

ESCUELA DE POSGRADO NEWMAN

MAESTRÍA EN
FINANZAS



" Factores que influyen en la sostenibilidad de los emprendimientos en la ciudad de Guayaquil- Ecuador, 2023 "

**Trabajo de Tesis
para optar el Grado a Nombre de la Nación de:**

Maestro en
Finanzas

Autor:

Ing. López Castro, Carolina Juliana

Docente Guía:

Mg. Palza Gonzalez, Juan Pablo

TACNA – PERÚ

2024

19%

SIMILARITY INDEX

18%

INTERNET SOURCES

4%

PUBLICATIONS

9%

STUDENT PAPERS

«El texto final, datos, expresiones, opiniones y apreciaciones contenidas en este trabajo son de exclusiva responsabilidad del autor o autores». Escuela de Posgrado Newman

TABLA DE CONTENIDO

RESUMEN.....	7
ABSTRACT	8
INTRODUCCIÓN.....	9
CAPÍTULO I ANTECEDENTES DEL ESTUDIO.....	11
1.1 TÍTULO DEL TEMA	11
1.2 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	11
1.3 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA	13
1.3.1 <i>Formulación del problema general</i>	13
1.3.2 <i>Formulación del problema específico</i>	13
1.4 HIPÓTESIS	14
1.4.1 <i>Hipótesis específicas</i>	14
1.5 OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN.....	14
1.5.1 <i>Objetivo General</i>	14
1.5.2 <i>Objetivos Específicos</i>	14
1.6 METODOLOGÍA	15
1.7 JUSTIFICACIÓN	16
1.7.1 <i>Justificación Teórica</i>	16
1.7.2 <i>Justificación Metodológica</i>	17
1.7.3 <i>Justificación Práctica</i>	17
1.8 DEFINICIONES	18
1.9 ALCANCES Y LIMITACIONES.....	20
1.10 CRONOGRAMA.....	20
CAPÍTULO II MARCO TEÓRICO	22

2.1. CONCEPTUALIZACIÓN DE LAS VARIABLES O TÓPICOS CLAVE	22
2.1.1 <i>El emprendimiento</i>	22
2.1.2 EL EMPRENDIMIENTO EN GUAYAQUIL	24
2.1.3 <i>Sostenibilidad</i>	32
2.1.4 <i>Factores que influyen en la sostenibilidad</i>	34
2.2. IMPORTANCIA DE LAS VARIABLES O TÓPICOS CLAVE	37
2.3. MODELOS DE LAS VARIABLES	38
2.4. ANÁLISIS COMPARATIVO	42
2.5. ANÁLISIS CRÍTICO	44
CAPÍTULO III MARCO REFERENCIAL	47
3.1. RESEÑA HISTÓRICA.....	47
3.2. PRESENTACIÓN DE ACTORES	49
3.3. DIAGNÓSTICO SECTORIAL	52
CAPÍTULO IV RESULTADO	57
4.1. MARCO METODOLÓGICO	57
4.1.1 <i>Tipo y Diseño de Investigación</i>	57
4.1.2 <i>Población Muestra</i>	57
4.1.3 <i>Instrumentos</i>	58
4.2. RESULTADOS	58
CAPÍTULO V SUGERENCIAS	83
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	83
BIBLIOGRAFÍA.....	87
ANEXOS.....	90

ENCUESTA.....	90
---------------	----

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Beneficios de pertenecer al RUA.....	27
Tabla 2 Beneficios de pertenecer al RUM.....	28
Tabla 3 Emprendimientos registrados a nivel nacional	29
Tabla 4 Emprendimientos registrados correspondientes a la provincia del Guayas. 31	
Tabla 5 Análisis comparativo.....	43
Tabla 6 Comportamiento y aptitudes de los emprendedores	56
Tabla 7 Tiempo del emprendimiento	59
Tabla 8 Sectores de los emprendimientos	60
Tabla 9 Calificación de los emprendimientos	61
Tabla 10 Recursos valiosos.....	63
Tabla 11 Desafíos de los emprendedores.....	64
Tabla 12 Cambios en el emprendimiento	67
Tabla 13 Factores que impactan en los emprendimientos	69
Tabla 14 Estrategias implementadas	70
Tabla 15 Entrevista #1.....	73
Tabla 16 Entrevista #2.....	74
Tabla 17 Entrevista #3.....	77
Tabla 18 Entrevista #4.....	79
Tabla 19 Entrevista #5.....	81

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1 Interacción de los atributos de un ecosistema emprendedor 12

Figura 2 Cronograma de actividades semana 1-4..... 20

Figura 3 Cronograma de actividades semana 5-9..... 21

Figura 4 Cronograma de actividades semana 10-16..... 21

Figura 5 Etapa de los emprendedores guayaquileños 26

Figura 6 Pregunta #1 59

Figura 7 Pregunta #2..... 61

Figura 8 Pregunta #3..... 62

Figura 9 Pregunta #4..... 63

Figura 10 Pregunta #5..... 65

Figura 11 Pregunta #6..... 66

Figura 12 Pregunta #7..... 67

Figura 13 Pregunta #8..... 69

Figura 14 Pregunta #9..... 71

Figura 15 Pregunta #10..... 72

Resumen

En el pasado, el emprendimiento fue considerado un elemento significativo que impulsó el crecimiento económico de un país. En Ecuador, y en particular en la ciudad de Guayaquil, era una actividad dedicada al comercio interno como una alternativa a la escasez de empleo. El emprendimiento era un plan que buscaba la innovación a través del esfuerzo, la dedicación, el liderazgo, la capacidad y el uso adecuado de la tecnología, sin embargo; ha tenido un alto índice de fracasos poco después de iniciar su operación, mientras que otros han logrado alcanzar el éxito en un escenario lleno de obstáculos.

Este trabajo planteó, analizó, profundizó y reconoció los factores que han sido considerados promotores para la sostenibilidad de los emprendimientos. Para ello se realizó un análisis mediante la recolección de información a través de encuestas a 360 emprendimientos. Los resultados de este análisis proporcionaron una visión integral de los desafíos y oportunidades que han enfrentado los emprendedores en Guayaquil. Es decir, que estas deducciones han facilitado la comprensión de la interacción de estos factores entre las personas y sus contextos. Se han establecido lineamientos que han brindado una perspectiva amplia y detallada de las vivencias individuales y los fenómenos sociales, de manera que los resultados sean utilizados para informar y mejorar las políticas y prácticas de apoyo al emprendimiento en la ciudad, fomentando un entorno empresarial más fuerte y sólido que promueva el desarrollo económico y social de Guayaquil.

Palabras clave: (emprendimiento, sostenibilidad, factores, resultados)

Abstract

In the past, entrepreneurship was considered a significant element that drove the economic growth of a country. In Ecuador, and particularly in the city of Guayaquil, it was an activity dedicated to internal trade, as an alternative to the lack of employment. Entrepreneurship was a plan that sought innovation through effort, dedication, leadership, ability and the appropriate use of technology, however; has had a high rate of failure shortly after starting its operation, while others have managed to achieve success in a scenario full of obstacles.

This work raised, analyzed, deepened and recognized the factors that have been considered promoters for the sustainability of ventures. For this, an analysis was carried out by collecting information through surveys of 360 enterprises. The results of this analysis provided a comprehensive view of the challenges and opportunities that entrepreneurs in Guayaquil have faced. That is to say, these deductions have facilitated the understanding of the interaction of these factors between people and their contexts. Guidelines have been established that have provided a broad and detailed perspective of individual experiences and social phenomena, so that the results are used to inform and improve policies and practices to support entrepreneurship in the city, promoting a stronger business environment. and solid that promotes the economic and social development of Guayaquil.

Keywords: (entrepreneurship, sustainability, factors, results)

Introducción

El emprendimiento es reconocido como un impulsor básico para el desarrollo económico y la innovación, actuando como un catalizador para la introducción de ideas y conceptos novedosos en el mercado. El presente trabajo de investigación espera proporcionar una visión completa y matizada de los retos y posibilidades que enfrentan los emprendedores y que a partir de estos conceptos se logre la creación de estrategias, políticas y acciones más efectivas que en términos de durabilidad permitan al emprendimiento ser sostenible, es decir desarrollar su habilidad para mantenerse rentable y exitoso a largo plazo lo que dimane en un ecosistema empresarial robusto y resiliente.

Para ello la presente investigación se organiza en cinco etapas, proporcionando un marco sólido y coherente para el estudio es así como:

El Capítulo 1 se centra en la introducción y el planteamiento del problema. Se presenta el tema a estudiar, se justifica la investigación, se definen los objetivos a lograr. Además, se propone la hipótesis que orientará el estudio.

El Capítulo 2 se presenta el marco teórico, donde se repasan los conceptos claves y las suposiciones existentes relacionadas con el emprendimiento y los factores que pueden influir en la sostenibilidad. Es decir, la revisión exhaustiva de la literatura para entender el estado actual y profundizar en la comprensión del tema.

El Capítulo 3 es el marco referencial, donde se establece el contexto de la investigación en relación con el entorno específico de Guayaquil. Se discuten las condiciones locales, las políticas y las instituciones que pueden contribuir a que los emprendimientos sean sostenibles.

En el Capítulo 4 se desarrolla el marco metodológico, que constituye la base para establecer la forma de recopilar y analizar los datos. Seguido de la presentación de los resultados derivados de las encuestas y entrevistas realizadas, que nos ha permitido validar la hipótesis.

En el Capítulo 5, tras analizar los resultados obtenidos, se llegan a las conclusiones alineadas a los objetivos, se ofrecen sugerencias basadas en una perspectiva personal que podrían favorecer a la perdurabilidad de los emprendimientos. Estas recomendaciones no solo reflejan los hallazgos del estudio, sino también las reflexiones individuales que podrían ser valiosas para fortalecer la sostenibilidad de los proyectos empresariales.

Capítulo I Antecedentes del estudio

1.1 Título del Tema

Factores que influyen en la sostenibilidad de los emprendimientos en la ciudad de Guayaquil - Ecuador, 2023

1.2 Planteamiento del Problema

En Ecuador, aproximadamente 3.6 millones de personas han emprendido, siendo en América Latina uno de los más altos índices. No obstante, más de la mitad de estos emprendimientos no han logrado sobrevivir más allá de tres años desde su creación. Se estima que el 53% de los ecuatorianos planea emprender en los próximos tres años o menos, de este grupo, un 36.2% logró iniciar un negocio, pero no logró mantenerlo operativo más allá de tres meses. (Lasio et al., 2020)

Existen en el país un total de 6.378 empresas registradas en el Registro Nacional de Emprendedores, de las cuales Guayaquil representa el 88%. Esto se debe a que el Centro de Emprendimiento de Guayaquil, que es parte del Programa “Soy Emprendedor”, registra un total de 5657 emprendimientos. Los emprendimientos en Guayaquil son vitales debido a su impacto en la economía, ya que a menudo se consideran el pilar de la economía local al proporcionar empleo y contribuir al progreso tecnológico. (Épico, 2021)

Desafortunadamente, estos proyectos se enfrentan a numerosos retos los cuales consiguen predominar en su desarrollo y estabilidad. Estos desafíos pueden ser internos, como la falta de habilidades de liderazgo o conocimientos en su campo, o externos, como el entorno económico y tecnológico. Otros factores que pueden influir positiva o negativamente incluyen las políticas gubernamentales, la falta de

apoyo de las instituciones financieras y la escasa participación de los empleados, socios estratégicos e inversores de acuerdo con lo que nos indica (San Lucas Coello & Reyes Freire, 2023) en su investigación de pregrado.

En este contexto, si no se abordan eficazmente los problemas crecientes, es muy probable que el nuevo emprendimiento no prospere, desaparezca y se sume a la tasa de fracaso de emprendimientos que no logran superar la barrera de los tres años, según lo determina el estudio realizado por la Empresa Pública Municipal para la Gestión de la Innovación y Competitividad y el GEM. (Épico, 2021)

Se entiende por emprendedor a la persona que tiene la habilidad de descubrir e identificar oportunidades de negocio. Organiza recursos para iniciar un proyecto que genere ingresos y empleo. Es alguien que se embarca en la aventura de establecer un negocio, se encarga de su organización, busca financiamiento y asume todo o la mayor parte del riesgo asociado. En un ecosistema emprendedor que se fortalece y se nutre de atributos esenciales que van desde los culturales y sociales hasta los materiales. Como se puede observar en la figura 1, estos atributos interactúan entre sí para proporcionar apoyo y generar beneficios. (Jaúregui & Carmona , 2014, pp. 21-22)

Figura 1

Interacción de los atributos de un ecosistema emprendedor



Nota: Autor (Sopó Gerson et al., 2021)

No obstante de acuerdo con (Zuluaga et al., 2022) la supervivencia en el ámbito comercial está llena de incertidumbre por la falta de una competencia equitativa, por las variaciones en los precios tanto en la adquisición de productos o materias primas a costos razonables como en la venta de los productos ofrecidos a precios que se ajusten al mercado y sean competitivos, las dificultades para obtener crédito de las instituciones financieras y la tentación de recurrir a prestamistas no regulados son otros factores que contribuyen a la baja tasa de sostenibilidad de los negocios locales.

Por lo tanto, el objetivo es identificar y examinar en detalle los factores que contribuyen al éxito de los emprendimientos en Guayaquil. Al realizar este estudio, se busca obtener información valiosa para futuros emprendedores, inversores y responsables de políticas. Esto permitirá una mejor comprensión de los desafíos actuales y el desarrollo de estrategias efectivas para superarlos. De esta manera, se podría contribuir a reducir la cantidad de emprendimientos fallidos en la ciudad y promover un entorno empresarial más triunfante y sostenible.

1.3 Formulación del Problema

1.3.1 Formulación del problema general

¿Cuáles son los factores que influyen en la sostenibilidad de los emprendimientos en la ciudad de Guayaquil?

1.3.2 Formulación del problema específico

¿De qué manera influyen los factores en la sostenibilidad de los emprendimientos en la ciudad de Guayaquil?

¿Cómo es el comportamiento de los factores que influyen en la sostenibilidad de los emprendimientos en la ciudad de Guayaquil?

¿Qué factores determinan el nivel de influencia en la sostenibilidad de los emprendimientos en la ciudad de Guayaquil?

1.4 Hipótesis

Los factores tienen un impacto considerable en la sostenibilidad de los emprendimientos en la ciudad de Guayaquil.

1.4.1 Hipótesis específicas

Los factores tienen una influencia positiva en la sostenibilidad de los emprendimientos en la ciudad de Guayaquil.

El comportamiento de los factores si influyen en la sostenibilidad de los emprendimientos en la ciudad de Guayaquil.

Los factores si determinan el nivel de influencia en la sostenibilidad de los emprendimientos en la ciudad de Guayaquil.

1.5 Objetivos de la Investigación

1.5.1 Objetivo General

Analizar los factores que tienen mayor influencia en la sostenibilidad de los emprendimientos en la ciudad de Guayaquil.

1.5.2 Objetivos Específicos

De acuerdo con los aspectos de carácter teórico considerados importantes en la presente tesis se detallan a continuación las acciones que se desarrollarán en este proceso:

Determinar de qué manera influyen los factores en la sostenibilidad de los emprendimientos en la ciudad de Guayaquil.

Establecer el comportamiento de los factores que influyen en la sostenibilidad de los emprendimientos en la ciudad de Guayaquil.

Permitir conocer los factores que determinan el nivel de influencia en la sostenibilidad de los emprendimientos en la ciudad de Guayaquil.

1.6 Metodología

El presente trabajo en concordancia con los objetivos descritos son de carácter cualitativo ya que se pretende ayudar a comprender las motivaciones detrás de las acciones de los emprendedores en la búsqueda de la sostenibilidad de sus emprendimientos y cuales son los factores que influyen sobre estas acciones o circunstancias es decir; se enfoca en determinar las razones específicas de un fenómeno. Por lo tanto se inicia con información primaria mediante el acercamiento a los emprendedores, también teorías existentes de acuerdo a lo compilado en diferentes fuentes documentales es así que se considera la recolección y análisis de palabras escritas y habladas (Feria Avila et al., 2020).

Como instrumentos de recopilación de datos se han seleccionado la encuesta y la entrevista. La encuesta porque permite formular una serie de preguntas pertinentes, tanto de opción múltiple como abiertas, proporciona información estructurada sobre el tema en cuestión. Por otro lado, la entrevista, al ser una conversación personalizada, ofrece al entrevistado la oportunidad de profundizar en el tema y expresar sus opiniones, generando respuestas espontáneas que luego se evaluarán en términos de su relevancia (pp. 68-72).

1.7 Justificación

1.7.1 Justificación Teórica

En la actualidad Guayaquil está considerada como la segunda ciudad más poblada según datos proporcionados por el Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC, 2017) con 2'698.077 de Guayaquileños quienes 7 de cada 10 desempleados buscan emprender.

