados únicamente siguiendo reglas y órdenes de sus niveles superiores, abandonan esta idea para acogerse a una nueva en donde se permitan crear e innovar en un mercado lleno de oportunidades para emprender y satisfacer las necesidades de quienes así lo requieran.

### **Perfil del Emprendedor**

En la propuesta de la teoría del triángulo invertido por (Freire, 2004) se menciona que el punto inicial del emprendimiento es quien ha generado la idea el cual es el emprendedor, en base a esta teoría esta persona reúne ciertas cualidades, capacidades o habilidades para poner en marcha la idea de negocio, la cual demostrará la capacidad de aprovechar las oportunidades del mismo y el capital.

Partiendo de este punto se requiere conocer y destacar en esta investigación ¿Cuáles son los factores que inciden al momento de que una persona desea emprender un negocio? Mediante el análisis del potencial emprendedor a través de los factores que inciden al momento de que una persona desea emprender un negocio. Para cumplir con este objetivo principal se requiere contextualizar los fundamentos teóricos sobre el emprendedor en la Provincia de Pichincha, diagnosticar a través de técnicas de recolección de datos los factores que motivan al emprendedor, analizar los factores que limitan o benefician al momento de emprender un negocio / o q benefician a los emprendedores y valorar a través del criterio de especialistas la propuesta planteada

### **1.3. Metodología**

El estudio tiene un enfoque cuantitativo a través de una investigación correlacional no experimental ya que se dará a conocer la relación que existe entre algunas variables que se consideran importantes, aplicando la técnica de la encuesta, la cuál será analizada en el tercer bloque mediante la escala de Likert, mediante una investigación de campo en Pichincha.

Este proyecto de investigación requiere un enfoque cuantitativo, con el objetivo de recoger datos a través de la aplicación de la técnica de la encuesta a los emprendedores del Distrito Metropolitano de Quito de la Provincia de Pichincha, los cuales permitirán evidenciar cuales son las causas de éxito o fracaso del negocio y su participación a la economía del Ecuador, así también las características comunes que reúnen este grupo de personas. Se requiere relacionar las variables dispuestas en la encuesta con el fin de relacionar factores importantes para determinar cuál es la tendencia de los emprendedores o emprendedoras en la toma de decisiones para manejar su negocio e ir convirtiéndolo en una empresa.

Se ha determinado utilizar en esta investigación la técnica de la encuesta, puesto que la misma permite recolectar datos específicos que se desea conocer a cerca de los emprendedores/as, en un orden lógico y organizado para facilitar la manipulación de los datos y con ello llegar a determinar las características más principales de dicho grupo de personas. Las personas encuestadas colocarán según su criterio si encuentran en las variables presentadas en la encuesta que empieza desde 1 (estoy totalmente desacuerdo) hasta 5 (estoy totalmente de acuerdo).

Una vez identificada la población, se calculó a través del muestreo probabilístico, mediante la fórmula de población infinita, por lo cual se determinó realizar la encuesta a 369 emprendedores de la ciudad de Quito en la Provincia de Pichincha.

### **Marco teórico**

Las características del potencial emprendedor agrupan factores psicológicos los cuales van adaptándose a los factores externos a los que se enfrentan al iniciar un modelo de negocio, estos rasgos también se encuentran íntimamente relacionados con cualidades personales como un espíritu innovador, responsabilidad, autoconfianza, liderazgo, creatividad, motivación de logro de objetivos, perseverancia, disposición para la resolución de problemas, resistencia ante el fracaso, entre otras. (Bernal Guerrero & Cárdenas Gutierrez, 2017)

Para esta investigación se han definido 4 dimensiones para evaluar las Características del potencial del Emprendedor, las cuales se componen de:

- 1) Pasión Emprendedora: Esta característica hace referencia a los estímulos que recibe una persona a través del medio ambiente y que estos a su vez inciden en el organismo, teniendo como resultado una respuesta de cada individuo. Según el Modelo (SOR) estímulo, organismo, respuesta, los estímulos provienen de factores ambientales externos y se presentan de diversas maneras ante los seres humanos, los cuales logran captar su atención. La respuesta que cada persona le da a cada estímulo incluye intenciones y comportamientos de forma consciente e inconsciente. Organismos se refiere al estado psicológico como la emoción, cognición y la motivación como respuesta a los estímulos individuales.
- 2) Autoeficacia emprendedora: Los rasgos de esta característica incluyen:
  - La habilidad y la capacidad de las personas para iniciar la idea de nuevos productos y crear nuevas oportunidades.
  - Crear un ambiente innovador o la capacidad de una persona de influir en la forma de pensar de otros.

