



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE FACULTAD DE CIENCIAS

ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS

CARRERA DE ADMINISTRACIÓN

Plan de Trabajo de Grado

TEMA:

**“INCIDENCIA DE LOS EMPRENDIMIENTOS EN LA
ECONOMÍA FAMILIAR DE LOS COMERCIANTES DE LA
CIUDAD DE IBARRA”**

Previo a la obtención del título de Ingeniería Comercial

AUTORES:

Chamorro Pozo Gabriela Janneth

Otavalo Espinoza Elsa Marisol

DIRECTOR:

Msc. Beltrán Urvina Ligia Isabel

Ibarra - 2020

ACEPTACIÓN DEL TRABAJO DE GRADO

En mi calidad de Director de Trabajo de Grado asignado por las autoridades pertinentes, presentado por la egresada **ELSA MARISOL OTAVALO ESPINOZA**, para optar por el título de **INGENIERA COMERCIAL** cuyo tema es: “**INCIDENCIA DE LOS EMPRENDIMIENTOS EN LA ECONOMIA FAMILIAR DE LOS COMERCIANTES DE LA CIUDAD DE IBARRA**” Considero que el presente trabajo reúne requisitos y méritos suficientes para ser sometida a la presentación pública y evaluación por parte de tribunal examinador que se designe.

Efectuado, en la ciudad de Ibarra a los 31 días del mes de mayo del 2021



Msc. Ligia Isabel Beltrán Urbina

DIRECTORA TRABAJO DE GRADO



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE
BIBLIOTECA UNIVERSITARIA
AUTORIZACIÓN DE USO Y PUBLICACIÓN
A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

1. IDENTIFICACIÓN DE LA OBRA

En cumplimiento del Art. 144 de la Ley de Educación Superior, hago la entrega del presente trabajo a la Universidad Técnica del Norte para que sea publicado en el Repositorio Digital Institucional, para lo cual pongo a disposición la siguiente información:

DATOS DE CONTACTO			
CÉDULA DE IDENTIDAD:	100414670-8		
APELLIDOS Y NOMBRES:	Otavalo Espinoza Elsa Marisol		
DIRECCIÓN:	Otavalo-Barrio Monserrath		
EMAIL:	emotavalo@utn.edu.ec		
TELÉFONO FIJO:	924226	TELÉFONO MÓVIL:	0991613714

DATOS DE LA OBRA	
TÍTULO:	Incidencia de los emprendimientos en la economía familiar de los comerciantes de la ciudad de Ibarra
AUTOR (ES):	Chamorro Pozo Gabriela Janneth Otavalo Espinoza Elsa Marisol
FECHA: DD/MM/AAAA	31/05/2021
SOLO PARA TRABAJOS DE GRADO	
PROGRAMA:	<input checked="" type="checkbox"/> PREGRADO <input type="checkbox"/> POSGRADO
TÍTULO POR EL QUE OPTA:	INGENIERA COMERCIAL
ASESOR /DIRECTOR:	Msc. Ligia Beltrán

2. CONSTANCIAS

El autor (es) manifiesta (n) que la obra objeto de la presente autorización es original y se la desarrolló, sin violar derechos de autor de terceros, por lo tanto la obra es original y que es (son) el (los) titular (es) de los derechos patrimoniales, por lo que asume (n) la responsabilidad sobre el contenido de la misma y saldrá (n) en defensa de la Universidad en caso de reclamación por parte de terceros.

Ibarra, a los once días del mes de junio de 2021

EL AUTOR:

.....
Elsa Marisol Otavalo Espinoza

ACEPTACIÓN DEL TRABAJO DE GRADO

En mi calidad de Director de Trabajo de Grado asignado por las autoridades pertinentes, presentado por la egresada **GABRIELA JANNETH CHAMORRO POZO**, para optar por el título de **INGENIERA COMERCIAL** cuyo tema es: “**INCIDENCIA DE LOS EMPRENDIMIENTOS EN LA ECONOMIA FAMILIAR DE LOS COMERCIANTES DE LA CIUDAD DE IBARRA**” Considero que el presente trabajo reúne requisitos y méritos suficientes para ser sometida a la presentación pública y evaluación por parte de tribunal examinador que se designe.

Efectuado, en la ciudad de Ibarra a los 31 días del mes de mayo del 2021



Msc. Ligia Isabel Beltrán Urbina

DIRECTORA TRABAJO DE GRADO



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE
BIBLIOTECA UNIVERSITARIA
AUTORIZACIÓN DE USO Y PUBLICACIÓN
A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

1. IDENTIFICACIÓN DE LA OBRA

En cumplimiento del Art. 144 de la Ley de Educación Superior, hago la entrega del presente trabajo a la Universidad Técnica del Norte para que sea publicado en el Repositorio Digital Institucional, para lo cual pongo a disposición la siguiente información:

DATOS DE CONTACTO			
CÉDULA DE IDENTIDAD:	D401871066		
APELLIDOS Y NOMBRES:	Chamorro Pozo Gabriela Janneth		
DIRECCIÓN:	Ibarra- El Olivo		
EMAIL:	gjchamorro@utn.edu.ec		
TELÉFONO FIJO:	924226	TELÉFONO MÓVIL:	0986626600

DATOS DE LA OBRA	
TÍTULO:	Incidencia de los emprendimientos en la economía familiar de los comerciantes de la ciudad de Ibarra
AUTOR (ES):	Chamorro Pozo Gabriela Janneth Otavalo Espinoza Elsa Marisol
FECHA: DD/MM/AAAA	31/05/2021
SOLO PARA TRABAJOS DE GRADO	
PROGRAMA:	<input checked="" type="checkbox"/> PREGRADO <input type="checkbox"/> POSGRADO
TÍTULO POR EL QUE OPTA:	INGENIERA COMERCIAL
ASESOR /DIRECTOR:	Msc. Ligia Beltrán

2. CONSTANCIAS

El autor (es) manifiesta (n) que la obra objeto de la presente autorización es original y se la desarrolló, sin violar derechos de autor de terceros, por lo tanto la obra es original y que es (son) el (los) titular (es) de los derechos patrimoniales, por lo que asume (n) la responsabilidad sobre el contenido de la misma y saldrá (n) en defensa de la Universidad en caso de reclamación por parte de terceros.

Ibarra, a los once días del mes de junio de 2021

EL AUTOR:

Gabriela Janneth Chamorro Pozo

Resumen Ejecutivo

Varios autores afirman que en los últimos años la creación de emprendimientos en Latinoamérica ha ido aumentando debido a las oportunidades existentes en el mercado y las necesidades que han forjado a los emprendedores a crear sus negocios, debido a esto, la presente investigación tiene como objetivo analizar la incidencia de los emprendimientos en la economía familiar de los comerciantes. Esta investigación se efectuó en el sector los Ceibos ubicado en la ciudad de Ibarra, donde se tomó una muestra de 102 emprendimientos de los cuales participaron para este estudio 81 personas de distintas edades. Para analizar detalladamente esta investigación se diseñó 3 constructos o dimensiones enmarcadas a identificar los principales factores que influyen en el horizonte de los emprendimientos y 3 indicadores de sostenibilidad que permitieron analizar el tipo de emprendimientos que más sobrevive. De acuerdo a los resultados se pudo observar que en el sector predominan más los emprendimientos que brindan servicios a raíz que estos aprovechan la oportunidad existente implementando estrategias o métodos que les ha permitido superar la barrera de los 5 años. De tal manera se puede concluir que en este estudio los emprendimientos sí inciden en la economía familiar de sus propietarios en un nivel medio moderado, ya que permite conocer la importancia de hacer un análisis previo para determinar el tipo de negocio a emprender en un sector.

Palabras claves: emprendimiento, horizonte de los emprendimientos, sostenibilidad, indicadores de sostenibilidad, economía familiar

Abstract

Various authors affirm that during the last years the creation of entrepreneurships in Latin América has been increasing due to the opportunities present in the market and the needs that have forged entrepreneurs to create their businesses, due to this. The investigation aims at analyzing the incidence of entrepreneurship in the family economy of entrepreneurs. The research was developed in Ibarra city, los Ceibos sector where a sample of 102 enterprises was taken, of which 81 people of different ages participated for this study. To analyze this research in detail, 3 constructs or dimensions framed to identify the main factors that influence the horizon of the enterprises and 3 sustainability indicators were designed that allowed us to analyze the type of enterprises that survived the most. According to the results, it was observed that in the sector the enterprises that provide services predominate more because they take advantage of the existing opportunity by implementing strategies or methods that have allowed them to overcome the 5-year barrier. In this way, it can be concluded that in this study the enterprises do affect the family economy of their owners and can become a key instrument to improve their economic position as long as they properly use the resources, strategies and growth methods.

Keywords:

Entrepreneurship, entrepreneurship horizon, sustainability, sustainability indicators, family economy

Dedicatoria

Dedicamos este logro a nuestros padres quienes fueron el pilar fundamental para alcanzar esta meta, a nuestros hermanos por su apoyo durante este proceso, a nuestros familiares más cercanos por su constante presencia con consejos, palabras de apoyo, buenas energías, etc. Y finalmente a nuestros novios por su confianza, respaldo y apoyo incondicional en este sueño profesional.

Agradecimiento

Agradecemos primeramente a Dios por brindarnos vida y salud durante estos años con la sabiduría necesaria para alcanzar esta meta, agradecemos a nuestra tutora por la ayuda y asesoría en la elaboración de este trabajo de titulación, a nuestros familiares, amigos y demás personas que intervinieron directa o indirectamente en el transcurso de nuestra vida universitaria.

ÍNDICE

ÍNDICE	viii
1. Introducción	1
1.1. Antecedentes	1
1.2. Problema de Investigación	2
1.3. Justificación de la Investigación	3
2. Objetivos	4
2.1. General	4
2.1.1. Específicos	5
2.2. Pregunta de investigación.....	5
3. Marco Teórico.....	5
3.1. Incidencia del emprendimiento	5
3.2. Tipo de emprendimientos.....	7
3.3. Economía Familiar	9
3.4. Factores que influyen en el horizonte de los emprendimientos	11
3.4.1. Características de los negocios exitosos	16
3.5. Emprendimiento sostenible	17
3.6. Indicadores de sostenibilidad	18
4. Metodología	21
4.1. Enfoque y alcance de estudio	21
4.2. Unidad de Análisis	21
4.3. Diseño de los instrumentos de recolección de datos	23
4.4. Tamaño de la muestra	24

4.5.	Periodo de referencia.....	25
4.6.	Procedimiento de recolección de datos	25
4.7.	Análisis y discusión.....	26
4.8.	Discusión.....	40
5.	Conclusiones	42
6.	Recomendaciones	44
7.	Referencias Bibliográficas	46
8.	Bibliografía	49
9.	Anexos	50

ÍNDICE DE ILUSTRACIONES

Figura 1.	18
Figura 2.	27
Figura 3.	27
Figura 4.	28
Figura 5.	29
Figura 6.	30
Figura 7.	31
Figura 8.	33
Figura 9.	34
Figura 10.	35
Figura 11.	38
Figura 12.	39
Figura 13.	40

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1.	19
Tabla 2.	22
Tabla 3.	32
Tabla 4.	36

1. Introducción

1.1. Antecedentes

En la última década, a nivel mundial la creación de empresas y emprendimientos se ha ido incrementando hasta convertirse en un factor determinante para el crecimiento económico y la competitividad de un país, llegando a ser la prioridad de los gobiernos locales y del sector privado, tendencia que ha surgido como respuesta al alto índice de desempleo. Con respecto a América Latina y el Caribe, el término emprendimiento ha cobrado una importante relevancia debido a la variedad de iniciativas de fomento y ayuda a la actividad emprendedora (Andrade et al., 2018).

La Revista ESPAE, en su publicación del año 2018 basada en los datos del Global Entrepreneurship Monitor Ecuador 2017, mediante una metodología de recopilación de datos a nivel mundial indicó de manera general, que la aparición de los emprendimientos nace a raíz de las oportunidades presentes en el mercado, o de conocimientos y habilidades que poseen las personas, pero también nacen de las necesidades que se presentan diariamente (Lasio et al., 2018).

Durante varios años Ecuador ha sido reconocido a nivel mundial como uno de los países de Latinoamérica con mayor interés en la creación de emprendimientos formales e informales, eso debido a la reciente crisis económica que vive el país; situación que como consecuencia negativa ha ido generando un elevado índice de desempleo, forjando a los ciudadanos a tener la necesidad de crear sus propias fuentes de ingresos que les permita sustentar a sus familias y a la vez contribuir de alguna manera la economía local (Chávez et al., 2017).

El Cantón Ibarra es conocido como un sector que mueve la dinámica económica, el impulso a la creación de emprendimientos se ha incrementado en los últimos años debido a la gran variedad de recursos paisajísticos, arquitectura, cultura y tradiciones que posee la ciudad, lo cual ha dado paso al desarrollo de numerosas actividades que son aprovechadas por sus habitantes para generar

comercio, brindando productos y servicios que satisfagan las necesidades de la demanda logrando así obtener un mercado activo y a través de ello sustentar el diario vivir de las personas mejorando su calidad de vida y la economía familiar (Ruiz & Terán, 2018).

Según los datos de la Prefectura de Imbabura (2014) menciona que la Población Económicamente Activa (PEA) tiene una tasa de crecimiento de 2,99% lo que representa a 20.587 personas distribuidas en 3 sectores productivos importantes, agropecuario, industria y de servicios. Sectores con un alto índice de emprendimientos, de los cuales algunos contribuyen al desarrollo económico local como también a sus propietarios. Un emprendedor innovador aprovecha las oportunidades del entorno y convierte las necesidades en productos obteniendo a través de su actividad independencia económica, lo que permite ir adquiriendo crecimiento económico personal (Atienza et al., 2016).

Se debe tener en cuenta que todos los ciudadanos tienen derecho a ser emprendedores, no solo los que saben trabajar sino también los que tienen un estudio o profesión de cualquier nivel, para que este le sirva de apoyo al manejar el emprendimiento y saber sobrellevar una caída en la sociedad ya que no todo en la vida significa éxito si no se cuenta con una buena responsabilidad y manejo del negocio.