La identificación de áreas claves que requieren atención para mejorar las tasas de éxito de los emprendimientos es posible a través del estudio de ciertos factores. Estos factores abarcan una variedad de aspectos, incluyendo, pero no limitándose a la definición clara de objetivos, la implementación de una metodología, la precisión en la planificación, el compromiso de los participantes, la disponibilidad de presupuesto, el tiempo de ejecución, la calidad del producto o servicio, la habilidad para emprender y las características de la fuerza laboral.

Además, es importante considerar el contexto específico de Guayaquil y Ecuador. El país tiene una Tasa de Actividad Emprendedora del 36,2 %, lo que significa que 3,6 millones de personas estuvieron involucrados en la puesta en marcha de un negocio. En el país hay 6.378 emprendimientos registrados, de los cuales el 80 % se enfoca en productos. De estos emprendimientos, 3.583 tienen como representante legal a mujeres y 2.795 a hombres. Además, el Centro de Emprendimiento de Guayaquil tiene registrados un total de 5657 emprendedores, de los cuales el 67% son liderados por mujeres y el 33% por hombres. En este mismo año, ÉPICO detalla que el 54% de los que se encuentran registrados tienen representantes que con una formación académica de tercer nivel, el 9% de cuarto nivel, el 9% de nivel técnico. Además, el 26% tiene formación básica y el 2% son artesanos. (Épico, 2021)

Estos datos proporcionan una base para explorar y entender los factores que influyen en la sostenibilidad de los emprendimientos en Guayaquil, elementos que pueden ser fundamentales para comprender el entorno de negocios de la ciudad y cómo su adecuada gestión puede potenciar las probabilidades de éxito de una iniciativa empresarial. (Merchán & Tayo , 2023)

1.7.2 Justificación Metodológica

Este proyecto de investigación se centrará en un enfoque cualitativo, ya que se basa en datos no numéricos. El objetivo es establecer una relación cercana con los emprendedores que son parte de ÉPICO, con el fin de obtener información primaria que sea relevante para el estudio. Es importante resaltar que, para complementar la información sobre los factores que influyen en la sostenibilidad de los emprendimientos, no solo se usarán los criterios o pensamientos de los emprendedores, sino que también se recurrirán a diversas teorías del emprendimiento a través de fuentes de investigación secundaria y documental.

Además, para la recopilación de información se emplearán ciertos instrumentos que ayudarán a responder a la problemática del estudio. En este sentido, se utilizará la entrevista y la encuesta con el objetivo de comprender e interpretar la mentalidad emprendedora. Estos instrumentos nos permitirán obtener una visión más profunda de lo que motiva e impulsa a los emprendedores en su trayectoria a la prosperidad.

1.7.3 Justificación Práctica

En un ecosistema de innovación y su relación con las nuevas oportunidades de emprendimiento, en Guayaquil han contribuido al surgimiento y desarrollo de proyectos que en los últimos años se ha traducido en oportunidades para los emprendedores locales sin embargo; es importante encontrar herramientas que

ayuden a la permanencia y diversificación de estos negocios. La información resultante es de gran valor para aquellos involucrados en el ecosistema empresarial, incluyendo formuladores de políticas, inversores y emprendedores.

1.8 Definiciones

Previo a la conceptualización de las variables se consideran los axiomas importantes.

Factores externos: Son aquellos que se originan fuera de la empresa y son de difícil o nulo control de forma directa. Estos elementos pueden afectar el entorno en el que se opera, así como la capacidad para alcanzar objetivos, se incluyen la competencia en el mercado, los aspectos culturales y sociales, las estrategias corporativas y las políticas gubernamentales (Moreira Menéndez et al., 2018).

Factores internos: Según (Moreira Menéndez et al., 2018) se refieren a las características y condiciones de una empresa. A diferencia de los factores externos, estos elementos están bajo el control directo del emprendedor, tales como el desarrollo de fortalezas, habilidades, y la gestión de recursos.

Situación financiera: Aquella capacidad para obtener un financiamiento adecuado o no percibir los ingresos suficientes pueden determinar si un emprendimiento es exitoso o fracasa. Las teorías institucionales sugieren que las leyes y normas pueden facilitar u obstaculizar las actividades de emprendimiento. (Vizueta Tomalá, 2020).

Circunstancias económicas: Son aquellas condiciones generales, el crecimiento del PIB, la inflación, las tasas de interés pueden influir en la oportunidad del emprendedor para obtener préstamos a tasas manejables (Vizueta Tomalá, 2020).

Competencia: Esto sugiere los conocimientos, experiencias y habilidades de un emprendedor. Todo en conjunto influye en la capacidad para competir ya que un

considerable número de emprendedores le apuestan a un producto o servicio en un mercado saturado en lugar de crear una necesidad en los clientes. (Vizueta Tomalá, 2020)

Tecnología: La teoría de la innovación sugiere que las invenciones técnicas apertura oportunidades de emprendimiento, mejora la eficiencia y efectividad evidenciando la celeridad frente a las circunstancias según lo indica (Ordoñez Altamirano et al., 2020).

Situación política: Sugiere que el entorno político inestable hace que resulte difícil predecir acciones por tal motivo el emprendedor se encuentra limitado al corto plazo (Moreira Menéndez et al., 2018).

Mercado laboral: Las teorías laborales postulan que la accesibilidad y excelencia de los trabajadores pueden impactar en el desempeño de los emprendimientos. Los individuos tienden a optar por la independencia cuando la percepción sobre sus habilidades es favorable y se consideran capaces de fundar una empresa, demostrando así un potencial de emprendedor innato (Moreira Menéndez et al., 2018).

Modelo de administración: La teoría de la administración postula que una organización efectiva y una gestión de habilidades competentes son fundamentales para el éxito de un emprendimiento. La administración efectiva implica la planificación, organización, dirección y control de los recursos para alcanzar objetivos de manera eficiente. Además, la adecuada gestión es clave para que un negocio pueda generar ganancias y reputación. Las estrategias del marketing sostienen que una publicidad efectiva, un servicio al cliente excepcional y una adecuada comunicación son esenciales para atraer y retener a los clientes. Puede ayudar a un emprendimiento a

diferenciarse de sus competidores y a construir una base de clientes leales. (Benavides, 2020)

Administración del recurso humano: Siendo aquella capacidad de llenarse de personas adecuadas que impulsan a mantener la productividad. Caracterizado por la ética, el trabajo duro, el conocimiento, la dedicación y el servicio profesional. Los emprendedores exitosos suelen ser apasionados, resistentes, adaptables y orientados a los resultados. (Benavides, 2020)

1.9 Alcances y Limitaciones

Después de haber expuesto en detalle la problemática del tema, el estudio se desarrolla en el Ecuador dirigido al sector empresarial reconocido por la entidad reguladora como régimen emprendedor de la economía popular. Para esto se han considerado datos del año 2023 enfocados en la ciudad de Guayaquil.

1.10 Cronograma

Figura 2

Cronograma de actividades semana 1-4



Nota: semana del 30 de octubre al 14 de noviembre de 2023

Capítulo II Marco Teórico

2.1. Conceptualización de las variables o tópicos clave

2.1.1 El emprendimiento

Un emprendimiento es una entidad comercial autónoma, establecida y dirigida por uno o más individuos, conocidos como emprendedores. Estos negocios, que pueden variar en tamaño y alcance, se inician y desarrollan de forma independiente. Los emprendedores poseen la habilidad de asignar ciertas responsabilidades o de contratar personal. Con el paso del tiempo, un emprendimiento puede experimentar un crecimiento en términos de ventas y recursos requeridos, lo que puede llevar a su transformación en una empresa más grande (Izquierdo Echeverría, 2019, p. 73)

Un ejemplo de lo citado es cuando un individuo emprendedor decide establecer un negocio de venta de artículos decorativos de cerámica hechos a mano a través de una plataforma en línea. La misma persona que fabrica las piezas de cerámica también se encarga de la promoción, el diseño de los modelos y la coordinación de las entregas de los pedidos a medida que este negocio se expande incurrirá en la necesidad de contratar más personal ampliando sus operaciones. Eventualmente, este emprendimiento se transformará en una empresa más grande, con un equipo de empleados a tiempo completo, una oficina física y presencia en el mercado de ventas de artículos para el hogar.

Un emprendedor puede transformarse en un empresario si su negocio experimenta un crecimiento continuo y llega a tener una estructura más compleja que una pequeña empresa, con un mayor número de empleados, más recursos y un incremento en las ganancias.

El emprendimiento actúa como un catalizador para el desarrollo económico de las ciudades, lo que ha impulsado la creación de entidades públicas y privadas que se dedican a promover ambientes que favorecen la ciencia, la tecnología y la innovación. Estas organizaciones también se centran en potenciar las habilidades y capacidades de los emprendedores con el objetivo de estimular la generación de empleo, la formalización de los negocios, así como la sostenibilidad y competitividad de las empresas ya existentes.

Dichas entidades coordinan esfuerzos para promover una interacción dinámica entre diversos actores públicos y privados, como universidades, gobierno, profesionales, servicios de apoyo, financiamiento y talento humano, dentro de un área geográfica específica.

Mientras que para (Sornoza Parrales et al., 2018) el emprendimiento está intrínsecamente vinculado al progreso económico se fundamenta en la intuición, el juicio práctico y la observación directa de la economía. Las iniciativas para convertir conceptos en oportunidades rentables son esenciales en el ámbito del emprendimiento. El emprendimiento, siendo una fuente de innovación y cambio, impulsa mejoras en la productividad y la competitividad económica.

El emprendimiento mantiene una estrecha relación con la flexibilidad y el conocimiento, dos aspectos que han cobrado importancia como fuente de competitividad en una economía cada vez más globalizada. La evolución tecnológica y la intensificación de la competencia global llevan a la conclusión de que fomentar el emprendimiento equivale a fortalecer las capacidades de cualquier nación (p. 19)

De acuerdo con lo detallado por la (Asamblea Nacional de la República del Ecuador, 2023) en el Capítulo I de la Ley Orgánica de emprendimiento e innovación respecto a las disposiciones fundamentales se detallan en el Art. 3 varios aspectos

claves del emprendimiento. Primero, el límite de tiempo de cinco años sugiere que el emprendimiento es un proceso dinámico y en constante evolución. Segundo, la necesidad de recursos subrayando la importancia del capital, tanto financiero como humano en el emprendimiento. Tercero, el hecho de que el emprendimiento se dirige a cubrir una necesidad o aprovechar una oportunidad indica que la innovación y la creatividad son fundamentales en este proceso.

Cuarto, el énfasis en la organización y el desarrollo del proyecto resalta la importancia de la gestión y la planificación estratégica. Quinto, la mención de los riesgos implica que el emprendimiento tenga una cierta tolerancia a este. Finalmente, el objetivo de generar utilidad, empleo y desarrollo sugiere que el emprendimiento tiene un impacto positivo tanto a nivel individual como social. Sin embargo, es importante considerar que estos elementos pueden variar dependiendo del contexto y del tipo de emprendimiento.

Por otra parte, validándolo desde la perspectiva ambiental el concepto que comparte (Rodríguez Moreno, 2016) indica que el emprendimiento es el aprovechamiento de una idea y parte de la premisa de poder generar beneficios monetarios sin producir impactos considerables al ambiente.

2.1.2 El emprendimiento en Guayaquil

Como parte del apoyo a los emprendedores existen varios programas e instituciones que se han unido a este movimiento para proporcionar un apoyo tangible colaborando en su crecimiento e impulsando activamente al éxito de las nuevas empresas que logran su apertura en la ciudad.

Guayaquil Emprende: Esta es una plataforma de innovación y emprendimiento establecida por el gobierno municipal de Guayaquil en el año 2017. Su objetivo

principal es fomentar el crecimiento de los emprendedores locales. Para lograr esto, ofrece una amplia gama de servicios, que incluyen ferias de emprendimiento, mentorías diversas, una tienda en línea, una cabina fotográfica, conferencias magistrales, un espacio de coworking, talleres especializados, talleres de emprendimiento y un programa de formación para emprendedores.

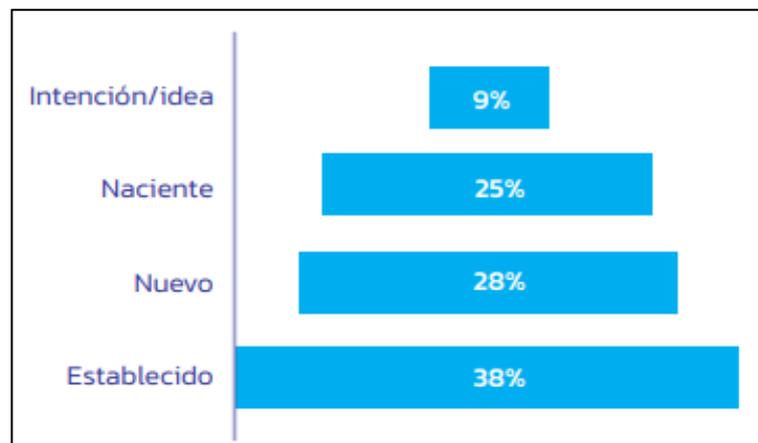
Un estudio realizado por la Universidad Católica Santiago de Guayaquil y EPICO proporciona una visión detallada del perfil del emprendedor en Guayaquil. Este estudio no solo ofrece una instantánea del estado actual del emprendimiento en la ciudad, sino sobre los diversos factores que influyen en este.

El estudio se centra en varios aspectos claves, incluyendo los factores motivacionales, la importancia de aprender del fracaso, las opciones de financiación disponibles y las estadísticas generales del emprendimiento. Estos hallazgos sugieren que en Guayaquil es un fenómeno multifacético que está influenciado por una variedad de eventos tanto internos como externos todos ellos determinarán la sostenibilidad en términos de largo plazo del negocio.

Además, este se centra en identificar la fase en la que se encuentran los emprendedores registrados, basándose en la duración de sus operaciones. Esto es relevante ya que ofrece una perspectiva sobre la evolución del emprendimiento, una mirada detallada a la trayectoria y el crecimiento. Dentro de estos, la fase inicial se caracteriza por la intención de emprender, seguida por las empresas emergentes que han estado operando durante menos de seis meses. Luego, se encuentran los negocios nuevos que han estado en funcionamiento hasta veinticuatro meses y, finalmente, los negocios establecidos en el mercado durante más de veinticuatro meses. (Sopó Gerson et al., 2021).

Figura 5

Etapa de los emprendedores guayaquileños



Nota: Autor (Sopó Gerson et al., 2021)

Las Iniciativas de emprendimiento en Guayaquil abarcan desde pequeñas empresas hasta startups tecnológicas que han experimentado un crecimiento a nivel individual y corporativo. Guayaquil tiene un fuerte apoyo institucional para los emprendedores. Organizaciones como Guayaquil Emprende ofrecen una variedad de servicios para ayudar a los emprendedores a lanzar y expandir sus negocios. El emprendimiento en Guayaquil también implica la navegación en un entorno competitivo es decir los emprendedores deben ser capaces de diferenciarse de sus competidores y construir una base de clientes leales.

Emprender no se limita únicamente a crear un negocio propio. Tiene múltiples funciones y beneficios. Esto en las palabras de (Risso, 2022) sirve para diversificar ingresos ya que además del empleo principal, un emprendimiento puede proporcionar una fuente de ingresos adicional. Como parte de las creencias está la línea de cumplir metas y sueños. Emprender entonces permite materializar aquellas aspiraciones, ya sea creando algo nuevo o siguiendo una pasión. En la misma línea el autor explica que emprender es una hobby o diversión con responsabilidad social, pero sin la presión de generar grandes ganancias. Detalla a su vez que puede generarse incluso

el emprendimiento solidario al crear un producto o servicio con el objetivo de ayudar a otros, contribuyendo al bienestar social.

Pero lo que ampara a la generación de emprendedores y sustenta el hecho de que es importante emprender es la generación de oportunidades ya que son fuentes más allá de las tradicionales.

Existe el trabajo desde casa o emprendimiento remoto, especialmente a través de las ventas en línea. Esto es relevante en la era digital. Base para crear pymes ya que con el tiempo se convierten en el cimiento para microempresas y sociedades que luego crecen generando fortalecimiento económico y reconocimiento no solo en la ciudad. Con este ciclo de crecimiento se impulsa la puesta en marcha de inversiones.

El Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca (MPCEIP) gestiona el registro de emprendedores. Este organismo realiza una categorización separando a los emprendedores según la actividad que desempeña de esta forma actualiza periódicamente la base de datos con el objetivo de fomentar la cadena de valor e inversión. Esta estrategia se basa en el análisis de estas actividades las cuales se interconectan a través de la plataforma digital de este ministerio, quienes al mismo tiempo permiten a las personas acceder al Registro Único Artesanal (RUA) detallado en la tabla 1 y el Registro Único de Mipymes (RUM) detallado en la tabla 2 según corresponda.

Tabla 1

Beneficios de pertenecer al RUA

Beneficios	Descripción
Fomento del sector artesanal	La Junta Nacional de Defensa del Artesano se dedica a impulsar y promover el sector artesanal.