- Comenzar alianzas con inversores y crear una relación que sirva como fuente de financiamiento.
  - Establecer el objetivo primordial y la visión de lo que se requiere llegar a alcanzar.
  - Mantenerse firme ante hechos inesperados.
  - Formar recursos humanos o colaboradores críticos que ayuden a lograr el objetivo del negocio.
- 3) Control Conductual percibido: Esta característica se refiere a la capacidad para establecer, gestionar y dirigir una nueva empresa, considerando también las habilidades y conocimientos adquiridos ya sea por estudios o empíricamente, lo que hace que determine el éxito de su negocio y la adecuada dirección del mismo. Esta variable es fundamental para la acción, ya que sin control es probable que difícilmente ocurra la acción.
- 4) Actitud personal: Hace referencia al grado en que el individuo tiene una valoración personal positiva o negativa sobre ser emprendedor. Esta característica incluye tanto consideraciones afectivas como valorativas, estas, se refieren a las ventajas que tiene una persona para poner en marcha la idea de su negocio. Involucra además la presión social percibida para realizar o no actividades emprendedoras; es decir; si dichos emprendedores perciben el apoyo o no, de las personas de referencia ante la decisión de emprender.

## Resultados

**Tabla 17**

*Correlaciones de las cuatro dimensiones de las características de los emprendedores*

		<b>Correlaciones</b>			
		Pasión emprendedora	Autoeficacia empresarial	Control conductual percibido	Actitud personal
Pasión emprendedora	Correlación de Pearson	1	,961**	,938**	,923**
	Sig. (bilateral)		,000	,000	,000
Autoeficacia Empresarial	Correlación de Pearson	,961**	1	,954**	,946**
	Sig. (bilateral)	,000		,000	,000
Control conductual	Correlación de Pearson	,938**	,954**	1	,912**
	Sig. (bilateral)	,000	,000		,000
Actitud personal	Correlación de Pearson	,923**	,946**	,912**	1
	Sig. (bilateral)	,000	,000	,000	

\*\*La correlación es significativa al nivel 0,05 (bilateral).

Fuente: Elaboración Propia

La matriz de correlación se presenta por pares de variables, primero el coeficiente de Pearson y segundo el nivel de significancia obtenido, la correlación entre cada par de variables se repite dos veces, por lo que para el análisis se puede tomar los resultados de cualquiera de las dos.

En tabla 1 se visualiza una significancia de 0.000, menor a 0.01, por lo que se rechaza la hipótesis nula (H1), entonces: existe una asociación lineal entre la pasión emprendedora y la autoeficacia empresarial en los emprendedores de Pichincha. Esta relación es alta y directamente proporcional.

La relación que existe entre la variable pasión emprendedora y control conductual percibido es alta (0,961), posee un nivel de significancia representativo (,000) lo cual va por debajo del nivel (0,01), se concluye que definitivamente estas dos características están relacionadas, se rechaza la hipótesis nula (H2).

Para el par Pasión emprendedora y actitud personal, un nivel de significancia de 0.000, menor a 0.01, por lo que se rechaza la hipótesis nula (H3), entonces: existe una asociación lineal entre estas dos características en los emprendedores de Pichincha. Esta relación es alta y directamente proporcional.

La relación que existe entre la variable autoeficacia empresarial y control conductual percibido es alta (0,954), posee un nivel de significancia representativo (,000) lo cual va por debajo del nivel (0,01), se concluye que definitivamente estas dos características están relacionadas, se rechaza la hipótesis nula (H4).

Entre las variables control conductual percibido y actitud personal se percibe un nivel de significancia representativo (,000) está por debajo del nivel (0.01) para tener mayor certeza en la prueba de hipótesis. Se rechaza la hipótesis nula ya que esta relación es directamente proporcional.

**Tabla 18**

*Análisis de Edad vs Caracterización del potencial del emprendedor*

<b>Edad</b>	<b>Porcentaje de encuestados</b>	<b>Pasión Emprendedora</b>	<b>Autoeficacia Empresarial</b>	<b>Control Conductual Percibido</b>	<b>Actitud Personal</b>
20-24 años	12,5%	3,80	3,68	3,56	3,57
25-29 años	20,8%	3,53	3,40	3,30	3,37
30-34 años	21,7%	3,66	3,55	3,61	3,39
35-39 años	16,3%	3,95	3,88	3,93	3,73
40-44 años	12,7%	3,94	3,85	3,85	3,62
45-49 años	8%	4,25	4,03	4,12	3,78

50 años en adelante	8%	3,48	3,41	3,40	3,26
<b>TOTAL</b>	100%				
<b>Nivel de Significancia</b>		0,203	0,170	0,048	0,414

Fuente: Elaboración Propia

*Nota:* El análisis de la variable edad versus la caracterización del emprendedor presenta un nivel de significancia representativo en el control conductual percibido.

Al analizar las edades en las que se encuentran los y las emprendedores de Pichincha, se obtiene que el 8% de los encuestados se encuentran entre las edades de 45-49 años, este porcentaje de personas demuestra tener niveles más altos de pasión emprendedora (4,25), Autoeficacia empresarial (4,03), actitud personal (3,78), y sobre todo un Control conductual percibido (4,12) significativo, se refiere a la capacidad para establecer, gestionar y dirigir una nueva empresa, considerando también las habilidades y conocimientos adquiridos ya sea por estudios o empíricamente, lo que hace que determine el éxito de su negocio y la adecuada dirección del mismo. Esta característica específica de los emprendedores hace referencia a las preguntas 19 y 20 del instrumento aplicado. El nivel de significancia para la variable Conductual percibido en los emprendedores, definitivamente está correlacionada con la edad de estos emprendedores ya que, al tener un grado de madurez alto, y un conocimiento amplio permite que sus negocios prosperen de manera adecuada.