1.2. Problema de Investigación

En un estudio realizado por el Global Entrepreneurship Monitor señala que Ecuador ha tenido un alto índice de actividad emprendedora temprana, llegándose a ubicar en los niveles más altos de los países que más emprenden; el emprendimiento está mayormente orientado hacia actividades de comercio, productos y servicios vendidos en el mercado doméstico (Lasio et al., 2018), sin embargo expertos señalan que pese a existir un elevado número de emprendimientos nuevos, no se logra evidenciar un impacto relevante en el crecimiento económico del país, esto se

debe a que pese a existir fomento para la creación de emprendimientos por parte de algunos grupos económicos hay otros que ponen numerosas barreras para sustentarse y seguir adelante impidiendo llegar a tener un negocio sostenible, por lo cual varias iniciativas no llegan a consolidarse totalmente provocando consecuentemente el estancamiento y la inexistencia de un desarrollo significativo que represente un aporte a gran escala para el mejoramiento de la economía de los emprendedores y posteriormente del país (Rueda, 2019).

Por otro lado, la intervención de variables tanto internas como externas y el mal uso de las mismas también son factores importantes que llegan a perjudicar el desarrollo de los emprendimientos ocasionando dificultades, por lo cual, muchos de estos negocios no llegan a superar la barrera de los 5 años y tienden a cerrar sus actividades, generando afectaciones tanto económicas como morales al emprendedor y al mismo tiempo el temor a volver a emprender por miedo a fracasar.

En los últimos años en el sector los Ceibos de la ciudad de Ibarra, se ha evidenciado un bajo crecimiento o desarrollo de la actividad económica, a causa de diferentes factores tanto internos como externos, impidiéndoles tener un horizonte y sostenibilidad en sus emprendimientos, lo cual genera el estancamiento de los negocios y como consecuencia negativa la baja rentabilidad, el lento crecimiento en el mercado o en algunos casos medidas más drásticas como el cierre de los mismos, efecto que ha provocado afectaciones en la economía familiar de los propietarios.

1.3. Justificación de la Investigación

En la actualidad el emprendimiento es considerado como un factor importante para generar empleo, el cual busca como iniciativa promover el desarrollo económico y mejorar la calidad de

vida de su propietario, su objetivo principal es reducir la tasa de desempleo y generar beneficios propios o colectivos (Maldonado, Lara, & Maya, 2018).

Por efecto, la presente investigación es significativa, ya que permitirá aportar mediante un análisis de la incidencia que tienen los emprendimientos en la economía familiar de los emprendedores, determinando los factores que influyen en el horizonte de los emprendimientos e identificando los indicadores de sostenibilidad que finalmente permitirán analizar los tipos de emprendimientos que más sobreviven en el mercado (Lupiáñez, Priede, & López, 2014).

Este estudio permitirá a los emprendedores tener una visión más amplia en la importancia de los emprendimientos sostenibles, así como conocer las actividades económicas que más sobreviven en el sector, análisis que les facilitará conocer los tipos de negocios factibles para invertir en un futuro, evitando correr riesgos que ocasionen afectaciones significativas a su economía familiar.

Consecuentemente, los principales beneficiarios de esta investigación serán los comerciantes del sector los Ceibos de la ciudad Ibarra ya que obtendrán información importante para el fortalecimiento de sus emprendimientos lo cual le permitirá mejorar la economía familiar, conociendo los factores que intervienen en la creación, permanencia para lograr llegar al desarrollo exitoso de los mismo, por otra parte, también existirán beneficiarios indirectos que en este caso serán los habitantes del sector, ya que al desarrollarse los emprendimientos se moverá una dinámica comercial más diversificada como también la apertura de nuevas fuentes de empleo.

2. Objetivos

2.1. General

Determinar la incidencia de los emprendimientos en la economía familiar de los comerciantes de la ciudad de Ibarra sector los Ceibos.

2.1.1. Específicos

- ✓ Identificar los principales factores que influyen en el horizonte de los emprendimientos del sector los Ceibos.
- ✓ Determinar los indicadores de sostenibilidad de los emprendimientos
- ✓ Analizar qué tipos de emprendimientos son los que más sobreviven

2.2. Pregunta de investigación

¿Cómo inciden los emprendimientos en la economía familiar de los comerciantes de la ciudad de Ibarra sector los Ceibos?

3. Marco Teórico

Para entender mejor sobre la manera que influye los emprendimientos en la economía familiar del emprendedor es necesario mencionar algunas teorías que estén relacionadas con los conceptos básicos que se requiere para obtener mayor información clara con respecto a la investigación, información que servirá de manera eficiente para la interpretación de los aspectos básicos a considerar sobre el tema.

3.1. Incidencia del emprendimiento

El emprendimiento es un término complejo que ha venido desarrollándose a lo largo de la historia, surgiendo en los últimos tiempos como una técnica importante ante la necesidad de enfrentar las problemáticas actuales que viven las personas en el ámbito económico y social, los programas de emprendimiento están asociados mayormente al compromiso ético, el cambio a una sociedad justa, humana y responsable (Schnarch Kirberg, 2016). A esto se suman otros factores que van con un estrecho vínculo del emprendimiento tanto internos como externos, dentro de ellos se encuentran los ámbitos políticos, sociales, ambientales, tecnológicos, así como también los ligados estrechamente al emprendedor como la autoconfianza, capacidad de logro, creatividad,

espíritu emprendedor, la capacidad de adaptación a los cambios tecnológicos entre otros. Un buen control de todos estos factores facilitará los procesos para obtener mejores resultados y rentabilidad (Ruiz & Terán, 2018).

El desarrollo de un buen emprendimiento puede generar un ingreso o beneficios considerables a sus propietarios, ya sea por su buen servicio o calidad de producto, pero las malas administraciones de los recursos económicos pueden ocasionar que el ingreso proveniente de su actividad económica no les permita a los comerciantes cubrir en su totalidad los gastos que mantiene en su hogar y en su negocio, impidiéndoles así tener una economía familiar sostenible (García, Sanchez, Martinez, & Pérez, 2016).

Los emprendedores desarrollan nuevos negocios para satisfacer las necesidades de la población buscando generar a través de ello beneficios personales y a la vez permitir el incremento de productividad con lo cual se genera mejores fuentes de trabajo que contribuye al incremento del valor agregado de la economía (Zamora, 2018). Además, en el transcurso del tiempo el emprendedor se va asociando con valores positivos que impulsan a las personas a arriesgarse a iniciar una nueva aventura creando su propia empresa, en el cual a medida que transcurre el tiempo van aprendiendo a superar dificultades (Carrillo et al., 2014).

El emprendimiento es una base importante para obtener independencia económica, ya que permite a los emprendedores generar sus propios ingresos, administrar sus recursos y ser dueños de su negocio, la administración correcta permite que pueda desarrollarse alcanzando la sostenibilidad, para ello es necesario manejar adecuadamente los recursos poniendo en práctica habilidades nuevas que estén vinculadas con la creatividad, diversificación, originalidad, con las cuales se obtiene estabilidad laboral, desarrollo o crecimiento personal y del emprendimiento (Vargas, 2019).

Según la Prefectura de Imbabura (2014) en el Plan de Ordenamiento y desarrollo territorial, identifica las nuevas ramas de actividad económica en la población y parte de estas se caracterizan por disponer potencialidades productivas, especialmente las relacionadas con emprendimientos, turísticos, alojamiento, elaboración de artesanías, gastronomía tradicional entre otras, que aportan a la reactivación de la economía local y mejorar la economía familiar de sus propietarios.

Las principales actividades que se practican en el cantón Ibarra son:

- Actividades productivas: Dentro de las que se encuentran las relacionadas con la fabricación de muebles, panadería entre otros.
- Actividades de comercio: venta al por menor de alimentos, bebidas, ropa y tabaco, muebles, etc.
- Actividades de servicios: Actividades de restaurantes, telecomunicaciones, etc.

Estas actividades dan apertura a la creación de diferentes emprendimientos que se establecen en diferentes zonas, el sector los Ceibos es conocido por ser unos de los más importantes del Cantón en la generación comercio pues dentro de este se encuentra el desarrollo de diferentes actividades que generan fuentes de empleo.

3.2. Tipo de emprendimientos

Conocer el tipo de emprendimiento es una base clave para el desarrollo de la economía familiar, en este sentido se habla de una clasificación muy importante para el crecimiento económico en la cual se menciona los emprendimientos por oportunidad y emprendimientos por necesidad basados en el modelo GEM 2006 y el modelo de Veciana, en cual se enfoca en estudiar todas las fases del emprendimiento y los elementos de su entorno (Yamaru et al., 2016), a pesar de que existe una clasificación variada, por ello es necesario recalcar la razón por la que empieza

un negocio, debido a que los resultados de esta iniciativa se dan de acuerdo a la motivación del emprendedor (Almodóvar, 2018).

Ruiz & Terán (2018) mencionan que los emprendimientos por necesidad surgen principalmente por la falta de oportunidades laborales en el mercado, lo que conlleva a las personas a la necesidad de emprender buscando fuentes para generar ingresos, Coello Yagual & Pico (2017) añade que el emprendimiento por necesidad se basa en implementar una idea de negocio en la cual no siempre existirá un potencial de desarrollo ya que nace del afán de buscar una solución ante una problemática que se presenta en un determinado tiempo, por lo cual, un emprendimiento mal ejecutado llega a transformarse en una idea fugaz que genera crisis.

Sin embargo, los emprendimientos por necesidad sobresalen más en los países menos desarrollados mientras que en los países con economías desarrolladas existen más emprendimientos por oportunidad, las razones se dan principalmente porque el tipo de negocio depende de la economía del país (Almodóvar, 2018). En esta dirección el GEM 2017 añade que en el Ecuador existe un factor que sobresale con mayor índice a comparación de los demás en la creación de emprendimientos, que es el factor de fuerza laboral que se da por causa del desempleo existente en el país, el cual impulsa a las personas a crear un negocio por necesidad (Lasio et al., 2018). Mediante el cual las personas buscan obtener ingresos que les permita mantener un estilo de vida normal o al menos adecuada para sobrevivir.

Por otra parte Chávez et al., (2017) explica que existe una similitud en la creación de emprendimientos por oportunidades en el mercado con la iniciativa de proporcionar algo innovador y valor agregado a la sociedad, según Maya, Cevallos, Raura, & Cejas (2016) mencionan que el emprendimiento por oportunidad es un componente relevante para el crecimiento y desarrollo del país, esto permite reconocer y evidenciar los tipos de emprendimientos

que se generan por oportunidad, puesto que se los puede distinguir por su capacidad tecnológica, valor agregado y su constante innovación, pero, Valliere y Peterson citados en (Almodóvar, 2018) añaden un enfoque contradictorio haciendo énfasis en que la creación de emprendimientos por oportunidad no genera impacto en el crecimiento económico por tanto no genera un beneficio para la economía familiar. Esto se debe principalmente a que no existe una visión para el futuro de sus negocios ya que sus objetivos de crecimiento no son tan ambiciosos, o porque su mercado es más concreto, por consiguiente, los emprendimientos creados por oportunidad no son un medio positivo para generar desarrollo económico. Sin embargo, se hace énfasis al emprendimiento por necesidad ya que estas ideas son más responsables del desarrollo económico al existir más afán por parte los emprendedores por sobresalir y mejorar su situación económica o familiar, por lo tanto, ante los diferentes criterios anteriormente señalados se presentan diferentes soluciones para determinar estas teorías una de ellas consiste en emplear el ratio de oportunidad/el emprendimiento total, esto ayuda a determinar la incidencia de la actividad emprendedora. Otra solución consiste en medir el porcentaje de oportunidad/necesidad, este cálculo permite analizar la proporción de oportunidad respecto a la necesidad con ello se logra evidenciar si estas variables son proporcionales al nivel económico, en otras palabras, el resultado es menor en las economías más débiles y mayor en las economías más desarrolladas.

3.3. Economía Familiar

Al hablar de economía familiar nos referimos exactamente al bienestar que se relaciona a las condiciones de vida que mantiene una familia a través de sus ingresos, sean estos generados por su actividad económica o su trabajo bajo dependencia laboral, el bienestar puede estar relacionado a la satisfacción de las 5 principales necesidades básicas de una persona como; alimentación, vestimenta, salud y educación (Nabarrete & Gijón, 2018).

La economía familiar tiene como finalidad la distribución adecuada de los recursos económicos mediante la gestión correcta de los ingresos y los egresos existentes en el negocio, permitiendo satisfacer las necesidades de un grupo de individuos y al mismo tiempo mediante el desarrollo exitoso de este mejorar la calidad de vida del emprendedor y por ende de su familia, para ello es indispensable que el propietario se adapte a las condiciones que se presenten diariamente, evitando así el sobreendeudamiento y aumentando la rentabilidad del emprendimiento (Armijo, 2016).

Para realizar una inversión es necesario establecer bases sostenibles que le permitan al emprendedor tener confianza en sí mismo, entre ellas se encuentra el capital mediante el cual el dueño del negocio invierte dinero con la duda de recibir o no utilidades comprometiéndose así a responder por las pérdidas que se generen, es decir cuando este no esté bien administrado no hay garantía de ser recuperable ya que en caso de fracaso no se obtiene reembolso, por ello que es importante que el emprendedor invierta en un proyecto atractivo asumiendo control total del mismo con lo cual podrá generar ingresos que le permitan mantener la rentabilidad (Atienza et al., 2016). Otra base fundamental es la adecuada administración tanto de los ingresos como egresos que se generan durante el desarrollo de la actividad económica es decir es esencial organizar los ingresos y los gastos, entendiéndose a los ingresos como la suma de ganancias obtenidas durante el periodo de dicha actividad y a los egresos como los gastos generados por la salida de dinero para el pago de sus obligaciones destinado para el negocio.

Todos estos componentes antes mencionados se deben manejar adecuadamente ya que un mal uso de los mismos puede traer consigo consecuencias negativas para el negocio es por ellos que siempre debe existir concordancia entre los ingresos, egresos, el capital y las inversiones que se van a realizar de los mismos, adicional a esto la elaboración de una planificación con la cual se

pueda cubrir las primeras etapas del ciclo del negocio. Un error que cometen los dueños de los emprendimientos en el país es realizar una planificación a corto plazo por lo que se designan recursos insuficientes para generar el crecimiento del mismo, creando falsas expectativas sobre la obtención de rentabilidad (Guananga, Rodriguez, & Albán, 2018).

Un factor determinante en la Economía Familiar es el buen manejo de los ingresos provenientes de las actividades económicas, su administración adecuada puede generar beneficios importantes y generar réditos que pueden ser utilizados a largo plazo a favor del desarrollo del emprendimiento, por ende, es esencial que en los hogares se eduquen con una adecuada educación financiera que conlleve a trabajar para generar rentabilidad y obtener beneficios que permita mejorar la economía familiar del emprendedor (Maldonado, Cabrera, Duarte, & Rodriguez, 2019).