Formación profesional	Se brindan oportunidades de formación a los artesanos para perfeccionar sus habilidades y ampliar sus conocimientos.
Evaluación de artesanos	La Junta realiza una evaluación de los artesanos que les permite acceder a beneficios fiscales y parafiscales.
Solución de disputas	Existe un Tribunal de Disciplina Nacional encargado de resolver recursos administrativos y disputas entre los artesanos
Ventajas laborales	Los artesanos evaluados están liberados del pago del décimo tercero, décimo cuarto y utilidades en relación con sus operarios y aprendices

Nota: Elaboración propia a partir de consultas en (RUA, s.f.)

Tabla 2

Beneficios de pertenecer al RUM

Beneficios	Descripción
Participación	Oportunidad de participar en diversos eventos, ferias y exposiciones
Soporte técnico	Acompañamiento en áreas como la obtención de la notificación sanitaria, diseño de imagen corporativa, etiquetado y embalaje de productos, elaboración de planes de negocio y exportación de productos a través de la herramienta exporta fácil.
Clasificación	Preferencias al realizar trámites en otras instituciones del estado

Acceso	Beneficios inherentes del Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca.
--------	---

Nota: Elaboración propia a partir de consultas en (MIPYMES, s.f.)

Los interesados en mantener una estructura obtienen beneficios adicionales como la participación en diferentes espacios destinados a cumbres para negocios emergentes, creando enlaces comerciales que promueven la mejora de la imagen corporativa, etiquetado, empaquetado entre otros. Esta cartera del estado considera que el proceso requiere la intervención constante y responsable de los actores principales por lo que durante el año 2023 contempla que han cumplido a cabalidad con los requisitos establecidos a nivel nacional un total de 3642 emprendimientos enmarcados en 37 categorías de donde 1321 corresponden a la provincia del Guayas representando un el 36.27%.

Es decir que para el año 2023 el ministerio cuenta con un promedio a nivel nacional de 911 inscritos trimestralmente. Examinando solo a la provincia del Guayas esta registra un promedio de 330 inscritos trimestrales encasillados en 36 categorías, sin embargo; en los meses de octubre, noviembre y diciembre se evidenció cierto declive con 55 registros de acuerdo con las tablas 2 y 3 presentadas a continuación.

Tabla 3

Emprendimientos registrados a nivel nacional

Actividad económica	N° de emprendimientos registrados			
	1er	2do	3er	4to
Actividades de turismo	1	21	10	2
Artículos de limpieza y Bioseguridad		20	8	1
Automoción y carrocería (Metalmecánica)	1	10	2	

Bares / Discotecas / Actividades de entretenimiento		8	3	1
Biotecnología	1	1	5	
Centros educativos / Enseñanza o similares	3	10	12	3
Comercio electrónico	4	42	15	2
Confección y calzado	2	28	6	2
Consultorios médicos	3	16	1	6
Delicatesen		3	1	1
Energías renovables		3	1	
Farmacia / Venta medicinas		6	4	1
Ferretería / Pinturas / Tuberías		20	8	1
Fundación / Actividades sin fines de lucro		1		
Gimnasios / Centros deportivos		3	1	2
Industria farmacéutica	1	5	2	
Manualidades/Artesanías	3	36	4	6
Mecánica de autos / Reparaciones	2	36	3	2
Muebles y decoración	4	29	6	1
Panadería		26	8	1
Papelería / Bazar		80	4	2
Producción de alimentos / Procesos de Agroindustria	13	51	46	12
Producción de alimentos en fresco (avícola, pesca ganadería, lácteos)	3	154	17	4
Química / Petroquímica	1	7	3	
Reparación de ropa, calzado, mochilas, otros		27	1	1
Reparación y/o venta de tecnología	2	30	6	2
Restaurantes / Cafetería	11	173	35	5
Salón de belleza / Servicios de belleza / SPA	2	79	8	1
Servicios de catering	2	9		
Servicios de transporte y/o logística	2	18	9	1
Servicios para eventos	2	18	5	
Servicios Profesionales (asesoría, contables, abogados, etc.)	11	75	42	35
Tecnología	7	19	51	5

Tienda de abarrotes	272	17	3	
Ventas de Zapatos / Ropa / Accesorios	4	262	22	6
Veterinarias	2	18	2	1
Víveres / Frutas	2	125	13	
Totales generales	89	1741	381	110

Nota: Emprendimientos registrados a nivel nacional durante los cuatro trimestres del año 2023. Elaboración propia a partir de los datos catalogados de dominio público disponibles en el (MPCEIP, s.f.).

Tabla 4

Emprendimientos registrados correspondientes a la provincia del Guayas

Actividad económica	N° de emprendimientos registrados			
	1er	2do	3er	4to
Actividades de turismo		11	2	3
Artículos de limpieza y Bioseguridad		16	2	1
Automoción y carrocería (Metalmecánica)	1	17	2	
Bares / Discotecas / Actividades de entretenimiento		5	4	
Biotechnología		1		
Centros educativos / Enseñanza o similares	1	6	1	3
Comercio electrónico		34	10	
Confección y calzado		20	4	2
Consultorios médicos		7	2	2
Delicatesen	1	3	2	
Farmacia / Venta medicinas		5	1	1
Ferretería / Pinturas / Tuberías		12	4	
Fundación / Actividades sin fines de lucro		1		
Gimnasios / Centros deportivos		3		
Industria farmacéutica	1	3		
Manualidades/Artesanías	1	17	7	1
Mecánica de autos / Reparaciones	2	17	3	2
Muebles y decoración		16		1

Panadería		22	5	
Papelería / Bazar	1	76	10	
Producción de alimentos / Procesos de Agroindustria	3	39	9	12
Producción de alimentos en fresco (avícola, pesca ganadería, lácteos)		65	10	1
Química / Petroquímica		5	1	
Reparación de ropa, calzado, mochilas, otros	1	17	2	
Reparación y/o venta de tecnología		14	9	2
Restaurantes / Cafetería	3	92	29	4
Salón de belleza / Servicios de belleza / SPA		59	18	1
Servicios de catering		16	2	
Servicios de transporte y/o logística		5	1	
Servicios para eventos		14	3	
Servicios Profesionales (asesoría, contables, abogados, etc.)	6	16	14	14
Tecnología		15	6	3
Tienda de abarrotes		151	20	1
Ventas de Zapatos / Ropa / Accesorios	2	177	29	1
Veterinarias		1		
Viveres / Frutas		46	7	
Totales	23	1024	219	55

Nota: Emprendimientos correspondientes a la provincia del Guayas registrados durante los cuatro trimestres del año 2023. Elaboración propia a partir de los datos catalogados de dominio público disponibles en el (MPCEIP, s.f.).

2.1.3 Sostenibilidad

De acuerdo con la (Real Academia de la Lengua , 2023), la sostenibilidad se refiere a la durabilidad en términos de largo plazo sin consumir recursos de manera exhaustiva ni provocar un perjuicio considerable al medio ambiente. De acuerdo con (Zarta, 2018), en términos de beneficios la sostenibilidad impulsa el desarrollo

económico y social, siempre respetando la integridad de los ecosistemas naturales y el medio ambiente. De esta manera, contribuye a la capacidad de generar riqueza de manera equitativa y suficiente.

En las palabras del historiador (Garay , 2010). Guayaquil presenta ciertas debilidades y fortalezas que promueven la sostenibilidad como son:

Identidad Cultural: A pesar de las influencias externas, el guayaquileño ha mantenido su identidad cultural. La ciudad se enorgullece de su rica historia y tradiciones, que se reflejan en su música, gastronomía y festivales de donde se derivan grandes emprendedores.

Ubicación Estratégica: Guayaquil es un importante centro comercial y portuario en Ecuador. Su posición costera le otorga acceso a mercados internacionales y oportunidades comerciales.

Desarrollo Urbano: La ciudad ha experimentado un crecimiento urbano significativo, con inversiones en infraestructura, transporte y vivienda. Esto contribuye al desarrollo económico y social.

Industria y Comercio: Guayaquil es un “hub” es decir un concentrador, ya que funciona como un puente para conectar varios “dispositivos electrónicos”. Su principal función es agrupar estas unidades, permitiendo que compartan una única conexión al mecanismo al que están acoplados se alude a la palabra ya que Guayaquil tiene sectores como la manufactura, la pesca y el turismo que interactúan juntas siendo actividades que generan empleo y dinamizan la economía local.

Debilidades:

Desigualdad Social: A pesar de los avances, persisten desigualdades en la distribución de la riqueza, el acceso a la educación y los servicios básicos. Algunos sectores enfrentan dificultades económicas y sociales.

Contaminación Ambiental: El rápido crecimiento urbano ha dado lugar a problemas de contaminación del aire y del agua. La gestión ambiental es un desafío para la ciudad.

Seguridad: Como en muchas ciudades, Guayaquil enfrenta desafíos en cuanto a la seguridad ciudadana. La delincuencia y la violencia son preocupaciones para los habitantes.

Tráfico y Movilidad: El congestionamiento vehicular es un problema común en Guayaquil. La falta de un sistema de transporte público eficiente dificulta la movilidad de los ciudadanos.

2.1.4 Factores que influyen en la sostenibilidad

De acuerdo con el artículo de (Economía Planificada, 2023) se detalla que los factores externos son elementos que, aunque están fuera del control directo de una organización o individuo, ejercen una influencia significativa en su rendimiento y resultados. Estos factores pueden ser de diversa índole, incluyendo aspectos económicos, políticos, sociales, tecnológicos y ambientales.

Los factores económicos se refieren a la situación macroeconómica del entorno en el que la organización opera. Esto puede incluir aspectos como las tasas de interés, la inflación, el tipo de cambio y la demanda del mercado. Estos factores pueden tener un impacto directo en la rentabilidad de la organización y su capacidad para competir en el mercado. Como parte de los factores políticos están involucradas las políticas gubernamentales, regulaciones y leyes que pueden afectar al emprendimiento, al igual que los cambios en las políticas fiscales o en las regulaciones ambientales, por ejemplo, pueden tener un impacto en las operaciones y la rentabilidad.

Dentro de los factores sociales pueden ser las tendencias y cambios en los hábitos de consumo, las preferencias de los consumidores y las actitudes hacia la

marca y los productos del emprendedor. Estos factores pueden afectar la demanda del mercado y la capacidad para mantenerse en la mente del consumidor.

Aquellos factores van desde los avances tecnológicos y las innovaciones que pueden afectar a la industria en la que opera el emprendimiento. La incorporación de innovaciones tecnológicas puede transformar los métodos de producción y distribución de productos, lo cual puede influir en la rentabilidad y la competitividad.

Dentro de los factores ambientales están los cambios en las condiciones climáticas y los desastres naturales que pueden afectar la producción y la distribución de los productos que ofertan los emprendedores. Se debe estar conscientes de estos factores y ser considerados de cerca para poder adaptarse y mantenerse en un entorno de constante cambio. Esta conciencia y adaptabilidad optimizan la supervivencia y el éxito a largo plazo de cualquier organización.

Según lo describe (Sepúlveda & Reina , 2016), las particularidades inherentes a una empresa tales como; su tamaño, ritmo de crecimiento y grado de endeudamiento, son factores internos que pueden influir de en su capacidad para establecerse y mantenerse en el mercado.

Indica que las empresas grandes pueden tener ventajas en términos de recursos y capacidad para innovar, pero las empresas pequeñas pueden ser más flexibles y adaptarse rápidamente a los cambios del mercado. En cuanto al ritmo de crecimiento cuestiona si hacerlo de manera acelerada conlleva al agotamiento de los recursos de una empresa, mientras que un crecimiento paulatino o lento puede provocar que se establezca detrás de la competencia. El nivel de endeudamiento alto puede limitar la capacidad de una empresa para invertir en nuevas oportunidades y puede amenazar su estabilidad financiera.

Además, estos autores también destacan otros factores como la elaboración de un plan de negocios, la ubicación, la diversificación de la oferta y la forma jurídica. Estos factores pueden variar dependiendo del contexto específico de cada emprendimiento.

De acuerdo con lo que indica (Barraza, 2019) la interpretación de lo que constituye el éxito en el ámbito del emprendimiento puede ser una cuestión subjetiva y puede diferir de un individuo a otro. No obstante, detalla que se considera que un emprendimiento es exitoso si es rentable, es decir, si los ingresos que genera superan los costos, resultando en beneficios netos. El crecimiento puede ser un indicador de durabilidad. Esto puede manifestarse en la expansión a nuevos mercados, la contratación de un mayor número de empleados o un incremento en las ventas.

Algunos emprendedores miden el éxito en términos del impacto que logran en su comunidad o en el mundo en general. Esto puede implicar la creación de empleos, la mejora de la calidad de vida de las personas o la contribución a la solución de problemas sociales.

Para otros, el éxito se mide en términos de satisfacción personal. Esto puede incluir la realización de un sueño de toda la vida, la consecución de un equilibrio entre la vida laboral y personal, o simplemente el disfrute del trabajo cotidiano.

Otros conciben el éxito como la capacidad para innovar y cambiar la forma en la que se hacen las cosas. El éxito en el emprendimiento a menudo no es lineal y puede requerir perseverancia, adaptabilidad y la capacidad para aprender de los fracasos. Cada emprendedor puede tener su propia definición y métrica.

2.2. Importancia de las variables o tópicos clave

El análisis de las variables facilita la identificación de oportunidades y desafíos. Esta identificación permite a los emprendedores descubrir en su entorno comercial medidas que conlleven a la sostenibilidad anticipándose a situaciones problemáticas.

En la investigación de (Evans, 2020) se resalta una serie de factores relevantes en los emprendimientos, que incluyen la cultura, la tecnología, la edad, la trayectoria emprendedora, las tácticas de comercialización, el capital, la innovación, las destrezas, y capacidades del emprendedor.

El estudio subrayó la relevancia de considerar estos factores para alcanzar la sostenibilidad en los emprendimientos. Se estableció además que la instauración de un negocio con un enfoque hacia la sostenibilidad es esencial, dada su contribución positiva al crecimiento y desarrollo económico en este caso para el cantón la Maná.

El estudio de (Meriño et al., 2018) es una investigación significativa en el ámbito del emprendimiento sostenible ya que se centra en analizar el ambiente laboral, con el objetivo de determinar cómo este ambiente influye en el desarrollo y éxito del emprendimiento.

Los hallazgos del estudio sugieren que un clima organizacional bajo puede tener un impacto negativo en el desarrollo del emprendimiento sostenible. Además, el estudio muestra que las características del entorno para el emprendimiento sostenible en el desarrollo económico de las PYMES tienen una presencia moderada.

Para (Escalante & Fray, 2018) es importante investigar las razones detrás del fracaso de los emprendimientos porque así se pueden reconocer las barreras que los emprendedores enfrentan, lo que puede facilitar la creación de estrategias y políticas para superarlos con la optimización de políticas de apoyo. La formación y educación hace que se enfoquen en las áreas donde los emprendedores requieren más ayuda

minimizando el riesgo de fracaso por ende la gestión de la sostenibilidad al comprender las causas frecuentes de fracaso, los futuros emprendedores pueden prevenir estos errores y mejorar sus posibilidades de éxito.

2.3. Modelos de las variables

El Índice de Empresas Sostenibles de Ecuador, desarrollado por (YPSILOM, 2021), es un instrumento esencial de la sostenibilidad corporativa en el país. Este índice se fundamenta en una metodología rigurosa y objetiva que examina a las empresas en cuatro áreas fundamentales:

Administración Empresarial Sostenible (50% de la puntuación): Se verifica si la empresa tiene un sistema de gestión acreditado en sostenibilidad o si se ajusta a normas o protocolos internacionales.

Premios en Sostenibilidad (30% de la puntuación): Se tiene en cuenta si la empresa ha obtenido premios, reconocimientos o distinciones, nacionales o internacionales en sostenibilidad.

Afiliación a Asociaciones de Sostenibilidad (10% de la puntuación): Se evalúa si la empresa es miembro de alguna de las principales asociaciones o redes empresariales de sostenibilidad.

Opinión de Expertos en Sostenibilidad (10% de la puntuación): Se consultan a 200 profesionales de sostenibilidad y estudiantes de posgrado relacionados con la sostenibilidad.

Este índice es un recurso valioso para las empresas y los inversores interesados en la sostenibilidad corporativa. Ofrece una evaluación objetiva y

completa de las prácticas de sostenibilidad de las empresas, lo que permite identificar áreas de mejora y a los inversores tomar decisiones efectivas.

Además, este índice resalta a las empresas que están liderando en el Ecuador. Las empresas que figuran en el índice han demostrado un compromiso firme, lo que las sitúa en una posición favorable para afrontar los desafíos futuros y aprovechar las oportunidades que ofrece la economía verde.

La iniciativa #GuayaquilEnMarcha es un ejemplo destacado de cómo se puede fomentar la sostenibilidad en los emprendimientos locales. Esta colaboración entre la Empresa Pública Municipal para la Gestión y Competitividad “Épico” del Municipio de Guayaquil y el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) ha demostrado ser un modelo eficaz para impulsar la reactivación económica de los micro y pequeños negocios en Guayaquil.