**Tabla 19**

*Análisis de Situación económica general de la empresa vs Caracterización del potencial del emprendedor*

<b>Situación Económica general</b>	<b>Porcentaje de encuestados</b>	<b>Pasión Emprendedora</b>	<b>Autoeficacia Empresarial</b>	<b>Control Conductual Percibido</b>	<b>Actitud Personal</b>
Mejor	48,6%	3,79	3,67	3,67	3,58
Igual	37%	3,93	3,84	3,82	3,60
Peor	14,4%	3,26	3,15	3,09	3,07
<b>TOTAL</b>	100%				
<b>Nivel de Significancia</b>		0,016	0,007	0,005	0,024

Fuente: Elaboración Propia

*Nota:* El análisis de la variable Situación general de la empresa versus la caracterización del emprendedor presenta un nivel de significancia representativo en la pasión emprendedora, control conductual percibido y actitud personal.

Analizando la situación económica general del total de emprendedores encuestados se obtiene en primer lugar con el 48,6% consideran que la situación desde el inicio de sus labores ha mejorado considerablemente en el año 2021 vs. al 2020, en segundo lugar y el más importante dentro de esta relación de variables debido a que obtiene el 37% del total de encuestados y en donde recaen los valores más significativos de Pasión emprendedora (3,93), Autoeficacia empresarial (3,84), Control conductual percibido (3,82) y Actitud personal (3,60); Al obtener un nivel de significancia inferior al 5%, evidentemente se muestra una relación en donde los encuestados establecieron que la situación general de su emprendimiento se encuentra igual en el año 2021 respecto al 2020. En cuanto a la pasión emprendedora con un nivel de significancia de 0,016 se concluye que de acuerdo a esta característica los emprendedores experimentan emociones intensas, activan sus mentes y toman medidas para lograr sus objetivos, es por este motivo que pese a que consideran su situación igual no se doblegan hasta conseguir mejorar la situación, para esta variable se han evaluado a través de las preguntas: 15, 16 y 27 las cuales se encuentran el segundo bloque del instrumento aplicado.

Por otra parte, se encuentra el control conductual percibido con un nivel de significancia de 0,005 esto hace referencia a la capacidad para iniciar y gestionar una nueva organización, se concluye que el manejo de los negocios se han venido llevando de la misma manera que desde el inicio de sus actividades sin ajustarse a cambios principalmente tecnológicos lo cual ha hecho que se mantenga en la misma situación económica, en estas variables se consideran en las preguntas 19 y 20.

Para la actitud personal se obtiene un valor de significancia de 0,024, característica que está basada en creencias, opiniones, autoevaluación de logros y fracasos, perseverancia para este aspecto se ha evaluado mediante las preguntas 21, 25 y 26.

**Tabla 20**

*Resultados promedio por característica del potencial del emprendedor*

<b>Pregunta</b>	<b>Mín</b>	<b>Máx</b>	<b>Media</b>
<b>Pasión Emprendedora</b>			
Puedo construir una visión inspiradora del futuro para mí y para los demás.	1	5	3,67
Siempre quise iniciar un negocio o trabajar por cuenta propia.	1	5	3,84
No tengo miedo de trabajar duro para lograr mis objetivos y seguir mi pasión, incluso si tengo dificultades.	1	5	3,79
<b>Promedio Total</b>			<b>3,76</b>
<b>Autoeficacia Empresarial</b>			
Comprendo los fundamentos financieros y económicos de la gestión de una empresa.	1	5	3,57
Puedo crear un plan que identifique los pasos necesarios para lograr mis objetivos.	1	5	3,63
Puedo trabajar bien con personas y grupos muy diferentes (diferencias de género, nacionalidad, país de origen, origen, orientación religiosa, visión política, etc.).	1	.5	3,74
Me siento cómodo liderando a los empleados, asumiendo responsabilidades y no me afecta tomar decisiones difíciles.	1	5	3,72
Puedo motivar y despertar el entusiasmo de los demás por mis ideas empresariales.	1	5	3,71
Puedo tomar decisiones personales, incluso cuando la información disponible es insuficiente y el resultado es incierto.	1	5	3,55
<b>Promedio Total</b>			<b>3,65</b>
<b>Control Conductual percibido</b>			
Me siento preparado para iniciar para montar una idea de emprendimiento.	1	5	3,68
Puedo encontrar una oportunidad económica para satisfacer una necesidad relevante.	1	5	3,61
<b>Promedio Total</b>			<b>3,64</b>
<b>Actitud personal</b>			

Me gusta conocer las opiniones de otras personas y compartir ideas.	1	5	3,78
Me siento seguro de que reflexiono y juzgo mis logros y fracasos en relación con las actividades empresariales para convertirme en un mejor empresario en el futuro.	1	5	3,67
Ante el fracaso, prefiero pasar rápidamente a otra actividad que perseverar en la situación.	1	5	3,09
<b>Promedio Total</b>			<b>3,51</b>

Fuente: Elaboración Propia

*Nota:* El promedio más alto según la escala de Likert de las cuatro dimensiones se muestra en la dimensión pasión emprendedora.