La estrategia potencial para mantener un buen emprendimiento y un nivel de economía familiar estable, es invertir sus ganancias en actividades que permitan el crecimiento del negocio ya sea en infraestructura, incremento de activos, potencialización del talento humano, es decir impulsar al desarrollo del mismo con los recursos económicos generados por el propio emprendimiento y no destinar o hacer mal uso del dinero en actividades que no están relacionadas directamente con el negocio. En la actualidad la principal problemática que se presentan en los emprendimientos es la falta de una cultura de ahorro, sumada a eso la mala administración de las ganancias lo que ocasiona que no exista una reserva y los comerciantes acudan a un financiamiento a través de créditos, provocando que el emprendedor adquiera más gastos por el pago de los intereses y no se genere una utilidad que les permita reinvertir en sus negocios (Ignacio, 2019).

3.4. Factores que influyen en el horizonte de los emprendimientos

El horizonte es una herramienta eficiente para planear fuentes de crecimiento y sostener un alto nivel de rentabilidad que permita generar emprendimientos sostenibles, cada horizonte

representa una fase o etapa que va desde la creación donde se implementan objetivos a corto plazo, la permanencia con objetivos a mediano plazo y éxito o desarrollo del negocio con objetivos a largo plazo siendo la fase final la meta que quieren alcanzar todos los emprendedores, sin embargo cabe recalcar que para llegar a esto es necesario implementar estrategias que permitan generar utilidades (Carriel et al., 2017), para ello es necesario analizar cada una de estas etapas.

Según Reina, Sepúlveda, & Gonzales (2018) el primer factor está asociada a la creación de negocios. Determinar con exactitud los factores que influyen para emprender es una tarea subjetiva ya que no es posible determinar uno solo, existen varios y cada uno depende de la situación real de las personas, algunos lo ven como una oportunidad de negocio para surgir, o por la falta de empleos, otros como una forma de tener un nivel de vida estable que le permita vivir cómodamente, este sentido existe también personas que lo hacen por buscar independencia laboral, y otros por tradición familiar.

Una de las razones que se ha presentado en los últimos años para emprender es el alto nivel de desempleo caracterizado por la crisis económica que vive el país en la actualidad. Según Feijoo & Del Pozo (2019) basados en el muestreo probabilístico levantado de manera trimestral por la Encuesta Nacional de Empleo, Desempleo y Subempleo (ENEMDU) indican que, en Ecuador la tasa de desempleo subió al 4,6 % en el 2019 afectando a varios sectores entre ellos las zonas urbanas y rurales, lo que provoca en el individuo la necesidad de incursionar en el mundo del emprendimiento como una forma de enfrentar la problemática actual. Según Lasio et al., (2018) basados en los datos del GEM indica que en el país el 52% de las personas poseen intenciones de crear su propio negocio, pero muchas de las veces se ven limitadas por temor al fracaso y no se arriesgan a desarrollar nuevas actividades también señala que las dificultades tanto en el ámbito

financiero como el difícil acceso a créditos y las numerosas políticas impuestas por el gobierno son barreras que no permiten poner en práctica sus ideas de negocios.

El segundo factor está asociado a la permanencia del emprendimiento que consiste en mantener el emprendimiento a través del tiempo, adaptándose a las condiciones del entorno que lo rodean y a la capacidad del mercado. La permanencia de los emprendimientos se encuentra formada por aspectos que implican marco de dirección y gerencia. Muchos de los fracasos empresariales nacen de la crisis económica financiera del emprendimiento al determinar que sus ingresos son insuficientes para cubrir los gastos, lo que ocasiona problemas de liquidez y en muchos de los casos el cierre del negocio (Becerra & Cortes, 2018). Estos incidentes se presentan principalmente debido a la falta de elaboración de un estudio de mercado y previo análisis del sector geográfico donde se va a ubicar el emprendimiento. Por otro lado, existen variables significativas en el emprendedor mismas que son aspectos fundamentales para que un negocio se mantenga como: la motivación, el apoyo familiar, las visiones de crecimiento y las cuestiones financieras (Cardona & Franco, 2018) esto debido a que en el trayecto del emprendimiento se presentan varios obstáculos o barreras que impiden el desarrollo de la actividad económica.

El último factor está relacionado con el éxito o desarrollo del emprendimiento, fase en la que el negocio se encuentra consolidado en el mercado, para llegar a esta etapa es importante considerar los factores internos, los cuales deben ser controlados adecuadamente para generar rentabilidad y solvencia, que permita favorecer al desarrollo exitoso del emprendimiento, el mismo que depende de la adopción de ciertas características como la necesidad de logro, autoestima y control interno de la persona (Maldonado et al., 2018). Así como el manejo óptimo de los siguientes recursos:

a) **Recursos Financieros:** El recurso Financiero es un aspecto fundamental en el negocio puesto que se necesita mantener una estabilidad financiera, siendo el manejo del efectivo la fuente principal en todos los emprendimientos debido a que su correcta administración es el medio para generar bienes y servicios (Carrillo et al., 2019). Para llevar a cabo las operaciones garantizando la estabilidad de la empresa de manera que llegue a la consecución de los objetivos institucionales; cabe mencionar que manejar adecuadamente este recurso es importante ya que la mayoría de las empresas que han quebrado se ha dado a causa de no tener los resultados financieros esperados, por lo cual su capital invertido ha ido perdiendo valor durante el transcurso del desarrollo de la actividad económica dificultando su recuperación y consecuentemente provocando el cierre de las mismas.

b) **Tecnología de la información:** Es evidente que los factores tecnológicos tienen un impacto significativo en el desempeño organizacional. Hoy en día la demanda del mercado requiere que las empresas realicen procesos ligeros y tengan respuesta rápida a los constantes cambios ante la fuerza de sus competidores con la implementación de tecnología moderna facilitando la integración de áreas y componentes que mejoren la calidad del trabajo tanto interna como externamente generando mano de obra eficiente y potenciando las actividades que aporten al éxito de la empresa (Carrillo et al., 2019). La Globalización y la nueva generación exigen que las personas se encuentren constantemente actualizadas con el mundo de la tecnología ya que las necesidades del mercado van aumentando es decir se va desarrollando una demanda exigente, y es por ello que los emprendimientos deben estar a la vanguardia de estos cambios que se van presentando para no quedarse en la época tradicional y brindar al cliente lo que necesita, generando valor agregado y productos o servicios novedosos que lleven al éxito al mismo.

c) **Talento Humanos:** El talento humano es un aspecto potencial para generar ventajas competitivas sostenibles ya que es un instrumento que transforma el conocimiento en una estrategia, el capital humano representa un elemento fundamental en el progreso de los emprendimientos puesto que sin recurso humano no se puede llevar a cabo un emprendimiento, el aporte que tiene un empleado es crucial debido a que la calidad de un producto o servicio se refleja principalmente del trabajo realizado por el empleado es por ello que es importante invertir en el desarrollo de sus competencias y habilidades con el fin de incrementar su productividad pues estos poseen habilidades, técnicas funcionales y creativas que aportan día a día al negocio por ende se debe aprovechar al máximo sus capacidades en cada proceso o fase que se vaya a llevar a cabo (Revuelto, 2014). Contar con un talento humano capacitado y hábil permite que el éxito del emprendimiento sea efectivo ya que este tipo de personal, siempre va a saber qué hacer en los momentos de dificultad actuando profesionalmente y aportando nuevas ideas que generen innovación de la empresa.

d) **Innovación:** Algunos aspectos principales que abarcan el emprendimiento es la capacidad de asumir riesgos, motivación, toma de decisiones, visión a futuro de las oportunidades, y todos estos se relacionan al empezar un proceso de emprender en el mercado, de igual manera la relación entre el producto, la competencia, los proveedores y clientes, haciendo especial énfasis en el impacto económico que estos representan, la habilidad para innovar y emprender se relacionan con la correcta aplicación de estrategias competitivas, convirtiéndose en factores que fomentan los sectores locales de la economía, permitiendo la generación de oportunidades y alta productividad (Vélez & Ortiz, 2016). Es decir, el emprendimiento y la innovación son dos términos que van complementados ya que es indispensable implementar mejoras que aporten a la sostenibilidad y desarrollo de los negocios para que estos tengan éxito en el mercado.

e) **La diversificación:** Cuando se habla de diversificación se refiere al hecho de ofrecer una variedad de productos o servicio de un mismo propietario, marca o empresa, este término resulta más atractivo para los clientes, ya que tienen la posibilidad de elegir, pero para un emprendimiento esta variable debe considerarse en la capacidad que tienen para producir o adquirir esta habilidad, es decir que primero se debe analizar aquellos productos que generen un margen de utilidad significativo con lo que se obtendrá amplitud de los beneficios. Al implementar la diversificación adecuada en un emprendimiento este le permitirá ser más competitivo en el mercado y reducirá la posibilidad del cierre del negocio. (Sepúlveda & Reina, 2016).

f) **La creatividad:** Es la capacidad de generar o crear nuevas ideas que resulten novedosas para esto se necesita eficiencia y originalidad en los emprendimientos, la aplicación del proceso creativo es una herramienta que genera ventajas ante la competencia ya que le permite generar un valor agregado (Montoya, 2015)

3.4.1. Características de los negocios exitosos

El éxito tiene muchos aprendizajes es importante identificar aquellos aspectos que debemos conocer para moldearlos y utilizarlos en beneficio propio entre los cuales tenemos:

- ✓ Ser personas persistentes y sin miedo a trabajar
- ✓ Poseer conocimientos y acceso a las experiencias de otras personas
- ✓ Ofertar un producto o servicio con demanda potencial
- ✓ Elaborar un plan de negocio que guíe al emprendimiento
- ✓ Disponer de recursos suficientes para implementar el negocio e introducir el producto o servicio al mercado (Hilarión Madariaga , 2014).

En la actualidad la mayoría de los emprendimientos exitosos se dan a conocer por un buen manejo y administración, añadiendo a esto técnicas esenciales que permiten mejorar

constantemente, en la ciudad de Ibarra los negocios que han surgido exitosamente son pocos, pero conocidos por su trayectoria y permanencia ya que se encuentran a la vanguardia de los constantes cambios que surgen cada día (Ruiz & Terán, 2018).

3.5. Emprendimiento sostenible

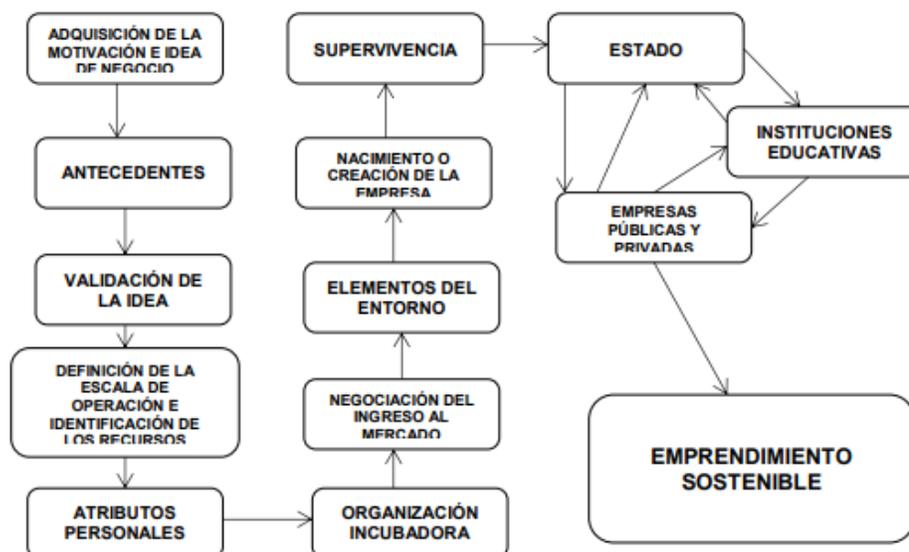
El termino sostenible de un emprendimiento tiene ver con la reacción o comportamiento de las empresas ante los aspectos sociales, económicos y medioambientales, es decir la implementación de estrategias como la innovación, creación y explotación de oportunidades del entorno, incorporando dichos aspectos que permitan proporcionar un emprendimiento diferente con valor agregado que contribuya a reducir el impacto del ecosistema y mejorar la economía familiar o calidad de vida. Está asociado a la integración de varios factores tanto económicos como sociales y ambientales, el objetivo es llevar a la práctica iniciativas que aprovechen las oportunidades existentes en el mercado, caracterizándose principalmente por mejorar la producción de bienes y servicios de tal forma que brinden calidad y satisfagan los requerimientos de la demanda incorporando a sus procesos calidad e innovación que le permita generar un valor agregado, también hace énfasis importante a la concientización y el uso de la responsabilidad social, humanística y ambiental con lo cual se pueda cubrir los nichos de un mercado ganando ventaja ante la competencia (Rodríguez, 2016).

El emprendimiento sostenible es el surgimiento de los negocios transformadores los cuales nacen de la capacidad de desarrollar nuevas ideas de modo que generen impacto positivo en la economía de la sociedad, como la creación de nuevas fuentes de empleo, la dinámica comercial, la competitividad, entre otros, proporcionando rentabilidad al emprendedor y la mejora de su economía, satisfaciendo las necesidades de un sector mediante la venta de un bien o prestación de un servicio (Chirinos et al., 2018) por otro lado, Yamaru, Martínez, & Meriño (2016) menciona

que para lograr un emprendimiento sostenible es importante considerar los factores, elementos y condiciones del entorno, además es relevante la intervención de entidades que permitan fomentar o fortalecer los negocios, dentro de estos se encuentran la participación del estado, instituciones educativas, instituciones privadas que regulen las políticas y acciones encaminadas a la creación y fomento del emprendimiento sostenible, para lograr consolidarse en el mercado este pasa por fases importantes mismas que están conformadas por la creación, permanencia y éxito, proceso que se puede apreciar en la siguiente Figura 1,

Figura 1.

Modelo de emprendimiento sostenible



Nota. Esta tabla muestra los factores y elementos que intervienen en un emprendimiento sostenible.

Tomado de “Modelo de emprendimiento sostenible” (p.45), por (Yamaru et al., 2016), Emprendimiento sostenible como modelo para Pymes.

3.6. Indicadores de sostenibilidad

Según Sarango (2015) en su investigación efectuada sobre el análisis de indicadores de

emprendimientos sostenibles, después de aplicar diferentes metodologías, concluye que existen 3 tipos de indicadores principales que miden la sostenibilidad en los que se encuentran: ambientales, económicos y sociales, los cuales son esenciales para el desarrollo económico, permitiéndole mejorar aspectos importantes como; la dinamización de la economía del sector a través de alianzas estratégicas que generen relaciones comerciales con empresas importantes que tengan trayectoria y sostenibilidad para así contribuir al desarrollo del emprendimiento.

Tabla 1.