La metodología #EnMarchaDigital utilizada en esta iniciativa ha permitido a los emprendedores mejorar sus ingresos, con un incremento promedio del 28% en sus niveles de ventas totales. Además, ha potenciado sus habilidades en la comercialización de sus productos y el manejo de sus negocios a través de plataformas digitales.

Un aspecto importante de esta iniciativa es su enfoque en la inclusión y la sostenibilidad. No sólo se ha promovido la transformación digital, sino también buenas prácticas ambientales y de igualdad de género. Esta perspectiva integral ha permitido a los emprendedores no sólo mejorar sus ingresos, sino también contribuir a una reactivación económica más inclusiva y sostenible.

La iniciativa ha beneficiado a un total de 1.350 negocios a nivel nacional y más de 130.000 de manera indirecta. Esto ha contribuido al fortalecimiento de capacidades digitales, la generación de medios de vida y la erradicación de la pobreza.

A través de la colaboración entre diferentes actores y la implementación de metodologías innovadoras, se ha logrado impulsar la reactivación económica de los micro y pequeños negocios en Guayaquil, al mismo tiempo que se promueve la inclusión.

Se presentan varios enfoques que describen cómo los emprendimientos pueden alcanzar la sostenibilidad. De acuerdo con (Plasencia et al., 2022), estos enfoques se pueden clasificar en tres categorías:

Modelos fundamentados en dimensiones: Estos modelos consideran diversas facetas o dimensiones de la sostenibilidad, incluyendo la económica, la social y la ambiental.

- **Dimensión Económica:** Esta dimensión se refiere a la viabilidad financiera del emprendimiento. Para ser sostenible, un emprendimiento debe ser capaz de generar suficientes ingresos para cubrir sus costos y proporcionar un retorno razonable a sus inversores. Esto puede implicar tener un modelo de negocio sólido, acceso a financiamiento, una estrategia de precios efectiva.
- **Dimensión Social:** Esta dimensión se refiere al impacto en la sociedad. Se debe contribuir positivamente, ya sea creando empleos, mejorando la calidad de vida de las personas, promoviendo la equidad social, entre otros aspectos. Esto puede implicar tener prácticas laborales justas.
- **Dimensión Ambiental:** Esta dimensión se refiere al impacto en el medio ambiente. Un emprendimiento sostenible debe minimizar su impacto negativo

abarca el tener prácticas de producción ecológicas, minimizar el uso de recursos naturales, reducir las emisiones de gases de efecto invernadero.

Modelos fundamentados en relaciones de causa y efecto: Estos modelos exploran cómo diferentes acciones pueden influir en la sostenibilidad. También los modelos fundamentados en etapas de evolución en los que se percibe la sostenibilidad como un proceso que evoluciona a lo largo del tiempo.

Además, un estudio de caso múltiple llevado a cabo por (Acosta et al., 2021) identificó seis fases en el proceso de emprendimiento sostenible:

- Identificación de un problema social o ambiental: El emprendedor detecta un problema social o ambiental que necesita ser resuelto.
- Identificación de una oportunidad social o ambiental: El emprendedor percibe una oportunidad para resolver el problema determinando a su vez una manera de hacerlo rentable.
- Desarrollo de una solución de doble impacto: El emprendedor crea una solución que aborda tanto el problema social o ambiental como la oportunidad económica.
- Desarrollo de una solución de triple impacto: El emprendedor mejora la solución para que también tenga un impacto positivo en la sociedad en su conjunto.
- Financiamiento y formación de una organización sostenible: El emprendedor busca financiamiento para su solución y establece una organización que pueda implementarla de manera sostenible.
- Creación o entrada a un mercado sostenible: El emprendedor introduce su solución en el mercado o se une a un mercado existente que lo valora.

Estos modelos y ejemplos ofrecen una visión general de cómo se puede evaluar la sostenibilidad de los emprendimientos. Sin embargo, cada emprendimiento es único y puede necesitar un enfoque personalizado para evaluar su sostenibilidad.

2.4. Análisis comparativo

Claramente, el emprendimiento ha ganado una participación destacada tanto en la investigación académica como en la vida cotidiana. Esto significa que, desde la comprensión inicial del término hasta tiempos más recientes se han desarrollado iniciativas que son ejemplos que ayudan a evaluar la sostenibilidad entre estos se detallan en la tabla 5.

En este tema, existen varias corrientes de pensamiento mientras que para algunos autores todo se puede aprender y nada es innato, otros consideran que hay características específicas en las personas que no pueden modificarse. Esta discusión se centra en si es posible enseñar a alguien a ser emprendedor o si esta habilidad es intrínseca y no puede ser adquirida mediante la educación.

Para (Murillo Pérez, 2022) la mayoría de las escuelas de negocios enseñan a los alumnos a trabajar para otros, pero no a convertirse en emprendedores. Además, plantea una opinión polémica al afirmar que las habilidades emprendedoras no pueden ser enseñadas por profesores o maestros, sino por personas que han tenido experiencia previa como emprendedores o empresarios. En otras palabras, considera que nadie debería enseñar emprendimiento si no ha emprendido por sí mismo.

Sin embargo, también detalla que existen niveles para ser analizados dentro de los que se destacan aquellos hábitos técnicos los cuales considera que son conocimientos y habilidades que se pueden adquirir mediante formación y aprendizaje continuo. Por ejemplo, al inscribirse a un curso técnico sobre la elaboración de un

producto o estudiar el mercado para comprender cómo funciona un servicio ofrecido por la competencia.

Para aquellos talentos modificables que la persona posee y que no pueden ser adquiridas mediante esfuerzo. Están arraigadas en la naturaleza de cada individuo. Detalla la existencia del área gris de lo “tal vez modificable” englobando las características que podrían desarrollarse si el emprendedor cumple con ciertas condiciones. Estas condiciones incluyen la pasión por el proyecto, la autoestima, la voluntad de aprender y la perseverancia las cuales pueden desarrollarse independientemente de la dimensión inmodificable de cada persona.

Tabla 5

Análisis comparativo

Estudio	Enfoque	Hallazgos principales	Relación con otros estudios
(Cardenas & Proaño , 2021)	Factores relevantes para los emprendimientos	La cultura, la tecnología, la edad, la trayectoria emprendedora, las tácticas de comercialización, el capital, la innovación, y las habilidades del emprendedor son factores clave para la sostenibilidad de los emprendimientos.	Este estudio proporciona una visión general de los factores que contribuyen al éxito de los emprendimientos, lo que puede ser útil para entender las barreras que los emprendedores enfrentan (Escalante & Fray, 2018) y cómo el ambiente laboral puede afectar estos factores (Meriño et al., 2018)

(Meriño et al., 2018)	Ambiente laboral y su influencia en el emprendimiento	Un clima organizacional bajo puede tener un impacto negativo en el desarrollo del emprendimiento sostenible. Las características del entorno para el emprendimiento sostenible en el desarrollo económico de las PYMES tienen una presencia moderada.	Este estudio proporciona una perspectiva sobre cómo el ambiente laboral puede afectar el desarrollo del emprendimiento, lo que puede ser relevante para entender cómo los factores identificados por (Cardenas & Proaño , 2021) pueden ser afectados por el ambiente laboral.
(Escalante & Fray, 2018)	Razones detrás del fracaso de los emprendimientos	Reconocer las barreras que los emprendedores enfrentan puede facilitar la creación de estrategias y políticas para superarlas.	Este estudio proporciona una visión sobre las barreras que los emprendedores enfrentan, lo que puede ser útil para entender cómo superar estas barreras y cómo los factores identificados por (Cardenas & Proaño , 2021) y el ambiente laboral (Meriño et al., 2018) influyen en estas barreras.

Nota: Elaboración propia realizado a partir de las consultas.

2.5. Análisis crítico

A lo largo del tiempo, muchos investigadores han propuesto varias teorías para explicar la diferencia entre los emprendedores y los no emprendedores. Algunos investigadores creen que estas diferencias están relacionadas con sus características

inherentes mientras que otra visión es que los emprendedores son el resultado de antecedentes familiares y experiencias pasadas. Por ejemplo, los emprendedores suelen ser más tolerantes al riesgo que los no emprendedores, mientras que un no emprendedor puede optar la seguridad de un empleo estable a diferencia de un emprendedor que puede estar dispuesto a arriesgar su seguridad financiera para perseguir una nueva idea de negocio.

El emprendimiento es un fenómeno complejo influenciado por varios factores internos y externos. Si bien los empresarios pueden tener cierto control sobre los factores internos como el liderazgo, la gestión, los recursos financieros y las estrategias comerciales, los factores externos como las condiciones macroeconómicas, las políticas gubernamentales y las tendencias sociales están fuera de su control. Sin embargo, el control directo puede afectar elocuentemente el desempeño de la empresa, por ejemplo, un factor interno como una mala gestión puede llevar a la empresa a tomar decisiones financieras erróneas, lo que puede resultar en pérdidas financieras.

Por otro lado, un factor externo como un cambio en las políticas gubernamentales puede resultar en nuevas medidas que la empresa debe efectuar, lo que puede aumentar los costos operativos.

La relevancia del emprendimiento ha ido en aumento en los años recientes y en especial el emprendimiento corporativo que se desarrolla dentro de las organizaciones. Sin embargo, existe una discordancia entre lo supuesto y lo que se practica que respaldan la falta de una adecuada educación empresarial. El primero apoya un discurso inclusivo basado en la igualdad social y las oportunidades para todos; el otro demuestra un discurso basado en la exclusión, utilizando estrategias y herramientas discursivas para identificar las posiciones ideológicas de representantes

de grupos sociales específicos, una muestra de esto es si la educación empresarial se centra mucho en la teoría y no proporciona suficiente experiencia práctica, los futuros emprendedores no estarán preparados para los desafíos del mundo real de administrar un negocio.

Además, se ha observado que hay mucho debate sobre el emprendimiento, pero muy poco análisis crítico. Esto muestra la carencia de una comprensión holística de los negocios, que tenga en cuenta no sólo factores económicos, sino también sociales, culturales y psicosociales. Este conocimiento permitirá a los agentes sociales, gestores y patrocinadores abordar sus proyectos desde una base analítica más completa.

Capítulo III Marco Referencial

3.1. Reseña histórica

A lo largo de la historia, el emprendimiento ha experimentado una transformación constante, alimentada por la creatividad, la resolución y el deseo de éxito de los individuos. De acuerdo con la (Real Academia de la Lengua , 2023), “emprendimiento” se refiere al acto de iniciar y llevar a cabo proyectos, especialmente aquellos que implican cierto nivel de dificultad o riesgo. La palabra “emprender” tiene su origen en el latín, combinando “in” y “prendere”, que significa “agarrar” o “tomar”.

Por lo tanto, emprender es comenzar y acometer una obra, un negocio o un empeño, especialmente si estos implican dificultad o peligro. Así, el emprendimiento es la acción de poner en marcha dichos proyectos. En América Latina, el emprendimiento ha sido un factor clave en el progreso económico, liderado por emprendedores que han sido capaces de identificar nuevas necesidades, descubrir usos comerciales para nuevas tecnologías y coordinar de manera eficiente el uso de diversos factores de producción dentro de las organizaciones. (Frederick & Ortiz, 2021).

En Ecuador, específicamente, uno de los períodos más difíciles en el desarrollo del emprendimiento ocurrió en 1998 y 1999, cuando el país atravesó una crisis nacional profunda que culminó en la dolarización de la economía en el año 2000, por ende, entidades públicas como privadas se vieron en la necesidad de implementar serie de programas para fomentar el emprendimiento.

En 2012, el Ministerio Coordinador de Patrimonio y el Ministerio de Cultura lanzaron la segunda edición del concurso Emprende Patrimonio, destinado a impulsar 50 proyectos productivos en la red de ciudades patrimoniales.

En el año 2019 el gobierno impulsó programas para mujeres beneficiarias del Bono de Desarrollo Humano que deseaban emprender entregando valores de hasta 10000.00 dólares a mujeres de diferentes sectores quienes deseaban emprender. En alianza y como apuesta a la iniciativa de BanEcuador, que pretendió ser un nuevo modelo de banca de desarrollo rural y productivo, con el objetivo de involucrar más al estado.

En el mismo año 2019 el Ministerio de Coordinación de la Producción, Empleo y Competitividad inicio oficialmente siendo un ministerio adscrito a la presidencia , se dedicaba a la creación, coordinación, promoción y evaluación de políticas, programas, proyectos y estrategias relacionadas con la producción, el empleo y la competitividad luego al realizarse una reorganización de los ministerios se fusionaron aquellos que se encontraban a cargo de la parte de coordinación reduciéndose o llevándose a cabo la supresión varios de estos .

Esta reestructuración implicó cambios en el país es así como desde el año 2020 la administración del programa “Fondo Emprende: Ecuador Productivo”, es una iniciativa del Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca. Este programa, a través del Fideicomiso Capital de Riesgo, ha asignado fondos para respaldar la generación de ideas, la puesta en marcha y el crecimiento de emprendimientos y proyectos innovadores. Ofrece dos tipos de financiamiento que son:

- Capital Crece, dirigido a aquellos que buscan iniciar con ideas innovadoras y
- Capital Progreso, dirigido a aquellos que buscan expandir sus empresas a través de productos y procesos innovadores.

3.2. Presentación de actores

La ciudad de Guayaquil ha presenciado un auge revelador en emprendimiento e innovación en años recientes. Una variedad de empresas emergentes y con visión de futuro han florecido en múltiples sectores, catalizando así el progreso económico de la ciudad. Ejemplos de estas triunfantes narrativas son las detalladas a continuación:

Nel & Marg S.A. N & M razón social de Nelson Market; es un negocio familiar que ha estado en funcionamiento durante casi cuatro décadas. Originalmente conocido como Despensa “Tres Hermanos”, el negocio fue renombrado como “Nelson Market” en honor a Nelson Oñate, el hijo y esposo de Doriz Muñoz.

A lo largo de los años, Nelson Market ha experimentado un crecimiento de manera progresiva. Han expandido su presencia abriendo varias sucursales en direcciones consideradas sitios estratégicos de la ciudad como lo son: Entre Ríos, la Puntilla, urbanización Villa Club y un nuevo local en el Km 11 Vía Daule. Su objetivo es proporcionar a la comunidad un lugar conveniente donde puedan encontrar todo lo que necesitan.

En cuanto a los productos y servicios, ofrecen una amplia gama que van, desde frutas hasta bebidas. También ofrecen un servicio a domicilio para mayor comodidad de sus clientes reafirmando su compromiso con la comunidad de brindar productos de calidad. Al mirar en retrospectiva este negocio se lo considera un triunfo, la marca Nelson Market, ha evolucionado desde una pequeña tienda en una calle de Samborondón, la cual no existe debido a la expansión del Puente de la Unidad Nacional, hasta convertirse en uno de los comercios más destacados de Entre Ríos.

Simboliza el crecimiento de un negocio que comenzó como una pequeña tienda de 60 metros cuadrados y luego se convirtió en el primer minimarket de Entre Ríos, local que aún está en funcionamiento. Sin embargo, cuando la zona comenzó a poblarse masivamente, grandes competidores como El Rosado (con Mi Comisariato) y La Favorita (con Supermaxi) le plantearon un desafío que Nelson enfrentó con un excelente servicio al cliente. Ya que para este emprendedor la gente busca un negocio por la buena atención y al seguir esta filosofía se desarrolla la confianza de los clientes. (El Universo, 2019)

Dipaso, se estableció oficialmente el 9 de agosto de 1996, aunque comenzó a operar al público desde el 16 de noviembre de 1987. Inició sus operaciones en un pequeño local de 2 m x 2 m en la Bahía de Guayaquil. Con el tiempo, ha crecido hasta convertirse en el principal importador y distribuidor de productos de belleza, cosmética, cuidado personal, capilar y bazar en Ecuador.

Distribuye productos de grandes multinacionales como Unilever, Colgate, Palmolive, Kimberly Clark, Quala, Procter & Gamble, Johnson & Johnson, así como de marcas internacionales de belleza como Mia Secret, Cala, Classic, Cameo, Bonita Cosmetics, SalonPerfect, City Color Cosmetics, Sasa Beauty, Milani Cosmetics, Lissia, Maxybelt, entre otros.

La misión de Dipaso es brindar asesoramiento técnico y profesional a sus clientes, ofreciendo productos de cuidado personal, belleza y novedades, con innovación constante, en todos sus formatos de negocio, manteniendo estándares de calidad y servicio con responsabilidad social. Su visión es liderar a nivel nacional en la importación, distribución y comercialización de su cartera de productos. (Dipaso S.A.)

Razón Social Moreno Silva Ana Isabel, el proyecto se inició en el 2011 cuando Ana Moreno, una administradora de empresas siempre en busca de nuevas oportunidades de negocio, descubrió el proceso de fabricación de jabones utilizado en tiempos pasados. Fascinada por el proceso y los efectos en su piel, pasó un año experimentando en casa, y pronto había jabones de todos los colores y fragancias en cada esquina. Fundó la marca y surgió un grupo que valoró la singularidad.