Para analizar los catorce (14) ítems enfocados en las Características del potencial de los emprendedores de Pichincha, se ha utilizado una escala de Likert de cinco puntos, que empieza desde 1 (estoy totalmente en desacuerdo) hasta 5 (estoy totalmente de acuerdo).

**Pasión emprendedora:** Para este apartado se desarrollaron dos preguntas en las cuales se pretende conocer hasta donde son capaces de llegar los emprendedores hasta conseguir sus objetivos, desarrollar su identidad empresarial y transmitir los conocimientos y habilidades para direccionar sus negocios. El promedio que se obtuvo en esta variable fue de 3,76 puntos a través de la escala de Likert; en el cual se evidencia que los emprendedores están muy de acuerdo en ser capaces de poder construir una visión inspiradora para el futuro, iniciar un negocio o trabajar por cuenta propia y no tener miedo de trabajar duro para lograr sus objetivos.

**Autoeficacia empresarial:** Para este análisis se ha realizado una pregunta por cada ítem que encaja en esta característica, de este modo y a través de la escala de Likert desarrollada en el total de encuestas a los emprendedores de pichincha, se obtiene un promedio de 3,65 puntos; es decir corresponde a que los emprendedores están muy de acuerdo con lo planteado. Defienden comprender aspectos financieros y económicos para direccionar una empresa, planificar estratégicamente su negocio para cumplir con sus metas, liderar su negocio y asumir responsabilidades ante una decisión difícil.

**Control conductual percibido:** Para esta característica se han desarrollado dos preguntas puntuales una direccionada a conocer si se encuentra con la capacidad para montar una idea de negocio y la otra para percibir si es o no una oportunidad para obtener recursos económicos y satisfacer sus necesidades, una vez evaluados los datos se obtiene un promedio de 3,64 puntos, con lo cual se

deduce que los emprendedores están muy de acuerdo en poseer estas posturas para defender estas características.

Actitud personal: En esta dimensión se plantearon tres preguntas con el fin de conocer su forma de pensar frente a la de otras personas que laboran en su establecimiento, su autoevaluación al observar el éxito o fracaso de negocio y la resiliencia ante una situación de fracaso absoluto. El promedio de este apartado fue de 3,51 el cual, en la escala de Likert representa que los encuestados están muy de acuerdo con lo cuestionado.

#### **1.4. Discusión**

Las teorías sobre el potencial del emprendimiento coinciden en que los rasgos de un emprendedor constan de cuatro corrientes la primera se trata del aspecto psicológico el cual habla sobre el comportamiento y las características de los emprendedores y el proceso para emprender; además de los rasgos que poseen estas personas como satisfacer la necesidad de la autorrealización, el control interno y la autoconfianza, el espíritu para asumir los riesgos que se presentan en el camino, el compromiso y la tolerancia.

La segunda corriente tiene un aspecto que hace referencia al ámbito social y cultural, es decir los emprendedores se exponen al ámbito externo en el cual se hallan diversos pensamientos, políticas, economías, tradiciones y un manejo tecnológico al cual deben adaptarse.

La tercera rama es el aspecto económico que tiene que ver con el espíritu emprendedor y el entorno financiero, en este aspecto se refleja a través de los datos obtenidos en la encuesta que existe una falta de conocimiento por parte de los emprendedores de los programas de financiamiento para poner en marcha un negocio y créditos con tasas de interés mucho más bajas. Por lo cual estas personas arriesgan sus ahorros personales los cuales forman parte de la inversión inicial de la puesta en marcha del emprendimiento.

Y por último la gestión empresarial cuya característica habla sobre la habilidad, gestión y desarrollo de los emprendedores y las empresas, este aspecto va de la mano con los rasgos psicológicos que los emprendedores poseen y valores como el liderazgo, la responsabilidad, autonomía, pasión, visión confianza, entre otros.

En base a los resultados de esta investigación se afirma que los emprendedores poseen diversas características, las cuales son únicas en este tipo de personas tales como la pasión emprendedora, la autoeficacia empresarial, control conductual percibido y actitud personal, este conjunto de

características solo conlleva a determinar que las personas emprendedoras son portadores de riesgos, solucionadores de problemas, directores y organizadores, líderes creativos, optimistas, entre otras.

## CONCLUSIONES

El potencial de los emprendedores consta de varios rasgos, lo que les diferencia de las personas no emprendedoras, sin duda alguna todos estos forman un papel muy importante y están relacionados entre ellos, empezando por lo que les apasiona y crear una idea innovadora para ofrecer al mercado, seguido de las capacidades y habilidades para cumplir funciones administrativas, tercero sumiendo riesgos y enfrentado casos fortuitos y por último abrirse al mercado para adaptarse a las distintas culturas y pensamientos sociales.

Al revisar la literatura del nacimiento de los emprendimientos y las diferentes teorías de la caracterización de potencial emprendedor, se observa que la formación de estos viene de la naturaleza misma y son los seres humanos quienes las transforman en oportunidades, beneficiando a una comunidad específica y satisfaciendo su necesidad de autorrealización, misma que se encuentra en el quinto escalón de la pirámide de Maslow.

Con la recolección de datos a través del cuestionario, se pudo obtener datos que permitieron analizar, relacionar y determinar de forma ordenada, las características que están presentes en cada uno de los emprendedores.

En los resultados encontrados se evidencia que uno de los factores que limitan a los emprendedores para poner en marcha su modelo de negocio es la falta de financiamiento, ya que el mayor porcentaje recae en una autofinanciación.

## RECOMENDACIONES

En Ecuador la TEA es bastante alta, por lo que se requiere ser explotado ese potencial para poner en marcha un negocio, a través de capacitaciones sobre como emprender, guiar y dar las directrices necesarias sobre el carácter que se requiere para asumir este rol, preparar a las personas ante riesgos inesperados y otros muchos temas sobre los cuales los actuales emprendedores desconocen pero que lo han venido desarrollando empíricamente.

Dentro de las incubadoras de emprendimientos se requiere una capacitación sobre cómo crear una necesidad al consumidor, de ahí nacen las innovaciones en cuanto a poner un proyecto en marcha, no únicamente esperar que la naturaleza misma proporcione las necesidades de los clientes.

Dar seguimiento al tipo de negocios y sobre todo las personas que se encuentran detrás de la idea de negocio es importante ya que permite conocer con certeza las características de los emprendedores y poder ser una guía para mejorar su direccionamiento a través de la medición de los objetivos planteados alcanzados.

Para explotar el potencial emprendedor se requiere de fuentes de financiamiento, por una parte el gobierno actualmente ofrece créditos a tasas sumamente bajas para los emprendedores, pero el desconocimiento de los mismos ha hecho que la mayoría de los emprendedores invierta su propio capital para ejercer su negocio.

## BIBLIOGRAFÍA

- Añazco, R. C., & Rosero Moncayo, J. (2015). *Ecuador en Cifras*. Obtenido de Ecuador en Cifras: [https://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Estudios%20e%20Investigaciones/Trabajo\\_empleo/3.%20REM-Empleo\\_conduct.pdf](https://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Estudios%20e%20Investigaciones/Trabajo_empleo/3.%20REM-Empleo_conduct.pdf)
- Azqueta Días de Alda, A. (2017). El concepto de Emprendedor: Origen Evolución e interpretación. *Siempre`17*, 19. Recuperado el 2 de Agosto de 2022, de <https://idus.us.es/bitstream/handle/11441/74177/El%20concepto%20de%20emprendedor%20origen%20e%20evoluci%3%b3n%20e%20introducci%3%b3n.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Bernal Guerrero, A., & Cárdenas Gutierrez, A. (2017). Evaluación del potencial emprendedor en escolares. Una investigación longitudinal. . *Educación*, 20(2), 23. doi:10.5944/educXX1.14162
- Calva, J. (2020). *Estructura orgánica - intersri*. Recuperado el 29 de June de 2022, de Servicio de Rentas Internas: <https://www.sri.gob.ec/estructura-organica>
- Castelo, R. S., & Villar López, L. (Agosto de 2016). Los emprendimientos desde la perspectiva histórica, económica y social, en el escenario mundial y del Ecuador. *Revista Caribeña de Ciencias Sociales*, 14. Recuperado el 02 de Julio de 2022
- Castillo Añazco, R., & Rosero Moncayo, J. (15 de 06 de 2015). Empleo y condición de actividad en Ecuador. *Revista de Estadística y Metodologías*, 1(33), 53. Obtenido de [https://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Estudios%20e%20Investigaciones/Trabajo\\_empleo/3.%20REM-Empleo\\_conduct.pdf](https://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Estudios%20e%20Investigaciones/Trabajo_empleo/3.%20REM-Empleo_conduct.pdf)
- Castillo Añazco, R., & Rosero Moncayo, J. (2015). Empleo y condición de Actividad en Ecuador. *Revista de Estadísticas y Metodologías*, 1, 53. Recuperado el 20 de Julio de 2022, de Ecuador el cifras: [https://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Estudios%20e%20Investigaciones/Trabajo\\_empleo/3.%20REM-Empleo\\_conduct.pdf](https://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Estudios%20e%20Investigaciones/Trabajo_empleo/3.%20REM-Empleo_conduct.pdf)
- EcuadorEmprendedor. (s.f.). *ABC del Emprendedor*. Recuperado el 30 de June de 2022, de EcuadorEmprendedor: <https://www.produccion.gob.ec/wp-content/uploads/2022/04/GUIA-ABC-DEL-EMPRENDEDOR-2021-1.pdf>
- Freire, A. (2004). *Pasión por Empezar la idea de la Cruda realidad*. Argentina, Argentina: Aguilar. Recuperado el 30 de Julio de 2022, de [https://www.academia.edu/39970663/Andy\\_Freire](https://www.academia.edu/39970663/Andy_Freire)
- Global Entrepreneurship Monitor. (2013). *Informe actividad emprendedora en Ecuador 2012*.
- Global Entrepreneurship Monitor. (20 de Octubre de 2020). *Informe actividad emprendedora en Ecuador*. Quito. Recuperado el 15 de Julio de 2022, de ESPAE: [https://www.espae.edu.ec/wp-content/uploads/2021/02/GEM\\_Ecuador\\_2019.pdf](https://www.espae.edu.ec/wp-content/uploads/2021/02/GEM_Ecuador_2019.pdf)
- Guananga Quishpe, L. A., Rodriguez Caiza, M. G., & Albán Pérez, G. G. (Enero de 2018). Situación y Gestión del Emprendimiento. *Primera*. Obtenido de <http://www.dspace.uce.edu.ec/bitstream/25000/15558/3/Situaci%3%b3n%20y%20gesti%3%b3n%20del%20emprendimiento.pdf>