Indicadores y sus variables

INDICADOR ECONOMICO	
VARIABLE	INDICADOR
Rentabilidad	Porcentaje de utilidad
Ingresos Económico	Cantidad de ventas
Riesgo	Calidad del producto/servicio
INDICADOR SOCIAL	
VARIABLE	INDICADOR
Satisfacción de las necesidades	Grado de satisfacción de los clientes
Integración social	Integración social
Puesto de trabajo	Número de empleados
INDICADOR AMBIENTAL	
VARIABLE	INDICADOR
Practica de Responsabilidad ambiental	Actividades de responsabilidad ambiental

Reciclar

Cantidad diaria de materiales reciclados

*Nota.*Extraída de Pinedo, Gómez, & Julca, 2017,pp. 203-204

La integración de estos tres indicadores permite alcanzar emprendimientos sostenibles al brindar condiciones favorables tanto para el emprendedor como para el emprendimiento se adoptan prácticas medioambientales y compromisos éticos, que contribuyen al desarrollo socioeconómico mejorando así la calidad de vida de los emprendedores, familias, sectores locales y el país en general (Sarango, 2015).

En la tabla 1 se observa la intervención de indicadores económicos, sociales y ambientales, los cuales miden el nivel de crecimiento del emprendimiento, utilizando sub indicadores más específicos que permiten evaluar con mayor claridad la rentabilidad, ingresos económicos, riesgos entre otras variables. Este primer grupo posibilita la obtención de datos objetivos para analizar la situación económica, financiera y a través de esto tomar decisiones importantes, como nuevas inversiones a futuro. Consecuentemente el segundo grupo, está asociado al compromiso social que debe tener el emprendedor con sus clientes y comunidad, dentro de ellos se encuentran; la satisfacción de las necesidades, integración social, puestos de trabajo, entre otros. Este grupo aporta significativamente al desarrollo social de los emprendimientos ya que mide de forma objetiva y subjetiva la relación del emprendedor con su entorno. Finalmente, el tercer grupo analiza el grado de compromiso del emprendimiento con el medio ambiente. Es importante recalcar que estos indicadores permiten obtener y perseguir metas medio ambientales que favorezcan el crecimiento de los emprendimientos, reduciendo a través de prácticas de concientización el impacto negativo que puede ocasionar el emprendimiento al medio ambiente y a través de estas obtener beneficios económicos y sociales (Pinedo et al., 2017).

4. Metodología

4.1. Enfoque y alcance de estudio

Para determinar la incidencia de los emprendimientos en la economía familiar de los comerciantes del sector los Ceibos, se efectuó un enfoque mixto, en el cual para la parte cuantitativa se empleó una encuesta que permitió recolectar la información requerida para posteriormente realizar un análisis de resultados a través de procedimientos estadísticos, por otro lado, para la parte cualitativa se llevó a cabo una entrevista que determinó de manera más profunda la incidencia de los emprendimientos en la economía familiar, además este estudio tiene un alcance descriptivo puesto que se identificó factores que inciden en el horizonte de los emprendimientos y a la vez se analizó el tipo de emprendimientos que sobreviven en el sector. Con respecto al diseño de la investigación es transversal no exploratorio debido a que es la primera vez que se realiza un estudio en el sector.

4.2. Unidad de Análisis

Para la obtención de la muestra se utilizó el modelo probabilístico estratificado de afijación simple ya que, todos los emprendimientos del sector pueden formar parte de la muestra de investigación. Se aplicó un cuestionario validado por docentes expertos en el tema, quienes revisaron el contenido del mismo antes de ser ejecutado como herramienta de investigación. Para determinar esta muestra se tomó en cuenta los emprendimientos registrados en la base de datos del Ministerio de Producción Comercio Exterior Inversiones y Pesca de la zona 1- MIPRO, institución encargada del registro de emprendimientos del cantón Ibarra, en el cual existe un total de 92 negocios, en vista de que el número era menor para ser reconocido como un sector comercial se procedió a implementar la herramienta de observación, el cual permitió determinar la existencia

de 47 emprendimientos adicionales dando un total de 139 negocios. De las cuales en el estudio se toman en cuenta las que desarrollan las siguientes actividades:

Tabla 2.

Clasificación de emprendimientos, según su actividad económica.

	ACTIVIDAD ECONOMICA	NÚMERO
Servicio	Arreglo de aparatos electrónicos	3
	Restaurantes	21
	Bares/cafeterías	7
	Gimnasio	2
	Discotecas	4
	Hospedajes	3
	Peluquería	8
	Servicio de Internet	3
	Talleres	4
	Veterinarias	3
	Lavanderías	2
	Spa	2
	Lavado de carros	3
Comercio	Abastos	15
	Ropa, artesanías, zapatos	4
	Venta de Material electrónico	3

automatizado

	Frutería y legumbre	6
	Heladerías	4
	Papelerías	5
	Ferretería	5
	Bazares	3
	Funeraria	5
	Tercenas	6
	Vidriería	2
	Floristería	2
	Licorería	3
Producción	Panadería	6
	Carpinterías	2
	Confeción	3
TOTAL		139

Nota. Recopilación de la Base de datos de MIPRO y la técnica de observación aplicada

4.3. Diseño de los instrumentos de recolección de datos

Para el levantamiento de información se aplicó un cuestionario de 24 preguntas. Este instrumento se desarrolló en base al marco teórico de la investigación el cual determinó la variable dependiente (emprendimiento) e independiente (economía familiar), de las cuales se derivan 3 dimensiones que se detallan a continuación: como datos generales se hace constar la información del emprendedor (preguntas 1 a la 3). La primera parte se enfoca en la dimensión horizonte de los emprendimientos, la cual respalda el cumplimiento del objetivo 1 factores que influyen en la creación, permanencia y éxito del emprendimiento con información como: el motivo por el cual creó su negocio, capital con el cual dio apertura, tiempo de funcionamiento, apoyo de entidades,

políticas públicas, acceso a créditos e inversiones (preguntas 4 a la 11). En la segunda dimensión denominada sostenibilidad de los emprendimientos se efectuó interrogantes que fundamentan el objetivo 2, como: los ingresos que percibe de la actividad económica, gastos efectuados, porcentaje de utilidad y destino de las mismas, número de trabajadores y las prácticas de contribución con el medio ambiente (preguntas 12 a la 19), finalmente para ultima dimensión que fortalece el objetivo 3 se utilizó preguntas como el tipo de emprendimiento, la innovación y las estrategias comerciales, con ello se busca identificar cuáles son los emprendimientos que más sobreviven (preguntas 20 a la 24).

En el proceso de validación de la herramienta el primer cuestionario presentado se encontraba estructurado con 22 preguntas, de las cuales fueron modificadas 5 preguntas, eliminada una y aumentadas 2.

Para fortalecer la investigación y adquirir más información que de mayor realce o veracidad a lo adjunto por las encuestas, se diseñó una nueva herramienta de investigación denominada “entrevista” mediante la cual se buscó obtener más profundidad sobre el tema estudiado el cual consta de 7 preguntas que se encuentran estructuradas de la siguiente manera: Para complementar el objetivo 2 relacionado a la sostenibilidad de los emprendimientos se aplicó las preguntas (1 a la 4), y para complementar el objetivo 3 el cual busca analizar los emprendimientos que más sobreviven se empleó las preguntas (5 a la 7).

Para la validación de la entrevista la primera versión constaba con 5 preguntas que fueron analizadas por los docentes de las cuales se aumentaron 2, que profundizaban más la investigación.

4.4. Tamaño de la muestra

Para determinar la muestra se utilizó la base de datos obtenida por el Ministerio de Producción Comercio Exterior Inversiones y pesca de la zona 1, mediante un oficio avalado por la

Universidad Técnica del Norte, y la técnica de observación aplicada, una vez obtenida la información de cada parte se obtuvo un total de 139 emprendimientos, al ser un número elevado se procede emplear la fórmula de la muestra obteniendo como resultado la cantidad de 102,26 emprendimientos a encuestar.

$$n = \frac{N \cdot z^2 \cdot d^2}{(N - 1)E^2 \pm Z^2 d^2}$$

$$n = \frac{139 \cdot (1,96)^2 \cdot (0,5)^2}{(139 - 1)0,05^2 + (1,96)^2(0,5)^2}$$

$$n = 102,26$$

4.5. Periodo de referencia

La recolección de datos se realizó entre el mes de septiembre y octubre del 2020.

4.6. Procedimiento de recolección de datos

Previo a la visita de los emprendedores, se emitió un oficio a MIPRO para obtener información de los mismos en caso de que las encuestas no se puedan efectuar de manera presencial, eso debido a la emergencia sanitaria que existía por la presencia del COVID-19. Antes de proceder con la aplicación de las encuestas se constató que el instrumento se encuentre correctamente estructurado, una vez verificado se inició el proceso de recolección de datos, en vista de que no todos los emprendimientos registrados en la base de datos de MIPRO contaban con un correo electrónico se procedió a realizar la misma de manera presencial, obteniendo un total de 62 emprendimientos encuestados presencialmente y 19 a través de sus correos electrónicos, obteniendo un total de 81 encuestas, es decir el 79,20% del total de la muestra, esto debido a que

no se pudo obtener más información por la interferencia de varios factores externos como; negación y falta de colaboración de los emprendedores, cierre total de algunos negocios, el cierre temporal de otros debido a la situación de aislamiento, ausencia de los dueños en los negocios o haber llenado cuestionarios anteriores de otros estudiantes. Para fundamentar más los objetivos de la investigación se implementó una entrevista dirigida al presidente del barrio los Ceibos.

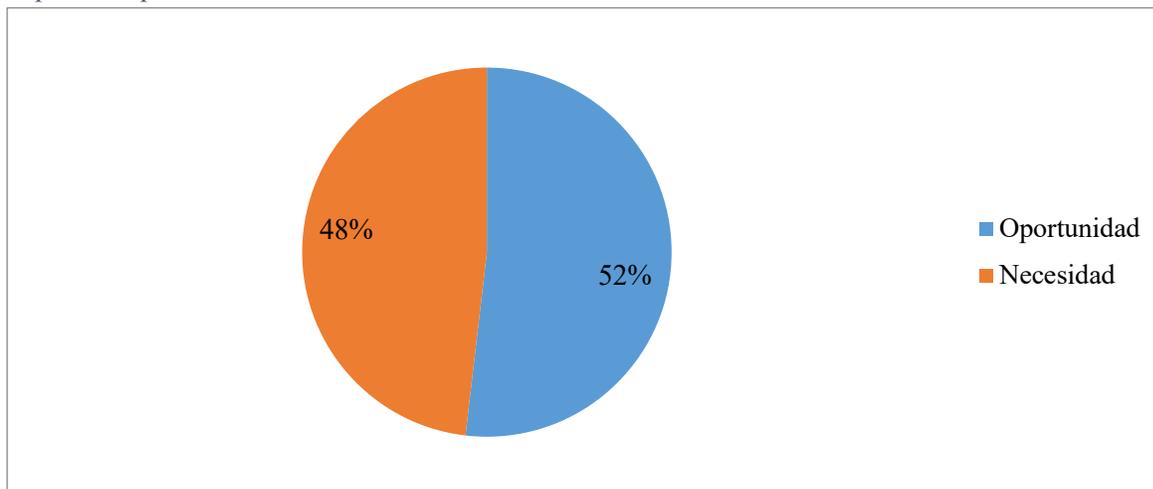
Con los datos recolectados a través de las encuestas después de obtener todos los resultados se procedió a diseñar una base de datos en Excel con la codificación de cada una de las preguntas para posteriormente analizar mediante la estadística descriptiva (t-student), la misma que permitió comparar la varianza y las diferencias entre los tipos de emprendimientos, clasificados en grupos denominados oportunidad y necesidad. La prueba t-student se aplicó con un nivel de significancia de 0,05 donde la interpretación de los datos muestra que si el valor p es mayor a 0,05 si existen diferencias significativas entre los dos grupos y si menor a 0,05 no existe diferencias (Sánchez, 2015).

4.7. Análisis y discusión

En relación a los tipos de emprendimientos tomados en cuenta para la investigación se puede observar en la figura 2 que los emprendimientos creados por oportunidad predominan más que los emprendimientos creados por necesidad, según Lasio et al., (2018), mencionan que en Ecuador prevalecen los emprendimientos por necesidad, sin embargo, en la ciudad de Ibarra en el sector los Ceibos por una diferencia no tan relevante existen más emprendimientos por oportunidad. El principal motivo se debe a que es uno de los lugares más comerciales que tiene la ciudad.

Figura 2.

Tipo de emprendimiento

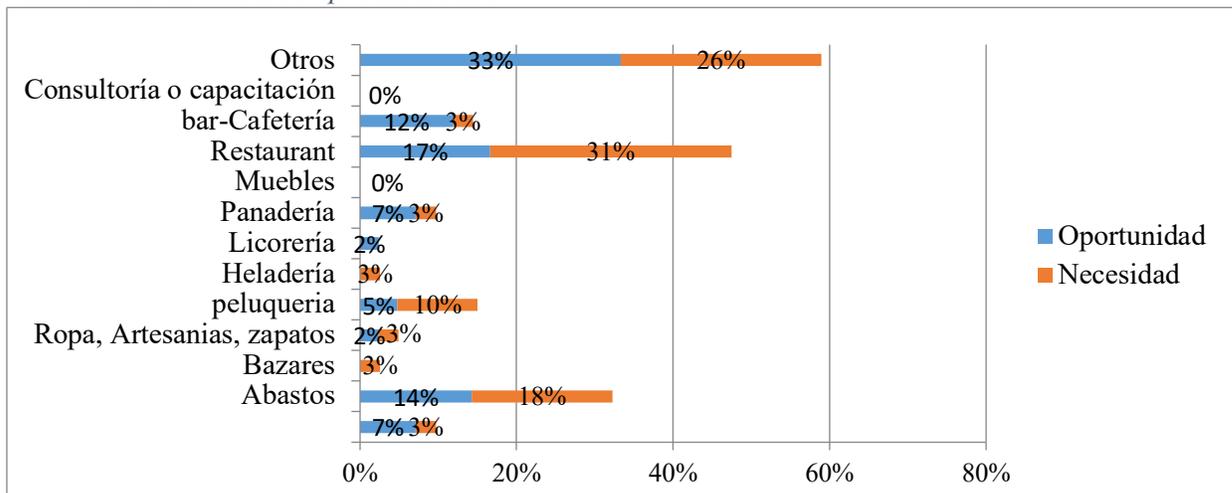


NOTA: El gráfico representa los tipos de emprendimiento utilizados en la investigación

Con respecto a las actividades económica que más se destacan en el sector se puede observar en la Figura 3, que el 33 % de los emprendimientos creados por oportunidad destacan sus actividades comerciales en negocios diferentes a los del listado presentado en los cuales se encuentran gimnasios, ferreterías, talleres, lavanderías, entre otros, mientras que el 30.77% de los emprendimientos por necesidad se destacan más en actividades económicas como restaurantes.