Respecto a los productos y servicios, Anisa Jabón proporciona una amplia gama de artículos que incluyen jabones para el cuerpo y la cara, jabones líquidos, cremas para el cuerpo, exfoliantes y polvos corporales, entre otros. Adicionalmente, brindan talleres para enseñar a las personas a cómo elaborar jabones en sus propias casas.

Su hermana, María Ruth, se incorporó al proyecto a medida que las necesidades aumentaban. En su familia siempre se ha evitado el uso de productos con componentes químicos innecesarios que deben ser evitados, por eso cuando se percataron de la cantidad de sustancias perjudiciales presentes en los productos comerciales de cuidado corporal consideraron poner en marcha sus ideas. En la actualidad, son un equipo de cuatro mujeres. Conforme se necesite, continuarán contratando a más mujeres extraordinarias.

Les alegra presentar productos que reflejan su filosofía de vida: naturales, elegantes, estéticos, elaborados mediante un proceso artesanal y con un toque artístico. Cada jabón siendo una pieza única, es un homenaje a la piel, representa tiempo y calidad para esta emprendedora quien además indica que lo simple es bello y el servicio es esencial. (Jabonería Anisa, 2021)

3.3. Diagnóstico sectorial

Las adversidades y los fracasos son elementos en el proceso de aprendizaje y adquisición de experiencia, los cuales contribuyen a la construcción de la senda hacia el triunfo. Los empresarios que han alcanzado el éxito han experimentado numerosos intentos y fracasos, pero estos contratiempos han sido los que les han permitido lograr grandes éxitos en algún momento. (García & González, 2017, págs. 21-22)

El Art. 276 de la Constitución de la República del Ecuador, con respecto a la generación de empleo detalla en sus incisos 1 y 2 objetivos claros como el elevar la calidad de vida y la longevidad, así como desarrollar las habilidades y posibilidades de las personas, respetando los principios y derechos consagrados en la Constitución. Así como establecer una economía equitativa, democrática, productiva, solidaria y sostenible que se fundamente en la distribución equilibrada de las ventajas del progreso, de los recursos productivos y en la creación de empleo digno y estable.

El Artículo 344 de la Constitución de la República del Ecuador, en relación con el Régimen del Buen Vivir, establece que el sistema educativo nacional englobará a las entidades, programas, políticas, recursos y participantes del proceso educativo. Este sistema también incluirá acciones en los niveles de educación inicial, básica y bachillerato, y estará coordinado con el Sistema de Educación Superior.

El Reglamento General a la Ley Orgánica de Educación Superior aborda artículos que detallan que el propósito de la educación superior en Ecuador es estimular la creatividad y la generación de respuestas a los desafíos nacionales, aspectos que son esenciales para el emprendimiento.

Por otro lado, el Artículo 350 de la Constitución de la República del Ecuador indica que el propósito del Sistema de Educación Superior es proporcionar formación

académica y profesional con una perspectiva científica y humanista. Este sistema también se encarga de la investigación científica y tecnológica; la innovación, promoción, desarrollo y difusión de conocimientos y culturas; y la generación de soluciones a los problemas del país, en consonancia con los objetivos del régimen de desarrollo.

La Ley Orgánica de Competitividad Energética ha sido reformada para incluir una deducción adicional del 100% en los costos de depreciación y amortización para las empresas que invierten en maquinaria y tecnología para la generación de energía renovable no convencional y la implementación de procesos de producción más limpios. Este cambio en la ley podría incentivar a más empresas a adoptar tecnologías más limpias y sostenibles, ya que la deducción podría reducir significativamente sus obligaciones fiscales.

Sin embargo, el impacto real de esta deducción variará dependiendo de varios factores, como el tamaño de la inversión inicial y la estructura fiscal de la empresa. Por lo tanto, aunque la ley ofrece un incentivo, su efectividad en la promoción de la energía renovable y los procesos de producción limpios dependerá de las circunstancias individuales de cada empresa. (Asamblea Nacional, 2023)

La ley de compañías para la optimización e impulso empresarial y para el fomento del gobierno corporativo busca actualizar y mejorar la estructura y supervisión de las empresas comerciales en Ecuador. Esta legislación tiene un impacto positivo en los negocios emergentes, ya que ofrece una normativa flexible y eficaz que favorece el desarrollo empresarial en el país, ejemplo de esto es la sustitución del Art. 1 de la Ley de Compañías donde indica que el contrato de compañía es un acuerdo

en el que dos o más individuos combinan sus recursos financieros o habilidades para llevar a cabo transacciones comerciales y compartir las ganancias obtenidas.

Sin embargo, las compañías pueden formarse no solo a través de un contrato entre dos o más entidades, ya sean individuos o corporaciones, que aportan capital, trabajo o conocimiento para realizar operaciones comerciales y compartir las ganancias, sino también por un acto unilateral.

En este último caso, una sola entidad, ya sea un individuo o una corporación, proporciona los aportes de capital para llevar a cabo operaciones comerciales de manera individual y disfrutar de las ganancias obtenidas. Esto amplía la definición de una compañía para incluir tanto las empresas conjuntas como las individuales. (Asamblea Nacional, 2023)

La Ley Orgánica de Emprendimiento e Innovación en Ecuador es una herramienta legislativa que busca transformar el panorama del emprendimiento en el país, la interpretación de sus puntos principales de acuerdo con su capítulo cuarto es fomentar la cultura y educación emprendedora es decir se busca cultivar una mentalidad emprendedora desde una etapa temprana.

En el margen de financiamiento en el capítulo quinto se reconoce y aborda la barrera financiera que enfrentan los emprendedores, la ley está diversificando las opciones disponibles. Esto puede interpretarse como un intento de adaptarse a las necesidades cambiantes y diversas de los emprendedores lo que indica una comprensión de las realidades del emprendimiento. Fuentes alternativas de financiamiento: Al crear fuentes alternativas de financiamiento, la ley amplía las opciones disponibles para los emprendedores no solo reconoce las dificultades

financieras que enfrentan, sino que también busca soluciones para superar estas barreras. Esto sugiere un enfoque proactivo para eliminar los obstáculos. (Asamblea Nacional, 2023)

En el capítulo sexto habla de fondos colaborativos también denominados Crowdfunding la ley abre nuevas vías de financiamiento, democratizando el acceso al capital como un intento de nivelar de forma equitativa que más personas participen en el emprendimiento.

Dentro de las disposiciones transitorias de esta ley está la creación del Registro Nacional de Emprendedores (RNE) para permite una focalización más precisa de las políticas, lo que podría conducir a intervenciones más efectivas.

Dentro de sus disposiciones reformatorias está el reconocimiento de Sociedad por Acción Simplificada (SAS) la cual proporciona una estructura legal más flexible para los emprendedores. Esto sugiere un reconocimiento de la necesidad de adaptabilidad en el mundo empresarial.

Además, se ha promulgado el Reglamento a la Ley Orgánica de Emprendimiento e Innovación mediante el Decreto Ejecutivo 1113 del 27 de julio de 2020, que define las reglas y disposiciones para la implementación de la Ley.

Para el año 2023 de acuerdo con los datos proporcionados por el GEM detallados en la tabla 6, se tienen diferentes comportamientos y actitudes emprendedoras a nivel nacional que difieren con respecto al análisis del 2019, pero no dejan de incentivar a los entes regulatorios en focalizar sus esfuerzos y seguir perseverando en el desarrollo de emprendedores.

Tabla 6

Comportamiento y aptitudes de los emprendedores

Comportamiento y aptitudes	Año 2019	Año 2023
Oportunidades Percibidas	55.85%	54.28%
Capacidades Percibidas	78.28%	75.15%
Miedo Al Fracaso	35.11%	31.73%
Intenciones De Emprender	42.50%	57.42%

Nota: Elaboración propia a partir de los datos proporcionados por el (GEM, 2023)

Con base en la Tabla 6, se pueden inferir varios puntos importantes sobre el comportamiento y las aptitudes de los emprendedores entre los años 2019 y 2023. Aunque hubo una ligera disminución en las oportunidades percibidas (de 55.85% en 2019 a 54.28% en 2023), la mayoría de los emprendedores aún perciben oportunidades para iniciar nuevos proyectos o negocios.

A pesar de que también se observó una reducción en las capacidades percibidas (de 78.28% en 2019 a 75.15% en 2023), la mayoría de los emprendedores siguen confiando en sus habilidades y capacidades para emprender. Se evidencia una disminución en el miedo al fracaso, lo cual puede indicar un mayor nivel de confianza y resiliencia entre los emprendedores (de 35.11% en 2019 a 31.73% en 2023).

El dato más destacado es el significativo aumento en las intenciones de emprender, pasando de 42.50% en 2019 a 57.42% en 2023. Esto sugiere un mayor interés y motivación por parte de los individuos para embarcarse en proyectos emprendedores.

Capítulo IV Resultado

4.1. Marco Metodológico

4.1.1 Tipo y Diseño de Investigación

El tipo de investigación que se llevó a cabo para esta tesis es una investigación cualitativa. Este enfoque se eligió porque permite explorar los fenómenos de interés a través de la recolección de datos no numéricos es decir de carácter interpretativo por naturaleza, lo que significa que se centró en comprender las experiencias, opiniones y motivaciones de los participantes o cómo los ellos dan sentido a cada una de sus experiencias. (Feria Avila et al., 2020)

4.1.2 Población Muestra

En el cantón Guayaquil según datos de la Muy Ilustre Municipalidad de Guayaquil en su Registro Nacional de Emprendedores existen 5657 emprendimientos, este número representa el universo finito para este proyecto. La población de estudio es un grupo de casos que son definidos, limitados y accesibles. (Épico, 2021)

Una vez que se ha delimitado la población, se procede a calcular la muestra utilizando una fórmula específica para encuestar a un número determinado de emprendedores. A continuación, se presenta la composición de la muestra utilizando los datos oficiales.

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

n= tamaño de la muestra?

E= error permitido 5%

N= población a investigar 5657

Z= nivel de confianza 95% - 1.96

De donde se tuvo como resultado 360

$$n = \frac{5657 * (1.96)^2 * 0.5 * (1 - 0.5)}{0.05^2 * (5657 - 1) + 1.96^2 * 0.05 * (1 - 0.5)} = 360$$

4.1.3 Instrumentos

Entrevista Estructurada: Este formato de entrevista se caracteriza por tener un conjunto de preguntas ya establecidas que se presentan en una secuencia fija a cada entrevistado. (Feria Avila et al., 2020)

Encuestas: Aunque no son encuestas en el sentido convencional, se han focalizado en recopilar datos cualitativos, ya que brindan a los participantes la libertad de expresarse en sus propios términos, lo que puede ofrecer una comprensión de sus ideas y emociones. (Feria Avila et al., 2020)

4.2. Resultados

Los datos recopilados y analizados se presentan detallando las observaciones a las preguntas de manera clara y concisa.

- Pregunta #1 ¿Cuánto tiempo lleva su emprendimiento en funcionamiento?

En cuanto a el tiempo de funcionamiento de los emprendimientos se presentó esta pregunta como importante porque permite entender la destreza y la trayectoria del emprendimiento. Ya que el tiempo que un emprendimiento ha estado en funcionamiento puede dar una idea de la experiencia y conocimientos que el emprendedor ha adquirido.

Los emprendimientos que han estado en funcionamiento durante un período de tiempo más largo pueden ser vistos como más estables o confiables. Esta pregunta también ayuda a entender cómo ha crecido y evolucionado el emprendimiento con el

tiempo. Además, crea la idea de los desafíos que el emprendedor ha enfrentado y los logros que ha obtenido en su trayectoria.

Es así como se puede extraer de estos datos que la mayoría siendo el 53.30%, tienen más de 3 años. Esto podría indicar que más de la mitad de los emprendimientos referidos son capaces de sobrevivir y potencialmente prosperar después de los primeros años críticos. Por otro lado, el 28.70% de los emprendimientos son nuevos, con menos de un año de antigüedad. Esto podría reflejar una tasa de creación de la empresa es saludable. Finalmente, el 18% de los emprendimientos tienen entre 1 y 3 años. Estos emprendimientos podrían estar en una fase de crecimiento o consolidación.

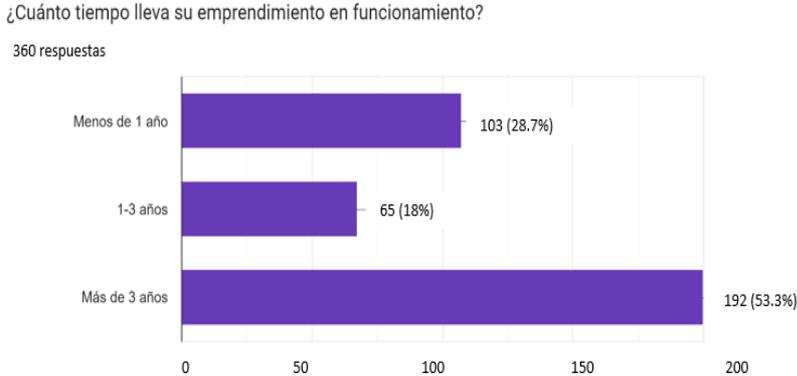
Tabla 7

Tiempo del emprendimiento

Tiempo del emprendimiento	Resultado en porcentajes
Menos de un año	28.70
1-3 años	18.00
Mas de 3 años	53.30

Figura 6

Pregunta #1



Nota: Elaborado a partir de las consultas

- Pregunta #2 ¿Cuál es el sector de su emprendimiento?

En la figura 7 respecto al sector al sector en el que se desenvuelve el emprendedor destacan los que se dedican al comercio minorista, es decir la venta de bienes o servicios directamente al consumidor representado en un 32%, algunas razones que detallan los encuestados es que se inclinan por este grupo debido al consumo de una ilimitada variedad de productos de bajo costo además de la observación y escucha activa de clientes que adicionalmente buscan comodidad en las opciones de entrega de este modo ofrecen experiencias personalizadas que complementan la oferta.

El 14.07% se dedica a la venta de alimentos porque consideran que es una actividad segura, el 12.70% apuesta por los servicios de educación el 10.70% a servicios diversos. En términos de ofrecer servicios o productos relacionados con la tecnología solo el 10% indican que se dedican a este. Debido principalmente al alto costo en la adquisición de licencias de softwares adicional a pesar de necesitarse en actividades diarias los servicios informáticos son infravalorados en la región.

Tabla 8

Sectores de los emprendimientos

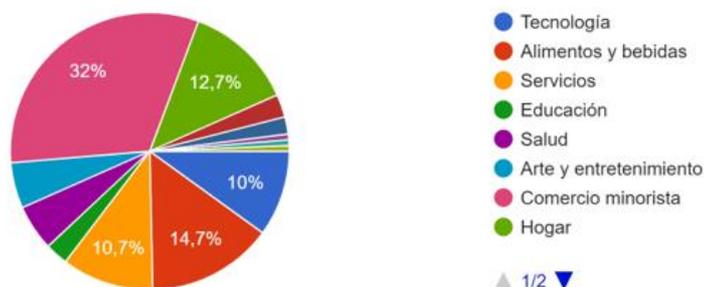
Sector del emprendimiento	Resultado en porcentajes
Alimentos y bebidas	32.00%
Comercios minoristas	14.70%
Educación	12.70%
Servicios	10.70% ^o
Tecnología	10.00%

Figura 7

Pregunta #2

¿Cuál es el sector de su emprendimiento?

360 respuestas



Nota: Elaborado a partir de las consultas

- Pregunta #3 ¿Cómo calificaría el éxito de su emprendimiento hasta ahora?

El éxito del emprendimiento de acuerdo con lo considerado por los encuestados es moderado ya que el 47.80% representando casi la mitad de los emprendedores considera que con su emprendimiento ha logrado satisfacer sus necesidades básicas, pero también han mejorado sus ingresos.

El 40.6% se considera poco exitoso ya que sienten que aún no ha alcanzado sus objetivos y enfrentan en su gran mayoría desafíos financieros. El 8.30% se considera muy exitoso y el 3.30% se considera que no tiene éxito, pero en su mayoría porque se encuentran en la etapa de ingreso al mercado.

Tabla 9

Calificación de los emprendimientos

Rango	Resultado en porcentajes
Muy exitoso	8.30%
Moderadamente exitoso	47.80%

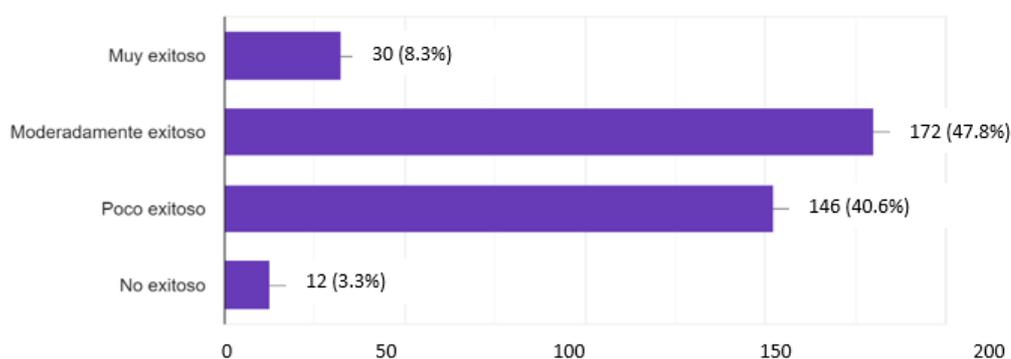
Poco exitoso	40.60%
No exitoso	3.30%

Figura 8

Pregunta #3

¿Cómo calificaría el éxito de su emprendimiento hasta ahora?