- Guananga Quishpe, L. A., Rodríguez Caiza, M. G., & Albán Pérez, G. G. (2018). *Situación y Gestión del Emprendimiento*. Quito: creative. Recuperado el 30 de Julio de 2022, de <http://www.dspace.uce.edu.ec/bitstream/25000/15558/3/Situaci%C3%B3n%20y%20gesti%C3%B3n%20del%20emprendimiento.pdf>
- INEC. (21 de May de 2022). *Encuesta Nacional de Empleo, Desempleo y Subempleo*. Recuperado el 27 de June de 2022, de Ecuador en Cifras: [https://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/EMPLEO/2022/Mayo-2022/202205\\_Mercado\\_Laboral.pdf](https://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/EMPLEO/2022/Mayo-2022/202205_Mercado_Laboral.pdf)
- INEC. (Mayo de 2022). *Encuesta Nacional de Empleo, Desempleo y Subempleo (ENEMDU)*. Obtenido de Ecuador en Cifras: [https://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/EMPLEO/2022/Mayo-2022/202205\\_Mercado\\_Laboral.pdf](https://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/EMPLEO/2022/Mayo-2022/202205_Mercado_Laboral.pdf)
- Instituto Nacional de Estadísticas y Censos. (2010). *Fascículo Provincial de Pichincha*. Quito. Recuperado el 22 de Julio de 2022, de <https://www.ecuadorencifras.gob.ec/wp-content/descargas/Manu-lateral/Resultados-provinciales/pichincha.pdf>
- Kantis, H., & Angelelli, P. (2020). *Los ecosistemas de emprendimiento de América Latina y el Caribe frente al COVID-19*. Recuperado el 25 de Julio de 2022, de publications iadb: <https://publications.iadb.org/publications/spanish/document/Los-ecosistemas-de-emprendimiento-de-America-Latina-y-el-Caribe-frente-al-COVID-19-Impactos-necesidades-y-recomendaciones.pdf>
- Ley Orgánica de Emprendimiento y Gestión. (28 de Febrero de 2020). *Portal único de trámites Ciudadanos*. Recuperado el 30 de June de 2022, de GOB.EC: [https://www.gob.ec/regulaciones?gobec\\_regulation\\_type=16](https://www.gob.ec/regulaciones?gobec_regulation_type=16)
- Manzo Tapia, S. D. (Abril de 2017). *dspace uniandes*. Recuperado el 31 de Julio de 2022, de dspace uniandes: <https://dspace.uniandes.edu.ec/bitstream/123456789/8385/1/TUBADM039-2017.pdf>
- Martínez García, I., Padilla Carmona, T., & Suárez Ortega, M. (2019). Aplicación de la metodología Delphi a la identificación de factores de éxito en el emprendimiento. *Revista de Investigación Educativa*, 129-146. Recuperado el 20 de Julio de 2022, de <https://revistas.um.es/rie/article/view/320911/254351>
- questionpro. (2019). *questionpro*. Obtenido de questionpro: <https://www.questionpro.com/blog/es/que-es-la-escala-de-likert-y-como-utilizarla/>
- Quishpe Guananga, L. A. (2018). *Situación y Gestión del emprendimiento*. Quito. Recuperado el 22 de Julio de 2022
- Sampieri, R. H., Baptista Lucio, M., & Fernández Collado, C. (2014). *Metodología de la Investigación*.
- Schnarch Kirberg, A. (2020). *Marketing para emprender*. Ediciones de la u. Obtenido de <https://elibro.net/es/ereader/uisrael/127104>
- Significados. (6 de Agosto de 2022). *Significados*. Obtenido de Significados: <https://www.significados.com/investigacion-de-campo/>
- SRI. (31 de December de 2021). *Régimen Simplificado para Emprendedores y Negocios Populares (RIMPE) - intersri*. Recuperado el 29 de June de 2022, de Servicio de Rentas Internas: <https://www.sri.gob.ec/rimpe>

Velázquez, A. (5 de Agosto de 2022). *QuestionPro*. Obtenido de QuestionPro:  
<https://www.questionpro.com/blog/es/investigacion-correlacional/>

ANEXOS

ANEXO 1 FORMATO DE ENCUESTA



ENCUESTA A EMPRENDEDORES

Estimados microempresarios. El objetivo de la presente encuesta que está realizando la Universidad Tecnológica Israel, tiene como objetivo determinar la situación actual de los emprendedores y entender los factores de éxito o fracaso y su aporte a la economía del Ecuador.). La finalidad de la presente encuesta es netamente académica y con fines investigativos. Toda la información es confidencial.

De antemano le agradecemos por su valioso aporte al responder esta encuesta que le tomará 5 minutos.

INFORMACIÓN GENERAL DEL EMPRENDIMIENTO			
<b>Nombre de la empresa:</b>			
<b>Género:</b> <input type="checkbox"/> Hombre <input type="checkbox"/> Mujer <input type="checkbox"/> Otro	<b>Edad:</b> <input type="checkbox"/> 20-24 <input type="checkbox"/> 35-39 <input type="checkbox"/> 25-29 <input type="checkbox"/> 40-44 <input type="checkbox"/> 30-34 <input type="checkbox"/> 45-49 <input type="checkbox"/> 50 años en adelante	<b>Estado civil</b> <input type="checkbox"/> Casado <input type="checkbox"/> Divorciado <input type="checkbox"/> Soltero <input type="checkbox"/> Viudo <input type="checkbox"/> Unión Libre <input type="checkbox"/> Pareja de Hecho	<b>Nivel escolar</b> <input type="checkbox"/> Primaria <input type="checkbox"/> Secundaria <input type="checkbox"/> Certificación Artesanal <input type="checkbox"/> Tecnólogo <input type="checkbox"/> Universidad Inconclusa <input type="checkbox"/> Universidad concluida <input type="checkbox"/> Maestría
<b>Actividad o giro de negocio:</b> <b>Especificar (abierto cerrado según CIUU)</b> <input type="checkbox"/> Agricultura <input type="checkbox"/> Industria Manufacturera <input type="checkbox"/> Construcción <input type="checkbox"/> Comercio al por Mayor <input type="checkbox"/> Comercio al por Menor <input type="checkbox"/> Restauración <input type="checkbox"/> Actividades Financieras <input type="checkbox"/> Arte, entretenimiento y recreación <input type="checkbox"/> Otro		<b>Años de creación de la empresa:</b> <input type="checkbox"/> Hasta un año <input type="checkbox"/> 1 a 3 años <input type="checkbox"/> 3 a 5 años <input type="checkbox"/> Más de 5 años <b>Figura legal de la empresa</b> <input type="checkbox"/> Sociedad Anónima <input type="checkbox"/> Responsabilidad limitada <input type="checkbox"/> SAS <input type="checkbox"/> Persona natural obligada a llevar contabilidad <input type="checkbox"/> Persona natural no obligada a llevar contabilidad	<b>Tamaño de la organización (número de empleados):</b> <input type="checkbox"/> Microempresa (1-9 empleados) <input type="checkbox"/> Pequeña Empresa (10-49 empleados) <input type="checkbox"/> Mediana Empresa (50-199 empleados) <input type="checkbox"/> Grande empresa (más de 200 empleados)
<b>Fuentes de financiamiento de la puesta en marcha del negocio</b> <input type="checkbox"/> Ahorros personales <input type="checkbox"/> Préstamos de amigos, parientes <input type="checkbox"/> Préstamos de un banco comercial <input type="checkbox"/> Otros: _____		<b>La Inversión Inicial para su emprendimiento fue:</b> <input type="checkbox"/> Desde 1 hasta 1000 dólares <input type="checkbox"/> Desde 1001 hasta 5000 dólares <input type="checkbox"/> Desde 5001 hasta 10000 dólares <input type="checkbox"/> Desde 10000 en adelante	
CARACTERIZACIÓN DE LA SITUACIÓN DE LA EMPRESA			

<p><b>¿Cómo califica la situación económica general de su empresa en el año 2022, con respecto al año 2021?</b></p> <p><input type="checkbox"/> Mejor</p> <p><input type="checkbox"/> Igual</p> <p><input type="checkbox"/> Peor</p>	<p><b>Durante los próximos 5 años usted espera que su negocio:</b></p> <p><input type="checkbox"/> Se mantenga igual</p> <p><input type="checkbox"/> Abra un nuevo local</p> <p><input type="checkbox"/> Aumente el número de empleados</p> <p><input type="checkbox"/> Venda en otras regiones del país</p> <p><input type="checkbox"/> Sea vendido</p> <p><input type="checkbox"/> Comience a exportar</p> <p><input type="checkbox"/> Disminuya las ventas</p>
<p><b>Señale, en promedio el nivel de ingresos mensuales de su negocio.</b></p> <p><input type="checkbox"/> Desde 1 hasta 500 dólares</p> <p><input type="checkbox"/> Desde 501 hasta 1000 dólares</p> <p><input type="checkbox"/> Desde 1001 hasta 2000 dólares</p> <p><input type="checkbox"/> Desde 2001 hasta 5000 dólares</p> <p><input type="checkbox"/> Desde 5000 en adelante</p>	<p><b>Señale, del nivel de ingresos la utilidad en términos porcentuales mensuales:</b></p> <p><input type="checkbox"/> De 1% al 10%</p> <p><input type="checkbox"/> De 11% al 20%</p> <p><input type="checkbox"/> De 21% al 30%</p> <p><input type="checkbox"/> De 31% al 50%</p> <p><input type="checkbox"/> Más del 50%</p>

**CARACTERIZACIÓN DEL POTENCIAL DEL EMPRENDEDOR**

**En una escala de Likert del 1 (estoy totalmente en desacuerdo) a 5 (estoy totalmente de acuerdo) clasifique como le caracterizan las siguientes afirmaciones:**

MD   AD   N   ADA   MDA

<p>Puedo construir una visión inspiradora del futuro para mí y para los demás.</p> <p>Siempre quise iniciar un negocio o trabajar por cuenta propia.</p> <p>Comprendo los fundamentos financieros y económicos de la gestión de una empresa.</p> <p>Puedo crear un plan que identifique los pasos necesarios para lograr mis objetivos.</p> <p>Me siento preparado para iniciar para montar una idea de emprendimiento.</p> <p>Puedo encontrar una oportunidad económica para satisfacer una necesidad relevante.</p> <p>Me gusta conocer las opiniones de otras personas y compartir ideas.</p> <p>Puedo trabajar bien con personas y grupos muy diferentes (diferencias de género, nacionalidad, país de origen, origen, orientación religiosa, visión política, etc.).</p> <p>Me siento cómodo liderando a los empleados, asumiendo responsabilidades y no me afecta tomar decisiones difíciles.</p> <p>Puedo motivar y despertar el entusiasmo de los demás por mis ideas empresariales.</p> <p>Me siento seguro de que reflexiono y juzgo mis logros y fracasos en relación con las actividades empresariales para convertirme en un mejor empresario en el futuro.</p> <p>Ante el fracaso, prefiero pasar rápidamente a otra actividad que perseverar en la situación.</p> <p>No tengo miedo de trabajar duro para lograr mis objetivos y seguir mi pasión, incluso si tengo dificultades.</p> <p>Puedo tomar decisiones personales, incluso cuando la información disponible es insuficiente y el resultado es incierto.</p>	<table border="1"> <tr> <td style="width: 20px; height: 300px;"></td> </tr> </table>					

## ANEXO 2 Validación de Expertos



### UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA ISRAEL

#### ESCUELA DE POSGRADOS "ESPOG"

#### MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

##### INSTRUMENTO PARA VALIDACIÓN DE LA PROPUESTA

Estimado colega:

Se solicita su valiosa cooperación para evaluar la siguiente propuesta del proyecto de titulación **Evaluación del potencial de los emprendimientos en la provincia de Pichincha**. Sus criterios son de suma importancia para la realización de este trabajo, por lo que se le pide brinde su cooperación contestando las preguntas que se realizan a continuación.

##### Datos informativos

Validado por: Odette Pantoja Díaz

Título obtenido: PhD Administración y Dirección de Empresas

C.I.: 0958149262

E-mail: opantoja@uisrael.edu.ec

Institución de Trabajo: Universidad Israel

Cargo: Docente

Años de experiencia en el área: 9

**Instructivo:**

- Responda cada criterio con la máxima sinceridad del caso;
- Revisar, observar y analizar la propuesta del proyecto de titulación; y,
- Coloque una X en cada indicador, tomando en cuenta que Muy adecuado equivale a 5, Bastante Adecuado equivale a 4, Adecuado equivale a 3, Poco Adecuado equivale a 2 e Inadecuado equivale a 1.

**Tema: "MODELO DE IMPORTACIONES PARA INSTITUCIONES DE EDUCACIÓN SUPERIOR: CASO PRÁCTICO UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA ISRAEL"**

Indicadores	Muy adecuado	Bastante Adecuado	Adecuado	Poco adecuado	Inadecuado
Pertinencia	X				
Aplicabilidad	X				
Factibilidad	X				
Novedad	X				
Modelo de importación (caracterización, flujograma y procedimiento)	X				
<b>TOTAL</b>	<b>25</b>				

**Observaciones: Muy interesante el tema abordado.**

.....

.....

.....

**Recomendaciones: Se recomienda continuar con el proceso de publicación en revista indexada.**

.....

.....

.....

**Lugar, fecha de validación: 29 de agosto de 2022.**

Firmado digitalmente por:
**ODETTE  
PANTOJA**
**Firma del especialista  
Odette Pantoja Díaz**