Figura 3.

Actividad económica de los emprendimientos



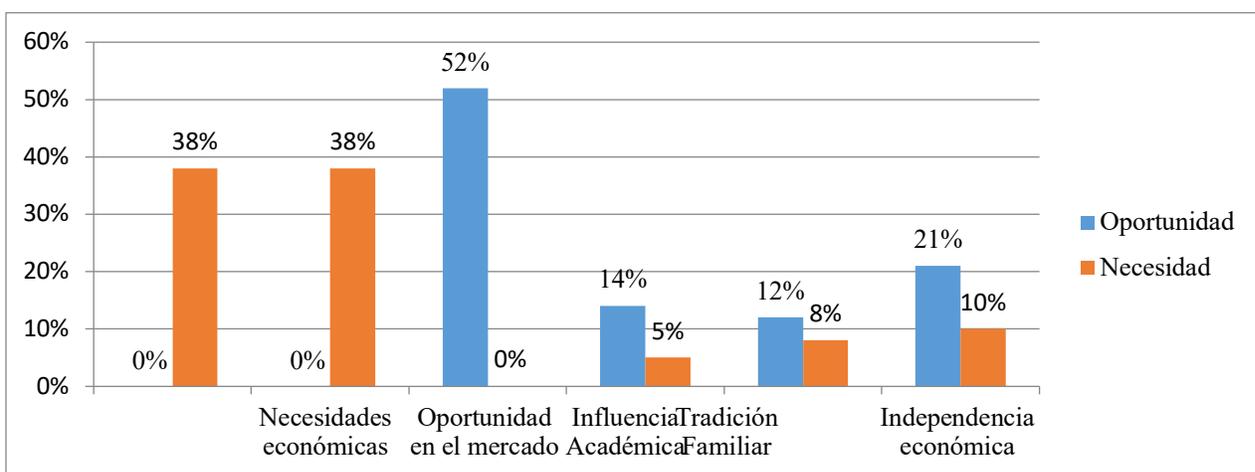
NOTA: Actividades económicas que se desarrollan en el sector de los Ceibos

S1. Factores que influyen en el horizonte de los emprendimientos

Con respecto a los factores que influyen en los emprendedores del sector se enlistaron algunas opciones para determinar cuál fue el motivo de creación de la actividad económica, en la figura 4, se puede apreciar que el 52% de emprendedores aprovecharon las oportunidades que se presentaron en el sector y el 38% es debido a la falta de empleo y las necesidades económicas

Figura 4.

Factores de creación



Nota: Factores que inciden en la creación de los emprendimientos

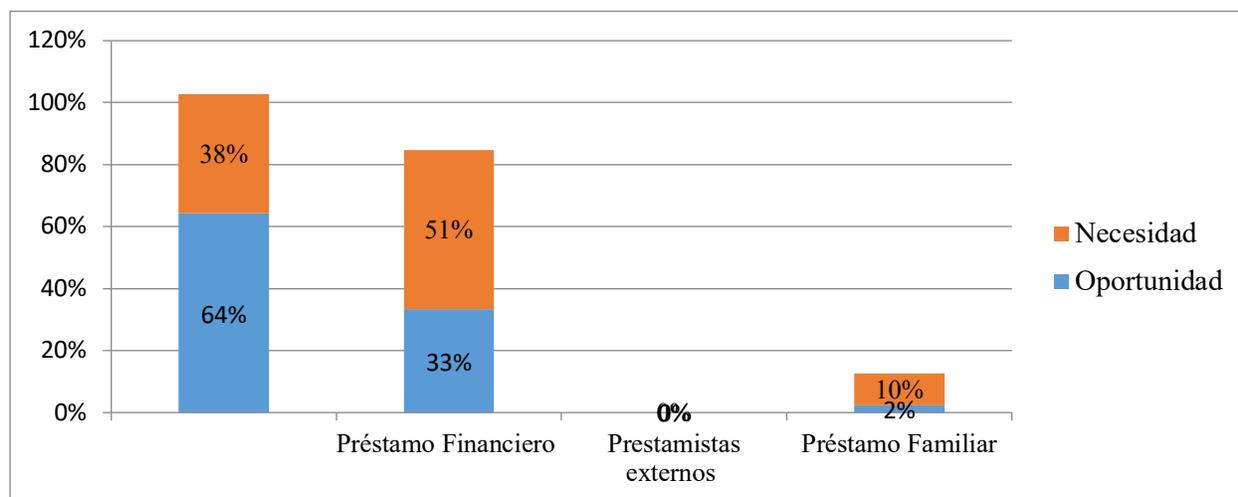
presentes. Situación que concuerda con lo mencionado por Reina, Sepúlveda, & Gonzales (2018) quienes señalan que existen varios factores asociados a la creación de negocios dentro de los que se encuentra la falta de empleo causada por la crisis económica del país y las oportunidades presentes en el mercado que permiten a las personas tener independencia económica buscando mejorar su estilo de vida.

Con respecto al capital con el que se dio apertura a los negocios en la Figura 5, se observa que en los emprendimientos creados por oportunidad el financiamiento fue propio, es decir con un porcentaje mayor del 64% los emprendedores no tuvieron que acudir a una institución financiera o externa para solicitar un préstamo, al contrario cada emprendedor acudió a sus propios recursos

económicos para iniciar, mientras que en los emprendimientos creados por necesidad se evidencia que el 51% de emprendedores tuvieron que acudir a una entidad financiera para solicitar un préstamo que les permita poner en marcha su negocio. Según Sepúlveda & Reina (2016), menciona que los emprendedores para empezar un negocio deben de contar con un capital propio para así no tener que recurrir a endeudamientos, o en caso de acudir a uno de estos debe ser previamente planificado y este debe ser en un nivel moderado que le permita tener apalancamiento y liquidez, puesto que la mayor parte de los negocios con capital propio tienden a extenderse en el primer año e incrementar su patrimonio, mientras que los negocios que se financian con créditos destinan sus recursos a pagar esa deuda lo cual no le permite crecer ocasionando que muchos desaparezcan del mercado. Al aplicar la prueba t-student se puede visualizar que existe una diferencia significativa en las variables obteniendo un valor p de 0,016338, el mismo que indica que el tipo de negocio si depende del capital con el que se da apertura, es decir los negocios por oportunidad surgen más de fondos propios y los de necesidad por financiamiento.

Figura 5.

Capital de apertura

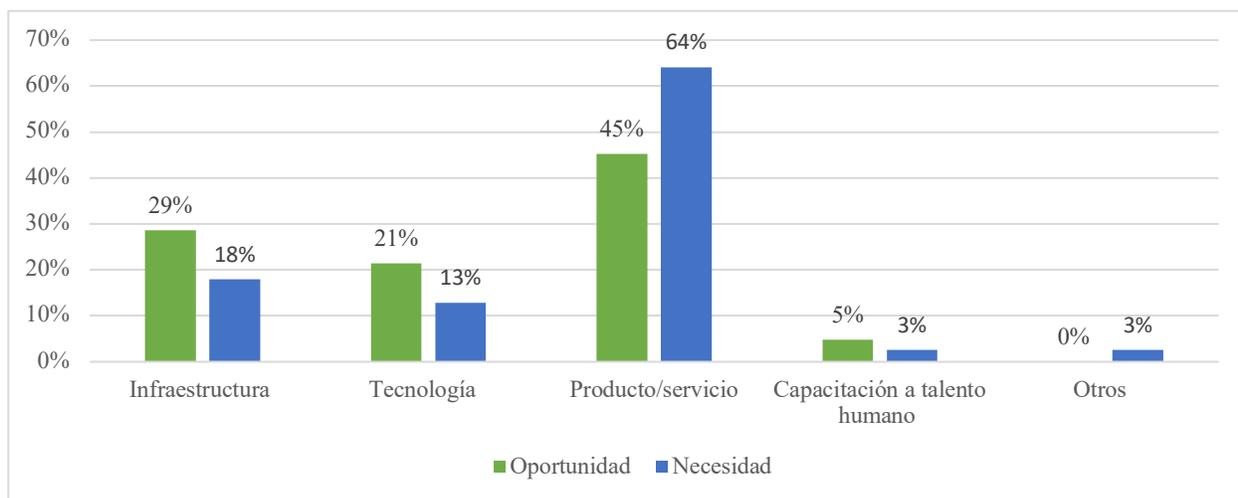


Nota: Tipo de financiamiento para dar apertura los negocios

En cuanto al desarrollo del negocio y la inversión que se ha realizado en el transcurso del tiempo se puede evidenciar en la figura 6 que la mayor parte de los emprendedores que iniciaron su negocio por necesidad, es decir el 64%, invierte sus ganancias en más productos o servicios de la actividad económica, similar a este resultado se puede observar que los emprendedores que iniciaron su negocio por oportunidad, es decir el 45%, han invertido en el incremento de productos y servicios, sin embargo este tipo de emprendedores también ha invertido en ampliación de infraestructura, tecnología y capacitación del talento humano en un porcentaje mayor a los de necesidad, considerando que estos aspectos ayudan a mejorar y estar a la vanguardia de los cambios que se presentan, sin embargo según Sepúlveda & Reina (2016), menciona que el producto o servicio es lo más importante para mantenerse en el mercado y por ende la diversificación de los mismos permite ofrecer una gran variedad al cliente lo cual es una estrategia que evita que los emprendimientos cierren en un corto tiempo.

Figura 6.

Inversión de los emprendimientos



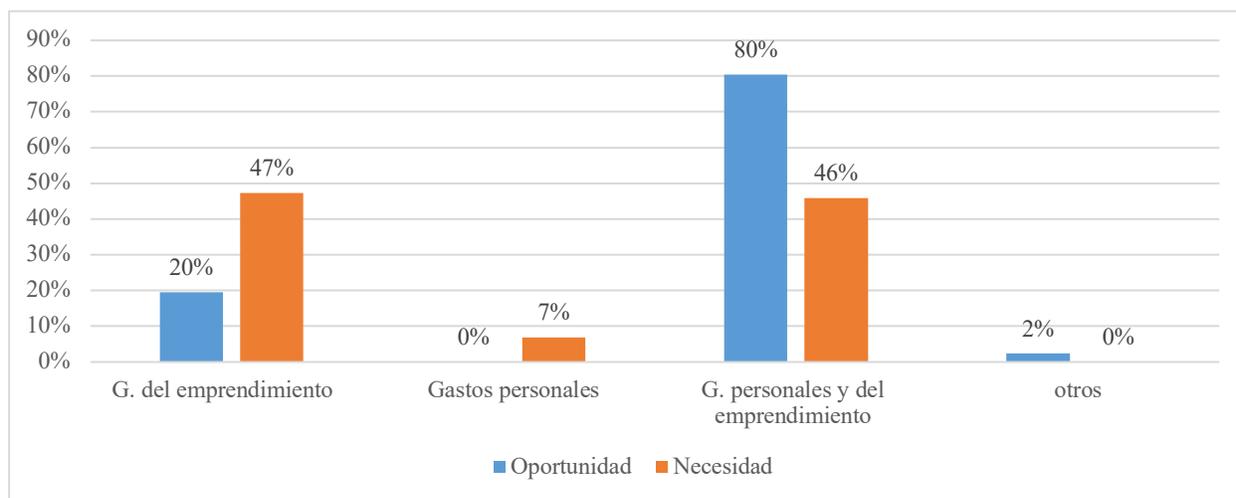
Nota. Inversión que realizan los emprendedores con sus negocios

S2. Indicadores de sostenibilidad de los emprendimientos

En cuanto a los tipos de gastos que cubre la actividad económica se observa en la figura 7 que, en los emprendimientos creados por oportunidad el 80% cubre los 2 tipos de gastos, personales y del emprendimiento, a diferencia de los de necesidad los cuales indican que el 47% representa solo los que se cubre gastos del negocio aquí es importante mencionar que esta situación se presenta en los últimos meses debido a la pandemia ya que los emprendedores intentan mantenerse para no cerrar, mas no generan utilidades, es decir que la mayoría de los emprendimientos por oportunidad generan mayores ganancias con las que alcanzan a cubrir ambos gastos.

Figura 7.

Tipo de gastos personales



Nota: Detalle de los gastos que cubren las ganancias de la actividad económica

Al analizar el tipo de gastos que los emprendimientos les permiten cubrir a los propietarios de los negocios en el hogar se observa en la tabla 3 que el 89% de los negocios que fueron creados por necesidad señalan que a través de su actividad económica pueden cubrir gastos básicos como alimentación, salud, vivienda, vestimenta y educación, mientras que el 5% pueden cubrir otros

gastos más elevados conocidos como extras o lujos, algo similar sucede con los emprendimientos por oportunidad ya que su mayor porcentaje se refleja al igual que el anterior tipo es decir en la misma variable de gastos básicos con el 53% , y sólo el 18% de estos negocios generan utilidades suficientes para poder cubrir ciertos lujos a su propietario o familiares, sin embargo también existen porcentajes significativos que cubren los gastos extras en los que se encuentra los adornos o entretenimiento.

Tabla 3.

Tipos de gastos personales

		Oportunidad		Necesidad	
GASTOS PERSONALES	TIPOS	TOTAL	%	TOTAL	%
Básicos	alimentación, salud, vivienda, vestimenta, educación	18	53%	34	89%
	Extras	adornos, entretenimiento	10	29%	2
Lujos	joyas, carros	6	18%	2	5%
Total		34	100%	38	100%

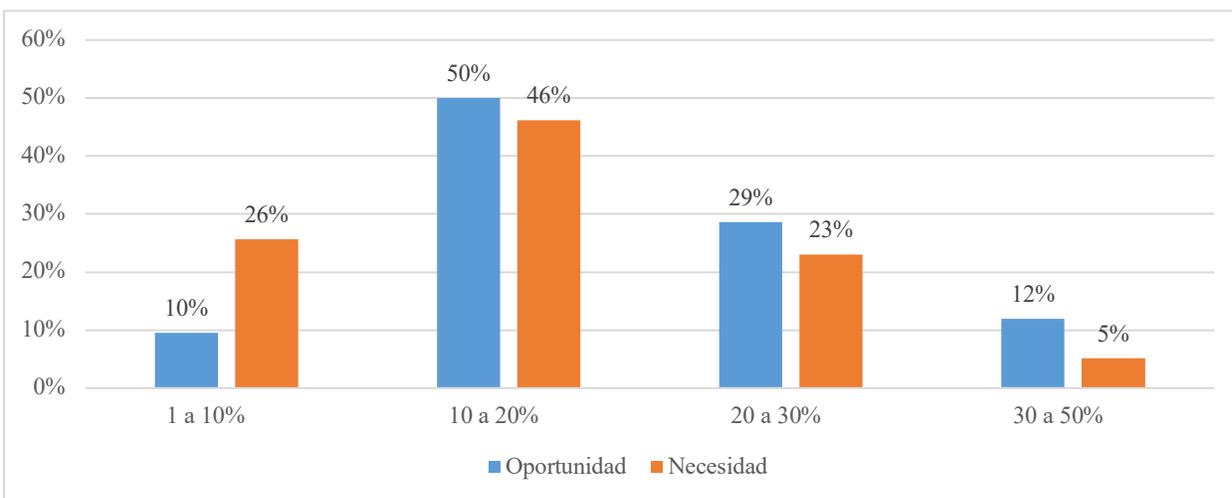
Nota: Descripción de los tipos de gastos personales que facilitan la obtención de información

Con respecto a las utilidades que generan los emprendimientos en base a un rango estimado detallado en la Figura 8, se puede observar que existe una similitud entre los emprendimientos

creados por oportunidad y necesidad, referente al porcentaje de utilidad obtenido en el transcurso del tiempo, sus mayores porcentajes se centran en el rango del 10% al 20%, con el 50% y 46% distribuido respectivamente según su tipo, la diferencia en este tema es que los emprendimientos por oportunidad están representados con un porcentaje mayor del 29% en el rango de 20 a 30%, y con respecto a los de necesidad su segundo porcentaje mayor se centra con un 26% en la escala del 1 a 10%, es decir que la mayor parte de los emprendimientos creados por oportunidad luchan por alcanzar ser emprendimientos sostenibles, que según Sarango (2015) menciona que un emprendimiento sostenible permite a su propietario mejorar su calidad de vida, familiar, o del sector, y a la vez provoca desarrollo en el negocio.

Figura 8.

Utilidades generadas por los emprendimientos



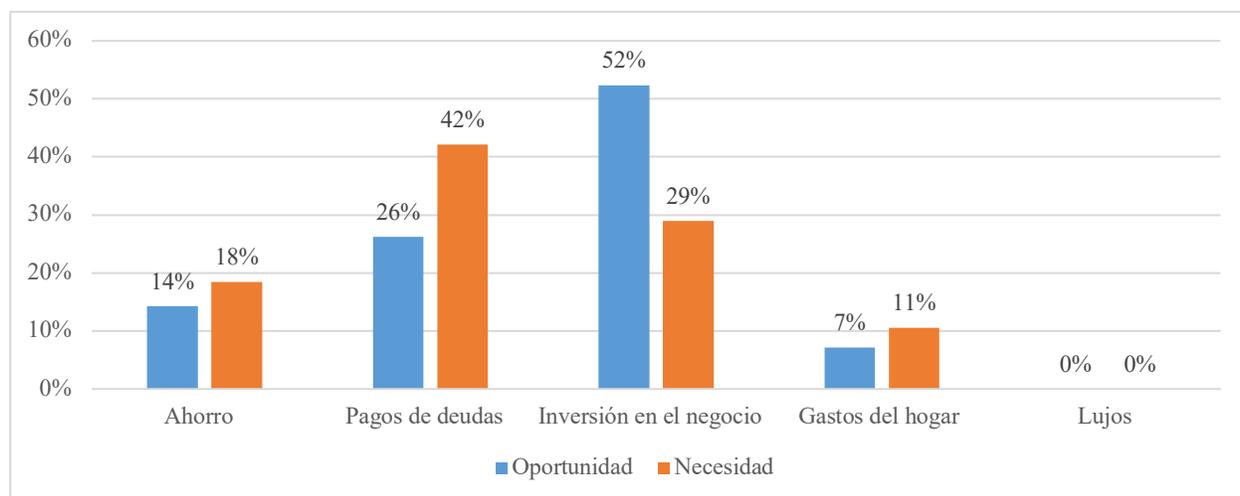
Nota: En este cuadro se detallan rangos de utilidades en una escala de 10, para determinar dentro de cuales se encuentran los tipos de emprendimientos del estudio.

Para complementar la Figura 9, a continuación se analiza la figura 10, donde se muestra que las utilidades que generan los emprendimientos, el 52% de negocios creados por oportunidad utilizan dichas utilidades para invertir en la actividad económica, el 26% destinan para el pago

de deudas, mientras que los emprendimientos por necesidad el 42% de ellos utilizan sus utilidades para el pago de deudas, el 29% en inversión en el negocio, es decir que los emprendimientos por oportunidad priorizan la inversión y crecimiento del negocio a contrario de los de necesidad quienes priorizan el pago de deudas. La inversión en el negocio es una estrategia principal para el crecimiento de la actividad económica como hace mención Ignacio (2019), en que buen emprendimiento se ve reflejado en la manera de inversión de sus ganancias, ya que al invertir en el negocio se reflejara en su infraestructura, activos o talento humano.

Figura 9.

Destino de las utilidades



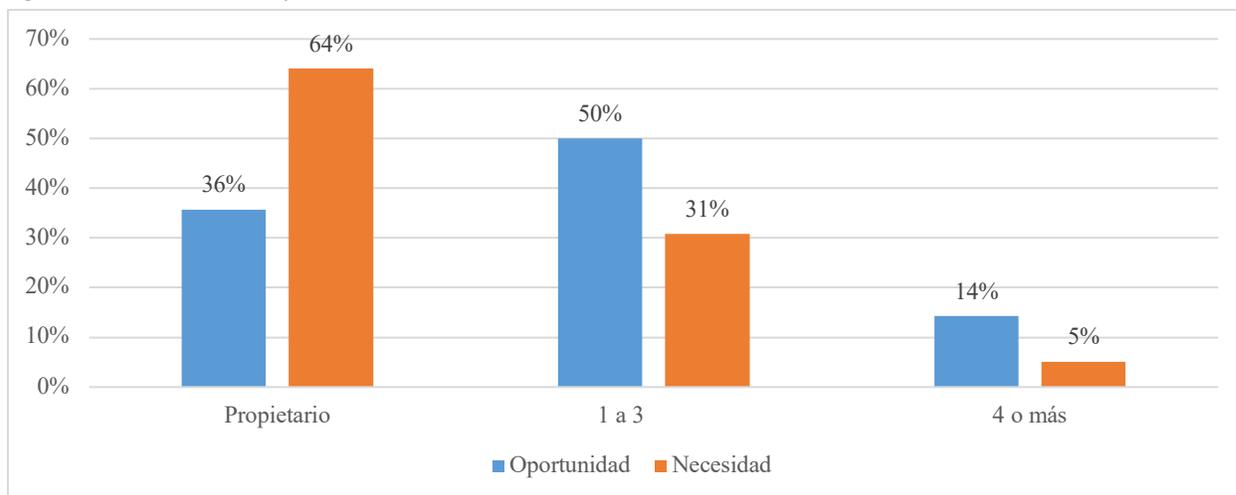
Nota: En esta figura se detalla el destino de las utilidades generadas por los emprendimientos según el tipo de estudio

Para analizar el aporte social de los emprendimientos en el sector, se clasificó en rangos el número de trabajadores con el propósito de conocer con exactitud cuántas fuentes de empleo generan estos negocios. En la figura 10 se puede apreciar que el 64% de los emprendimientos de necesidad no cuentan con ningún trabajador siendo solo propietario quien dirige el negocio, existe un porcentaje del 31% de negocios que, si cuentan con trabajadores entre 1 a 3 y un 5% con más

de 4 trabajadores, lo cual es un aspecto positivo ya que este tipo de emprendimientos de cierta manera aunque en un porcentaje menor si aporta a la generación de empleos, mientras que los emprendimientos creados por oportunidad el 50% contiene de 1 a 3 trabajadores, y el 14% más de 4 trabajadores, es decir que los emprendimientos integran el factor social manteniendo un compromiso con la sociedad al brindar oportunidades de trabajo que ayuden a mejorar la calidad de vida de otras familias, lo que les permite alcanzar la sostenibilidad. Que según Pinedo et al., (2017), menciona que para ser un emprendimiento sostenible se debe implementar el desarrollo social incorporando fuentes de trabajo que sean el sustento de las familias, la integración social, o la ayuda en la comunidad. Resaltando que hay muchas actividades que los negocios actuales pueden implementar para cumplir estas características.

Figura 10.

Rango de número de trabajadores



Nota: Detalle de rangos de número de trabajadores según el tipo de emprendimientos de estudio

Para continuar determinando los emprendimientos sostenibles se analizó el tercer indicador relacionado con el medioambiente, para el cual se requirió averiguar cuál era el grado de compromiso que los emprendimientos sostenían con el medio ambiente, al cual como se refleja en

la tabla 4, se observa que los dos tipos de emprendimientos si han conseguido aplicar al menos una variable como en el caso de los emprendimientos por oportunidad el 35% refleja que contribuyen con el ahorro de agua y energía eléctrica, seguido con el 32% con reutilización de la materia prima como porcentajes más relevantes, mientras que los emprendimientos creados por necesidad aplican más la reutilización de la materia prima con el 53%. Así como también el ahorro de agua y energía eléctrica. Es decir que la mayoría de los negocios del sector si buscan ser emprendimientos sostenibles ya que tratan de aplicar diferentes prácticas de concientización que disminuyan el impacto negativo del emprendimiento al medio ambiente, buscando así ser un modelo de negocio diferente (Pinedo et al., 2017).

Tabla 4.

VARIABLES DEL INDICADOR AMBIENTAL

		Oportunidad		Necesidad
Reutilización de la materia prima	12	32%	17	53%
Ahorrando agua y energía eléctrica	13	35%	9	28%
Reciclaje	5	14%	6	19%
otros	7	19%	0	0%
TOTAL	37	100%	32	100%

Nota: Detalle de algunas variables del indicador ambiental

Según la tabla 5 de acuerdo al análisis realizado sobre las estrategias comerciales implementadas para alcanzar la sostenibilidad de los emprendimientos y mantenerse activo en el mercado se puede observar que todas las estrategias se encuentran por encima del nivel de

significancia 0,05 lo que indica que se valida la hipótesis y se demuestra que todas las estrategias son importantes aplicar a la hora de poner en marcha una actividad para permanecer en el tiempo y alcanzar sostenibilidad en cualquier ámbito del mercado; sin embargo la diversificación tiene un P-Value menor y es la que más se acerca al nivel de significancia con un valor de 0,05342411 lo que indica que es la de mayor relevancia en los 3 sectores y es una herramienta que permite abrir más mercado ofreciendo variedad de productos que cubren la necesidad de los clientes. Según Reina et al. (2018), menciona que para tener un crecimiento y hacer que el emprendimiento se mantenga a través del tiempo es necesario incrementar estrategias bien estructuradas para permanecer posicionado en el mercado y generar rentabilidad.

Tabla 5.

Estrategias Comerciales

ESTRATEGIAS	P-VALUE
Publicidad y Marketing	0,168036812
Promociones y descuentos	0,571538278
Servicios de entrega a domicilio	0,075765663
Diversificación	*0,053424106
Nivel de significancia 0,05*	

Nota 1. Nivel de significancia de las estrategias comerciales

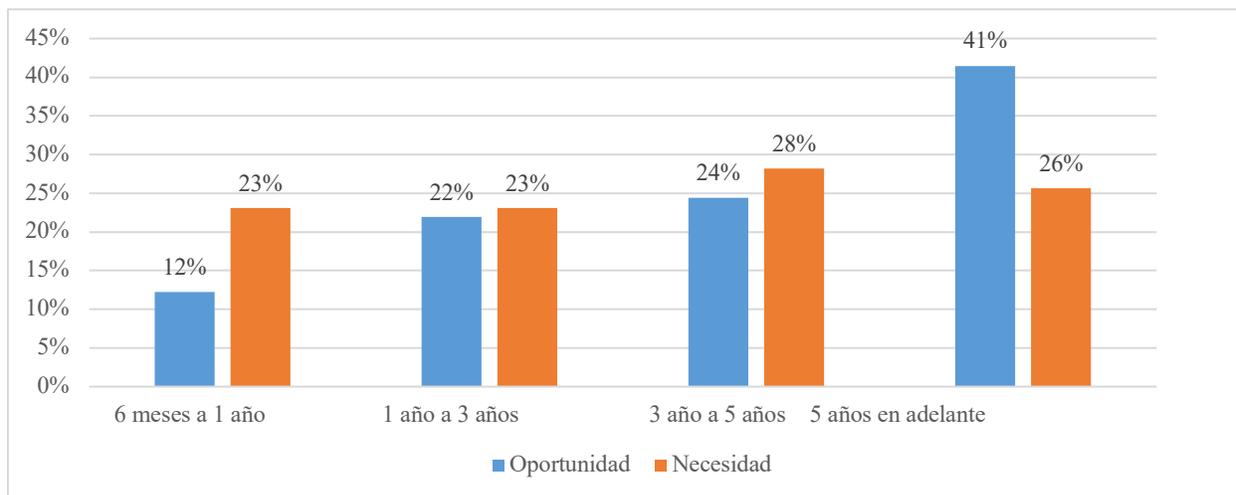
En relación a los años Figura 11, los resultados de la investigación reflejan que los emprendimientos creados por oportunidad el tienen el mayor porcentaje, es decir, el 41% de los negocios sobrepasan la barrera de los cinco años, dentro de estos se encuentran establecimientos ya reconocidos en el sector y la ciudad de Ibarra por su trayectoria y calidad de servicio, no

obstante, el 59% de los negocios se encuentran cursando una línea de tiempo de entre 6 meses a 5 años. a diferencia de los emprendimientos por necesidad el mayor porcentaje se concentra entre los 3 a 5 años con un porcentaje del 28% seguido por una diferencia mínima del 26% que representa los negocios que sobrepasan la barrera de 5 años.

El GEM 2017 establece a los negocios entre 0 a 3 meses como nacientes, los que se encuentran en el rango de 6 meses a 3 años como nuevos, los de 3 a 5 años en desarrollo y los de 6 años en adelante como negocios ya establecidos, en este sentido este estudio señala que los que sobrepasan los 6 años son negocios motivados por la oportunidad, sin embargo, existen numerosas barreras que hacen que prácticamente la mitad de los emprendimientos que se encuentran en las etapas naciente, nueva, y en desarrollo no lleguen a convertirse en negocios establecidos. (Gem, 2019).

Figura 11.

Tiempo de funcionamiento

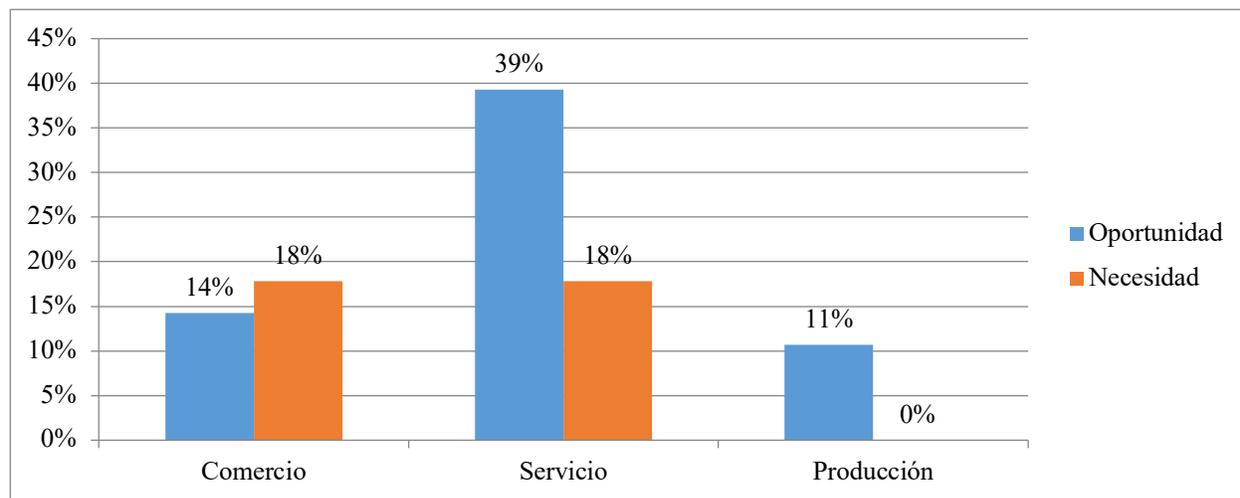


Nota: Detalle de los años de funcionamiento de los emprendimientos creados por oportunidad y necesidad

Para determinar cuáles son los emprendimientos que más sobreviven en los Ceibos se clasificó de acuerdo al sector y el tipo de emprendimiento, tomando en cuenta aquellos que sobrepasan la barrera de los 5 años en donde se puede evidenciar que existe mayor número en los emprendimientos por oportunidad, mismos que tienen mayor realce en el sector, sin embargo pese a ser un lugar muy comercial son muy pocos los que perduran a través del tiempo en comparación con la cantidad de negocios menores a 5 años. El sector que más se mueve es el de servicios representado por el 39%, figura 12.

Figura 12.

Supervivencia de los emprendimientos



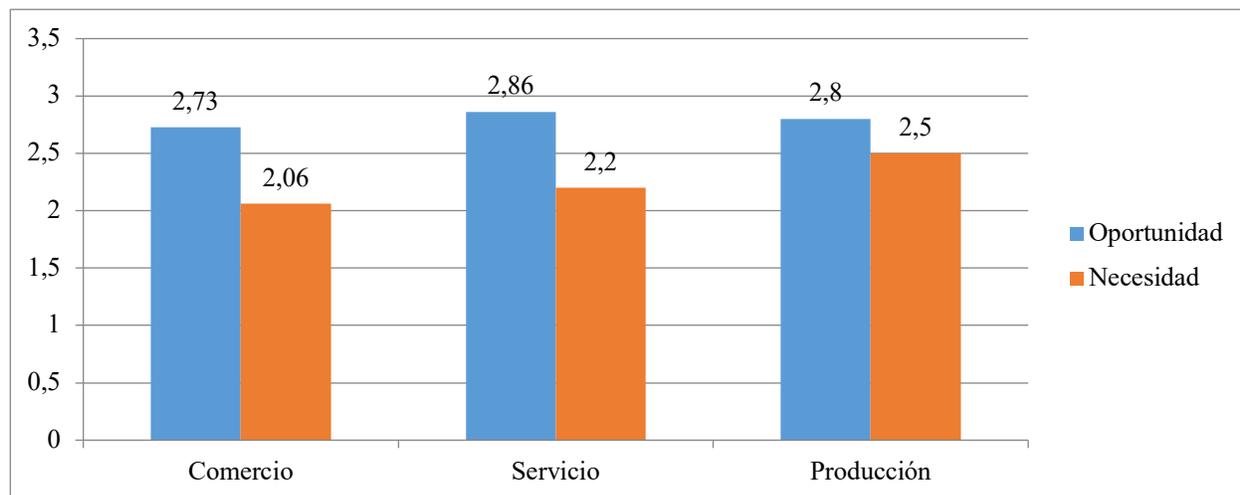
Nota: detalle de los tipos de emprendimientos que más sobreviven según la actividad económica

De acuerdo a la pregunta sobre el nivel de calidad de vida que los emprendimientos les ha permitido alcanzar a sus propietarios se analizó los siguientes datos según los sectores de comercio servicio y producción y los dos tipos de emprendimientos estudiados, mediante la aplicación de una escala de Likert donde uno es el porcentaje más bajo y cuatro el más alto, a través de los promedios obtenidos se puede notar que el puntaje en cuanto a los emprendimientos de oportunidad se encuentran entre 2,7 y 2,8 interpretando que este tipo emprendimientos han logrado

mejores condiciones de vida en sus propietarios manteniéndose en un nivel medio y moderado, el sector que más puntaje tiene es el de servicios, mientras que en los emprendimientos de necesidad el promedio se mantiene entre 2 y 2,5 lo cual demuestra que si hay un mejoramiento en la calidad de vida pero se mantiene en nivel medio, al contrario del anterior grupo se puede notar que los que más inciden son los del sector producción. En la figura 13 se puede apreciar como todos los sectores y los tipos los emprendimientos han desarrollado su calidad de vida, situación que concuerda con lo mencionado por Suárez (2017), donde señala que este tipo de ideas es un camino

Figura 13.

Calidad de vida de los emprendedores



para mejorar la calidad de vida, fortalecer el empleo debido a que es una herramienta muy importante para potencializar el desarrollo personal.

Nota: Promedios de la calidad de vida de los emprendedores según el tipo de estudio

4.8. Discusión

Una vez analizados los datos se identificó que existen 3 etapas que direccionan un emprendimiento hacia el éxito o el fracaso, siendo la primera fase la creación, donde se puede observar que hay dos principales motivos por los cuales inician estos negocios como son

oportunidad existente en el mercado y necesidad derribada por la falta de empleo como los menciona (Reina et al., 2018) en donde determina que independientemente del motivo de creación el objetivo del emprendedor es mantener un nivel de vida estable que le permita vivir cómodamente, sin embargo, es importante mencionar que en esta investigación son pocos los emprendimientos que han permanecido en el mercado llevando a cabo varias acciones que les permitió tener visiones claras de crecimiento. Según Cardona & Franco (2018) menciona que la ejecución de los métodos deben ser adaptados al requerimiento del negocio al igual que una buena administración. La implementación de algunas estrategias ha llevado a estos emprendimientos a alcanzar el éxito deseado dentro de las cuales las más importantes fueron innovación, diversificación, creatividad, talento humano entre otros tales como lo menciona (B. Maldonado et al., 2018).

Con respecto a la sostenibilidad de los emprendimientos se observó que la mayoría de los negocios que alcanzan el éxito toman en cuenta 3 variables que les ha permitido mejorar y captar al mercado, variables que en este estudio son conocidas como indicadores de sostenibilidad. Que según (Sarango, 2015) están asociados al desarrollo social, económico y ambiental.

Para concluir con el estudio se determinó que los emprendimientos sobreviven dependiendo de su ubicación geográfica, sector económico y ecosistema del emprendimiento en este caso se evidenció que el mayor número de emprendimientos activos en el sector Los Ceibos pertenecen al sector de servicios ya que estos han observado una oportunidad existente debido a la dinámica comercial del mercado.

5. Conclusiones

El objetivo de la investigación fue determinar la incidencia de los emprendimientos en la economía familiar de los comerciantes de la ciudad de Ibarra sector los Ceibos, analizando diferentes factores que intervienen en el horizonte de los emprendimientos, y su permanencia en el transcurso del tiempo, esto según el tipo de emprendimiento que se tomó para el estudio de investigación.

En lo referente a los factores que influyen en los horizontes de los emprendimientos se determinó que existen 3 etapas: el primero explica el motivo de creación de los negocios, mismo que es un factor crucial que en muchos casos define el éxito del emprendimiento. Donde predominan los negocios creados por la oportunidad existente en el mercado la razón principal se debe a que es un sector muy dinámico, en este caso, gran parte de los emprendedores iniciaron sus negocios con capital propio, mientras quienes iniciaron sus actividades por falta de empleo y necesidades económicas acudieron a créditos financieros. En cuanto se refiere a la permanencia de los negocios se encontró que existen más emprendimientos en las etapas de 6 meses a 5 años que, es decir que sin importar que sea un sector muy comercial son pocos los negocios que perduran a través del tiempo, y estos pocos lo logran porque hacen énfasis en la constante inversión en mejoramiento de producto y servicio, así como ampliación de infraestructura que les ha permitido crecer y posicionarse en el mercado hasta ser reconocidos en toda la ciudad.

En relación a los indicadores de sostenibilidad se determinó que debe existir la integración de los temas económicos, sociales y ambientales, para alcanzar el éxito, ser negocios con adaptación a la situación presente en el mercado. Para el cual se evidencia que la mayoría de los

emprendimientos por oportunidad generan una utilidad considerable a sus propietarios permitiéndoles así cubrir ambos gastos esenciales, tanto los del emprendimiento, relacionados a la inversión en más producto o servicio, ampliación de infra estructura, y los gastos del hogar permitiéndoles cubrir lo básico relacionados a la salud, vivienda, vestimenta y educación. Mientras que los emprendimientos creados por necesidad se evidencia un crecimiento lento debido a que la mayoría destinan sus utilidades al pago de deudas lo cual hace que se estancuen y no se puedan desarrollar, evitando la inversión de mejoras para el negocio o el hogar. Por otro lado con respecto al indicador social, es importante mencionar que los dos tipos de emprendimientos generan fuentes de empleo, aunque los de oportunidad ofrecen más puestos de trabajo que los emprendimientos por necesidad, lo cual los hace más competitivos en el mercado, en cuanto al indicador ambiental son muy pocos los emprendimientos que no contribuyen con el medio ambiente, es decir, gran parte de los negocios en este sector aportan con distintas actividades como; reutilización de la materia prima, reciclado o ahorro de agua y energía eléctrica, entre otros con los cuales se consigue mitigar el alto grado de mitigación ambiental existente.. Ante lo anterior mencionado es evidente que los emprendimientos que han alcanzado la sostenibilidad trabajan en conjunto con todos estos factores para llegar a ser negocios que marque la diferencia en el mercado.

Al analizar los emprendimientos que más sobreviven en el sector los Ceibos, se evidencia que son las actividades económicas relacionadas al servicio, creados por la motivación de oportunidad, el mayor número se encuentra predominado por los restaurantes quienes tienen un porcentaje de participación muy importante en este lugar superando la barrera de los 5 años, llegando a ser establecimientos reconocidos y recomendados en la ciudad, el trabajo, constancia e innovación les ha permitido alcanzar el éxito, sumado a esto la implementación de estrategias comerciales que les permite estar a la vanguardia en el mercado. Esta investigación determina que

los negocios que más sobreviven implementan altas niveles estrategias como; publicidad, marketing, servicio de entrega domicilio, promociones, descuentos y diversificación, además se señala que estos emprendimientos integran factores de sostenibilidad como los sociales, ambientales y económicos, los cuales a la mayoría de los emprendimientos por oportunidad les ha permitido alcanzar el éxito y mejorar su calidad de vida y economía familiar en niveles alto y moderado no así con los emprendimientos por necesidad quien llegan solo a niveles medio y moderado con respecto a su calidad de vida y economía familiar.

6. Recomendaciones

Para iniciar un negocio se debe analizar varios factores importantes como el financiamiento, mercado, innovación, proyección de crecimiento y la adecuada administración de los recursos, mismos que deben ser manejados correctamente en cada fase para llegar al éxito. Cada etapa del emprendimiento es importante y determinante para alcanzar la sostenibilidad, en todo ese proceso van a existir numerosas barreras que impidan o hagan que los procesos tarden un poco, pero es necesario estar preparados para enfrentar esos retos y superarlos, en el caso de los emprendimientos que acuden a instituciones financieras para solicitar un crédito se recomienda que antes de hacerlo se analice y planifique bien el tema para no incurrir en gastos mayores por pago de interés atrasado o elevadas tasas de crédito, el préstamo debe tener un nivel moderado de endeudamiento que permita tener liquidez y evite destinar todas las utilidades al pago de deudas.

Para alcanzar la sostenibilidad del emprendimiento es necesario integrar los indicadores, económicos, sociales y ambientales, esto permitirá tener una ventaja competitiva mismos que implementándolos de la manera correcta logran que los negocios se mantenga en el tiempo y estén aptos para afrontar las diferentes situaciones del mercado, obteniendo no solo beneficios económicos para el emprendedor sino también beneficios sociales mediante la generación de

puestos de trabajo y la satisfacción de los clientes con un producto o servicio de calidad, adquiriendo al mismo tiempo un compromiso con el medio ambiente mediante el desarrollo de prácticas ecológicas como el reciclaje, reutilización, ahorro de agua o energía eléctrica, entre otros, todos estos factores ayudarán a que el negocio siga creciendo y gane una imagen importante en la sociedad.

Para alcanzar la supervivencia de los emprendimientos en el mercado se recomienda estar a la vanguardia de los cambios y requerimientos de la demanda implementando estrategias que permitan obtener reconocimiento y trayectoria. Los negocios que llegan a tener éxito son aquellos que se diferencian por su calidad, atención, promociones y buenas estrategias de publicidad y marketing, convirtiéndose en la fuente principal de ingresos de la familia lo que le permite mejorar la situación económica y a través de ello tener una mejor calidad de vida.

7. Referencias Bibliográficas

- Almodóvar, M. (2018). Tipo de emprendimiento y fase de desarrollo como factores clave para el resultado de la actividad emprendedora. *Cuadernos de Relaciones Laborales*, 36(2), 225–244. <https://doi.org/10.5209/crla.60695>
- Andrade, F., Cepeda, C., Noguera, A., Moreno, M., Chuquin, N., Cruz, E., & Bastidas, F. (2018). *El emprendimiento y su incidencia en los factores de producción como promotor del crecimiento económico*.
- Armijo, A. (2016). *Economía familiar y gestión del patrimonio familiar por las mujeres santiaguinas (Chile), 1580-1650*. 8(16), 14–52.
- Atienza, M., Lufin, M., & Romaní, G. (2016). Un análisis espacial del emprendimiento en Chile. Más no siempre es mejor. *Eure*, 42(127), 111–135. <https://doi.org/10.4067/S0250-71612016000300005>
- Becerra, M., & Cortes, E. (2018). *Factores de permanencia empresarial de las microempresas del sector comercio de Puerto Vallarta, Jalisco*. 9. <https://doi.org/10.23913/ride.v9i17.412>
- Cardona, K., & Franco, J. (2018). *Factores empresariales que explican la permanencia de las startups en el mercado: el caso del sector de las tecnologías en la ciudad de Armenia*. 1–21.
- Carriel, J., Guarnizo, S., & Cristobal, L. (2017). *Modelo de negocios Canvas : análisis de sus horizontes epistemológicos Canvas business model : analysis of their epistemological horizons*. 2(3), 91–98.
- Carrillo, S., Bravo, L., & Ruiz, C. (2019). *Gestión de recursos financieros, tecnológicos y de servicios, factores para el desarrollo de emprendimientos*. 4, 66–76.

- Chávez, K., Traverso, P., Merizalde, D., Espinoza, D., Solis, J., Reyes, N., & Giler, L. (2017). *El emprendimiento en Ecuador: Visión y Perspectivas*.
- Chirinos, Y., Meriño, V., & Martínez, C. (2018). *El clima organizacional en el emprendimiento sostenible*. 84, 43–61.
- Coello Yagual, R., & Pico, L. (2017). *El emprendimiento por oportunidad versus el emprendimiento por necesidad en el Ecuador*. 7(16), 1–14.
- Feijoo, E., & Del Pozo, D. (2019). *Encuesta Nacional de Empleo, Desempleo y Subempleo (ENEMDU), marzo 2019 Boletín técnico N° 02*.
- García, G., Sanchez, A., Martinez, R., & Pérez, R. (2016). Estudio sobre los emprendimientos de la economía simple en el Ecuador / Study on entrepreneurship of simple economy in Ecuador. *Ciencias Holguín, Revista Trimestral*, 22(1).
- Guananga, L., Rodriguez, M., & Albán, G. (2018). *Situación y Gestión del Emprendimiento*.
- Ignacio, J. (2019). *Influencia del ahorro en el emprendimiento de los comerciantes del mercado del pueblo 2019*.
- Lasio, V., Ordeñana, X., Caicedo, G., Samaniego, A., & Izquierdo, E. (2018). Global Entrepreneurship Monitor Ecuador 2017. *Espae*, 80. <http://espae.espol.edu.ec/wp-content/uploads/documentos/GemEcuador2017.pdf>
- Lupiáñez, L., Priede, T., & López, C. (2014). *El emprendimiento como motor del crecimiento económico*.
- Maldonado, B., Lara, G., & Maya, A. (2018). *Actividad emprendedora y competitividad en el Ecuador*. 6(1), 29–44.
- Maldonado, M., Cabrera, V., Duarte, M., & Rodriguez, M. (2019). *La cultura financiera y la creación de emprendimientos en la ciudad de Loja- Ecuador*. 4(4), 105–125.

<https://doi.org/10.23857/pc.v4i4.939>

- Maya, A., Cevallos, C., Raura, J., & Cejas, M. (2016). Emprendimiento por oportunidad en el contexto del cambio de la matriz productiva: una estrategia innovadora- Ecuador. *Visión Gerencial*, 0(2), 305–328.
- Nabarrete, J., & Gijón, A. (2018). *Análisis de la Economía familiar y su impacto en el bienestar familiar en comunidades Mixtecas del Estado de Oaxaca*.
- Pinedo, R., Gómez, L., & Julca, A. (2017). *Indicadores de sostenibilidad de sistemas de producción de quinua en Chiara , Ayacucho*. 10(2), 197–210.
- Prefectura de Imbabura. (2014). *Plan De Desarrollo Y Ordenamiento Territorial De La Provincia De Imbabura 2015-2035*. 1–124. <http://gobiernoabierto.quito.gob.ec/wp-content/uploads/documentos/pdf/diagnosticoterritorio.pdf>
- Reina, W., Sepúlveda, C., & Gonzales, G. (2018). *Análisis semiparametrico de los factores asociados a la sostenibilidad de los emprendimientos*. XXVI(47), 163–180.
- Revuelto, L. (2014). *El Desarrollo Territorial Valenciano* (Vol. 14, Issue January 2014).
- Rodríguez, D. (2016). *Emprendimiento sostenible, significado y dimensiones **. 419–448.
- Rueda, G. (2019). *Análisis de los factores asociados a la sostenibilidad de los emprendimientos en la zona de planificación 7 – Sur del Ecuador*. 4(5), 370–397.
- Ruiz, C., & Terán, S. (2018). Emprendimiento, promotor de las economías locales en desarrollo, experiencias del cantón Ibarra-Imbabura Ecuador. *ECOCIENCIA*, 1–22.
- Sánchez, R. (2015). *t-Student. Usos y abusos*. 26, 59–61.
- Sarango, P. (2015). *Análisis de indicadores de Emprendimiento Sostenible en la zona 7 del Ecuador*. December. <https://doi.org/10.13140/RG.2.1.5183.8804>
- Sepúlveda, C., & Reina, W. (2016). Sostenibilidad de los emprendimientos: Un análisis de los

factores determinantes. *Revista Venezolana de Gerencia*, 73.

Suárez, F. (2017). *Reflexiones para la interpretación del emprendimiento como elemento potenciador de la calidad de vida en poblaciones de pobreza extrema poverty*.

Vargas, L. (2019). *Importancia, características y expectativas del emprendimiento en Colombia*.

Vélez, X., & Ortiz, S. (2016). Emprendimiento e innovación: Una aproximación teórica. *Dominio de Las Ciencias*, 2(4), 346–369.

Yamaru, C., Martínez, C., & Meriño, V. (2016). *Emprendimiento Sostenible como Modelo para Pymes*. 30–54.

Zamora, C. (2018). *La importancia del emprendimiento en la economía : el caso de Ecuador*.

8. Bibliografía

Hilarión Madariaga , E. J. (2014). *Emprendimiento e Innovación*. México: Cengage Learning.

López, J. C., Astudillo, S., Carpio, X., Delgado, J., & Amón, O. (09 de 03 de 2011). Análisis de los factores que influyen el emprendimiento y la sostenibilidad de las empresas del área urbana de la ciudad de Cuenca, Ecuador. *Maskana*, 2, 27-37. doi:10.18537/mskn.02.02.03

Schnarch Kirberg, A. (2016). *El Marketing como estrategia de emprendimiento*. Bogotá: Ediciones de la U.



9. Anexos

1. Formato de encuesta aplicada

UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS

PROYECTO: Incidencia de los emprendimientos en la economía familiar de los comerciantes del sector los Ceibos ciudad de Ibarra.

OBJETIVO: PROYECTO: Determinar la incidencia de los emprendimientos en la economía familiar de los comerciantes del sector los Ceibos ciudad de Ibarra.

ENCUESTA N° _____

NOMBRE DEL ESTABLECIMIENTO:

FECHA:.....

INDICACIONES:

La presente encuesta tiene una duración de 4 minutos a continuación, usted encuentra 22 preguntas de opción múltiple por el cual solicito se lea detenidamente y señale la opción que usted considera la correcta.

Datos informativos:

1. Género

Mujer _____ Hombre _____ Otro _____

2. Edad:

Nombre del Establecimiento:

3. Elija la actividad económica a la que pertenece

Papelería	<input type="checkbox"/>	Licorería	<input type="checkbox"/>
Abastos	<input type="checkbox"/>	Panadería	<input type="checkbox"/>
Bazares	<input type="checkbox"/>	Muebles	<input type="checkbox"/>
Ropa, Artesanías, zapatos	<input type="checkbox"/>	Restaurant	<input type="checkbox"/>
Peluquería	<input type="checkbox"/>	Bar-Cafería	<input type="checkbox"/>
Heladería	<input type="checkbox"/>	Consultoría o capacitación	<input type="checkbox"/>
Otro	<input type="checkbox"/>	¿Cuál?.....	

SECCIÓN 1. Objetivo: Identificar los principales factores que influyen en el horizonte de los emprendimientos del sector los Ceibos

4. ¿Cuál fue el factor que le motivo a crear su negocio?

Falta de empleo	<input type="checkbox"/>
Necesidades económicas	<input type="checkbox"/>
Oportunidad en el mercado	<input type="checkbox"/>
Influencia Académica	<input type="checkbox"/>
Tradición Familiar	<input type="checkbox"/>
Independencia económica	<input type="checkbox"/>

5. El capital con el que dio apertura su negocio fue:

Propio

Préstamo Financiero

- Prestamistas externos
 Préstamo Familiar

6. ¿Cuánto tiempo lleva funcionando su negocio?

6 meses a 1 año

1 año a 3 años

3 año a 5 años

5 años en adelante

Otros Especifique cuantos: ...

7. ¿En el transcurso de su emprendimiento usted ha recibido algún tipo de apoyo por parte de alguna entidad ya sea pública o privada?

Instituciones educativas	
Municipio	
Instituciones Financieras	
Instituciones del estado (ministerio, gobierno provincial, nacional)	
Entidades privadas	
Ninguno	

8. ¿Qué tanto se ha visto afectado su emprendimiento por las políticas públicas impuestas por el Gobierno Nacional? Califique su respuesta considerando a 1 como el más bajo y 5 el más alto

9. ¿Ha accedido a algún tipo de financiamiento que le permita invertir en el emprendimiento?

Sí No

10. Si la pregunta 9 fue si ¿Le ha sido fácil acceder a algún tipo de crédito financiero?

Fá cil	Nad a Fácil	D ifícil

11. ¿En el transcurso del tiempo en que variables ha invertido para mejorar su emprendimiento?

Ampliación de infraestructura

Tecnología

Producto/servicio

Capacitación a talento humano

Otros Cuales

SECCIÓN 2 Objetivo: Determinar los indicadores de sostenibilidad de los emprendimientos

12. ¿Considera usted que su emprendimiento le genera más ingresos que gastos?

Sí No

13. ¿Qué gastos le permite cubrir los ingresos que percibe de su actividad económica?

- Gastos del emprendimiento
- Gastos personales
- Gastos personales y del emprendimiento
- Otros Cuales

14. En caso de su respuesta ser gastos personales señale el tipo

GASTOS PERSONALES	TIPOS	RESPUESTA
Básicos	alimentación, salud, vivienda, vestimenta, educación	
Extras	adornos, entretenimiento	
Lujos	joyas, carros	

15. ¿Cuál es el porcentaje de utilidad que obtiene de su emprendimiento?

- 1 a 10%
- 10 a 20%
- 20 a 30%
- 30 a 50%

16. ¿Cuál es el destino de las utilidades generadas por el emprendimiento?

- Ahorro
- Pagos de deudas
- Inversión en el negocio
- Gastos del hogar
- Lujos
- Otros Cuales

17. ¿Con cuántos trabajadores cuenta su emprendimiento?

- 0, trabaja sólo el propietario
- 1 a 3
- 4 o más Especifique cuantos.....

18. ¿Utiliza en su emprendimiento algún tipo de práctica para contribuir al cuidado del medio ambiente?

Sí No

19. Si su respuesta fue SI, ¿Cuál de las siguientes variables pone en práctica?

- Reutilización de la materia prima
- Ahorrando agua y energía eléctrica
- Pagando impuestos
- otros

SECCIÓN 3 Objetivo: Analizar qué tipos de emprendimientos son los que más sobreviven

20. Indique su tipo de emprendimiento

Sector económico	Tipo	
	Emprendimient o por necesidad	Emprendimiento por oportunidad
Comercio		
Servicio		
Producción		

21. ¿Considera usted que su emprendimiento es innovador? Es decir, es diferente a las actividades económicas existentes

Sí No

22. ¿En su emprendimiento usted aplica algún tipo de estrategia comercial para incrementa sus ventas o ampliar su mercado?

Sí No

23. ¿Si su respuesta fue si en qué medida ha implementado las siguientes estrategias?

ESTRATEGIAS	ESCALA			
	B	MED	MODE	A
	AJO	IO	RADO	LTO

Publicidad y Marketing				
Ventas promociones, descuentos				
Atención al cliente servicio, entrega a domicilio				
Diversificación				

24. ¿En qué escala considera usted que la creación de su emprendimiento le ha permitido mejorar su calidad de vida o economía familiar?

NADA	BAJO	MEDI O	MODE RADO	AL TO

2. Formato de entrevista

UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y
ECONÓMICAS



PROYECTO: Incidencia de los emprendimientos en la economía familiar de los Comerciantes de la ciudad de Ibarra.

OBJETIVO: La presente entrevista tiene el fin de recopilar información para determinar el nivel de influencia de los emprendimientos en la economía familiar de los comerciantes del sector los Ceibos.

INDICACIONES: La presente entrevista tienen una duración de 5 a 10 minutos, a continuación, se le presenta 5 preguntas abiertas para el cual se solicita lea o escuche detenidamente y responda de acuerdo a su criterio.

NOMBRE DE ENTREVISTADO: PRESIDENTE DEL SECTOR LOS CEIBOS.

LUGAR Y FECHA: 17 de septiembre 2020

HORA: 4:00 pm

ENTREVISTA N° _____

1. **¿Cómo cree usted que la implementación de los emprendimientos en el sector ha mejorado la economía local?**

.....
.....

2. **Desde su punto de vista ¿Considera que los emprendimientos se han mantenido en el transcurso del tiempo? Explique su respuesta**

.....
.....

3. **¿Ha evidenciado cambios positivos en la calidad de vida de los emprendedores a través de sus emprendimientos? ¿Por qué?**

.....
.....

4. **¿Considera que la existencia de los emprendimientos en el sector ha generado beneficios a sus habitantes? ¿Cuáles?**

.....
.....

5. **¿Cuáles cree usted que son los principales problemas u obstáculos que impiden que los emprendimientos se desarrollen exitosamente en el sector?**

.....
.....

6. **¿Cree usted que la variedad emprendimientos ha logrado generar diferentes ofertas para que las personas puedan escoger y acceder a mejores precios o calidad de los productos?**

.....
.....

7. **Desde su punto de vista ¿Cuáles cree que serían los aspectos en los que deberían mejorar los emprendimientos para mantenerse funcionando bien a través del tiempo?**

.....
.....