360 respuestas



Nota: Elaborado a partir de las consultas

- Pregunta #4 ¿Qué recursos considera más valiosos para su emprendimiento?

Entre los factores más valiosos considerados por los encuestados se encuentra el obtener financiamiento con el 39.30% esto se debe a que consideran que existe mucha burocracia a la hora de solicitar préstamos.

Por otra parte, el 38% indica que la red de contactos le fue valiosa ya que muchos consideran que desde sus inicios son los amigos y familiares los primeros partícipes de los bienes o servicios que se ofrecen quienes a su vez incentivan a otros a la compra. El 30% considera que si no tienen conocimientos no operarían, mientras que para los ciber-servicios representado en el 20% es importante la tecnología, así mismo consideran que les ha sido óptimo el acceso al mercado mediante los servicios institucionales del gobierno con el 18%.

Para otro grupo con el 14.70% considera importante el asesoramiento considerándolo pertinente para mantener el negocio.

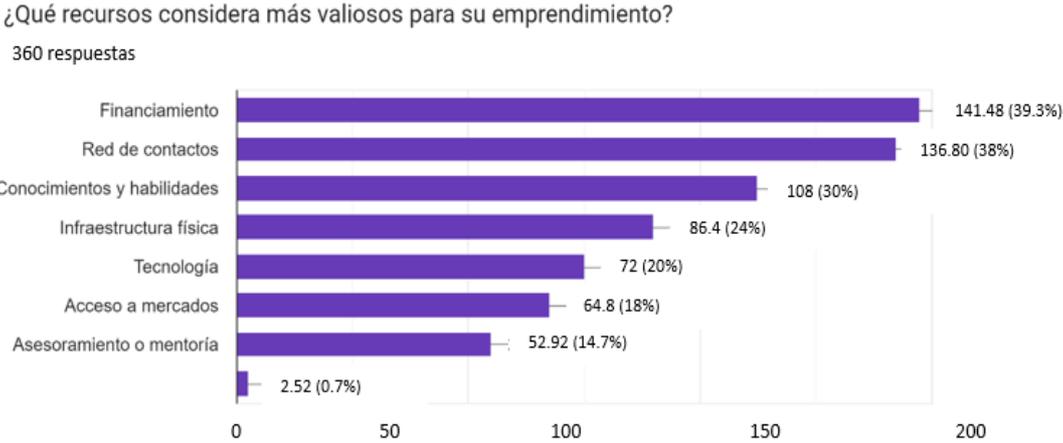
Tabla 10

Recursos valiosos

Recursos	Resultado en porcentajes
Financiamiento	39.30%
Red de contactos	38.00%
Conocimientos y habilidades	30.00%
Infraestructura física	24.00%
Tecnología	20.00%
Acceso a mercados	18.00%
Asesorías	14.70%

Figura 9

Pregunta #4



Nota: Elaborado a partir de las consultas

- Pregunta #5 ¿Cuál ha sido el mayor desafío para su emprendimiento?

Para la mayoría de encuestados les ha resultado de cierta forma difícil la obtención de financiamiento para promover sus proyectos, luego enlazada a la pregunta anterior y evidenciando que efectivamente la red de contactos es una opción de potenciales clientes con respecto al mayor obstáculo que han enfrentado la mayoría de los emprendedores el 36% coincide con la idea de que encontrar usuarios resulta un verdadero desafío.

Por otro lado, el 18.70% considera que su mayor desafío ha sido retener el talento que contrata, debido a la introducción de multinacionales la cuales promueven el ascenso o inicio de carrea. Siendo notorio con el 20.70% que se dificulta el adaptarse a los cambios. Mientras que para el 16% reconocer valores adicionales derivados de seguros forman parte del obstáculo ya que las leyes no son claras para muchos.

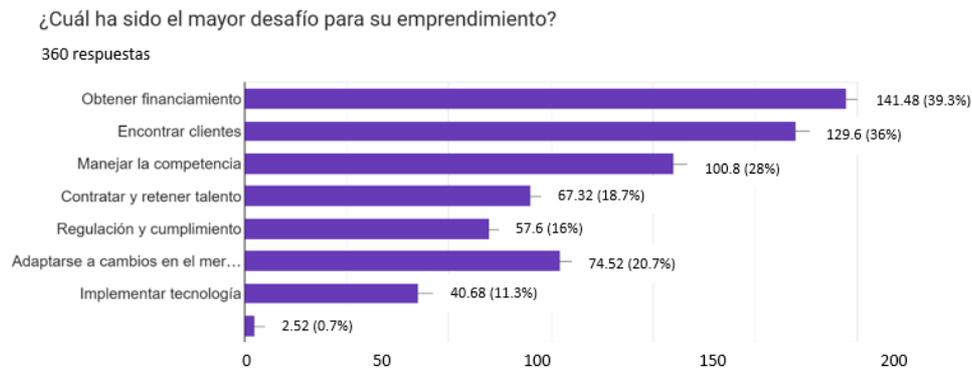
Tabla 11

Desafíos de los emprendedores

Factores	Resultado en porcentajes
Obtener financiamiento	39.30%
Encontrar clientes	36.00%
Manejar la competencia	28.00%
Contratar y retener talentos	18.70%
Regulaciones y cumplimientos fiscales	16.00%
Adaptabilidad	20.70%
Implementar tecnología	11.30%
Otros	0.70%

Figura 10

Pregunta #5.



Nota: Elaborado a partir de las consultas

- Pregunta #6 ¿Ha buscado asesoramiento o mentorías para su emprendimiento?

La gran mayoría de encuestados representando el 61.30% indica haber recurrido a mentorías o apoyo mediante asesores independientes que cuenten con experticia en el campo que desarrollan siendo esta una forma de aprendizaje con el fin de mejorar los productos o servicios ofrecidos y comprender a sus posibles consumidores. Por otra parte, también existe el 38.70% de encuestados que indican que no han necesitado los servicios relacionados a diferentes asesorías para mantenerse activos ya que se salvaguardan manteniendo poco stock o generándolo de acuerdo con la cantidad que solicitan sus clientes.

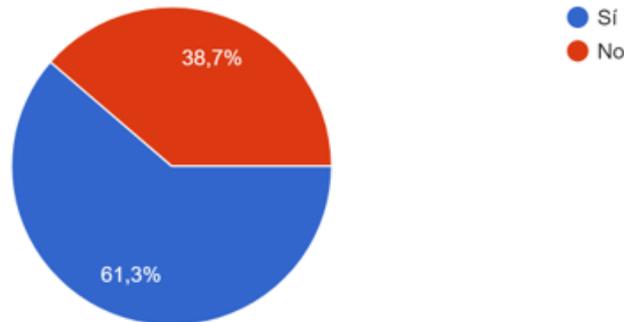
Sin embargo, mencionan que no se encuentran renuentes a recibirlas, pero necesitan cierta seguridad con respecto a los valores o costos que tendrían. Asimismo, existe un desconocimiento de los servicios que prestan los diferentes entes gubernamentales.

Figura 11

Pregunta #6

¿Ha buscado asesoramiento o mentoría para su emprendimiento?

360 respuestas



Nota: Elaborado a partir de las consultas

- Pregunta #7 ¿Qué cambios le gustaría ver en el ecosistema de emprendimiento de Guayaquil?

Por lo tanto, la mayoría de encuestados le gustaría tener más oportunidades de financiación y acceso a los mercados. El 24% coincide en que es necesario realizar actividades de Networking para establecer y mantener conexiones profesionales con otras personas, en pro del beneficio y desarrollo de la carrera del emprendedor intercambiando información para la colaboración en proyectos futuros. El 56% coincide que es pertinente obtener cambios en el desarrollo oportuno de actividades que permitan financiamiento que les admita poder competir con empresas más consolidadas.

Coincidiendo con el 18% de encuestados que les gustaría una educación de calidad para a su vez acceder a candidatos apropiados que ayuden a promover sus emprendimientos.

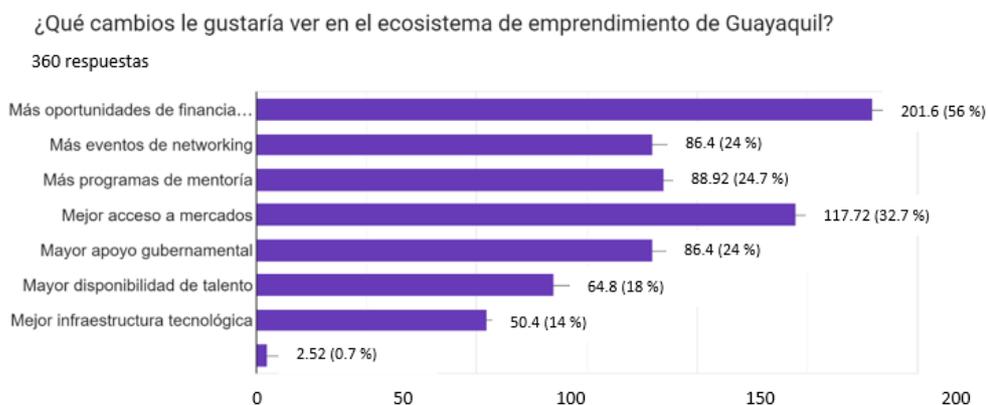
Tabla 12

Cambios en el emprendimiento

Factores	Resultado en porcentajes
Más oportunidades de financiamiento	56.00%
Eventos de Networking	24.00%
Programas de mentorías	24.70%
Acceso a mercados	32.70%
Apoyo gubernamental	24.00%
Disponibilidad de talentos	18.00%
Infraestructura tecnológica	14.00%

Figura 12

Pregunta #7



Nota: Elaborado a partir de las consultas

- Pregunta #8 ¿Cuáles de los siguientes factores crees que impactan en la sostenibilidad de los emprendimientos en Guayaquil?

Para los encuestados es importante tener un plan de negocios entendible que en conjunto con las ofertas destacadas de productos ayuden a mantenerse estables en el mercado. La diversificación en cuanto a lo que se ofrece ayuda a mantener a los clientes satisfechos incentivando la fidelidad de acuerdo con el 26.70%.

El motivo de creación según el 16% es importante ya que de los encuestados aseveran que los emprendedores por necesidad surgen cuando se busca mejorar la situación personal motivado por la resolución a los problemas financieros está enfocado en cubrir las necesidades básicas sin permitir que situaciones emocionales distorsionen el propósito del negocio y determinación de crecer generando luego una cadena de ingresos para más personas.

Pero también es cierto que para el 20.70% que la reinversión les ha permitido continuar las actividades. Mientras que el emprendedor que inicia su actividad por satisfacción o placer al encontrar un nuevo hábito desviará su atención. La ubicación en puntos estratégicos para el 19.30% les ha permitido incrementar sus ganancias.

Luego de los cinco años el 12% decidió la formolización de sus emprendimientos para obtener beneficios del gobierno por lo que mejoraron la forma jurídica de llevar el detalle de sus costos y gastos. Sin embargo, a pesar de mantenerse el 18.70% con un endeudamiento lograron el acceso a compromisos y planes de pagos.

Tabla 13

Factores que impactan en los emprendimientos

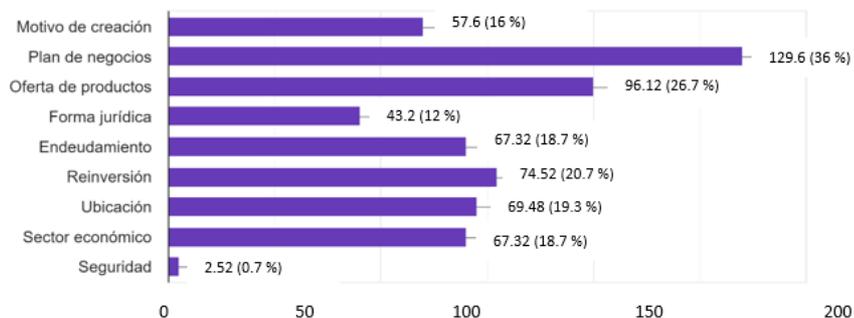
Factores	Resultado en porcentajes
Motivo de creación	16.00%
Plan de negocios	36.00%
Oferta de productos	26.70%
Forma jurídica	12.00%
Endeudamiento	18.70%
Reinversión	20.70%
Ubicación	19.30%
Sector económico	18.70%
Seguridad	0.70%

Figura 13

Pregunta #8

¿Cuáles de los siguientes factores crees que impactan en la sostenibilidad de los emprendimientos en Guayaquil?

360 respuestas



Nota: Elaborado a partir de las consultas

- Pregunta #9 ¿Qué estrategias ha implementado para mitigar los efectos negativos de estos factores?

Aunque las pequeñas empresas podrían optar por mantenerse en su zona de confort y seguir construyendo sobre lo que ya conocen, es para el 24.7% de personas importante mantener una parte de lo que se tiene como ganancia y destinarlo a la reinversión en el negocio sobre todo si los competidores están aprovechando las nuevas oportunidades de mercado mediante inversiones en crecimiento. Por lo que muchos han optado por adoptar planes de negocios considerando la reinversión como una opción para lograr la diversificación de la oferta.

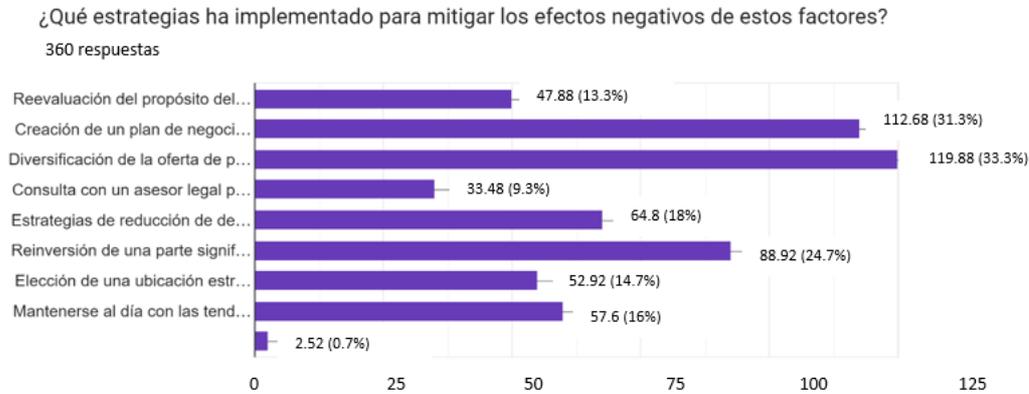
Tabla 14

Estrategias implementadas

Factores	Resultado en porcentajes
Reevaluación de propósito	13.30%
Creación de un plan de negocio	31.30%
Diversificación de la oferta	33.30%
Consultas legales	9.30%
Reducción de personal	18.00%
Reinversión	24.70%
Ubicación estratégica	14.70%
Encontrarse al día con las tendencias	16.00%

Figura 14

Pregunta #9



Nota: Elaborado a partir de las consultas

- Pregunta #10 ¿Recomendaría Guayaquil como un buen lugar para iniciar un emprendimiento?

El emprendedor Guayaquileño tiene un sentido de optimismo y esperanza. Cree con firmeza que establecer un negocio en la ciudad puede ser la vía a la prosperidad ya que no solo se beneficia el individuo que lo inicia sino la comunidad en general por lo que recomienda e invita a tomar la iniciativa de emprender.

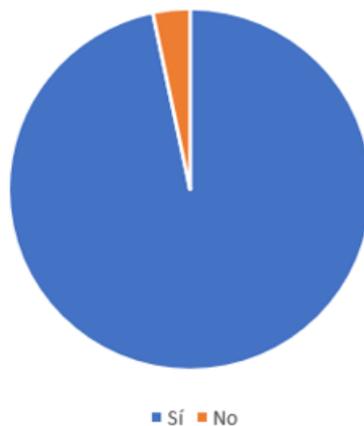
Pero con un propósito y considerando las necesidades de su entorno. Muchos reflexionan e indican que a pesar de la existencia de varios proyectos siempre que se habrá un negocio existieran compradores disponibles, pero se debe tomar en circunspección según la media en ventas y los precios de los productos que ya se encuentran introducidos. Así como ofrecer una gran variedad de productos permitirá la diversificación de clientes, pero dependerá mucho si se quiere establecer o dirigir a un nicho de mercado específico.

Figura 15

Pregunta #10

¿Recomendaría Guayaquil como un buen lugar para iniciar un emprendimiento?

360 respuestas



A continuación, se presentan las entrevistas realizadas a cinco emprendimientos que a luego de sus inicios ahora se encuentran en la etapa de crecimiento o expansión. En esta etapa, la empresa ya ha establecido su presencia en el mercado, tiene una base de clientes sólida y está buscando formas de crecer y expandirse aún más. Sin embargo, estas etapas no son rígidas y cada emprendimiento es único.

Perfil del emprendimiento: Denominado Productos Naturales y Bienestar es una tienda especializada en comercializar y distribuir productos naturales que contribuyen al bienestar de las personas. Se ofrecen remedios naturales, frutos secos, hierbas medicinales, suplementos alimenticios y cosméticos elaborados con ingredientes naturales como alternativa a la medicina convencional.

Tienen la misión de ayudar a la comunidad mejorando su calidad de vida. Promueven una cultura de respeto, solidaridad, lealtad, integridad y pasión.

Tabla 15*Entrevista #1*

Pregunta	Respuesta	Observaciones
¿Cómo se llama tu emprendimiento y cuántos años tiene en el mercado?	Productos naturales Bienestar - 3 años.	Ha estado en el mercado durante 3 años. Se encuentra enfocado en el sector de la salud y bienestar, y que ha tenido tiempo para establecerse.
¿Cuáles fueron los motivos para crear su emprendimiento?	Libertad económica.	La motivación para crear el emprendimiento fue la “Libertad económica”. Esto sugiere que se busca independencia financiera a través de su negocio.
¿Quiénes son tus clientes objetivos y cómo los identificas?	Mayores de edad 35 a 65 años en búsqueda de mejorar su calidad de vida.	Esto indica que el emprendimiento se enfoca en un grupo demográfico específico con un interés en el bienestar.
¿Cómo financiaste tu emprendimiento en sus etapas iniciales?	Financiamiento propio.	El emprendimiento fue financiado inicialmente con “Financiamiento propio”. Esto indica que el emprendedor invirtió sus propios recursos para iniciar el negocio.
¿Qué te diferencia de la competencia?	Realizar E-commerce con atención personalizada por WhatsApp	Esto sugiere que el negocio se distingue por su enfoque en el servicio al cliente a través de una plataforma de mensajería masiva.
¿Cuáles han sido los mayores desafíos que has enfrentado y	El implementar todos los procesos, tiempo y aún en búsqueda de mejorar los procesos.	La gestión y optimización de procesos desde la compra y seguimiento es un área de enfoque clave para el negocio.

cómo los has superado?

¿Cuál es la situación actual de tu emprendimiento?

Negocio activo y con ventas directas a tu clientes recurrentes.

El emprendimiento está “activo” y realiza “ventas directas a clientes recurrentes”. Esto sugiere que el negocio está operando con éxito y tiene una base de clientes leales.

¿Cuáles son tus planes a futuro para tu emprendimiento?

Optimizar los procesos del e-commerce para tu pagos en línea y chatbot, realizar SEO y SEM para multiplicar las ventas.

Nos indica una estrategia de crecimiento centrada en la mejora de la eficiencia operativa y el marketing digital.

Nota: Elaborado a partir de las consultas

Perfil del emprendimiento: Guayaquil Tech tiene como el fortalecer las habilidades y credenciales de los profesionales técnicos en Guayaquil, a través de la creación de espacios compartidos con empresas y comunidades tecnológicas. Es así como buscan fomentar el ecosistema tecnológico de la ciudad, fomentando la colaboración y el crecimiento conjunto.

Tabla 16

Entrevista #2

Pregunta	Respuesta	Observaciones
¿Cómo se llama tu emprendimiento y cuántos años	Guayaquil Tech- 3 años	La empresa ha tenido tiempo suficiente para establecerse y posiblemente tener una base de

<p>tiene en el mercado?</p>		<p>clientes en el sector tecnológico de Guayaquil.</p>
<p>¿Cuáles fueron los motivos para crear su emprendimiento?</p>	<p>Guayaquil Tech fue creado para impulsar el ecosistema tecnológico de Guayaquil, organizar proyectos y eventos, y facilitar la conexión entre los participantes del ecosistema</p>	<p>El emprendimiento se centró en fomentar la innovación tecnológica y la colaboración en Guayaquil desde su inicio.</p>
<p>¿Quiénes son tus clientes objetivos y cómo los identificas?</p>	<p>Los clientes objetivo de Guayaquil Tech son los entusiastas de la tecnología y las comunidades que desean unirse</p>	<p>El emprendimiento se enfoca en un grupo específico con un interés en la tecnología y la colaboración dentro del ecosistema tecnológico de Guayaquil.</p>
<p>¿Cómo financiaste tu emprendimiento en sus etapas iniciales?</p>	<p>Préstamo bancario</p>	<p>Detrás del emprendimiento existe un plan de negocios sólido para asegurar la financiación necesaria para poner en marcha la idea. También podría indicar un nivel de riesgo asumido, ya que los préstamos bancarios generalmente requieren ser devueltos con intereses.</p>
<p>¿Qué diferencia de la competencia?</p>	<p>Guayaquil Tech se diferencia al ofrecer un espacio seguro para sus miembros donde pueden compartir conocimientos sobre el desarrollo de software y la implementación de tecnologías emergentes</p>	<p>Sugiere que el emprendimiento se distingue por su enfoque en la creación de una comunidad de aprendizaje y colaboración en el sector tecnológico.</p>

¿Cuáles han sido los mayores desafíos que has enfrentado y cómo los has superado?	Uno de los desafíos que ha enfrentado Guayaquil Tech es la adopción tecnológica en un país como Ecuador donde aún no ha sido completamente explotada	Ha tenido que trabajar en un entorno donde la tecnología puede no ser tan prevalente o aceptada como en otros lugares.
¿Cuál es la situación actual de tu emprendimiento?	Guayaquil Tech está activo y continúa organizando proyectos y eventos para fortalecer el ecosistema tecnológico de la ciudad	Está comprometido con su misión y sigue contribuyendo activamente al sector tecnológico de Guayaquil.
¿Cuáles son tus planes a futuro para tu emprendimiento?	Guayaquil Tech está comprometido con el crecimiento continuo del ecosistema tecnológico de Guayaquil	Indica una estrategia de crecimiento centrada en la mejora de la eficiencia operativa y el marketing digital.

Nota: Elaborado a partir de las consultas

En la tabla 17 se detalla al emprendimiento denominado Suggarmajo, este lleva 4 años en el mercado. Surgió durante la pandemia como una forma de buscar ingresos adicionales, lo que muestra su capacidad para adaptarse y encontrar oportunidades en momentos de crisis. Además, se destaca por ofrecer un servicio personalizado y orientado a las necesidades de cada cliente. Aunque se desarrolló en línea tiene planeado abrir una tienda física para una mayor experiencia y acercamiento hacia los compradores.

Tabla 17*Entrevista #3*

Pregunta	Respuesta	Observaciones
¿Cómo se llama tu emprendimiento y cuántos años tiene en el mercado?	Suggarmajo- 4 años	Es interesante que Suggarmajo haya logrado sobrevivir y prosperar durante 4 años.
¿Cuáles fueron los motivos para crear su emprendimiento?	Nació en pandemia como una manera de buscar otros ingresos	La creación de Suggarmajo en respuesta a la pandemia muestra una capacidad impresionante para adaptarse y encontrar oportunidades en tiempos de crisis.
¿Quiénes son tus clientes objetivos y cómo los identificas?	Atiendo los pedidos de todos los clientes con atención y servicio personalizado orientada al requerimiento del pedido con un objetivo claro ajustarse a las necesidades siempre usando los mejores productos e innovando diseños y tendencias del momento	La estrategia de Suggarmajo de personalizar sus productos y servicios para cada cliente es un enfoque que probablemente contribuya a su éxito y lealtad del cliente
¿Cómo financiaste tu emprendimiento en sus etapas iniciales?	Financiamiento propio. Con nuestro sueldo compramos un inventario inicial	El hecho de que Suggarmajo se autofinanciara inicialmente indica un alto nivel de compromiso y confianza en la viabilidad del emprendimiento.

¿Qué diferencia de la competencia?	te Personalizamos nuestros productos tanto en sabores como en diseños y tenemos mucha variedad para atender a nuestra clientela	La personalización y variedad de productos de Suggarmajo son factores clave de diferenciación que probablemente atraigan a una amplia gama de clientes.
¿Cuáles han sido los mayores desafíos que has enfrentado y cómo los has superado?	Darnos a conocer en tiempo de pandemia, gracias a las redes y participación en un programa de televisión donde nos dimos a conocer como emprendimiento	El desafío de darse a conocer durante la pandemia y la forma en que Suggarmajo lo superó a través de las redes sociales y la televisión es un testimonio de su ingenio y resiliencia.
¿Cuál es la situación actual de tu emprendimiento?	Es un negocio rentable y estable que solo atendemos fuera del horario laboral	Que Suggarmajo sea un negocio rentable y estable es un indicador positivo de su éxito y viabilidad a largo plazo.
¿Cuáles son tus planes a futuro para tu emprendimiento?	Montan un local y dedicarnos al 100% a fortalecer nuestra marca	Los planes de Suggarmajo de abrir un local físico y dedicarse a tiempo completo al emprendimiento muestran una visión clara y ambiciosa para el futuro.

Nota: Elaborado a partir de las consultas

El emprendimiento Vitrina Gourmet se encuentra habilitado desde el año 2013, destacado por brindar productos de calidad y abiertos a la posibilidad de realizar estratégicas con empresas que compartan la misión de expandir la marca sabiendo que es elaborada con productos ecuatorianos.

Tabla 18*Entrevista #4*

Pregunta	Respuesta	Observaciones
¿Cómo se llama tu emprendimiento y cuántos años tiene en el mercado?	Vitrina Gourmet - 10 años	Vitrina Gourmet ha logrado mantenerse en el mercado durante más de una década, lo cual es un logro significativo
¿Cuáles fueron los motivos para crear su emprendimiento?	Nació como una empresa dedicada al proceso, distribución y comercialización de productos derivados del café, cacao y deshidratados	La creación de Vitrina Gourmet muestra una capacidad impresionante para identificar y aprovechar las oportunidades en el mercado de alimentos y bebidas.
¿Quiénes son tus clientes objetivos y cómo los identificas?	Clientes que buscan productos de alta calidad, naturales, orgánicos e innovadores.	Vitrina Gourmet ha identificado claramente a su público objetivo y ha desarrollado productos que satisfacen sus necesidades y preferencias.
¿Cómo financiaste tu emprendimiento en sus etapas iniciales?	Con una inversión inicial de USD 10 000 que eran parte de los ahorros que recibí como liquidación del trabajo.	El uso de fondos propios para el financiamiento inicial indica un alto nivel de compromiso y confianza en la viabilidad del emprendimiento.
¿Qué te diferencia de la competencia?	Trabajan directamente con las comunas que producen los productos y cada uno de sus	La conexión directa con los productores y la transparencia en el origen de los productos son factores clave de diferenciación que

	productos tiene una historia.	probablemente atraigan a una amplia gama de clientes.
¿Cuáles han sido los mayores desafíos que has enfrentado y cómo los has superado?	Pasar por un largo proceso de regulación y controles sanitarios para poder comercializar.	El hecho de que Vitrina Gourmet haya superado los desafíos regulatorios y de control sanitario muestra su compromiso con la calidad y la seguridad de sus productos.
¿Cuál es la situación actual de tu emprendimiento?	Es un negocio rentable y estable	Que Vitrina Gourmet sea un negocio rentable y estable es un indicador positivo de su éxito y viabilidad a largo plazo.
¿Cuáles son tus planes a futuro para tu emprendimiento?	Planeamos expandir nuestra línea de productos para incluir más variedades de café y cacao. También estamos explorando oportunidades para exportar nuestros productos a mercados internacionales.	Los planes de Vitrina Gourmet de expandir su línea de productos y explorar oportunidades de exportación muestran una visión ambiciosa y estratégica para el crecimiento futuro. Esta expansión no solo podría aumentar su base de clientes, sino que también podría aumentar la visibilidad y el reconocimiento de la marca a nivel internacional.

Nota: Elaborado a partir de las consultas

FrutiNuts- 5 años desarrolla sus actividades de manera on-line aludiendo alternativas de alimentación con alto valor nutritivo que ayudan a disminuir problemas de obesidad.

Tabla 19*Entrevista #5*

Pregunta	Respuesta	Observaciones
¿Cómo se llama tu emprendimiento y cuántos años tiene en el mercado?	FrutiNuts- 5 años	FrutiNuts ha logrado mantenerse en el mercado durante 5 años.
¿Cuáles fueron los motivos para crear su emprendimiento?	Nació de la pasión por los frutos secos y la conciencia de los beneficios para la salud que estos aportan.	La creación de FrutiNuts muestra una capacidad impresionante para identificar y aprovechar las oportunidades en el mercado de alimentos saludables.
¿Quiénes son tus clientes objetivos y cómo los identificas?	Nuestros clientes objetivo son personas conscientes de la salud que valoran los snacks nutritivos y convenientes.	FrutiNuts ha identificado claramente a su público objetivo, lo cual es crucial para el desarrollo de estrategias de marketing efectivas.
¿Cómo financiaste tu emprendimiento en sus etapas iniciales?	Con ahorros personales y una pequeña inversión de amigos y familiares.	El uso de fondos propios y de la red personal para el financiamiento inicial indica un alto nivel de compromiso y confianza en la viabilidad del emprendimiento.
¿Qué te diferencia de la competencia?	Ofrecemos una amplia gama de frutos secos y mezclas personalizadas, y nos enorgullece nuestra atención al detalle y la	La atención al detalle y la personalización son excelentes formas de diferenciarse de la competencia.

	calidad de nuestros productos.	
¿Cuáles han sido los mayores desafíos que has enfrentado y cómo los has superado?	Uno de los mayores desafíos fue establecer nuestra marca en un mercado competitivo. Superamos este desafío a través de campañas de marketing efectivas y construyendo relaciones sólidas con nuestros clientes.	El hecho de que FrutiNuts haya superado los desafíos de establecer su marca en un mercado competitivo es un testimonio de su resiliencia y habilidades de marketing.
¿Cuál es la situación actual de tu emprendimiento?	Actualmente, FrutiNuts es un negocio rentable y en crecimiento.	Que FrutiNuts sea un negocio rentable y en crecimiento es un indicador positivo de su éxito y viabilidad a largo plazo.
¿Cuáles son tus planes a futuro para tu emprendimiento?	Planeamos expandir nuestra presencia en línea y explorar oportunidades para abrir una tienda física en Guayaquil.	Los planes de FrutiNuts de expandir su presencia en línea y explorar la apertura de una tienda física muestran una visión clara y ambiciosa para el crecimiento futuro.

Nota: Elaborado a partir de las consultas

Capítulo V Sugerencias

Conclusiones y Recomendaciones

El presente trabajo tiene como como objetivo principal el análisis de los factores de mayor influencia en la sostenibilidad de los emprendimientos y de acuerdo con los objetivos específicos se tienen las siguientes conclusiones:

En concordancia con el primer objetivo que es el de determinar de qué manera influyen los factores en la sostenibilidad de los emprendimientos en la ciudad de Guayaquil. Entre los aspectos claves se destacan los factores motivacionales la importancia radica en los motivos que impulsan a los emprendedores a iniciar y mantener sus negocios.

Se menciona la importancia de aprender de los fracasos como parte del proceso de emprendimiento. La capacidad de superar obstáculos y aprender de los errores. La disponibilidad de opciones de financiamiento adecuadas es decisivo para el crecimiento y la sostenibilidad de los emprendimientos. Acceder a recursos financieros de manera oportuna marca la diferencia en términos de largo plazo.

Se hace referencia a datos estadísticos que proporcionan e identifican tendencias, desafíos y oportunidades que impactan.

Se identifican diferentes fases en las que se encuentran los emprendedores en Guayaquil, desde la intención de emprender hasta la consolidación de negocios establecidos. Comprender en qué etapa se encuentra un emprendimiento coadyuva a planificar estrategias de crecimiento.

El segundo objetivo planteado que es establecer el comportamiento de los factores que influyen en la sostenibilidad de los emprendimientos en la ciudad de Guayaquil. Se destacan de los aspectos claves que son que la cultura emprendedora en Guayaquil permite la valoración del riesgo y la innovación.

La adopción y el uso de tecnología que permiten aprovechar las herramientas para mejorar los procesos, llegar a nuevos mercados y ofrecer productos o servicios que marcan la diferencia con la competencia. La disponibilidad de capital y opciones de financiamiento adecuadas que condescienden a acceder recursos financieros para invertir, expandirse y enfrentar situaciones adversas.

La capacidad de innovar y adaptarse a los cambios del mercado es para la constante búsqueda de nuevas ideas, que agreguen valor a los clientes y diferencien al emprendimiento. Las habilidades y capacidades del emprendedor, como el liderazgo, la toma de decisiones, la resolución de problemas y la gestión del tiempo. Un emprendedor con habilidades sólidas tiene mayores probabilidades de superar desafíos.

Estos factores, interactúan de manera dinámica y compleja para influir en la sostenibilidad, impactando en su crecimiento, competitividad y capacidad para adaptarse a un entorno empresarial en constante cambio.

Para el tercer objetivo que es permitir conocer los factores que determinan el nivel de influencia en la sostenibilidad de los emprendimientos en la ciudad de Guayaquil se han identificado los factores que diversos estudios académicos han analizado. Estas investigaciones proporcionan una base de conocimiento sobre las variables claves que impactan en la viabilidad y el crecimiento de los emprendimientos en la ciudad. Es decir que la colaboración entre instituciones académicas y organizaciones han permitido identificar y comprender estos, así como desarrollar estrategias y programas de apoyo adaptados a las necesidades locales.

Se menciona que se han realizado análisis comparativos entre diferentes emprendimientos en Guayaquil para identificar los factores comunes estos estudios

comparativos permiten identificar patrones, tendencias y mejorar prácticas para ser aplicadas en otros emprendimientos.

Se destaca la importancia de realizar evaluaciones personalizadas, ya que cada emprendimiento es único y enfrentan desafíos y oportunidades específicas. Conocer en detalle el contexto, las características y las necesidades de cada emprendimiento permite determinar su nivel de influencia en la sostenibilidad.

Existe una correlación significativa entre la presencia y la gestión efectiva de estos factores. La atención y el enfoque en estos aspectos marcan la diferencia entre el éxito y el fracaso de un emprendimiento. Por ende la hipótesis de que los factores tienen un impacto considerable en la sostenibilidad de los emprendimientos en la ciudad de Guayaquil se confirma, destacando la importancia de identificar, comprender y gestionar adecuadamente estos para promover el crecimiento y la viabilidad a largo plazo en la región

Por último en base a la información proporcionada sobre los factores que influyen en la sostenibilidad de los emprendimientos en la ciudad de Guayaquil, así como en las estrategias utilizadas para identificar y comprender estos factores, se detallan las recomendaciones para futuras investigaciones y enfoques adicionales sobre este tema:

Recomendaciones para Investigaciones Futuras:

Realizar un estudio longitudinal que siga el progreso y la evolución de los emprendimientos en Guayaquil a lo largo del tiempo para una mejor comprensión proporcionando datos veraces.

Realizar un análisis detallado de casos de emprendimientos exitosos y fallidos en Guayaquil para identificar patrones, desafíos comunes y estrategias efectivas para ser replicadas en otros emprendimientos.

Complementar los estudios cuantitativos con investigaciones que exploren en profundidad las experiencias, percepciones y desafíos de los emprendedores en Guayaquil en relación con la sostenibilidad de sus negocios.

Realizar un estudio comparativo con emprendimientos en otras ciudades o países para identificar diferencias culturales, regulatorias o de mercado.

Investigar el impacto social de los emprendimientos en Guayaquil, incluyendo su contribución al empleo, la inclusión social y el desarrollo comunitario.

Explorar cómo la adopción de tecnologías emergentes, como la inteligencia artificial o la Internet de las cosas, que mejoran la competitividad de los emprendimientos en Guayaquil.

Investigar cómo los emprendimientos en Guayaquil pueden integrar prácticas sostenibles y respetuosas con el medio ambiente en sus operaciones.

Explorar cómo la colaboración entre el sector público, privado y académico en Guayaquil promueve un ecosistema emprendedor más sólido.

Bibliografía

- Acosta , J., Zárate , R., & Ortiz, E. (2021, diciembre). *Emprendimiento sostenible: un estudio de caso múltiple*. <https://doi.org/0718-0764>
- Asamblea Nacional. (2023). *Asamblea Nacional de la República del Ecuador*. <https://www.asambleanacional.gob.ec/>:
<https://www.asambleanacional.gob.ec/es/leyes-aprobadas?leyes-aprobadas=All&title=emprendimient&fecha=>
- Barraza, C. (21 de noviembre de 2019). *¿Qué es el éxito para un emprendedor?* . <https://barrazacarlos.com/>: <https://barrazacarlos.com/es/exito-de-un-emprendedor/>
- Benavides, V. (2020). *Factores determinantes en la sostenibilidad de los emprendimientos y su importancia en el crecimiento económico, caso Guayaquil periodo 2015-2019*. octubre <https://repositorio.ug.edu.ec/>:
<https://repositorio.ug.edu.ec/items/3cdcb5d5-db1f-4dd7-8e60-e3e79627762d>
- Cardenas , L., & Proaño , G. (agosto de 2021). *Factores relevantes en la sostenibilidad de los emprendimientos del sector comercial en el cantón La Maná, provincia de Cotopaxi, año 2020*. <https://www.utc.edu.ec/>:
<https://repositorio.utc.edu.ec/handle/27000/7887>
- Dipaso S.A. (s.f.). *Quines somos*. <https://www.dipaso.com.ec/>:
<https://www.dipaso.com.ec/content/30-quienes-somos>
- Economía Planificada. (23 de junio de 2023).). *Factores Externos: ¿Qué son? Características y Ejemplos*. <https://economieplanificada.com/>:
https://economieplanificada.com/factores-externos/?expand_article=1
- El Universo. (04 de noviembre de 2019). *Nelson Market empezó como una despensa hace 39 años*. <https://www.eluniverso.com/>:
<https://www.eluniverso.com/2019/11/04/video/7588778/nelson-market-empezo-como-despensa-hace-39-anos/>
- Épico. (21 de julio de 2021). *El centro de emprendimiento de Guayaquil en un año de gestión ha reactivado la economía de más de 5.000 emprendimientos*. <https://epico.gob.ec/>: <https://epico.gob.ec/el-centro-de-emprendimiento-de-guayaquil-en-un-ano-de-gestion-ha-reactivado-la-economia-de-mas-de-5-000-emprendimientos/>
- Escalante , L., & Fray, R. (2018). *Causa del fracaso de los emprendimientos de Gayaquil*. (U. d. Administrativas, Ed.) <https://repositorio.ug.edu.ec/>:
<https://repositorio.ug.edu.ec/items/2a25648b-bde5-4193-91bc-bc36eb8aa575>
- Evans, A. (2020, septiembre 13).). *Factores internos y externos que afectan al negocio*. *Business Guarantor*. <https://businessguarantor.com/>:
<https://businessguarantor.com/es/factores-internos-y-externos-que-afectan-al-negocio/>
- Feria Avila , H., Matilla González, M., & Mantecón Licea, S. (2020). La entrevista y la encuesta ¿Métodos o técnicas de indagación empírica? *Didasc@lia: Didáctica y Educación*, 11(3), 68-72. <https://doi.org/ISSN 2224-2643>
- Frederick, F., & Ortiz, S. (2021, mayo 18). *La historia del emprendimiento a través de las eras*. <https://www.entreversity.com/>: <https://www.entreversity.com/la-historia-del-emprendimiento-a-traves-de-las-eras/>
- Garay , E. (23 de julio de 2010). *El guayaquileño mantiene su identidad cultural pese a las influencias externas*. <https://www.elcomercio.com/tendencias/cultura/guayaquileno-mantiene-identidad-cultural-pese.html>

- García, J., & González, E. (2017). *La burbuja emprendedora*. Urano.
- GEM. (10 de enero de 2023). *Entrepreneurial Behaviour and Attitudes*. (Bastos, Henrique, Editores, A. Almanso, J. F. Carmona, & A. Coduras, Productores) <https://www.gemconsortium.org/economy-profiles/ecuador-2>
- guayaquil, E. c. (21 de julio de 2021). *El centro de emprendimiento de guayaquil*. El centro de emprendimiento de guayaquil : <https://epico.gob.ec/el-centro-de-emprendimiento-de-guayaquil-en-un-ano-de-gestion-ha-reactivado-la-economia-de-mas-de-5-000-emprendimientos/>
- INEC. (06 de octubre de 2017). <https://www.ecuadorencifras.gob.ec/> <https://doi.org/https://www.ecuadorencifras.gob.ec/guayaquil-en-cifras/>
- Izquierdo Echeverría, J. E. (2019). *Taller de proyecto emprendedores*. Puño de Letras.
- Jabonería Anisa. (07 de junio de 2021). *Conocenos*. <https://anisajabon.com/> <https://anisajabon.com/conocenos/>
- Jaúregui, F., & Carmona, L. (Eds.). (2014). *1001 Consejos para emprender*. España: Almuzara. www.editorialalmuzara.com
- Lasio, V., Amaya, A., Zambrano, J., & Ordeñana, X. (2020, octubre 20). *Global Entrepreneurship Monitor Ecuador 2019/2020*. Escuela de Negocios de la ESPOL: https://www.espae.edu.ec/wp-content/uploads/2021/02/GEM_Ecuador_2019.pdf
- Merchán, J., & Tayo, M. (15 de diciembre de 2023). *¿Por qué fracasan los emprendimientos?* <https://emprendimiento.ec/> <https://emprendimiento.ec/emprende/por-que-fracasan-los-emprendimientos/>
- Meriño, V., Martínez, C., Chirinos, Y., & Perez, C. (2018). Emprendimiento sostenible para el desarrollo económico de las PYMES. *Espacios*, 39(07), 3-14.
- MIPYMES. (s.f.). *Emisión de Registro Único de Mipymes*. <https://www.gob.ec/mpceip/tramites/emision-registro-unico-mipymes>
- Moreira Menéndez, M., Bajaña Mendieta, I., Pico Saltos, B. R., Guerrero Ulloa, G. C., & Villarroel Bastidas, J. V. (2018, junio 29). Factores que Influyen en el Emprendimiento y su Incidencia en el Desarrollo Económico del Ecuador. *UTEQ Revista de ciencias sociales y económicas*, 2(1), 7-8. <https://doi.org/https://doi.org/10.18779/csye.v2i1>
- MPCEIP. (s.f.). <https://www.produccion.gob.ec/>. Retrieved 16 de diciembre de 2023, from <https://www.produccion.gob.ec/?s=emprendedor>
- Murillo Pérez, L. M. (26 de abril de 2022). *El emprendimiento social como motor de desarrollo sostenible: propuesta de un modelo para fortalecer la gestión del impacto social en los grupos de interés*. Universidad Politécnica de Valencia: <https://riunet.upv.es/browse>
- Ordoñez Altamirano, L. G., Valencia Trujillo, K. A., & López Salazar, J. L. (2020, junio 30). Emprendimiento e Innovación en Ecuador. *IAC Investigación académica*, 1(2), 15-26. <https://investigacionacademica.com/index.php/revista/article/view/21>
- Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos. (2019, junio 21). *Estrategia de competencias de la OCDE 2019*. (M. Lara, Ed., & F. S. Cran, Trans.) España: Fundación Santillana. <https://doi.org/978-84-680-5755-2>
- Plasencia, J., Marrero, F., & Nicado, M. (2022, febrero 07). *Metodología para contribuir a la sostenibilidad desde el proceso de dirección estratégica*. (A. Universidad Nacional de La Plata, Ed.) <https://doi.org/2314-3738>
- Real Academia de la Lengua. (16 de diciembre de 2023). *Real Academia de la Lengua*. <https://dle.rae.es/emprendimiento>

- Risso, I. (03 de junio de 2022). *La importancia del emprendimiento: ¿cómo utilizarlos para potenciar la economía y la sociedad?* <https://www.crehana.com:https://www.crehana.com/blog/trabajo-remoto/importancia-del-emprendimiento/>
- Rodríguez Moreno, D. C. (20 de 10 de 2016). 419Emprendimiento sostenible, significado y dimensiones. *Revista Katharsis*(21), 419-448. <http://revistas.iue.edu.co/index.php/katharsis>
- RUA. (s.f.). *Registro Único Artesanal*. <https://servicios.produccion.gob.ec/rua/verificarRUC.jsf>
- San Lucas Coello, B. G., & Reyes Freire, V. d. (2023, marzo 11). *Factores determinantes que influyen en los emprendimientos del Garzocentro, zona norte de Gauayquil*. <https://repositorio.ug.edu.ec/home:https://repositorio.ug.edu.ec/items/38f56a63-00d1-43b4-9454-4f0109fec41a>
- Sepúlveda, C., & Reina , W. (10 de enero de 2016). *Sostenibilidad de los emprendimientos. Un análisis de los factores determinantes*. <https://www.redalyc.org/jatsRepo/290/29045347003/html/index.html>
- Sopó Gerson, Vera, C., Veléz, B., Mera , W., & Vacacela , R. (2021, marzo). *Guayaquil emprendedor análisis del periodo 2020*. <https://doi.org/978-9942-825-22-3>
- Sornoza Parrales, D., Parrales Poveda, M., Sornoza Parrales , G., Cañarte Rodríguez, T., Castillo Merino, M., Guaranda Sornoza, V., & Delgado Lucas, H. (2018). *Fundamentos de Emprendimiento*. Alzamora. <https://doi.org/978-84-9486905-1>
- Vizueta Tomalá, V. H. (2020, diciembre 29). *Los factores que afectan a los emprendimientos en el Ecuador*. <https://doi.org/https://doi.org/10.33890/innova.v5.n3.2.2020.1563>
- YPSILOM. (2021). *Ranking de empresas sostenibles*. (V. Pamela, Editor) <https://cemdes.org/>: <https://cemdes.org/blog/ypsilom-publica-ranking-de-empresas-sostenibles/#:~:text=Ypsilom%20publica%20Ranking%20de%20Empresas%20Sostenibles%201%20Gesti%C3%B3n,especialistas%20en%20sostenibilidad%20%E2%80%93%2010%25%20del%20puntaje%20>
- Zarta, P. (2018). *La sustentabilidad o sotenibilidad: un concepto poderoso para la humanidad*. Tabula Rasa. <https://doi.org/1794-2489>
- Zuluaga, P., Useche Rincón, D., & Rojas Berrio, S. (2022, diciembre 15). *Relevancia, evolución y tendencias de la supervivencia empresarial. Una visión de la literatura en finanzas*. http://www.scielo.org.co: http://scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0124-86932023000100252

Anexos

Encuesta

Factores que influyen en la sostenibilidad de los emprendimientos en la ciudad de Guayaquil

* Indica que la pregunta es obligatoria

1. Correo *

2. ¿Cuánto tiempo lleva su emprendimiento en funcionamiento? *

Selecciona todos los que correspondan.

- Menos de 1 año
- 1-3 años
- Más de 3 años

3. ¿Cuál es el sector de su emprendimiento? *

Marca solo un óvalo.

- Tecnología
- Alimentos y bebidas
- Servicios
- Educación
- Salud
- Arte y entretenimiento
- Comercio minorista
- Otro: _____

4. ¿Cómo calificaría el éxito de su emprendimiento hasta ahora? *

Selecciona todos los que correspondan.

- Muy exitoso
- Moderadamente exitoso
- Poco exitoso
- No exitoso

5. ¿Qué recursos considera más valiosos para su emprendimiento? *

Selecciona todos los que correspondan.

- Financiamiento
- Red de contactos
- Conocimientos y habilidades
- Infraestructura física
- Tecnología
- Acceso a mercados
- Asesoramiento o mentoría
- Otro: _____

6. ¿Cuál ha sido el mayor desafío para su emprendimiento? *

Selecciona todos los que correspondan.

- Obtener financiamiento
- Encontrar clientes
- Manejar la competencia
- Contratar y retener talento
- Regulación y cumplimiento
- Adaptarse a cambios en el mercado
- Implementar tecnología
- Otro: _____

7. ¿Ha buscado asesoramiento o mentoría para su emprendimiento? *

Marca solo un óvalo.

- Sí
- No

7. ¿Ha buscado asesoramiento o mentoría para su emprendimiento? *

Marca solo un óvalo.

- Sí
- No

8. ¿Qué cambios le gustaría ver en el ecosistema de emprendimiento de Guayaquil? *

Selecciona todos los que correspondan.

- Más oportunidades de financiamiento
- Más eventos de networking
- Más programas de mentoría
- Mejor acceso a mercados
- Mayor apoyo gubernamental
- Mayor disponibilidad de talento
- Mejor infraestructura tecnológica
- Otro: _____

9. ¿Cuáles de los siguientes factores crees que impactan en la sostenibilidad de los emprendimientos en Guayaquil? *

Selecciona todos los que correspondan.

- Motivo de creación
- Plan de negocios
- Oferta de productos
- Forma jurídica
- Endeudamiento
- Reinversión
- Ubicación
- Sector económico
- Otro: _____

10. ¿Qué estrategias ha implementado para mitigar los efectos negativos de estos factores? *

Selecciona todos los que correspondan.

- Reevaluación del propósito del emprendimiento.
- Creación de un plan de negocios sólido.
- Diversificación de la oferta de productos o servicios.
- Consulta con un asesor legal para elegir la estructura legal adecuada.
- Estrategias de reducción de deuda.
- Reinversión de una parte significativa de las ganancias.
- Elección de una ubicación estratégica.
- Mantenerse al día con las tendencias del sector.
- Otro: _____

11. ¿Recomendaría Guayaquil como un buen lugar para iniciar un emprendimiento? *

Marca solo un óvalo.

- Sí
- No:
