



ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE CHIMBORAZO
FACULTAD DE ADMINISTRACION DE EMPRESAS
CARRERA FINANZAS

**“ANÁLISIS DE LOS FACTORES DE INCIDENCIA EN EL
FRACASO DE LOS EMPRENDIMIENTOS EN LA PROVINCIA DE
CHIMBORAZO, AÑO 2023”**

Trabajo de Titulación

Tipo: Proyecto de Investigación

Presentado para optar al grado académico de:

LICENCIADO EN FINANZAS

AUTOR: LUIS ESTALIN SINCHE VILLAFUERTE

DIRECTOR: PH.D. JUAN ALBERTO ÁVALOS REYES

Riobamba – Ecuador

2023

© 2023, Luis Estalin Sinche Villafuerte

Se autoriza la reproducción total o parcial, con fines académicos, por cualquier medio o procedimiento, incluyendo la cita bibliográfica del documento, siempre y cuando se reconozca el Derecho de Autor.

Yo, Luis Estalin Sinche Villafuerte, declaro que el presente Trabajo de Titulación es de mi autoría y los resultados del mismo son auténticos. Los textos en el documento que provienen de otras fuentes están debidamente citados y referenciados.

Como autor asumo la responsabilidad legal y académica de los contenidos de este Trabajo de Titulación; el patrimonio intelectual pertenece a la Escuela Superior Politécnica de Chimborazo.

Riobamba, 1 de diciembre de 2023



Luis Estalin Sinche Villafuerte

060521848-6

ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE CHIMBORAZO
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
CARRERA FINANZAS

El Tribunal del Trabajo de Titulación certifica que: El Trabajo de Titulación; Tipo: Proyecto de Investigación, “**ANÁLISIS DE LOS FACTORES DE INCIDENCIA EN EL FRACASO DE LOS EMPRENDIMIENTOS EN LA PROVINCIA DE CHIMBORAZO, AÑO 2023**”, realizado por el señor: **LUIS ESTALIN SINCHE VILLAFUERTE**, ha sido minuciosamente revisado por los Miembros del Tribunal del Trabajo de Titulación, el mismo que cumple con los requisitos científicos, técnicos, legales, en tal virtud el Tribunal Autoriza su presentación.

FIRMA

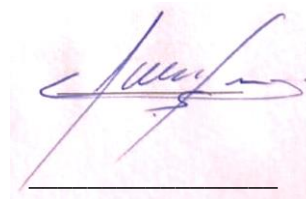
FECHA

Ing. Jazmín Isabel García Guerra
PRESIDENTE DEL TRIBUNAL



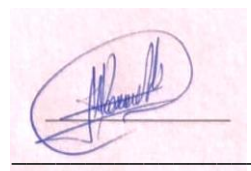
2023-12-01

Ph. D. Juan Alberto Avalos Reyes
DIRECTOR DEL TRABAJO DE TITULACIÓN



2023-12-01

Ing. Fausto Francisco Navarrete Chávez
ASESOR DEL TRABAJO DE TITULACIÓN



2023-12-01

DEDICATORIA

Dedico esta tesis a mis padres Antonio Sinche y Amada Villafuerte, por todo el apoyo y la fe que me tuvieron para que yo pueda estar aquí, además agradezco a todos y cada uno de los amigos, maestros, mentores y personas que me supieron aportar con su granito de arena para yo poder salir adelante, se los debo mucho a ellos y este triunfo se los dedico. Mi título de bachiller es para mí, el título profesional es para mi familia.

Estalin

AGRADECIMIENTO

Al terminar mis estudios, en primer lugar, me agradezco a mi porque sin las elecciones que eh tomado a lo largo de mi vida no podría haber llegado muy lejos, agradezco a mis padres por darme la fuerza y la motivación para salir adelante, a mi familia ya que ellos son un pilar fundamental dentó de mi vida, a mis amigos de la infancia y a los que hice a lo largo de mi trayecto como estudiante. Además, agradezco al Ing. Juan Alberto Avalos y al Ing. Fausto Francisco Navarrete, quienes me brindaron apoyo en el desarrollo de la tesis.

Estalin

ÍNDICE DE CONTENIDO

ÍNDICE DE TABLAS.....	xi
ÍNDICE DE GRÁFICOS.....	xii
ÍNDICE DE ANEXOS	xiv
RESUMEN.....	xv
ABSTRACT	xvi
INTRODUCCIÓN	1

CAPÍTULO I

1. PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN.....	3
1.1. Planteamiento del Problema.....	3
1.2. Objetivos.....	5
1.2.1. Objetivo General.....	5
1.2.2. Objetivos Específicos.....	5
1.3. Justificación.....	5
1.3.1. Justificación Teórica.....	5
1.3.2. Justificación Metodológico.....	6
1.3.3. Justificación Práctica	7
1.4. Hipótesis o pregunta de investigación.....	7

CAPÍTULO II

2. MARCO TEÓRICO	8
2.1. Referencias teóricas.....	8
2.1.1. Emprender	8
2.1.2. Emprendedor	8
2.1.3. Emprendimiento	8

2.1.4.	Actividad Económica	9
2.1.5.	Sectores Económicos	10
2.1.6.	Financiamiento	11
2.1.7.	Experiencia Empresarial	11
2.1.8.	Innovación Social	12
2.1.9.	Terminología	12
2.1.10.	Planificación	12
2.1.11.	Tipos de emprendedores	13
2.1.12.	Etapas de la actividad emprendedora	13
2.1.13.	Motivos de salida de un negocio	14
2.1.14.	Dominios del Ecosistema Emprender ecuatoriano	15
2.1.15.	Características generales de los emprendimientos en Ecuador	16
2.1.16.	Características del emprendedor	16
2.1.17.	Características de una idea viable a la hora de emprender	18
2.1.18.	Plan de negocios	18
2.1.19.	Factores que afectan a los emprendimientos en Ecuador	19
2.1.20.	La psicología económica como un factor a considerar en el desempeño de los emprendimientos	20
2.1.21.	Ciclo de vida del negocio	21
2.1.22.	Fortalezas y debilidades del entorno ecuatoriano	22
2.1.23.	Emprendimientos de comunidades rurales	23
2.1.24.	Tipos de emprendimientos en zonas rurales	23
2.1.25.	Emprendimientos múltiples	24
2.1.26.	Indicadores Económicos de la Provincia de Chimborazo	25
2.1.27.	Riesgos del emprendedor ¿Huir o perder el barco?	26

CAPÍTULO III

3.	MARCO METODOLOGICO	27
3.1.	Enfoque de la investigación	27

3.1.1.	Enfoque Cuantitativo	27
3.1.2.	Enfoque Cuantitativo	27
3.2.	Alcance de la investigación	27
3.2.1.	Descriptivo	27
3.3.	Diseño de la investigación	28
3.3.1.	No experimental	28
3.4.	Tipo de estudio	28
3.4.1.	Transversal	28
3.5.	Métodos	29
3.5.1.	Método inductivo	29
3.5.2.	Método deductivo	29
3.6.	Técnicas	29
3.6.1.	Encuesta	29
3.6.2.	Entrevista	30
3.6.3.	Tabulación	30
3.6.4.	Población	31
3.7.	Instrumentos	31
3.7.1.	Cuestionario	31

CAPÍTULO IV

4.	MARCO DE ANALISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS	32
4.1.	Procesamiento, análisis e interpretación de resultados	32
4.1.1.	Resultados de las encuestas	32
4.1.2.	Resultados de la entrevista al director de fomento productivo del Gobierno Autónomo Descentralizado de la Provincia de Chimborazo	46
4.1.3.	Análisis PESTEL	52
4.2.	Discusión de resultados de la encuesta y entrevista	61
4.3.	Verificación de Hipótesis	63
4.3.1.	Modelo Lógico	63

4.3.2. Modelo Matemático	63
4.3.3. Modelo Estadístico	63
4.3.4. Calculo Estadístico	64

CAPÍTULO V

5. MARCO PROPOSITIVO	69
5.1. Título: Recomendaciones y estrategias prácticas para reducir los factores de fracaso y mejora la calidad de los emprendimientos en la provincia de Chimborazo.	69
5.1.1. Introducción	69
5.2. Desarrollo	70
5.2.1. Recomendaciones para reducir los factores de fracaso y mejora la calidad de los emprendimientos en la provincia de Chimborazo.	70
5.2.2. Estrategias prácticas para reducir los factores de fracaso y mejora la calidad de los emprendimientos en la provincia de Chimborazo.	71
5.2.3. Cuadro de mando integral	86
5.2.4. Cronograma	91

CAPITULO VI

CONCLUSIONES	92
RECOMENDACIONES	93

BIBLIOGRAFÍA

ANEXOS

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 3-1 Población	31
Tabla 4-1 Genero.....	32
Tabla 4-2 Rango de edad.....	33
Tabla 4-3 Niveles de Educación.....	34
Tabla 4-4 Motivo para emprender.....	35
Tabla 4-5 Situación económica	36
Tabla 4-6 Zonas.....	37
Tabla 4-7 Factores.....	38
Tabla 4-8 Tiempo de recuperación.....	39
Tabla 4-9 Sectores.....	40
Tabla 4-10 Fuentes de Financiamiento	41
Tabla 4-11 Falta de Financiamiento.....	42
Tabla 4-12 Acceso a Financiamiento	43
Tabla 4-13 Tiempo del negocio	44
Tabla 4-14 Tipo de apoyo	45
Tabla 4-15 Lista de Emprendimientos	48
Tabla 4-16 PESTEL	52
Tabla 4-17 Pregunta 2	64
Tabla 4-18 Pregunta 5	64
Tabla 4-19 Frecuencias Observadas.....	65
Tabla 4-20 Frecuencias esperadas.....	66
Tabla 4-21 Calculo Chi cuadrado.....	67
Tabla 5-1 Estrategia 1: Rediseño de programas de educación en emprendimiento	71
Tabla 5-2 Estrategia 2: Aumento al acceso a financiamiento no tradicional	74
Tabla 5-3 Estrategia 3: Establecer una gestión financiera eficiente para controlar gastos administrar el flujo de efectivo	77
Tabla 5-4 Estrategia 4: Establecer plataformas en línea	80
Tabla 5-5 Estrategia 5: Zonas de producción.....	83
Tabla 5-6 Cuadro de Mando Integral	86
Tabla 5-7 Cronograma de ejecución de estrategias.....	91

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Ilustración 2-1 Sectores económicos	11
Ilustración 2-2 Motivos para cerrar un negocio.....	14
Ilustración 2-3 Ciclo de negocio en Ecuador.....	21
Ilustración 2-4 Emprendimientos Múltiples	24
Ilustración 2-5 Indicadores Económicos	25
Ilustración 2-6 Riesgos de Empezar.....	26
Ilustración 4-1 Genero.....	32
Ilustración 4-2 Edad	33
Ilustración 4-3 Educación.....	34
Ilustración 4-4 Motivo para emprender	35
Ilustración 4-5 Situación Económica.....	36
Ilustración 4-6 Zonas.....	37
Ilustración 4-7 Factores	38
Ilustración 4-8 Recuperación.....	39
Ilustración 4-9 Sectores	40
Ilustración 4-10 Fuentes de Financiamiento.....	41
Ilustración 4-11 Falta de Financiamiento	42
Ilustración 4-12 Acceso a Financiamiento	43
Ilustración 4-13 Tiempo del negocio.....	44
Ilustración 4-14 Apoyo o asesoramiento	45
Ilustración 4-15 Formula	63
Ilustración 4-16 Formula frecuencias esperada	66
Ilustración 5-1 Modelo de enseñanza	72
Ilustración 5-2 Método incubadora.....	75
Ilustración 5-3 Que debo buscar en un inversionista ángel	76
Ilustración 5-4 Como funciona el crowdfunding.....	76
Ilustración 5-5 Reducción de gastos.....	78
Ilustración 5-6 Creación de un presupuesto	79
Ilustración 5-7 Ejemplo de flujo de efectivo	79
Ilustración 5-8 Benéficos de plataformas educativas	81
Ilustración 5-9 Diseño de la plataforma	82
Ilustración 5-10 Herramientas y características.....	82
Ilustración 5-11 Creación de zonas de producción.....	85

Ilustración 5-12 Pasos para crear una zona de producción..... 85

ÍNDICE DE ANEXOS

ANEXO A: CUESTIONARIO ENCUESTA

ANEXO B: CUESTIONARIO ENTREVISTA

RESUMEN

En el presente trabajo de investigación se tuvo un objetivo principal analizar los factores que inciden en el fracaso de los emprendimientos en la Provincia de Chimborazo en el año 2023, y estar al tanto de su situación y diseñar estrategias para aumentar su tasa de éxito. La metodología aplicada para la investigación fue de enfoque mixto, de una manera cuantitativa y cualitativa. Se aplicó un diseño no experimental de tipo transversal ya que no se manipularon datos ni variables en un cierto periodo de tiempo, la población de este estudio fue de 84 emprendimientos en la Provincia de Chimborazo, y se aplicó la encuesta a la misma cantidad de emprendimientos, que nos permitió obtener información sobre los factores que afectan al emprendimiento, de igual manera se aplicó una entrevista dirigida al director de Fomento Productivo del Gobierno Autónomo Descentralizado de la Provincia de Chimborazo. Con la metodología aplicada se logró determinar cuáles son los factores que afectan a los emprendimientos en su crecimiento y desarrollo, los problemas se siguen manteniendo desde cosas tan básicas como problemas un poco más profundos, por esta razón se plantean estrategias que ayuden a mejorar la situación de los emprendimientos, por medio de objetivos, metas, metodología, su aporte y control, además se facilitan esquemas y modelos para facilitar su aplicación. Se concluye que los factores que afectan a los emprendimientos, les dificultan su crecimiento, desarrollo y expansión, en muchos casos los emprendimientos no duran ni un año en el mercado por que la mayoría no realiza estudios previos al momento de poder realizar un emprendimiento, ni busca asesoramiento y las redes de contacto no son tan eficientes. Se recomienda abordar en el tipo de problemática que ayude a fomentar el crecimiento y aumentar la tasa de éxito de los emprendimientos, además de dar un seguimiento ya que al ser negocios que recién inician tienen muchos problemas, los que ya se han identificado y los que ya existen.

Palabras clave: <ANALIZAR FACTORES>, <DISEÑAR ESTRATEGIAS>, <PROBLEMAS BÁSICOS>, <ESTUDIOS PREVIOS>, <TASA DE ÉXITO>, <CHIMBORAZO (PROVINCIA)>



11-12-2023

2177-DBRA-UPT-2023

ABSTRACT

In this research work, the main objective was to analyze the factors that affect the failure of ventures in the province of Chimborazo in 2023, and to be aware of their situation and design strategies to increase their success rate. The methodology applied for the research was a mixed approach, in a quantitative and qualitative way. A non-experimental cross-sectional design was applied since no data or variables were manipulated in a certain period of time, the population of this study was 84 companies in the province of Chimborazo, and a survey applied to these enterprises which allowed us to obtain information about the factors that affect entrepreneurship. Also, an interview that was applied to the director of productive development of the Decentralized Autonomous Government of the Province of Chimborazo. Through the applied methodology it was possible to determine the factors that affect the ventures growth and development, the problems continue from basic problems to deeper ones. For this reason, some strategies are proposed to improve the situation of ventures, through objectives, goals, methodology, their contribution and control, in addition, schemes and models are provided to facilitate their application. It was concluded that the factors that affect the ventures make it difficult for them to grow, develop and expand; in many cases the ventures do not last even a year in the market because the majority do not carry out prior studies at the time of being able to carry out a venture, nor seek advice and contact networks are not as efficient. It is recommended to address the type of problem that helps promote growth and increase the success rate of the ventures, in addition to providing follow-up since, as businesses that are just starting out, they have many problems those that have already been identified and those that currently exist.

Keywords: <ANALYZE FACTORS>, <DESIGN STRATEGIES>, <BASIC PROBLEMS>, <PREVIOUS STUDIES>, <SUCCESS RATE>, <CHIMBORAZO (PROVINCE)>



Luis Fernando Barriga Fray

0603010612

INTRODUCCIÓN

Los emprendimientos juegan un papel crucial en la economía y la creación de empleo dentro del país y de la región. Sin embargo, no todos los proyectos que se desarrollan logran alcanzar el éxito, en la provincia de Chimborazo no es ajena a esta realidad. En este sentido el presente análisis se adentra en una exploración profunda de los factores que inciden en el fracaso de los emprendimientos.

Chimborazo se destaca por su potencial en recursos naturales, a pesar de eso el índice de fracasos en los emprendimientos sigue siendo muy alto. En el transcurso de esta investigación “ANÁLISIS DE LOS FACTORES DE INCIDENCIA EN EL FRACASO DE LOS EMPRENDIMIENTOS EN LA PROVINCIA DE CHIMBORAZO, AÑO 2023”, se analizarán detalladamente elementos tales como el entorno económico local, las prácticas de gestión empresarial, la disponibilidad de recursos financieros, la capacitación emprendedora, así como las barreras culturales y sociales que podrían actuar como obstáculos para el desarrollo y la consolidación de los emprendimientos en Chimborazo. Al comprender la interacción entre estos factores, se busca no solo identificar las causas subyacentes del fracaso, sino también proporcionar indicios valiosos para la formulación de estrategias más efectivas que impulsen la sostenibilidad y el éxito de los proyectos emprendedores en la provincia. El presente trabajo considera 6 capítulos.

Capítulo I. Se concreta la formulación del problema de investigación que contiene formulación de problemas, objetivos generales y específicos, justificación teórica, metodología y práctica. Está claro por qué la investigación del análisis de los factores que inciden a los emprendimientos en la provincia de Chimborazo.

Capitulo II Se proporciona un marco teórico, dónde se sostiene el desarrollo de la investigación, por medio de la estructura del marco teórico y conceptual, de las variables que entran, los factores económicos, legal, cultural y social, ecosistema emprendedor, principales motivos para emprender.

Capitulo III Se detalla los métodos, nivel, alcance, diseño, tipo, métodos, técnicas e instrumentos de investigación utilizadas en el proceso de recolección de información para la presente investigación.

Capítulo IV Se realizó el análisis e interpretación de los resultados obtenidos, del mismo modo se llevó a cabo la discusión de cada uno de los resultados, con argumentación, sistematización y cuestionamiento de la información obtenida por las encuestas y la entrevista, así mismo se realizó un modelo estadístico para determinar de mejor manera la relación de los factores y posteriormente comprobar la hipótesis, con ello se puede responder la pregunta de la formulación del problema para dar soluciones.

Capítulo V Se estableció el marco propositivo el cual se planteó solución al problema por medio de estrategias que podrán mejorar la tasa de éxito, el crecimiento y desarrollo de los emprendimientos en la Provincia de Chimborazo

Capítulo VI En este capítulo se establecieron las conclusiones y recomendaciones de la investigación con referencia a la problemática, finalmente se corrobora si se emplea la propuesta, considerando los aspectos encontrados en la investigación y en base a ellos se formula cambios, en el cual se debe brindar estrategias que mejoren la tasa de éxito de los emprendimientos.

CAPÍTULO I

1. PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

1.1. Planteamiento del Problema

El emprendimiento en el Ecuador puede verse como una concentración de pensamiento y acción enfocada en la innovación, la creatividad y el riesgo de crear nuevo valor, este riesgo está determinado por muchos factores internos negativos y factores externos que contribuyen al fracaso del negocio.

Ecuador es uno de los países que lidera la tasa de emprendimiento en América Latina: de acuerdo con el último estudio del Global Entrepreneurship Monitor (GEM), el 15 % de la población adulta en Ecuador tiene un negocio establecido, sin embargo, la tasa de discontinuación de negocio bordea el 10 %, un claro indicador de que los emprendimientos no son competitivos, innovadoras ni sostenibles en el tiempo (Lasio et al., 2020).

En la provincia de Chimborazo, los emprendimientos son una importante fuente de ingresos, contribuyente al desarrollo local, y son una fuente de generación de empleo, pero el crecimiento y expansión de los emprendimientos no se sostiene debido a los factores negativos que deben enfrentar.

En Ecuador hay cuatro razones por las que la gente tiene que emprender, la primera es que observan una escasez en el mercado laboral, en segundo lugar, están ligados a la empresa familiar, en tercer lugar, quieren aumentar sus ingresos, cuarto, persiguen metas u objetivos sociales (Lasio et al., 2020)

A pesar de los esfuerzos del gobierno y de organizaciones dedicadas a fomentar el emprendimiento, muchos de proyectos no logran sostenerse a largo plazo y terminan fracasando y pierden la capacidad de expandirse y desarrollarse, los emprendimientos no evalúan los riesgos y realizan un análisis financiero deficiente, esta situación representa un problema tanto para los emprendedores, quienes ven sus inversiones y esfuerzos desperdiciados, como para la economía de la provincia, que pierde potenciales oportunidades de desarrollo (Merino et al., 2020).

El factor que también afecto a los emprendimientos fue la pandemia la cual creo varios problemas en los emprendimientos consolidados y los que recién estaban en su etapa de creación, en el marco de la pandemia, varios fueron los emprendimientos que surgieron, la gran mayoría temporales, en algunos casos máximo un año de actividad ya que fueron producto de las circunstancias del momento, otros fueron un poco más planificados y duraron hasta que encontraron la reinserción laboral (Fernández & Moscoso, 2022)

Con el fracaso de los emprendimientos, se pierde la inversión y los recursos que se habían invertido, disminuyendo en la generación de ingresos y un impacto negativo en la economía local y sectorial, además si los emprendedores recurrieron a préstamos o financiamiento para crear su negocio, pueden encontrarse en una situación de endeudamiento, lo cual puede tener impactos negativos financieros a largo plazo si quieren crear otro negocio, la economía de los sectores que más impulsan a la provincia de Chimborazo empeorara entre ellos están los sectores del comercio, industria, agricultura, servicios, etc., y a su vez se perderá competitividad dentro de la provincia como a nivel nacional, otras consecuencias será en la reducción de demanda interna y externa, además que otro impacto negativo sería el desalentar a nuevos emprendedores, especialmente si se percibe que el sector o mercado en el que se intentó incursionar es difícil o poco propicio para los negocios ,además crece el desempleo y aumenta la pobreza (Villamar, 2020).

Con la presente investigación se quiere hacer principalmente un aporte teórico que sirva de base para hacer conciencia al momento de crear un negocio, para que exista una organización y una justa competencia que permita mayor posibilidad de progreso para todos los emprendimientos en la provincia de Chimborazo y así en futuras investigaciones halla la posibilidad de planear soluciones.

1.2. Objetivos

1.2.1. Objetivo General

Analizar los factores que inciden en el fracaso de los emprendimientos en la Provincia de Chimborazo en el año 2023, y estar al tanto de su situación y diseñar estrategias.

1.2.2. Objetivos Específicos

- Investigar los factores negativos que afronten los emprendimientos en la provincia de Chimborazo a través de una revisión de la literatura existente y de una base de datos obtenida del Gobierno Autónomo Descentralizado de la Provincia de Chimborazo.
- Realizar un levantamiento de información a través de una encuesta y entrevistas específicas a emprendedores en la provincia de Chimborazo para recopilar información cuantitativa y cualitativa sobre el estado de los emprendimientos.
- Proponer recomendaciones y estrategias prácticas para reducir los factores de fracaso y mejora la calidad de los emprendimientos en la provincia de Chimborazo.

1.3. Justificación

1.3.1. Justificación Teórica

En el 2019 la tasa de actividad emprendedora o Total early-stage Entrepreneurial Activity (TEA) fue la más alta de toda la región de América Latina y el Caribe, y está más allá del estándar medio de las regiones y de las economías de eficiencia. Por lo tanto, la TEA Ecuador ha venido incrementándose de un 25,1% en 2018 hasta 36,7% en 2019 (Lasio et al., 2020).

Más de la mitad de los ecuatorianos tiene la intención de emprender, siendo uno de los porcentajes más altos de la región después de Colombia, y por arriba del promedio para las economías de eficiencia. Sin embargo, esta finalidad se ve afectada por el temor al fracaso que se convierte, en algunos casos, en una barrera para emprender. En Ecuador el 31,7% de la población considera que la desconfianza le impide emprender, alrededor de la media regional pero inferior a la media para economías de eficiencia (Lasio et al., 2018).

Según (Monte, 2020) dice la directora del GEM Ecuador y profesora de ESPAE, PhD Virginia Lasio, comenta que esto ocurre por el tipo de emprendimientos, ya que se ubican

mayoritariamente en comercio, un sector en el que, por la alta competencia los negocios, hay alta rotación entre los emprendedores, el 74% de los recientes aguardan emprender un nuevo negocio en los próximos 3 años.

La proporción se somete acorde anticipa la etapa del negocio así, para los emprendedores nuevos la proporción es del 50%, y para los propietarios de negocios establecidos se reduce a 43%, habiendo, sin embargo, incrementado considerablemente desde el 29% obtenido en 2016 (Lasio et al., 2018).

Hoy en día, cada vez se crean más empresas debido a muchos factores diferentes, el más importante de los cuales es la falta de empleo. Centrándose en la pobreza o la vulnerabilidad, este análisis intenta identificar los factores más importantes que conducen al fracaso empresarial.

Con ello se pretende identificar áreas y amenazas que podrían amenazar el éxito de la empresa. Con base en la información proporcionada, se puede brindar orientación a quienes estén considerando iniciar un negocio, ya que proporciona una mejor comprensión de los riesgos que implica iniciar un negocio. Respecto a años anteriores, se han logrado logros como el incremento en el número de sectores de consultoría y distribución física de productos en los que cooperan varias organizaciones y la Provincia de Chimborazo.

Pero también hay dificultades, los costos financieros para iniciar un emprendimiento son altos en el país. En la provincia de Chimborazo existen pocos proyectos para capacitar a estos pequeños emprendedores, pero como se recalca los problemas van desde factores internos y externos, y la principal urgencia es traer inversión a la provincia.

1.3.2. Justificación Metodológico

Dentro de la presente investigación debido a la importancia que tiene los emprendimientos en el desarrollo económico y social de la región se busca tener un enfoque mixto que combine tanto el método cuantitativo y cualitativo para poder investigar las causas determinantes, con el enfoque cualitativo se recolectaran datos numéricos sobre las variables que afecten a los emprendimientos, tales como la disponibilidad financiera, los mercados y la competencia a través de encuestas a emprendedores, con el enfoque cualitativo permitirá la obtención de información detallada sobre la percepción y experiencia de los emprendedores, lo que puede ser muy útil para identificar dificultades y oportunidades específicas a través de entrevistas en profundidad a un grupo seleccionado de emprendedores y personas que se relacionen en ese

campo, con un nivel explicativo al utilizan técnicas experimentales o de análisis estadístico para establecer las relaciones causales entre variables.

1.3.3. Justificación Práctica

La práctica del trabajo de investigación es poder tener una visualización más profunda del estado de los emprendimientos, los riesgos que están asociados con el emprendimiento, la competencia, los cambios de las tendencias de mercado, las regulaciones gubernamentales, los costos que representa tener un negocio funcional con una evaluación detallada y como se financian los emprendimientos y las proyecciones financieras, la identificación de la competencia con ello es importante conocer quiénes son los competidores y desarrollar estrategias efectivas para diferencias y competir en el mercado, la capacidad de gestión para liderar y administrar el emprendimiento de manera efectiva, estudiar los factores determinantes que llevan a un emprendimiento a su fracaso servirá para ayudar a tomar decisiones efectivas sobre los negocios.

1.4. Hipótesis o pregunta de investigación

"Los factores que contribuyen al fracaso de los emprendimientos en la provincia de Chimborazo
Esta hipótesis se basa en si inciden los factores en el fracaso de los emprendimientos.

CAPÍTULO II

2. MARCO TEÓRICO

2.1. Referencias teóricas

A continuación, se detalla la base teórica que brinda apoyo en la elaboración del proyecto de investigación.

2.1.1. *Emprender*

Emprender significa coraje, miedo, autodefensa, superación de obstáculos, desacuerdos, apertura a oportunidades, enfrentar y aprender del fracaso, creer en el talento, resistencia y más, cuando lo miras de esta manera, queda claro que iniciar un negocio no es algo que pueda tomarse a la ligera, ni es algo que cualquiera pueda hacer, de hecho se pregunta cómo es actuar en el mundo de los negocios, tal vez la mejor forma de describirlo sea como un evento; una experiencia llena de emociones, riesgos, pruebas, obstáculos y fracasos (Polo, 2022).

2.1.2. *Emprendedor*

Se puede decir que los negocios comienzan en la historia humana, cuando una persona a lo largo de su vida luchó por superarse a sí misma, por encontrar mejores formas de trabajar para mejorar la calidad de vida, en otras palabras, nos permite concluir que los negocios son algo que está dentro de las personas, incluso si no lo hacen todas las personas. Quizás el comercio mostró la mayor diferencia entre el hombre y las demás criaturas vivientes, ya que estas últimas no pudieron conquistar durante miles de años, y el hombre hizo un progreso notable y debido a su espíritu asombroso (Parra Alviz et al., 2021).

2.1.3. *Emprendimiento*

El emprendimiento ha estado presente a lo largo de la historia, se apreció que el origen castellano de la palabra en latín “in prendere” que significa coger o tomar, su uso estaba destinado principalmente para designar a los aventureros o militares, en la lengua española, la primera definición formal fue en el año de 1732, en una publicación denominada Diccionario de las Autoridades, cuyo significado se relacionaba con la persona que se dedica a ejecutar con alta resolución y empeño, operaciones que eran consideradas arduas, para el siglo XVIII Richard

Cantillon, fue el primero en otorgarle un significado comercial, describía a los individuos que manejan los factores fructíferos, considera el peligro de la operación y oferta nuevos productos y servicios (Borja et al., 2020).

Se puede afirmar que a partir del siglo XX se han definido varios autores que han diseñado desde diferentes perspectivas el estudio del fenómeno del emprendimiento, contribuyendo a la consolidación del emprendimiento a modo teoría económica y disciplina científica, el emprendimiento sale en el instante en que el individuo identifica la necesidad, y por lo tanto a cabo los procesos, esfuerzos y actividades para satisfacerla, por medio de la creación de nuevos productos y servicios que crean valor, pero que asimismo le concede el poder de fallo en cuanto a los riesgos que estarán asumidos (Borja et al., 2020)

El emprendimiento es un proceso en el que interactúan las características personales del emprendedor y el entorno en el que opera, y las características del entorno influyen en estas características personales; Factores socioculturales, institucionales y económicos clave determinan el ámbito en el que nacen de las empresas, además de que los empresarios "actúen" por el medio ambiente, esto sólo puede hacerse en un entorno favorable a los negocios (Molinares & Valero, 2022).

El emprendimiento contribuye de manera significativa al desarrollo local, ya que se crean fuentes de empleo que generan ingresos y de esta manera alcanzar mejores niveles de vida de su población, lo cual influye de forma significativa en un país, ya que actúa como fuente de oportunidades en varios sectores, ayudando de esta manera a calmar la degradación de los territorios afectados por la recesión (Cáceres, 2021).

2.1.4. Actividad Económica

La actividad económica o actividad productiva es hoy una parte esencial de nuestra vida diaria y durante mucho tiempo se ha definido actividad económica como cualquier actividad relacionada con la producción, el intercambio y el consumo de bienes o servicios, si podemos dividirlos en diferentes grupos. según su naturaleza. Las características y sectores de la economía donde se encuentran dispersas estas actividades son: primario, secundario, terciario y cuaternario (Valdés, 2020).

El Global Entrepreneurship Monitor (GEM) identifica los diferentes tipos y etapas del emprendimiento, centrándose en el individuo como base del emprendimiento, por tanto, su

objetivo es medir el proceso de inicio de un negocio, desde un emprendedor potencial, pasando por el inicio de un negocio, luego el inicio de un negocio, hasta la posibilidad de terminar el negocio (Centro de Emprendimiento, 2018).

- Tasa de Emprendedores Nacientes: se consideran Emprendedores Nacientes a aquellos que destinaron algún tipo de recursos para iniciar la actividad emprendedora, pero que no han llegado a pagar más de tres meses de sueldos al momento del relevamiento (Centro de Emprendimiento, 2018).
- Tasa de Nuevos Emprendedores: se define como nuevos emprendedores a aquellos que han pagado más de tres, pero menos de 42 meses de sueldos, con este indicador se identifican emprendimientos en marcha, luego de los 42 meses el emprendimiento pasa a ser una empresa consolidada. (Centro de Emprendimiento, 2018).
- Tasa total de actividad emprendedora (TEA): es la suma de la tasa de Emprendedores Nacientes y los Nuevos Emprendedores, así indica el porcentaje de adultos que cuentan con un emprendimiento o han iniciado la actividad emprendedora (Centro de Emprendimiento, 2018).
- Tasa de Actividad Intraemprendedora: dimensiona la actividad emprendedora dentro de las empresas, se trata de nuevos proyecto o unidades de negocio (Centro de Emprendimiento, 2018).
- Tasa de Dueños y Administradores de Negocios: considera a las empresas que han pagado sueldos por más de 42 meses (Centro de Emprendimiento, 2018).
- El índice de emprendedores nacientes, nuevos, establecidos e intraemprendedores (NNEI): índice de síntesis que acumula todas estas actividades relevadas (Centro de Emprendimiento, 2018).

2.1.5. Sectores Económicos

Dentro del sector primario o agropecuario contendríamos las actividades mediante las cuales se logran de la naturaleza alimentos y materias primas, son actividades de este sector la agricultura, la ganadería, la pesca, la explotación forestal y la minería, el sector secundario o industrial abarca a las acciones económicas que transfiguran las materias primas en productos cuidados, esa están vinculadas con la producción, las actividades del sector terciario o de servicios incluye actividades que brindan servicios a la sociedad como el comercio, el transporte, la educación, el entretenimiento, y al último está el sector Cuaternario alcanza las actividades económicas relacionadas con la exploración, el progreso y la innovación, como la ciencia, la tecnología, el diseño y la consultoría (Grome, 2023)

SECTORES ECONÓMICOS



Ilustración 2-1 Sectores económicos

Fuente: Círculo de economía, 2018

2.1.6. *Financiamiento*

La financiación o financiamiento es el asunto por el cual una persona o empresa atrae fondos, dichos capitales conseguirán ser utilizados para solventar la adquisición de bienes o servicios, o para desarrollar diferentes tipos de inversiones, la financiación corresponde entonces a la elaboración de dinero que puede ser propuesto, por ejemplo, al presupuesto de una obra o proyecto, esto puede servir para pagar a proveedores o empleados, cualquier financiamiento conseguido puede envolver una obligación en el futuro (Westreicher, 2023).

2.1.7. *Experiencia Empresarial*

En el mundo empresarial, estar un paso delante de la competencia, consigue representar el éxito de una compañía. Un modo de crear es a través de un proceso de flujo de conocimientos e ideas al interior de una organización, que dará como resultado un mejor entendimiento tanto del entorno externo como interno de la empresa y permitirá a los empleados aprender más y saber hacia dónde se está andando, la idea de la política basada en el conocimiento es obtener ideas,

datos, etc., para organizarlos, almacenarlos y compartirlos entre todos los miembros de la organización lo que dará como resultado que toda la empresa posea importante información y conocimiento, para comprender mejor qué se está haciendo, por qué y hacia dónde se quiere avanzar en el futuro, en la esta búsqueda de información, así como su selección, organización y difusión, tiene como objetivo el que los profesionales de una compañía posean conocimientos que les permitan desarrollar de una mejor manera su labor, beneficiándose tanto ellos como la empresa en general, al tener una mayor capacidad de entendimiento de todo lo que concierne al manejo y movimiento de esta.(Salinas, 2001)

2.1.8. Innovación Social

La innovación social (IS) tiene muchas explicaciones diferentes, algunas propuestas por la academia, otras basadas en visiones colectivas, la última de las cuales suele ser simplista y termina llamando a casi cualquier cosa es innovación social, por eso la definición que define "más a menudo" es un proceso que pretende crear una solución a un problema social cambiando la forma de producción, productos o recursos, dando lugar a nuevas actitudes, comportamientos y percepciones, a esta lista de características hay que agregar un factor que parece obvio pero muchas veces se olvida, la rentabilidad de ambos una perspectiva financiera y social (Muñoz, 2019).

2.1.9. Terminología

Emprender es tener la iniciativa de llevar a la práctica una idea de negocio, es decir, crear una empresa y llevar a cabo la producción del bien o prestación del servicio, sin que esto quede en una mera intención, tomando como referencia, emprender es proponer un objetivo, tener una iniciativa, trabajar en su búsqueda haciendo uso de diferentes herramientas y habilidades disponibles en el entorno (Carazo, 2019).

Según (Ferreira, 2023) a la pregunta de qué es un emprendimiento se puede responder que el emprendimiento es la acción de crear un negocio o negocios con el objetivo de generar ganancias.

2.1.10. Planificación

En términos generales la palabra planificación da idea de cómo organizar una actividad, por ejemplo: planificar el trabajo del mes en una empresa planificación de trabajo, planificar el período académico en una universidad (planificación docente); planificar una batalla militar (planificación militar); planificar una urbanización (planificación física); planificar la actividad

económico productiva de una empresa (planificación económica), existen varios campos de aplicación de la planificación y uno de ellos es la economía (López et al., 2018)

2.1.11. Tipos de emprendedores

Según (Collaguazo, 2021), considerando varias características de los emprendedores, los clasifica de la siguiente forma:

- a) El visionario este tipo de emprendedores son muy arriesgados y versátiles en cualquier entorno, puede realizar diferentes tareas y hacerlas todas correctamente, no le teme al riesgo (Collaguazo, 2021).
- b) El que emprende por necesidad no están satisfechos con su situación económica o profesional, buscan nuevas alternativas, son cautelosos cuando se enfrenta al riesgo por lo que suele tomar proyectos pequeños (Collaguazo, 2021).
- c) El empresario inversionista busca la rentabilidad, ante todo, tienen un capital y deciden crear una compañía o comprar una para luego venderla (Collaguazo, 2021).
- d) El rastreador de nuevas oportunidades: se dedican a analizar el mercado en busca de necesidades, son analíticos, perciben los mínimos detalles para realizar las cosas (Collaguazo, 2021).
- e) El emprendedor por azar es emprendedor por casualidad, tiene una clara visión del mercado y lo adapta fácilmente a los cambios que se puede presentar (Collaguazo, 2021).
- f) El especialista son muy técnicos, reconoce los errores y encuentran la forma de solucionarlo a través de algo diferente (Collaguazo, 2021).
- g) El empresario persuasivo tiene una gran capacidad de influencia sobre las personas, es capaz de convencer a sus colaboradores y llevarlos hacia un mismo objetivo, tienen una fe inquebrantable en sí mismo y en sus proyectos, son perseverantes (Collaguazo, 2021).
- h) El empresario intuitivo son persistentes en sus decisiones, tiene la capacidad de escucha y son muy apasionados con el emprendimiento (Collaguazo, 2021).
- i) El emprendedor múltiple consideran que son aquellas personas que cuentan con un negocio en marcha y que a la par toman acciones para poner en marcha otro negocio (Lasio et al., 2020).

2.1.12. Etapas de la actividad emprendedora

De acuerdo con (Lasio et al., 2020), en el estudio del Monitor Global de Emprendimiento (GEM) donde conciben al emprendimiento como un proceso continuo y que estos negocios pasan por una serie de fases según el grado de madurez de su negocio:

- Potencial es el que hace referencia a aquellos emprendedores que perciben buenas oportunidades para emprender en los siguientes 6 meses (Lasio et al., 2020).
- Intencional se refiere a los emprendedores que están decididos a iniciar un nuevo negocio dentro de los próximos 3 años (Lasio et al., 2020).
- Naciente en esta etapa el emprendedor ha realizado varias acciones durante el último año que contribuyan a la creación de su negocio, o cuando este emprendedor ya es propietario de un negocio de al menos 3 meses de funcionamiento (Lasio et al., 2020).
- Nuevo corresponde a la etapa donde es propietario de un negocio que ha funcionado por más de 3 meses y menos de 42 meses (Lasio et al., 2020).
- Establecido es cuando el emprendedor es propietario de un negocio que ha operado durante más de 42 meses (Lasio et al., 2020).
- Salida de negocio hace referencia cuando el emprendedor deja la gestión de emprender su negocio durante el último año, por cualquier motivo (Lasio et al., 2020).

2.1.13. Motivos de salida de un negocio

Las principales razones de salida en el 2019 fueron: problemas personales (32.7%), la falta de rentabilidad (25.2%) y la falta de financiamiento (16.6%), las razones de salida para Ecuador y otros países, la falta de rentabilidad y los problemas de financiamiento son motivos que se mantienen que los últimos años; los problemas personales han ganado importancia tanto en Ecuador, como en Colombia y Chile en el 2019 (Lasio et al., 2020).

	Ecuador
Oportunidad de vender	3.7
Falta de rentabilidad	25.2
Problemas de financiamiento	16.6
Otra oportunidad de negocio	7.9
Cierre planificado	3.1
Retiro	1.2
Razones familiares / personales	32.7
Incidente	3.6
Gobierno / impuestos / burocracia	6.1

Ilustración 2-2 Motivos para cerrar un negocio

Fuente: Global Entrepreneurship, 2019

2.1.14. Dominios del Ecosistema Emprender ecuatoriano

De acuerdo con (Collaguazo, 2021) los dominios del ecosistema emprendedor corresponden a las áreas estratégicas que lo componen y que inciden en el proceso emprendedor y en la adquisición de competencias necesarias para emprender, donde Ecuador debe trabajar en siete dominios específicos para desarrollar su ecosistema emprendedor.

- La innovación corresponde al elemento más importante del emprendimiento, es considerada un área clave en este ecosistema y es parte importante en el desarrollo de cualquier unidad productiva. En Ecuador, la innovación a menudo se considera un tema secundario en el emprendimiento, por lo que hay una serie de factores que limitan la innovación, como la falta de capital, las condiciones relacionadas con la estructura y el tamaño del mercado, la calidad de la mano de obra y otros factores inadecuados en la política gubernamental (Collaguazo, 2021).
- Talento Humano se refiere al potencial emprendedor es la capacidad de resolver los propios problemas de forma independiente; Un emprendedor va más allá de su negocio, es su forma de ser, sentir, vivir y por supuesto trabajar para lograr sus objetivos, esto significa el nivel de formación y preparación que reciben los emprendedores al iniciar un negocio (Collaguazo, 2021).
- El marco político y regulatorio incluye un conjunto de elementos propios del ámbito de las políticas públicas, tales como leyes, decretos, reglamentos y otros; que puede transformarse en un instrumento estimulante (subvenciones, financiación, etc.) o regulador de la creación, funcionamiento y liquidación de empresas, en este ámbito se consideran todos los trámites necesarios para la constitución del emprendimiento, el lanzamiento de un producto o una obra, propios de un proyecto (Collaguazo, 2021).
- La consultoría y el soporte son los servicios de gestión e infraestructura disponibles para el desarrollo empresarial, incluidas las organizaciones de inversión, desarrollo de capacidades, legales, contables y de soporte técnico (Collaguazo, 2021).
- Mercado este campo indica las condiciones, tamaño y características del mercado, argumentando que el tamaño del mercado en el Ecuador y sus características son importantes para el desarrollo de los negocios que existen en el tiempo (Collaguazo, 2021).

- La cultura corresponde a las creencias dominantes en la sociedad, como el modelo a seguir y la posición del emprendedor, la capacidad de asumir riesgos, errores o fracasos, el deseo de innovar, experimentar, crear, esforzarse por mejorar y otras cosas (Collaguazo, 2021).
- Financiamiento los emprendedores necesitan recursos financieros a lo largo de su desarrollo, por lo que las herramientas desarrolladas deben satisfacer las necesidades de los emprendedores en las diferentes etapas del proceso de análisis del acceso a los recursos perdidos para iniciar un negocio, calificar para un préstamo comercial y obtener capital de riesgo o recursos. inversiones basadas (Collaguazo, 2021).

2.1.15. Características generales de los emprendimientos en Ecuador

La mayoría de los emprendimientos en Ecuador se enfocan en actividades comerciales y venta de productos y servicios en el mercado local y estos negocios se crean aprovechando oportunidades de negocio que brindan mayores ingresos, independencia económica y satisfacción de necesidades (Lasio et al., 2018).

El país registra un Índice de Actividad Emprendedora Temprana (TEA) de 31.8%, es decir, al menos uno de cada tres personas gestiona la creación de un negocio, o cuenta con uno de aproximadamente 3 años de antigüedad, en el aspecto de innovación, los productos ofrecidos por los emprendedores nacionales cuentan con un bajo nivel de diferenciación, siendo así, de acuerdo con el GEM, al menos el 60% de los emprendedores no ofrecen productos innovadores para el consumidor, los mecanismos de financiamiento de los emprendimientos o ideas de negocios, no se utilizan las plataformas de micro financiación, concursos de emprendimiento, incubación con acceso a inversionistas son alternativas que aún no superan en el país al tradicional microcrédito y al financiamiento informal a través de familiares y amigos (Lasio et al., 2018).

2.1.16. Características del emprendedor

Así mismo dice (Universidad de La Laguna, 2018) los buenos emprendedores cooperan conductas básicas y caracteres ineludibles que los llevan a la perfección laboral vendiendo su producto.

- Pasión: Representa un profundo amor y compromiso por la visión, la idea o el proyecto que están persiguiendo (Universidad de La Laguna, 2018)

- **Creatividad:** Representa la capacidad de pensar de manera original, generar ideas innovadoras y encontrar soluciones únicas a los desafíos que se presentan en el proceso de crear y gestionar un negocio (Universidad de La Laguna, 2018)
- **Responsabilidad:** Representa la obligación de los emprendedores y empresarios de cumplir con sus compromisos y obligaciones, tanto hacia su empresa como hacia sus empleados, clientes, socios y la sociedad en general (Universidad de La Laguna, 2018)
- **Capacidad** se relaciona con diversas áreas de competencia y conocimiento que son fundamentales para el éxito de un emprendedor o empresario (Universidad de La Laguna, 2018)
- **Visión:** se refiere a la imagen o idea a largo plazo que un emprendedor o líder de una empresa tiene para su negocio (Universidad de La Laguna, 2018)
- **Coraje:** Representa la valentía y la determinación para enfrentar situaciones desafiantes, tomar riesgos calculados y superar obstáculos en la búsqueda de objetivos y metas empresariales (Universidad de La Laguna, 2018)
- **Organización:** Representa la estructuración y gestión eficiente de recursos, procesos y personas con el propósito de lograr los objetivos de una empresa (Universidad de La Laguna, 2018)
- **Liderazgo:** Representa la capacidad de una persona para guiar, influir y motivar a otros hacia la consecución de objetivos y metas, ya sea en una empresa o en el contexto de un proyecto emprendedor (Universidad de La Laguna, 2018)
- **Networking:** Esta práctica es fundamental en el mundo empresarial y el emprendimiento, ya que te permite construir una red de contactos que puede brindarte oportunidades, apoyo y conocimiento (Universidad de La Laguna, 2018)
- **Cumplimiento de los compromisos:** Representa la capacidad y la responsabilidad de cumplir con las promesas, acuerdos y obligaciones asumidas, ya sea en un contexto personal o profesional (Universidad de La Laguna, 2018)

Tipos de emprendedores

Para (Cáceres, 2021), divide al emprendedor en cinco tipos de personajes:

- **Emprendedor Administrativo** investiga para desarrollar mejores cosas para el negocio (Cáceres, 2021).
- **Emprendedor Oportunista** siempre esta alerta en las diferentes oportunidades de negocio (Cáceres, 2021).
- **Emprendedor Adquisitivo** se mantiene en continua innovación (Cáceres, 2021).

- Emprendedor Incubadora crea negocios nuevos también a partir de empresas ya existentes (Cáceres, 2021).
- Emprendedor Imitador observa e imita y mejorar ciertos negocios (Cáceres, 2021).

El emprendimiento no debe catalogarse como un proceso aislado, pero los resultados alcanzados por la interacción entre las características de los emprendedores y su entorno confirman que el responsable de iniciar el negocio es el emprendedor, porque es alguien que tiene la capacidad de crear productos innovadores. y servicios; a través de las principales armas que posee, como la experiencia, las habilidades, las ideas y la práctica (Cáceres, 2021).

2.1.17. Características de una idea viable a la hora de emprender

Para (Villamar, 2020), donde menciona que las características de una idea de negocio son importantes cuando:

- Que se posea cierta perspicacia en general de la idea a proyectar
- Que sea viable de financiamiento
- Que este dentro de nuestro entorno y mercado

2.1.18. Plan de negocios

Un plan de negocio es un documento en el que se desarrolla un nuevo proyecto comercial, centrado en todo un producto, servicio o empresa y el plan de negocio tiene en cuenta el entorno de la empresa, analizando y evaluando los posibles resultados en la consecución de los objetivos marcados en el proyecto (Sánchez, 2020).

Es importante que el plan de negocios incluya dentro de sus páginas las diversas variables que componen sus objetivos, así como los recursos que deben destinarse para alcanzarlos, con el fin de iniciar y alcanzar este objetivo. Este documento se elabora antes de realizar la inversión. o iniciar un negocio, incluyendo los pasos o etapas posteriores necesarios para desarrollar y alcanzar los objetivos de esta actividad (Sánchez, 2020).

2.1.19. Factores que afectan a los emprendimientos en Ecuador

Para (Collaguazo, 2021), menciona ciertos factores que influyen negativamente en los emprendimientos a nivel mundial, pero aplicándolo a la situación ecuatoriana:

a) Innovación Disruptiva

Esto sucede cuando se introducen nuevas tecnologías o modelos de negocio que se desempeñan mejor que el mercado en el que operan, es decir, las empresas que no son competitivas en el mercado son aquellas que aún no han adoptado la tecnología o modelo de negocio nuevo porque solo afecta al proceso de producción, pero también afecta la calidad de los servicios prestados (Collaguazo, 2021).

b) Inestabilidad Económica

Toman en cuenta factores internos como posibles crisis en las operaciones comerciales, crisis bancarias, crisis de deuda y otras cuestiones; Los factores externos incluyen el volumen y los precios del comercio internacional de bienes y servicios, las remesas de los migrantes a sus familias, la incertidumbre relacionada con los desastres naturales y la estructura de los sistemas políticos, las políticas financieras y monetarias (Collaguazo, 2021).

c) Agitación Social.

Hace referencia al descontento o disgusto de la sociedad en general frente a situaciones coyunturales que se puedan presentar, la agitación social conlleva en una recesión económica que se reflejan en variaciones en el PIB de forma negativa, afectando el consumo y la inversión (Collaguazo, 2021).

d) Globalización.

Esta característica aumenta la incertidumbre, el riesgo y las oportunidades. El autor cree que los empresarios de hoy deben estar preparados para responder rápidamente a las nuevas amenazas y oportunidades que la globalización trae al mundo (Collaguazo, 2021).

e) Degradación ambiental:

La sostenibilidad ambiental está seriamente amenazada debido al aumento de las emisiones de dióxido de carbono, la desaparición de los bosques, y la industria y las empresas son los mayores contribuyentes a la degradación ambiental debido a la sobreexplotación de los recursos naturales y la liberación de gases tóxicos a la atmósfera. Entonces, necesitamos negocios o empresas que sean amigables con los ecosistemas naturales e inviertan en productos, servicios y procesos para tal fin (Tomalá, 2020).

f) Cambios en los depositarios del poder:

Los poseedores del poder son personas que, además de los factores de producción y de negocio, también gestionan y controlan bienes y servicios, según "Las organizaciones también son sistemas de poder, por lo que sus propósitos, funciones y roles suelen ser cuestionados". Los roles determinan quién hace qué, quién decide, quién informa y quién controla a quién en una empresa, al mismo tiempo que representan los intereses de quienes están en el poder (Collaguazo, 2021).

G) Cambios Demográficos

Los cambios demográficos, conocidos como cambios en la estructura de edad de la población, se definen como: el envejecimiento de la población, la inminente jubilación de la llamada generación del baby boomers (término para las personas nacidas durante el baby boomers durante la Segunda Guerra Mundial 1948-1960) y la caída de las tasas de natalidad, las empresas gastarán más en salarios y gestión de talentos, y las personas mayores constituirán una proporción mayor de la fuerza laboral. talento, que algunos autores denominan guerra del talento porque la ven como una amenaza a la productividad y la innovación (Tomalá, 2020).

2.1.20. La psicología económica como un factor a considerar en el desempeño de los emprendimientos

Según (Lascano, 2016), la psicología económica, psicología del comportamiento o psicología económica es un conjunto de conceptos conceptuales, metodológicos y tecnológicos que añaden variables psicológicas a las explicaciones tradicionales de los fenómenos económicos.

Además, se centra la actividad investigadora en psicología cuestiones económicas: psicología del consumidor, psicología publicidad, psicología del comportamiento empresarial, psicología de la inversión, riesgo, sentimiento fiscal, sentimiento de producción interna, sentimiento

gestión ambiental y energética, psicología del gasto, del ahorro y de la deuda, psicología de la pobreza, psicología del desempleo, psicología de la inflación, socialización económica, psicología del dinero (Lascano, 2016).

2.1.21. Ciclo de vida del negocio

Una investigación muestra los porcentajes de la población adulta en Ecuador que se encuentra involucrada en alguna etapa de emprendimiento; desde los emprendedores potenciales (intención de emprender) hasta aquellos con un negocio ya establecido en 2017, el mayor porcentaje se concentra en emprendedores potenciales (51.6%), este primer grupo se refiere a aquellos individuos que consideran iniciar un emprendimiento dentro de los próximos 3 años en el siguiente grupo son los emprendedores nacientes, emprendimientos que todavía no han superado la barrera de los 3 meses de operación; un 21.2% ya se encuentra realizando alguna actividad concerniente al inicio de un negocio ya sea solo o con algún socio, finalmente dentro de las acciones predominantes que este grupo de emprendedores realiza, se incluyen: comenzar a ahorrar dinero (28%), buscar equipamiento (17%), definir la idea de negocio (16%), buscar local (14%), organizar el equipo de trabajo (13%), y trabajar en un plan de negocio (11%), en lo que se refiere a los emprendedores nuevos (de 3 a 42 meses de haber pagado salarios) corresponden a un 9.7% de la población adulta y, entre los negocios establecidos, tienen una mayor concentración aquellos que se encuentran operando por 9 años o más (8.7%) (Lasio et al., 2018).

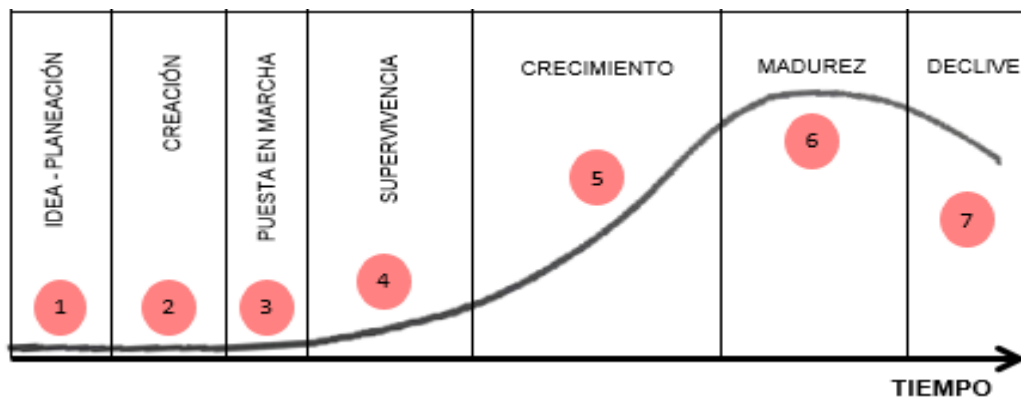


Ilustración 2-3 Ciclo de negocio en Ecuador

Fuente: Castro, 2018

2.1.22. Fortalezas y debilidades del entorno ecuatoriano

Las condiciones marco para Ecuador reflejan las fortalezas y debilidades del entorno, las fortalezas incluyen: infraestructura física, estándares socioculturales y educación superior en emprendimiento; Las debilidades incluyen: las políticas gubernamentales sobre impuestos y burocracia, la financiación de empresarios y la transferencia de investigación y desarrollo. Noticias destacadas en cada estado (Lasio et al., 2020).

Fortalezas

Se separan en tres fortalezas más importantes cada una tiene un valor grande para el funcionamiento de ellas como por ejemplo tenemos la infraestructura física en el cual se basa en el apoyo para las empresas nuevas y establecidas, básicamente es lo que el estado brinda como son acceso ágil a cualquier lugar, asequibilidad a telecomunicaciones y servicios básicos, como segunda fortaleza tenemos las normas sociales y culturales que son las condiciones del entorno que incentivan a emprender, pero con cierto temor al riesgo, por último tenemos a la fortaleza que se da a la educación empresarial impartida en la educación secundaria y primaria y también en las universidades, con ello se destaca la formación administrativa que impulsan las nuevas empresas y el crecimiento, además de los sistemas de formación que preparan adecuadamente a profesionales, en Ecuador primordialmente ha tenido un desenvolvimiento medio, prevaleciendo a la media regional (Lasio et al., 2020).

Debilidades

Las debilidades reflejan tres puntos importantes: la política gubernamental, el apoyo financiero, la transferencia de investigación y desarrollo, la primera debilidad son los impuestos y la burocracia, lo que refleja la falta de políticas específicas para las pequeñas y medianas empresas. Barreras al establecimiento de empresas y al apoyo al desarrollo empresarial, la segunda debilidad refleja el bajo capital propio de los empresarios y la falta de recursos financieros públicos y privados, algunos puntos reflejan capital insuficiente, la bolsa de valores no proporciona servicios a los empresarios y la movilización, el crowdfunding es un método poco desarrollado que opera en Ecuador y como último punto tenemos como una debilidad del entorno la pobre o casi nula de transferencia de ciencia y otros conocimientos desde las universidades hacia emprendimientos en crecimiento y la dificultad de las empresas de base científico tecnológico locales de competir globalmente, la falta de apoyo del gobierno a los

emprendedores y a los científicos para explotar económicamente sus ideas, esto se repite en toda la región (Lasio et al., 2020).

2.1.23. Emprendimientos de comunidades rurales

Los emprendimientos rurales se define como el establecimiento de una nueva organización que introduce un nuevo producto relacionado con actividades o servicios agrícolas o establece una nueva tienda o utiliza nueva tecnología en zonas rurales y no es necesariamente un negocio tradicional, pero lo que lo diferencia es su ubicación alejada de la gran ciudad y cerca de la naturaleza y de manera similar, los empresarios rurales son aquellos que naturalmente eligen iniciar un negocio y son aquellos que crean nuevos productos, encuentran nuevos mercados o utilizan o implementan nuevas tecnologías para ayudar a llevar un producto o servicio al mercado, su nuevo cultivo al mercado; aunque a veces basta con simplemente reinventar un producto tradicional, encontrar un nicho de mercado o proponer una idea o actividad en un determinado campo a su vez en el entorno económico actual, las empresas rurales deben repensar fundamentalmente sus operaciones para garantizar la sostenibilidad y luchar por la recuperación económica por lo que está claro que no podrán hacer esto individualmente, al menos no la gran mayoría, por lo que se debe considerar seriamente implementar procesos integrados que empoderen a todos los miembros, además de poder llevar a cabo proyectos de procesamiento de materias primas. . y puede gestionar de forma independiente la línea de producción y así el emprendimiento es parte del proceso socioeconómico de la sociedad, el emprendimiento social se puede resumir como un conjunto de esfuerzos realizados por un grupo de personas que forman una organización, asociación, comunidad u otra entidad jurídica, con el objetivo de mejorar la situación socioeconómica de la sociedad y la posición económica de cada miembro de la sociedad, entorno local su objetivo es crear oportunidades de desarrollo socioeconómico para los miembros de la organización, al mismo tiempo que aumenta la productividad de quienes la crean, promoviendo que los miembros se involucren y aborden los problemas emergentes. Esto trae responsabilidad (Merino et al., 2020).

2.1.24. Tipos de emprendimientos en zonas rurales

Las empresas rurales son empresas comunes de micro energías, principalmente familias y familias pequeñas, organizadas a partir de unidades internas y dependen de la misma lógica, no intentan acumular riqueza o capital sin ser limitados, sino que son intermediarios para lograr las mejores condiciones de vida al obtener ingresos netos mediante producción y ventas autónomas, en las zonas rurales, teniendo en cuenta las características del tejido de producción y su

contexto, el espíritu comercial se produce principalmente si es necesario, se derrotan fácilmente, pueden estar relacionados no solo con la falta de recursos financieros o inexpertos en la creación de negocios, sino también con la falta de actividades de los empresarios, con ello se indican algunos ejemplos o tipos de Emprendimientos Comunitarios por parte del Producción ecológica de hortalizas en carpas solares comunitarias (Merino et al., 2020).

- Transformación de cárnicos comunal (Merino et al., 2020)
- Clasificación y selección de fibra de camélidos (Merino et al., 2020)
- Producción de cerámica utilitaria (Merino et al., 2020)
- Producción de aceites medicinales esenciales (Merino et al., 2020)
- Producción de raciones secas y líquidas para el desayuno escolar (Merino et al., 2020)

2.1.25. *Emprendimientos múltiples*

El 61% de los emprendedores múltiples provienen de áreas urbanas, proporción inferior al resto de la TEA; en este conjunto, predominan los hombres emprendiendo repetidamente. Se observa que los ingresos de los emprendedores múltiples están más concentrados en la categoría media, pero destaca la proporción en el rango más alto de ingresos que supera al resto de la TEA. Aunque no existen mayores diferencias en edades en comparación con los demás emprendedores, para los emprendedores múltiples el rango predominante de edad está entre 45 y 64 años. Se ha encontrado que entre estos emprendedores hay una mayor proporción con educación post secundaria. Es importante notar que el 39% de los emprendedores múltiples emprendieron por necesidad, en contraste al 47% del resto de emprendedores (Lasio et al., 2018, p. 30).

		Emprendedores Múltiples	Resto TEA
Género	Hombre	53%	48%
	Mujer	47%	52%
Edad		39.68	35.59
Escolaridad promedio		11.68	11.40
Área	Urbano	61%	65%
	Rural	39%	35%
Ingresos del hogar	Menos de \$ 375	28%	27%
	Entre \$ 376 y 750	40%	49%
	Más de \$ 751	32%	24%

Ilustración 2-4 Emprendimientos Múltiples

Fuente: Global Entrepreneurship Monitor, 2019

2.1.26. Indicadores Económicos de la Provincia de Chimborazo

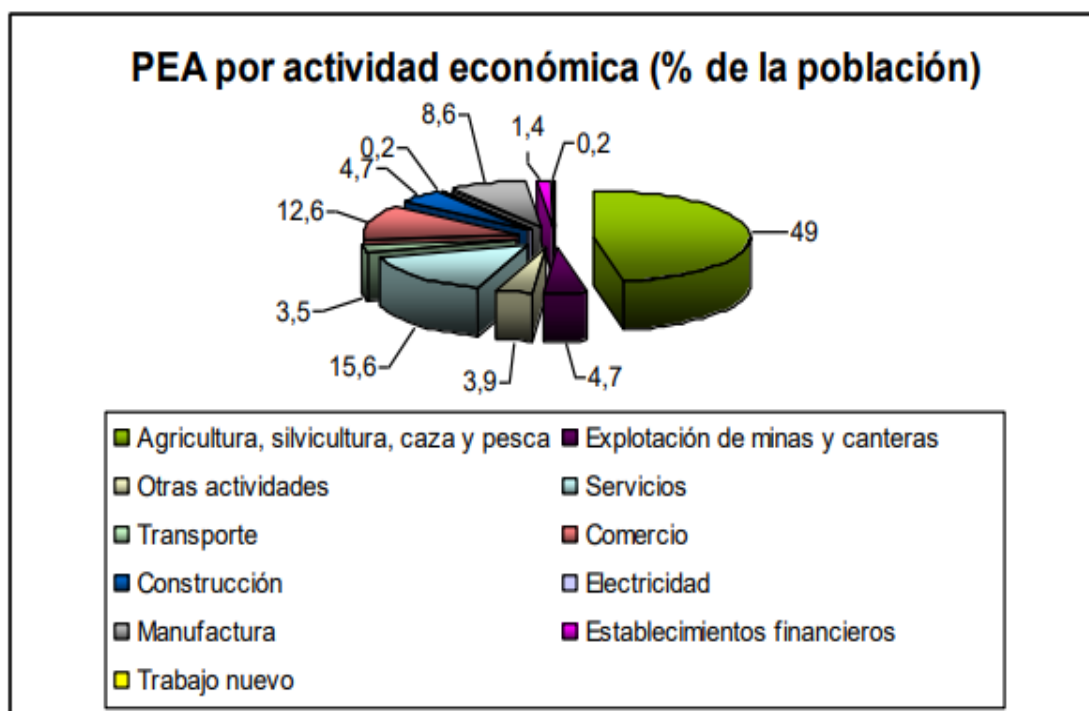


Ilustración 2-5 Indicadores Económicos

Fuente: Tapia, 2018

El 49% de la Población Económicamente Activa (PEA) de Chimborazo se dedica a la agricultura, silvicultura, caza y pesca, siendo ésta la principal actividad económica de la provincia, en el segundo plano se ubican las actividades de: servicios (15,6%), comercio (12,6%) y manufactura (8,6%), en un tercer plano se ubican las actividades de construcción (4,7%), actividades no bien especificadas (3,9%) y transporte (3,5%), las actividades de menor importancia para la provincia son: establecimientos financieros con 1,4%, trabajador nuevo con 0,4% y explotación de minas y canteras con 0,2%, al igual que electricidad, gas y agua, se puede observar en la gráfica, en la provincia del Chimborazo existe una notable concentración de la PEA en la actividad económica “Agricultura, silvicultura, caza y pesca” (Tapia et al., 2018).

2.1.27. Riesgos del emprendedor ¿Huir o perder el barco?

Según (Villamar, 2020) los emprendedores se enfrentan a dos tipos de riesgos cuando crean su empresa. Hundir el barco o perder el barco.

- Hundir el barco (sinking the boat)

El riesgo es que el negocio no tenga éxito, que el proyecto empresarial tenga demasiado éxito, las razones pueden ser diferentes: tal vez la planificación no sea correcta o el mercado esté demasiado saturado, tal vez la estrategia de marketing o distribución falle (Villamar, 2020).

- Perder el barco (missing the boat)

Riesgo de no seguir un curso de acción que hubiera sido muy rentable, puede estar asociado a un retraso del emprendedor en la creación del negocio por lo que los competidores se avanzan o el mercado evoluciona, el comportamiento del emprendedor ha sido demasiado prudente por intentar asegurar sus previsiones, no ha arriesgado suficientemente y ha perdido una oportunidad (Villamar, 2020).

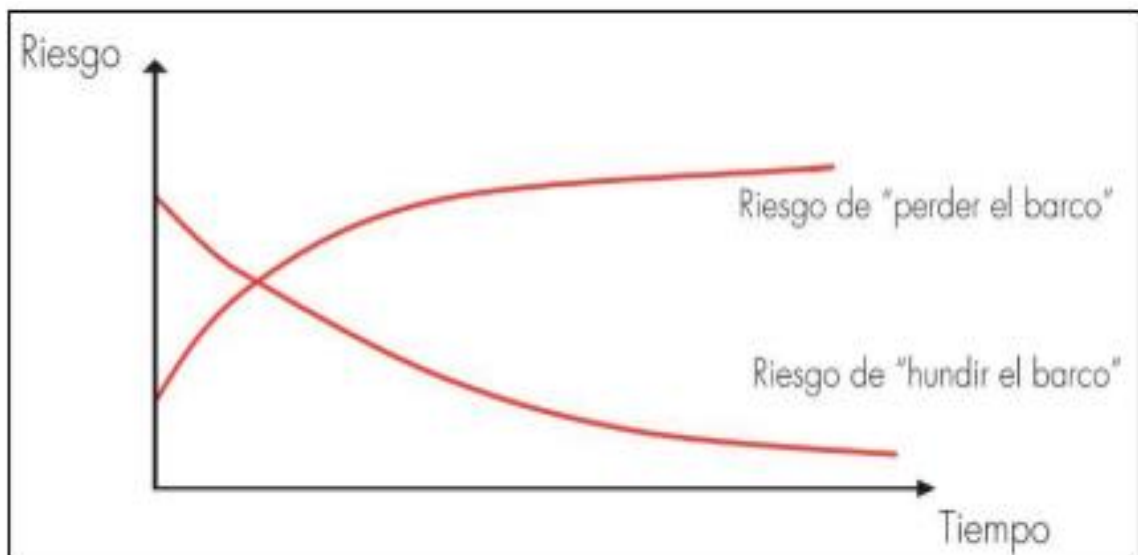


Ilustración 2-6 Riesgos de Emprender

Fuente: Villamar, 2020

CAPÍTULO III

3. MARCO METODOLOGICO

3.1. Enfoque de la investigación

3.1.1. *Enfoque Cuantitativo*

Para (Trejo Sánchez, 2021) dice que el enfoque cuantitativo es una concepción cuyo objetivo de investigación consiste en establecer relaciones causales que supongan una explicación del fenómeno que va a observarse, tiene un carácter nomotético, se emplea principalmente en estudios sobre muestras grandes de sujetos seleccionados por métodos de muestreo probabilísticos y aplicación de prueba.

3.1.2. *Enfoque Cuantitativo*

Para (Trejo Sánchez, 2021) dice que el enfoque cuantitativo es una metodología interpretativa que hace uso de las “percepciones” de los sujetos a los que estudia; es decir, las “cualidades” del mundo desde las representaciones de los sujetos. Se enfoca en las causas de los fenómenos, en las interpretaciones y representaciones que los sujetos tienen sobre aquellos

En el presente Trabajo de Titulación se empleará el enfoque cualitativo y cuantitativo donde en el enfoque cualitativo se enfoca en comprender el fenómeno del fracaso de los emprendimientos a través de la perspectiva emprendedora, investigando sus experiencias y perspectivas. En el enfoque cuantitativo se enfoca en analizar datos numéricos y estadísticos para identificar los factores que inciden en el fracaso, con esto presente se utilizaran encuestas para recopilar datos y luego una entrevista en profundidad para obtener una comprensión más detallada de los factores.

3.2. Alcance de la investigación

3.2.1. *Descriptivo*

Para (Ramos Galarza, 2020) en este campo de investigación se conocen las características de este fenómeno y se busca revelar su presencia en un grupo específico de personas, el proceso cuantitativo utiliza tendencia central y análisis de datos de varianza, en este contexto, es posible,

aunque no necesario, proponer una hipótesis que describa el fenómeno en estudio. En el campo de la descripción cualitativa, intenta realizar investigaciones narrativas fenomenológicas o constructivistas, intentando describir las manifestaciones subjetivas que surgen en un grupo de personas acerca de un fenómeno.

En cuanto al alcance al poder ser descriptivo es decir que describe las características de un fenómeno o grupo de personas, se centra en recopilar información detallada y objetiva sobre los diferentes factores que podrían contribuir al fracaso de los emprendimientos. A través de este tipo de investigación, el objetivo es describir y caracterizar los factores relevantes para comprender mejor el problema en cuestión.

3.3. Diseño de la investigación

3.3.1. No experimental

Según (Pérez, 2022) la que se realiza sin manipular deliberadamente variables. Esto significa que este es un estudio en el que deliberadamente no cambiamos las variables independientes, en la investigación no experimental, observamos los fenómenos en su contexto natural y luego los analizamos.

En la presente investigación se aplicará diseño no experimental, al no ser necesario cambiar las variables de estudio, en este enfoque de investigación se busca describir, explorar o analizar fenómenos tal como se presentan en su entorno natural, ya que no se utiliza la manipulación de variables y no se orienta al estudio de ciencias prácticas.

3.4. Tipo de estudio

3.4.1. Transversal

Según (Ayala, 2021) los estudios transversales, también conocidos como estudios longitudinales o estudios de prevalencia, son estudios estadísticos, epidemiológicos y demográficos ampliamente utilizados en medicina y salud pública, así como en ciencias sociales.

Al emplear este tipo de estudio en la investigación, Se utilizará este diseño para recopilar información de los emprendimientos existentes en la provincia de Chimborazo en un momento específico.

3.5. Métodos

3.5.1. Método inductivo

Desde el punto de vista (Dávila, 2006) el método inductivo se conoce como experimental y sus pasos son: 1) Observación, 2) Formulación de hipótesis, 3) Verificación, 4) Tesis, 5) Ley y 6) Teoría. Las teorías de falsación funcionan de manera inductiva, por lo que las conclusiones inductivas sólo pueden ser absolutas si el grupo al que se aplican es pequeño.

Al emplear este método en la investigación para generar teorías o hipótesis a partir de la observación y análisis de datos específicos, con ello permitirá descubrir nuevos conocimientos a partir del análisis de datos, identificar patrones y formular hipótesis, referente a sucesos particulares, relativo al estudio de las peculiaridades del cantón y los emprendimientos.

3.5.2. Método deductivo

Desde el punto de vista (Dávila, 2006) el método deductivo que relaciona tres momentos de la deducción: 1) Axiomatización (1er principio) se parte de axiomas; verdades que no requieren demostración, 2) Postulación se refiere a los postulados, doctrinas asimiladas o creadas y 3) Demostración, referido al acto científico propio de los matemáticos, lógicos, filósofos. A pesar de sus limitaciones, es útil en la investigación, ya que proporciona recursos para combinar teoría y observaciones y permite a los investigadores inferir sobre los fenómenos observados a partir de la teoría.

Al emplear este método en la investigación se podrá realizar una serie de observaciones para confirmar o refutar esa teoría. Al proporcionar una estructura lógica para investigar los factores que inciden en el fracaso, se podrá establecer relaciones causales potenciales y respaldar teorías existentes o generar nuevas teorías, mediante la información obtenida de la encuesta.

3.6. Técnicas

3.6.1. Encuesta

Según (Westricher, 2020) “Una encuesta es una herramienta para recopilar datos cualitativos y/o cuantitativos de un gran número de personas. Para ello se está elaborando un cuestionario, los datos obtenidos del mismo serán procesados mediante métodos estadísticos.”

Al realizar la encuesta para obtener resultados relacionados con el trabajo de titulación con el fin de poder evidenciar varios factores que contribuyen al fracaso de los emprendimientos que solo se obtendrán mediante la recolección de datos, que es un resultado estadístico que debe ser analizado.

3.6.2. Entrevista

Según (Trejo Sánchez, 2021), un guion es el “escrito en que breve y ordenadamente se han apuntado algunas ideas o cosas con objeto de que sirva para determinado fin”. En este caso, se emplea para llevar a cabo la entrevista. Consiste en el registro escrito que conforma el instrumento de recolección de los datos. Un guion es el “escrito en que breve y ordenadamente se han apuntado algunas ideas o cosas con objeto de que sirva para determinado fin”. En este caso, se emplea para llevar a cabo la entrevista. Consiste en el registro escrito que conforma el instrumento de recolección de los datos.

Mediante esta técnica se aplicará a unas personas la cual tiene conocimiento referente en el tema de los factores que inciden en el fracaso de los emprendimientos, su experiencia en ese campo nos servirá de ayuda para obtener información para identificar y abordar estos desafíos, además se tocará temas como factores que han afectado directamente a los emprendedores y cuáles han sido sus consecuencias.

3.6.3. Tabulación

Como menciona (Rus, 2021) “La tabulación de datos es, en estadística, el conjunto de operaciones que permiten presentarlos agrupados y, a su vez, en forma de gráficos o tablas.”

Al obtener los resultados mediante el uso de una encuesta, todos los datos obtenidos mediante el uso del cuestionario deben resumirse en una tabla, que permita analizarlos y realizar los análisis correspondientes.

3.6.4. Población

Mediante la obtención de datos de la Gobierno Autónomo Descentralizado de la Provincia de Chimborazo donde el número de emprendimientos establecidos son de 84.

Tabla 3-1 Población

Tipos de Negocio	Cantidad	Porcentaje
Artesanías	17	20%
Calzado	2	2%
Comercial	4	5%
Especies menores	1	1%
Gastronomía	10	12%
Hortalizas	4	5%
Procesados	27	32%
Servicios	3	4%
Textiles	14	17%
Otros	2	2%
Total	84	100%

Fuente: Gobierno Autónomo Descentralizado de la Provincia de Chimborazo

Realizado por: Sinche, Luis, 2023

3.7. Instrumentos

3.7.1. Cuestionario

Según (Trejo Sánchez, 2021) los cuestionarios ocupan un lugar preponderante en las herramientas de investigación, debido a que es de uso obligado en las encuestas. “Es un proceso estructurado de recogida de información a través de la cumplimentación de una serie de preguntas”

Esta herramienta es una lista de preguntas, elaborada de acuerdo con la investigación en curso, esta encuesta es el inicio para determinar los factores que inciden en el fracaso de los emprendimientos en la Provincia de Chimborazo, al poder obtener datos precisos con ello se determinara cada uno de los actores que influyen en esta problemática.

CAPÍTULO IV

4. MARCO DE ANALISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

4.1. Procesamiento, análisis e interpretación de resultados

Para obtener información e inmiscuirse en la realidad referente a los emprendimientos se aplicó técnicas e instrumentos que aporten en la recolección de datos relevantes mediante una encuesta, la misma que se determinó su aplicabilidad a 84 propietarios, pertenecientes a los emprendimientos que se encuentran en la provincia de Chimborazo. Los resultados obtenidos se muestran a continuación:

4.1.1. Resultados de las encuestas

Genero

Tabla 4-1 Genero

Valor	Frecuencia	Porcentaje
Femenino	40	48%
Masculino	44	52%
TOTALES	84	100%

Fuente: Encuesta dirigida a emprendedores de la provincia de Chimborazo, 2023

Realizado por: Sinche, Luis, 2023

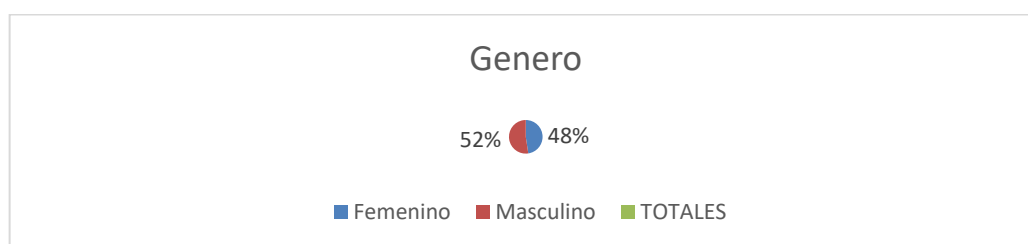


Ilustración 4-1 Genero

Realizado por: Sinche, Luis, 2023

Análisis e interpretación:

En lo que se refiere al género el 52% son masculinos, mientras que el 48% es femenino en este caso podemos apreciar que no hay una brecha muy grande que separe si los hombres o las mujeres son más emprendedores ya que ambos géneros tienen la capacidad para crear un negocio.

Edad

Tabla 4-2 Rango de edad

Valor	Frecuencia	Porcentaje
18-25	38	45%
25-33	22	26%
34-41	12	14%
41 o mas	12	14%
Total	84	100%

Fuente: Encuesta dirigida a emprendedores de la provincia de Chimborazo, 2023

Realizado por: Sinche, Luis, 2023

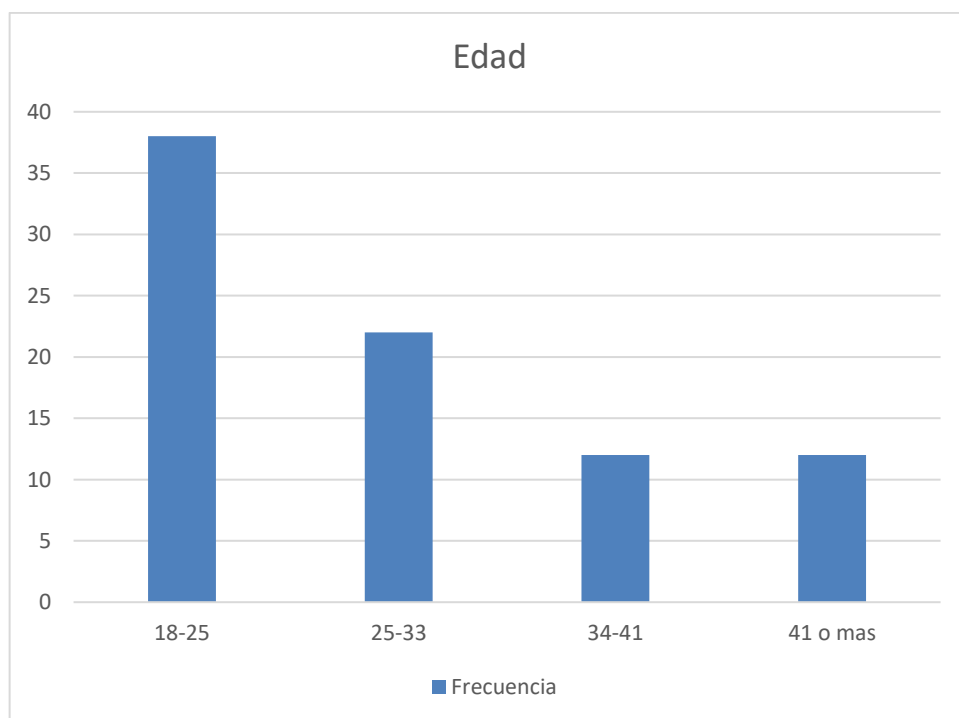


Ilustración 4-2 Edad

Realizado por: Sinche, Luis, 2023

Análisis e interpretación

Se observó en el rango de edad que la mayoría que decide emprender son gente joven en un rango de 18-25 años que representa el 45%, el rango de 25-33 años con un porcentaje 26%, el 14% en el rango de 34-41 y por último con un porcentaje de 14% de 41 a más años, se debe tener en cuenta los factores por lo que este rango de edad más joven encabeza las personas que deciden emprender, pero así mismo se debe tener muy en cuenta al resto de porcentajes para tener una visión más amplia de la situación de los emprendimientos.

1. ¿Cuál es su nivel de Educación?

Tabla 4-3 Niveles de Educación

Valor	Frecuencia	Porcentaje
Cuarto Nivel	5	6%
Primaria	8	10%
Secundaria	31	37%
Tercer Nivel	40	48%
Total	84	100%

Fuente: Encuesta dirigida a emprendedores de la provincia de Chimborazo, 2023

Realizado por: Sinche, Luis, 2023

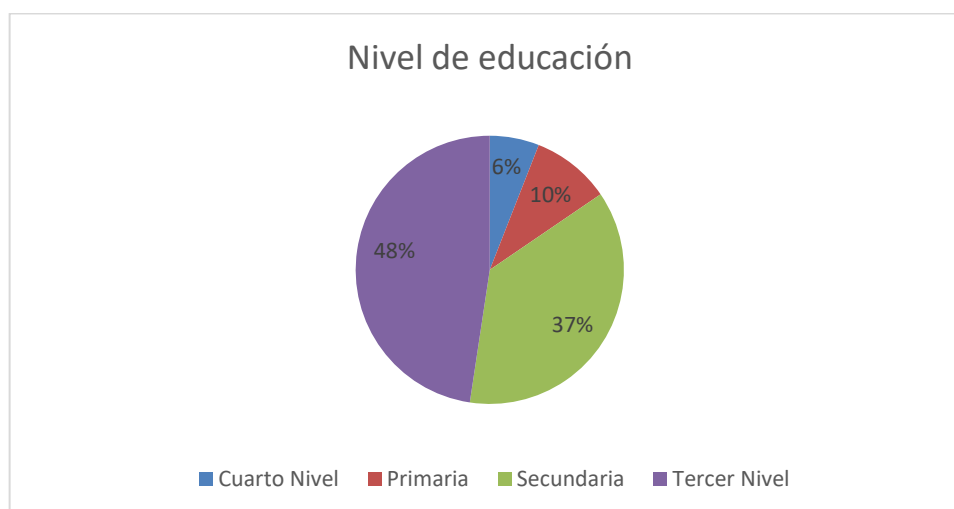


Ilustración 4-3 Educación

Realizado por: Sinche, Luis, 2023

Análisis e interpretación

Se puede apreciar que el nivel de educación el porcentaje más alto tenemos el tercer nivel el cual cuenta con un 48%, mientras que el nivel secundario es del 37%, el nivel de primaria tiene el 10% y por último el cuarto nivel tiene el 6%, con estos datos se puede apreciar que la mayoría de emprendimientos están en los distintos niveles de educación esto puede variar significativamente según el contexto y las opciones en términos de acceso a la educación y recursos que dispongan los emprendedores.

2. ¿Cuál fue el motivo por lo que decidió realizar un emprendimiento?

Tabla 4-4 Motivo para emprender

Valor	Frecuencia	Porcentaje
Conocimiento	8	10%
Flexibilidad Laboral	6	7%
Heredado	4	5%
Independencia	22	26%
Necesidad	30	36%
Oportunidad	14	17%
Total	84	100%

Fuente: Encuesta dirigida a emprendedores de la provincia de Chimborazo, 2023

Realizado por: Sinche, Luis, 2023

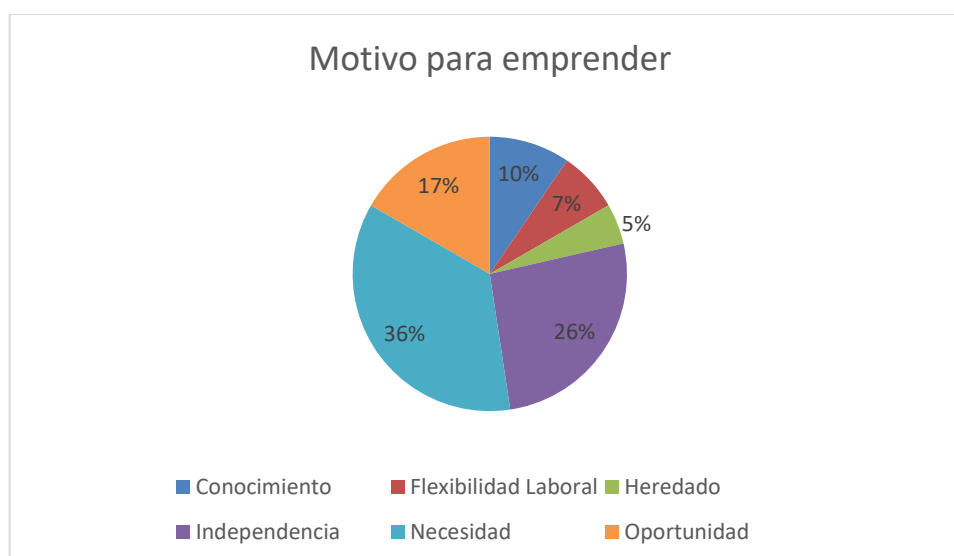


Ilustración 4-4 Motivo para emprender

Realizado por: Sinche, Luis, 2023

Análisis e interpretación

El 36% de los encuestados optó por necesidad, el 26% independencia, el 17% oportunidad, el 10% conocimiento, el 7% Flexibilidad laboral y el 5% heredado, los motivos para emprender pueden variar, debido a situaciones en las que una persona se ve impulsada a iniciar un negocio debido a circunstancias económicas, laborales o personales, sin embargo, para muchas personas, emprender es una oportunidad de superar dificultades y construir una base sólida para su futuro.

3. En una escala del 1 al 5, donde 1 es “Malo” y 5 es “Excelente”, ¿Cómo usted cree que esta su situación económica en su emprendimiento?

Tabla 4-5 Situación económica

Valor	Frecuencia	Porcentaje
1 Malo	8	10%
2 Regular	32	38%
3 Aceptable	35	42%
4 Bueno	8	10%
5 Excelente	1	1%
Total	84	100%

Fuente: Encuesta dirigida a emprendedores de la provincia de Chimborazo, 2023

Realizado por: Sinche, Luis, 2023

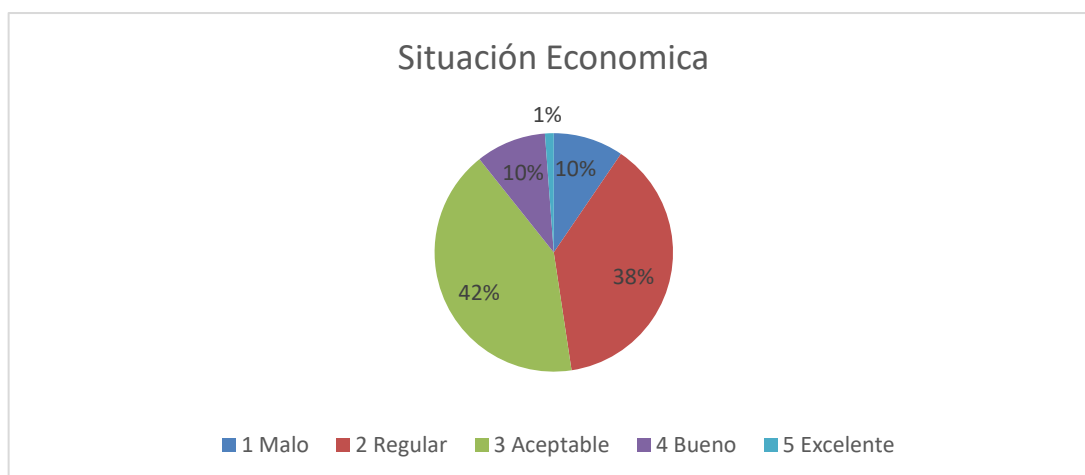


Ilustración 4-5 Situación Económica

Realizado por: Sinche, Luis, 2023

Análisis e interpretación

La sobre la situación económica un 42% de los encuestados piensan que es aceptable, un 38% como regular, un 10% como bueno, un 10% como malo y un 1% como excelente, es impórtate destacar que la situación economía de los emprendimientos puede variar ampliamente según el tipo de negocio, la ubicación geográfica y otros factores específicos. Cada emprendimiento enfrenta desafíos únicos y requiere una evaluación constante de su situación económica para tomar decisiones y adaptarse a las circunstancias cambiantes

4. ¿En qué zona está la mayor concentración de Emprendimientos en la Provincia de Chimborazo?

Tabla 4-6 Zonas

Valor	Frecuencia	Porcentaje
Zona rural	14	17%
Zona Urbana	70	83%
Totales	84	100%

Fuente: Encuesta dirigida a emprendedores de la provincia de Chimborazo, 2023

Realizado por: Sinche, Luis, 2023

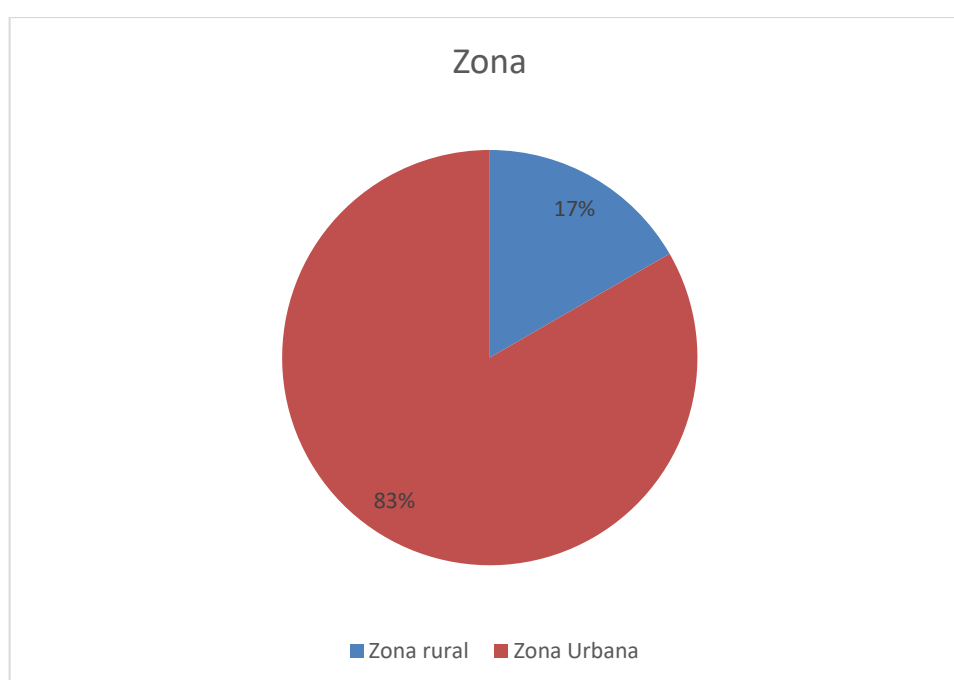


Ilustración 4-6 Zonas

Realizado por: Sinche, Luis, 2023

Análisis e interpretación

El 83% de los encuestados dicen que está en la zona urbana, y el 17% la zona rural, La zona donde se realice el emprendimiento puede tener un impacto significativo en su situación económica y éxito a largo plazo. Se debe tener en cuenta el lugar y considerar los diversos factores que pueden influir en el negocio antes de tomar una decisión, y depende de la actividad que realice el emprendimiento para poder establecer su ubicación.

5. ¿Qué factor cree usted que contribuye al fracaso de los emprendimientos?

Tabla 4-7 Factores

Valor	Frecuencia	Porcentaje
Competencia Fuerte en el mercado	11	13%
Escaza de planificación estratégica	19	23%
Escaso de conocimiento empresarial	7	8%
Falta de financiamiento	33	39%
Escaso apoyo y redes de contacto	12	14%
Barrera regulatorias y normativa	2	2%
Totales	84	100%

Fuente: Encuesta dirigida a emprendedores de la provincia de Chimborazo, 2023

Realizado por: Sinche, Luis, 2023

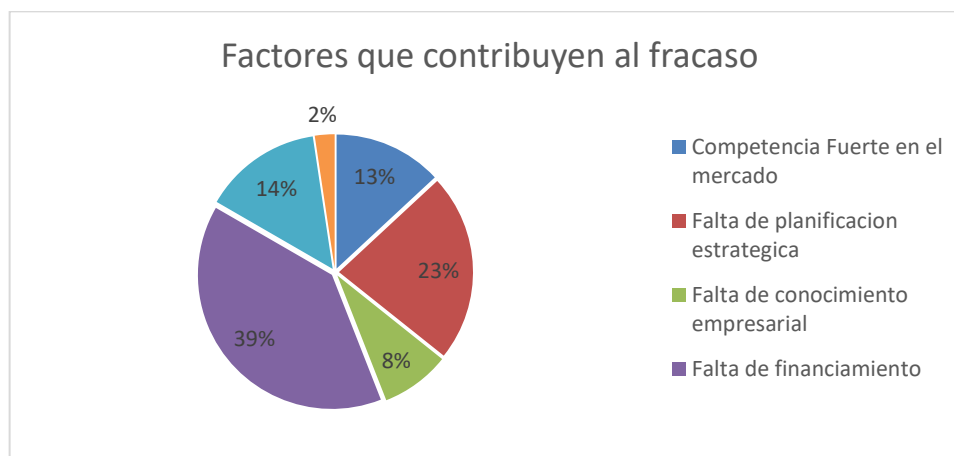


Ilustración 4-7 Factores

Realizado por: Sinche, Luis, 2023

Análisis e interpretación

El 39 % de los encuestados nos dice que la falta de financiamiento es el factor que más contribuye al fracaso de los emprendimientos, el 23% escasa de planificación estratégica, el 14% escaso apoyo y redes de contacto, el 13% competencia fuerte en el mercado, el 8% escaso conocimiento empresarial y el 2% barreras regulatorias y normativas. Detectar los factores que contribuyen al fracaso de los emprendimientos requiere de un análisis crítico ya que pueden darse por diversos y complejos motivos.

6. ¿Cuál es el tiempo que se demoró en recuperarse su negocio después de la pandemia COVID-19?

Tabla 4-8 Tiempo de recuperación

Valor	Frecuencia	Porcentaje
Corto tiempo (1 año)	25	30%
Mediano tiempo (2 años)	39	46%
Largo tiempo (3 años o más)	20	24%
Total	84	100%

Fuente: Encuesta dirigida a emprendedores de la provincia de Chimborazo, 2023

Realizado por: Sinche, Luis, 2023



Ilustración 4-8 Recuperación

Realizado por: Sinche, Luis, 2023

Análisis e interpretación

En cuanto al tiempo el 46% mediano tiempo, el 30% corto tiempo y el 24% largo tiempo, el tiempo de recuperación de un emprendimiento puede variar ampliamente según la naturaleza y la magnitud del imprevisto en este caso la pandemia del COVID-19 que con las medidas sanitarias muchos de los emprendimientos tuvieron que cerrar otros no operaban de forma normal, algunos imprevistos pueden resolverse inmediatamente, mientras otros pueden requerir de tiempo considerable para su recuperación.

7. ¿En qué sector se desenvuelve su negocio?

Tabla 4-9 Sectores

Valor	Frecuencia	Porcentaje
Agricultura	9	11%
Comercial	34	40%
Industrial	13	15%
Minería	3	4%
Servicio	17	20%
Otro	8	10%
Total	84	100%

Fuente: Encuesta dirigida a emprendedores de la provincia de Chimborazo, 2023

Realizado por: Sinche, Luis, 2023

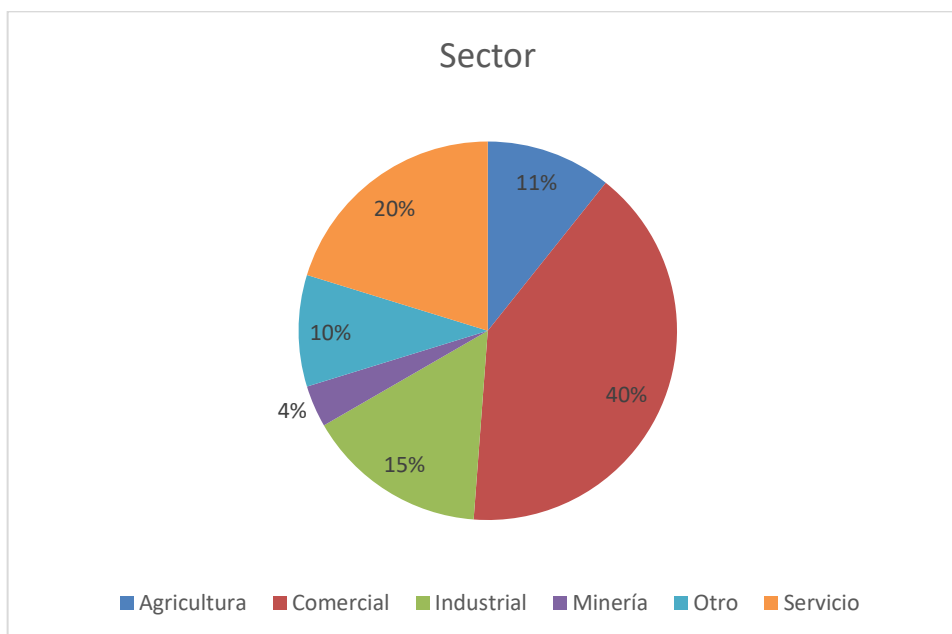


Ilustración 4-9 Sectores

Realizado por: Sinche, Luis, 2023

Análisis e interpretación

El 40% pertenece a emprendimientos comerciales, el 20% de servicios, el 15% industrial, el 11% agricultura, 10% otros y el 4% minería. Comprender en que sector se desenvuelve el negocio es esencial ya que permite identificar el mercado, oportunidad y amenazas, adaptar estrategias, acceder a recursos relevantes y evaluar la viabilidad de tu emprendimiento.

8. ¿Cuál fue su fuente de financiamiento para realizar el emprendimiento?

Tabla 4-10 Fuentes de Financiamiento

Valor	Frecuencia	Porcentaje
Ahorros	20	24%
Crowdfunding (Apoyo comunitario)	5	6%
Financiamiento no formal (chulco)	4	5%
Inversionistas	5	6%
Préstamos bancarios	37	44%
Prestamos familiares o amigos	13	15%
Total, general	84	100%

Fuente: Encuesta dirigida a emprendedores de la provincia de Chimborazo, 2023

Realizado por: Sinche, Luis, 2023

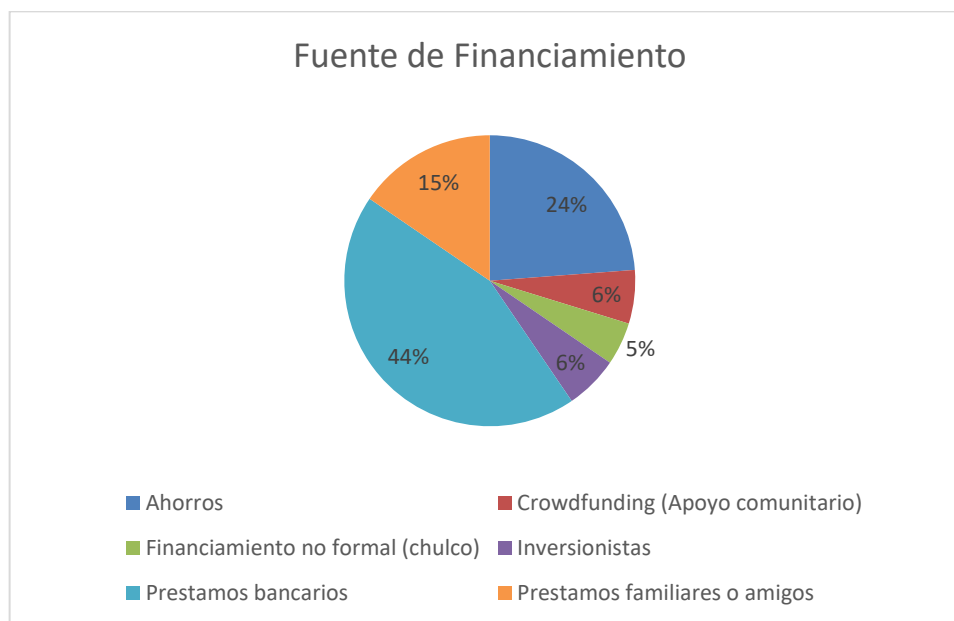


Ilustración 4-10 Fuentes de Financiamiento

Realizado por: Sinche, Luis, 2023

Análisis e interpretación

La fuente de financiamiento el 44% de los encuestados optaron por préstamos bancarios, el 24% ahorros, el 15% préstamos a familiares o amigos, el 6% crowdfunding (apoyo comunitario), el 6% inversionistas, y el 5% financiamiento no formal(chulco), la financiación es esencial para establecer el éxito, hacer crecer y asegurar el éxito a largo plazo de un emprendimiento. Proporciona los recursos necesarios para iniciar un negocio, impulsar el crecimiento, fomentar la innovación, mitigar riesgos y garantizar la estabilidad financiera.

9. ¿Cree usted que la falta de financiamiento es un obstáculo importante para los emprendedores en la provincia de Chimborazo?

Tabla 4-11 Falta de Financiamiento

Valor	Frecuencia	Porcentaje
Si	69	82%
No	15	18%
Total	84	100%

Fuente: Encuesta dirigida a emprendedores de la provincia de Chimborazo, 2023

Realizado por: Sinche, Luis, 2023

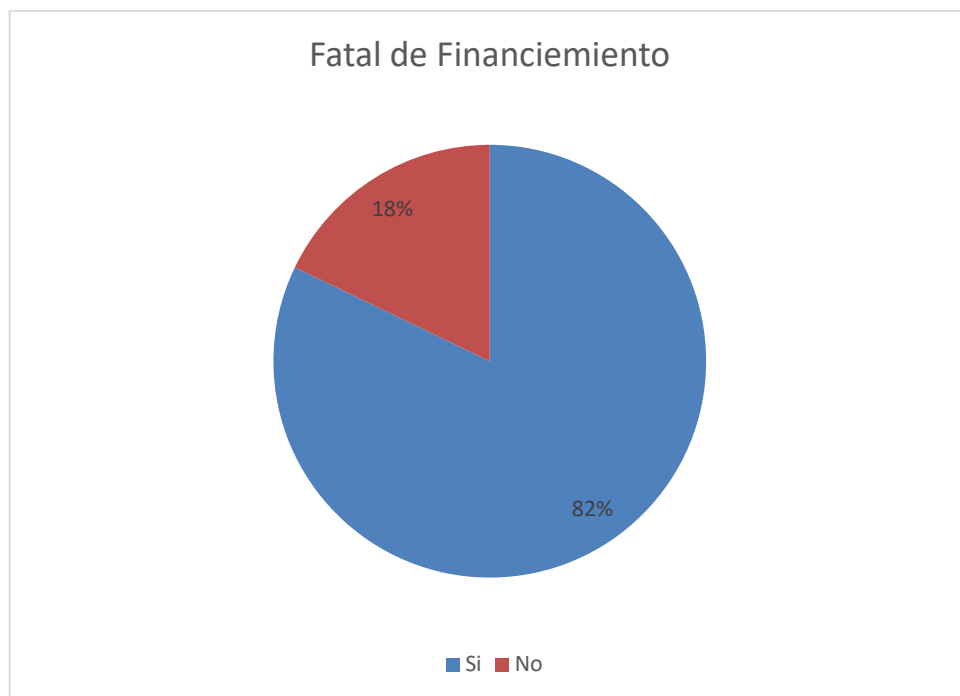


Ilustración 4-11 Falta de Financiamiento

Realizado por: Sinche, Luis, 2023

Análisis e interpretación

El 82% de los encuestados dijeron que sí, mientras que el 18% que no, La falta de financiamiento es un obstáculo ya que la mayoría de los emprendedores son autónomos y no cuentan con suficientes recursos para poder iniciar su negocio, desarrollarlo y hacerlo crecer, debido al sector en el que se devuelvan los emprendimientos tendrán más gastos que en las primeras etapas, es por ello por lo que la mayoría de los emprendimientos no logran una estabilidad y no podrá sostenerse.

10. ¿Qué obstáculos ha enfrentado para acceder a financiamiento o capital para su emprendimiento? (Puede seleccionar múltiples opciones)

Tabla 4-12 Acceso a Financiamiento

Valor	Frecuencia	Porcentaje
Falta de garantías o requisitos para obtener préstamos	28	33%
Tasas de interés altas	18	21%
Requisitos excesivos por parte de las instituciones financieras	31	37%
Desconocimiento de opciones de financiamiento disponibles	4	5%
Falta de información sobre como acceder a financiamiento	3	4%
Totales	84	100%

Fuente: Encuesta dirigida a emprendedores de la provincia de Chimborazo, 2023

Realizado por: Sinche, Luis, 2023

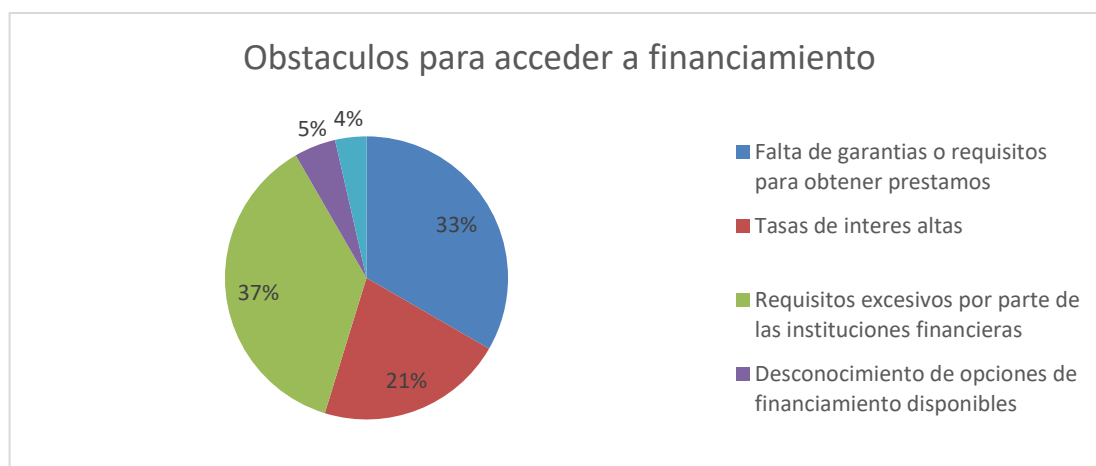


Ilustración 4-12 Acceso a Financiamiento

Realizado por: Sinche, Luis, 2023

Análisis e interpretación

Los requisitos excesivos por parte de las instituciones financieras tienen el mayor porcentaje con un 37%, la falta de garantías o requisitos para obtener préstamos 33%, las tasas de interés altas el 21%, el desconocimiento de opciones de financiamiento disponibles el 5% y el 4% la falta de información sobre como acceder a financiamiento. Los obstáculos observados en la encuesta se evidencian que la mayoría de las personas creen que las entidades financieras ponen muchas trabas para conseguir financiamiento o por otro lado mucho papeleo o falta de garantías.

11. ¿Cuánto tiempo tiene en marcha su negocio?

Tabla 4-13 Tiempo del negocio

Valor	Frecuencia	Porcentaje
1 año o menos	35	42%
2 años	16	19%
3 años	14	17%
5 años o mas	19	23%
Total, general	84	100%

Fuente: Encuesta dirigida a emprendedores de la provincia de Chimborazo, 2023

Realizado por: Sinche, Luis, 2023



Ilustración 4-13 Tiempo del negocio

Realizado por: Sinche, Luis, 2023

Análisis e interpretación

A continuación, con un 42% de un año o menos, un 23% de 5 años o más, un 19% 2 años y 17% tres años. La mayoría de los negocios no lleva más de un año o menos en actividad, la duración de los emprendimientos no está predeterminada y puede variar, algunos pueden alcanzar el éxito y permanecer por largo tiempo, Pero otros pueden tener éxito a corto plazo y tener una vida corta.

12. ¿Usted ha recibido algún tipo de apoyo o asesoramiento empresarial para su emprendimiento por parte de alguna organización privada o del estado?

Tabla 4-14 Tipo de apoyo

Valor	Frecuencia	Porcentaje
No	56	67%
Si	28	33%
Total, general	84	100%

Fuente: Encuesta dirigida a emprendedores de la provincia de Chimborazo, 2023

Realizado por: Sinche, Luis, 2023

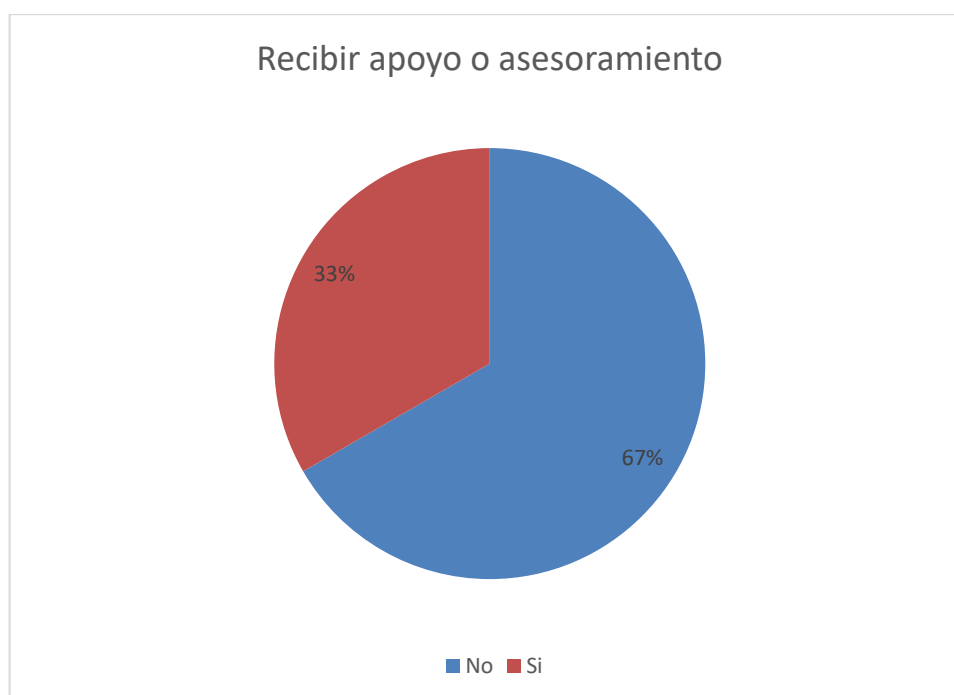


Ilustración 4-14 Apoyo o asesoramiento

Realizado por: Sinche, Luis, 2023

Análisis e interpretación

El 33% de los encuestados dijeron que sí, mientras que el 67% dijeron que no. Es importante brindar capacitación a los emprendedores, puede ser un punto crucial en el éxito de un emprendimiento y proporcionar una serie de beneficios como conocimientos, habilidades y recursos necesarios para gestionar eficientemente un negocio.

4.1.2. Resultados de la entrevista al director de fomento productivo del Gobierno Autónomo Descentralizado de la Provincia de Chimborazo.

Nombre del director: Ing. Gabriel Pilaguano

1. ¿Conoce usted casos de emprendimientos que hayan fracasado en la provincia de Chimborazo? ¿Cuáles cree que fueron las razones detrás de su fracaso?

Si, está claro que la causa de fracaso de los emprendimientos en la provincia de Chimborazo es por no existir una parte técnica, la mayoría de los emprendimientos en Ecuador y en especial en la provincia se los realiza de manera empíricamente no se hace un estudio no se hace un análisis de mercado, simplemente quieren tener una oportunidad de generar dinero y ahí es donde fracasan.

2. ¿En su experiencia personal cuales son los obstáculos o factores que han afectado a los emprendimientos en la provincia de Chimborazo?

Los factores que han afectado a los emprendimientos fue la pandemia que fue un factor que elimino muchos emprendedores, pero además de eso otros factores son la falta de capital, la falta de créditos así los emprendedores eso es importante tener en cuenta y otro también es el desconocimiento de la gente que no le gusta prepararse o es muy facilista quiere solo copiar los emprendimientos de otros y ejecutarlos.

3. ¿Para usted cuales son los principales retos que enfrentan los emprendedores en la provincia de Chimborazo?

El principal reto que han enfrentado los emprendedores son cambiar su pensamiento yo creo que tienen que romper los paradigmas de pensar que todo se viene haciendo de buena manera y no hay nada que cambiar, lo importante es cambiar los paradigmas, cambiar el pensamiento, algo importantísimo es no tener miedo al fracaso, fracasar te sirve para ser mejor, a veces vemos al fracaso como un problema y pensamos que como hemos fracasado 10 veces suena que no tiene éxito, lo importante es seguir intentando hasta lograr.

4. ¿Cuáles son los factores más comunes que contribuyan al fracaso de los emprendimientos?

Los Factores son aplicar la copia, los emprendedores no hacen ningún estudio de mercado sino se copian del vecino que le va bien y a mi igual me va a ir bien, como segundo factor tenemos la falta de visión, la falta de ambición en los emprendimientos, queremos hacer solo galletitas, quesitos, yogurt, que no está mal pero el hecho de que no lo hacemos de una manera a futuro, en pensar que se puede industrializar tenemos mucha materia prima en Ecuador, en Chimborazo pero nosotros no procesamos nada solo vendemos como materia prima y nos devuelven a nosotros mismos como productos terminados y terminamos pagando más.

5. ¿Cree usted que exista suficientes recursos y apoyo disponible para los emprendedores en Chimborazo? ¿Qué mejoras sugiere?

En la actualidad de hecho tenemos que buscar esos financiamientos y la gente se queja que no hay dinero, pero yo creo que son las entidades públicas, entidades privadas, cooperativas, quienes deben generar esta oportunidad a los emprendedores de generar espacios, generar eventos, que permita dar viabilidad a la economía de ellos.

6. ¿Usted cree exista programas de capacitación o asesoramiento para emprendedores en la provincia? ¿Cree que estos programas son efectivos para prevenir el fracaso de los emprendimientos?

Estamos creando justamente en la prefectura, estamos creando una campaña de capacitación a nivel provincial sin ningún costo, porque es importante la capacitación, nos quejamos de que no hacen bien las cosas, pero no hacemos nada, estamos comprometidos justamente hacer las capacitaciones porque es importante.

Si se realiza lo que se tiene que hacer correctamente no tienen porque fracasar los emprendimientos, sin estudio de mercado, si se manejan costos, presupuestos, producción en serie, donde realmente se manejen un control de todo, los emprendimientos no tienen que fracasar, obviamente algo fundamental el mercado, los mercados tienen que ser fundamentales para poder ver si hay demanda y también oferta y hay que trabajar en las dos aristas.

7. ¿Usted ha identificado algunas barreras o dificultades específicas en la normativa o regulaciones locales que afectan el desarrollo de emprendimientos en la provincia?

Anteriormente si ponían muchas trabas a los emprendedores, yo creo que deberían crearse políticas públicas que permitan el desarrollo de los emprendimientos, no puede ser posible que un emprendedor que recién este iniciando le pidan impuestos, permisos y un sin número de cosas, es importante algunos datos, información o requisitos básicos que obviamente son necesarios, pero no el hecho de poder pagar o cobrar algunas cosas.

8. ¿Qué recomendaciones o sugerencias haría para mejorar la tasa de éxito de los emprendimientos en la provincia?

La mejor recomendación que podemos dar es mejorar su conocimiento, empaparse del emprendimiento que quieren hacer, no confiarse de que al vecino le va bien a mí también me va a ir bien, no va por ahí, en estudio de mercado es fundamental, el planteamiento del problema es fundamental, nosotros vemos y conocemos la realidad, porque a veces ni se conoce la realidad y queremos lanzarnos al mercado, hay gente que todavía sigue vendiendo mascarillas cuando realmente a lo mejor ya no es una necesidad, al menos ya no es una prioridad hay que ver otros mercados otros nichos y explotarlos, no solo hacer lo mismo que otros hacen.

Una vez que se han establecido los métodos de recopilación de datos, como entrevistas, encuestas y sondeos, se puede apreciar los emprendimientos que existen actualmente durante este período

Tabla 4-15 Lista de Emprendimientos

N. -	PROVINCIA	CANTÓN	PARROQUIA	CLASIFICACIÓN	DESCRIPCIÓN
1	CHIMBORAZO	RIOBAMBA	LIZARZABURU	PRODUCTOR	QUESOS
2	CHIMBORAZO	RIOBAMBA	VELASCO	ARTESANO	CERAMICAS EN BLANCO
3	CHIMBORAZO	RIOBAMBA	MALDONADO	ARTESANO	JABONES MEDICINALES
4	CHIMBORAZO	GUANO	San Isidro	PRODUCTOR	HORTALIZAS
5	CHIMBORAZO	RIOBAMBA	LIZARZABURU	ARTESANO	DUENDES
6	CHIMBORAZO	RIOBAMBA	VELOZ	PRODUCTOR	PAPÁS CHIPS
7	CHIMBORAZO	RIOBAMBA	YARUQUIES	PRODUCTOR	MERMELADAS
8	CHIMBORAZO	RIOBAMBA	PUNIN	GASTRONOMIA	COLADA MORADA
9	CHIMBORAZO	GUANO	SAN ANDRES	GASTRONOMIA	FRITADA
10	CHIMBORAZO	RIOBAMBA	VELOZ	PRODUCTOR	MIX DE ESPECIAS EN BASE A CURCUMA Y JENGIBRE
11	CHIMBORAZO	RIOBAMBA	LIZARZABURU	ARTESANA	CAMISetas
12	CHIMBORAZO	COLTA	SICALPA	PRODUCTOR	HORTALIZAS
13	CHIMBORAZO	RIOBAMBA	MALDONADO	PRODUCTOR	CHOCHO CON TOSTADO
14	CHIMBORAZO	GUANO	EL ROSARIO	PRODUCTOR	HORTALIZAS
15	CHIMBORAZO	RIOBAMBA	MALDONADO	COMERCIANTE	COSMETICOS
16	CHIMBORAZO	RIOBAMBA	LIZARZABURU	ARTESANO	TRABAJOS EN PORCELANA FRÍA
17	CHIMBORAZO	RIOBAMBA	LIZARZABURU	COMERCIANTE	MATE YERBA MATE
18	CHIMBORAZO	COLTA	COLUMBE	PRODUCTOR	HARINAS
19	CHIMBORAZO	RIOBAMBA	MALDONADO	PRODUCTOR	DULCES ARTESANALES
20	CHIMBORAZO	RIOBAMBA	San Luis	ARTESANO	DECORACIÓN EN CERÁMICA
21	CHIMBORAZO	RIOBAMBA	VELASCO	ARTESANA	BISUTERIA
22	CHIMBORAZO	RIOBAMBA	LIZARZABURU	GASTRONOMIA	PAPAS CON CUERO

23	CHIMBORAZO	RIOBAMBA	MALDONADO	ARTESANO	COMPRESAS TERAPÉUTICAS
24	CHIMBORAZO	RIOBAMBA	MALDONADO	ARTESANO	PINTURAS
25	CHIMBORAZO	RIOBAMBA	VELASCO	ARTESANO	CHOMPAS
26	CHIMBORAZO	RIOBAMBA	CALPI	PRODUCTOR	MIEL DE ABEJA
27	CHIMBORAZO	RIOBAMBA	LIZARZABURU	COMERCIANTE	VENTA DE HUEVOS DE CODORNIS
28	PICHINCHA	QUITO	QUITUMBE	PRODUCTOR	CHOCOLATE
29	CHIMBORAZO	RIOBAMBA	LIZARZABURU	ARTESANO	TRENES Y VARIAS ARTESANÍAS EN MADERA
30	CHIMBORAZO	RIOBAMBA	YARUQUIES	ARTESANO	CHOMPAS DE FELPA
31	CHIMBORAZO	RIOBAMBA	CACHA	PRODUCTOR	HARINAS
32	CHIMBORAZO	RIOBAMBA	VELOZ	ARTESANO	ROPA DE NIÑO
33	CHIMBORAZO	RIOBAMBA	VELOZ	GASTRONOMIA	
34	CHIMBORAZO	RIOBAMBA	MALDONADO	SERVICIOS	MASAJES TERAPÉUTICOS, COSMETOLOGIA Y COSMEATRÍA
35	CHIMBORAZO	RIOBAMBA	MALDONADO	GASTRONOMIA	MOROCHO
36	CHIMBORAZO	RIOBAMBA	LIZARZABURU	PRODUCTOR	HELADOS
37	CHIMBORAZO	RIOBAMBA	YARUQUIES	PRODUCTOR	MIEL DE ABEJA
38	CHIMBORAZO	RIOBAMBA	LIZARZABURU	PRODUCTOR	JUGOS
39	CHIMBORAZO	RIOBAMBA	LIZARZABURU	ARTESANO	MUEBLES EN MADERA
40	CHIMBORAZO	RIOBAMBA	VELASCO	COMERCIANTE	LIBROS
41	CHIMBORAZO	RIOBAMBA	YARUQUIES	ARTESANO	CALZADO
42	CHIMBORAZO	RIOBAMBA	LIZARZABURU	GASTRONOMIA	CEVICHE DE CHOCHOS
43	CHIMBORAZO	COLTA	COLUMBE	ARTESANO	TEJIDOS DE ALPACA
44	CHIMBORAZO	CHUNCHI	GONZOL	PRODUCTOR	HARINAS
45	CHIMBORAZO	RIOBAMBA	QUIMIAG	GASTRONOMIA	COLADA MORADA Y TORTILLAS DE MAÍZ SAL Y TORTILLAS DE ZAPALLO
46	CHIMBORAZO	RIOBAMBA	CACHA	ARTESANO	PONCHOS, SACOS, GORRAS
47	CHIMBORAZO	RIOBAMBA	LIZARZABURU	ARTESANO	MANUALIDADES Y ROPA TEJIDA
48	CHIMBORAZO	RIOBAMBA	LIZARZABURU	ARTESANO	MEDIAS
49	CHIMBORAZO	RIOBAMBA	PUNGALA	PRODUCTOR	YOGURT GRIEGO

50	CHIMBORAZO	RIOBAMBA	MALDONADO	ARTESANO	MUÑEQUERA, BOTELLAS DECORADAS, MANUALIDADES EN VIDRIO, CARTÓN, FOMIX, TELA.
51	CHIMBORAZO	RIOBAMBA	VELOZ	COMERCIANTE	ACCESORIOS DE TELEFONO
52	CHIMBORAZO	RIOBAMBA	LIZARZABURU	ARTESANO	JUGUETES DIDACTICOS
53	CHIMBORAZO	RIOBAMBA	VELOZ	ARTESANO	CALZADO INDUSTRIAL
54	CHIMBORAZO	RIOBAMBA	LIZARZABURU	ARTESANO	COLLARES Y PULSERAS
55	CHIMBORAZO	RIOBAMBA	VELOZ	PRODUCTOR	BOCADITOS LOJANOS
56	CHIMBORAZO	RIOBAMBA	MALDONADO	GASTRONOMIA	LLAPINGACHOS
57	CHIMBORAZO	RIOBAMBA	LIZARZABURU	ARTESANO	PANTUFLAS
58	CHIMBORAZO	RIOBAMBA	SAN LUIS	PRODUCTOR	ARKANA EMBUTIDOS
59	CHIMBORAZO	RIOBAMBA	LIZARZABURU	SERVICIOS	INTERNET
60	CHIMBORAZO	RIOBAMBA	VELASCO	ARTESANO	CHOMPAS
61	CHIMBORAZO	RIOBAMBA	VELASCO	COMERCIANTE	LIBROS
62	CHIMBORAZO	RIOBAMBA	LIZARZABURU	PRODUCTOR	GALLETAS
63	CHIMBORAZO	RIOBAMBA	LIZARZABURU	ARTESANA	VENTA DE ALMOHADONES
64	CHIMBORAZO	PENIPE	MATRIZ	PRODUCTOR	VINO- SEMILLA DE AGUACATE
65	CHIMBORAZO	RIOBAMBA	MALDONADO	PRODUCTOR	VINO DE MORA, HIDROMIEL, EMBUTIDOS
66	CHIMBORAZO	RIOBAMBA	VELASCO	PRODUCTOR	HONGOS OSTRA
67	CHIMBORAZO	RIOBAMBA	LICAN	PRODUCTOR	MIEL DE ABEJA
68	CHIMBORAZO	RIOBAMBA	VELOZ	PRODUCTOR	MANJAR ARTESANAL GUAMOTEÑO
69	CHIMBORAZO	RIOBAMBA	LIZARZABURU	SERVICIOS	LIMPIEZA
70	CHIMBORAZO	RIOBAMBA	VELASCO	ARTESANO	CUADROS DECORATIVOS
71	CHIMBORAZO	RIOBAMBA	PUNGALA	PRODUCTOR	TRUCHAS
72	GUAYAS	GUAYAQUIL	SAMBORONDON	ARTESANO	ARTISTA PLÁSTICO
73	CHIMBORAZO	RIOBAMBA	VELOZ	PRODUCTOR	JUGOS NATURALES DE FRUTAS HELADOS DE MICHELADA Y DE PAILA FRUTA PICADA
74	CHIMBORAZO	GUANO	VALPARAISO	PRODUCTOR	VINOS
75	CHIMBORAZO	RIOBAMBA	VELOZ	ARTESANO	BISUTERIA- TEJIDOS

76	CHIMBORAZO	RIOBAMBA	VELASCO	ARTESANA	MANUALIDADES Y ARTESANIAS
77	CHIMBORAZO	GUANO	SAN ISIDRO	PRODUCTOR	QUESOS
78	CHIMBORAZO	CHAMBO	MATRIZ	ARTESANO	TEXTIL
79	CHIMBORAZO	RIOBAMBA	LIZARZABURU	PRODUCTOR	BOLOS GOURMET
80	CHIMBORAZO	RIOBAMBA	VELOZ	ARESANO	TEJIDOS
81	CHIMBORAZO	COLTA	SICALPA	PRODUCTOR	HORTALIZAS
82	CHIMBORAZO	RIOBAMBA	VELASCO	PRODUCTOR	TORTILLAS DE TRIGO
83	CHIMBORAZO	GUAMOTE	MATRIZ	GASTRONOMIA	PAN EN HORNO DE LEÑA
84	CHIMBORAZO	RIOBAMBA	VELOZ	ARTESANA	TEJIDO EN LANA DE ALPACA

Fuente: Gobierno Autónomo Descentralizado de la Provincia de Chimborazo, 2023

Realizado por: Sinche, Luis, 2023

Análisis e interpretación: Con los datos obtenidos por el Gobierno Autónomo Descentralizado de la Provincia de Chimborazo con corte mayo 2023, se puede observar un total de 84 emprendimientos.

4.1.3. Análisis PESTEL

Tabla 4-16 PESTEL

FACTOR	MANIFESTACION	IMPACTO	JUSTIFICACION
POLITICO	Políticas gubernamentales de apoyo al emprendimiento	ALTO	Las políticas públicas para los emprendimientos están orientados a consolidar el ecosistema emprendedor en Ecuador a través de la Constitución de la Republica y el Plan Nacional de Desarrollo. En el capítulo 2 de la ley de Emprendimiento e Innovación se puede plantea que una política pública para apoyar el emprendimiento es a través de la Creación del Consejo Nacional para el Emprendimiento e Innovación, el cual, como organismo permanente estratégico para promover y fomentar el emprendimiento, la innovación y la competitividad sistemática del país, mediante la coordinación interinstitucional, las autoridades o delgados de las diferentes instituciones que la componen.
	Estabilidad política	ALTO	La estabilidad política del país es muy compleja, debido a múltiples factores, los principales son la muerte cruzada emitida por el gobierno de Guillermo Lasso, actos de corrupción, sin duda la estabilidad política en la provincia y en el país afecta a los emprendedores para invertir y desarrollar negocios. El entorno político de Ecuador es muy inestable y con incertidumbre porque no se sabe cómo todos los factores ya antes mencionados desalienten la inversión y la toma de riesgos empresariales.

	REGULACION Y LEYES	MEDIO	<p>El 18 de febrero de 2020, fue publicada la Ley Orgánica de Emprendimiento e Innovación, con la implementación de esta ley se fomentará un entorno propicio para la formación de compañías y para que los emprendimientos sean formalizados, facilitar que emprendedores y organizaciones ya existentes encuentren un entorno propicio para crear nuevos emprendimientos. Se requiere una ley para facilitar y armonizar la participación de actores públicos y privados del ecosistema emprendedor, que facilite y estimule el desarrollo de emprendimientos, así como maximizar su duración, sus resultados económicos y sociales y, principalmente, potenciar su acceso al mercado nacional y extranjero siempre en beneficio del desarrollo del Ecuador.</p>
	FINANCIAMIENTO	ALTO	<p>Desde la banca pública, se ha venido haciendo un trabajo importante para el acceso a servicios y fondos financieros de inversión que, entre otros aspectos, serán publicados en la Guía Nacional de emprendedor y serán fácil acceso al público a través de medios digitales.</p>
	Programas y proyectos	ALTO	<p>El Estado podrá constituir fondos de capital de riesgo con el aporte de recursos públicos para financiar las diferentes etapas del proceso de emprendimiento, como el Fondo Emprende, operativo actualmente, que cuenta con USD 10 millones 50 mil y que tiene dos componentes claramente definidos: el Capital Crece o Semilla para emprendimientos que recién inician y el Capital Progreso o de Riesgo para los proyectos que están en marcha. El RNE permite la caracterización de los emprendimientos para brindarles mejores apoyos institucionales, asimismo brinda el acceso a servicios preferenciales previstos en la Ley, como la verificación y validación de los proyectos que postulan a fondos de riesgo y el acceso, a descuentos diferenciados en permisos de funcionamiento, notificaciones sanitarias, certificaciones de buenas prácticas de manufactura, en los servicios que ofrece el Servicio Nacional de Derechos Intelectuales (SENADI), entre otros.</p>

ECONOMICO	Tasas de crecimiento económico en la provincia y el país	ALTO	<p>La tasa de crecimiento anual se ubicó en 12.1%, con una clara tendencia a disminuir en el último trimestre del año. Las captaciones de las empresas (USD 13,168 millones) presentaron una recuperación paulatina asociada al incremento del nivel de ventas de las empresas, mientras que para el caso de las captaciones de los hogares (USD 37,976 millones), estas mostraron una tendencia más estable.</p> <p>Luego del periodo de incertidumbre derivado de la crisis sanitaria en el que los agentes económicos, especialmente los hogares, mantuvieron sus ahorros precautorios, y ante la mejora de las expectativas respecto a la evolución de la economía, este sector ha destinado progresivamente sus recursos al consumo de bienes y servicios</p>
	Niveles de desempleo y pobreza en la región	ALTO	<p>La tasa de desempleo en Ecuador cayó al 3,2% en mayo de 2023, una variación “no significativa” de la tasa reportada en el mismo mes del año anterior, cuando fue de 3,7%, de acuerdo con las cifras del Instituto Nacional de Estadísticas y Censo (INEC). En junio de 2022 la pobreza por ingresos a nivel nacional es de 25,0%, lo que representa una reducción estadísticamente significativa de 7,2 puntos porcentuales (p.p.) en relación con junio 2021. En el área urbana, la pobreza pasa de 24,2% en junio 2021 a 16,7% en junio 2022, una reducción estadísticamente significativa de 7,5 p.p. En el área rural la pobreza es de 42,9% en junio 2022, evidenciando una reducción no significativa estadísticamente de 6,3 p.p. en relación con junio 2021.</p>

	Acceso a financiamiento y crédito para nuevos emprendimientos	ALTO	<p>El capital semilla y los créditos a los que pueden acceder los emprendedores tienen montos desde USD 500 hasta USD 250.000. La banca privada y las cooperativas tienen un segmento de microcrédito exclusivo de crédito para los pequeños negocios con ingresos de hasta USD 100.000 al año.</p> <p>El banco público BanEcuador tiene la línea de crédito más barata del mercado, con una tasa de 1% anual y un plazo de 30 años, pues está subsidiada con dinero del Estado. Este tipo de crédito está dirigido a pequeños negocios, artesanos, agricultores y ganaderos. Los valores de estos préstamos están entre USD 500 y USD 5.000. No requieren garante ni que el negocio tenga un período mínimo de antigüedad.</p>
SOCIALES	CULTURA EMPRENDEDORA	MEDIO	<p>Desde este mes entró en vigor la Ley Orgánica de Emprendimiento e Innovación. La Asamblea Nacional aprobó el texto en el que se incluyen algunos beneficios tributarios para quienes desean hacer realidad sus sueños de emprender.</p> <p>Establecer el marco normativo que incentive y fomente el emprendimiento, la innovación y el desarrollo tecnológico, promoviendo la cultura emprendedora e implementando nuevas modalidades societarias y de financiamiento para fortalecer el ecosistema emprendedor. De esta manera, Ecuador cuenta con una Ley de Emprendimiento</p>
	Tendencias sociales y preferencias de los consumidores en la provincia	MEDIO	<p>En los análisis realizados en los últimos días del 2021, se observó que el promedio de productos comprados por transacción en las tiendas de Ecuador es de 1,4, con un valor promedio de \$1.72 dólares, este último impulsado por las festividades de fin de año. Ya en los primeros días de 2022 puede observarse que el promedio de productos comprados se mantiene estable pero el valor promedio gasto en las compras en las tiendas, baja a \$1.59 dólares. Estos indicadores representan una línea de tendencia de consumo en las tiendas que puede irse modificando con el pasar de los meses de este 2022.</p>

TECNOLOGICOS	Nivel de acceso y adopción de tecnologías	ALTO	<p>La utilización de herramientas y plataformas digitales se volvieron fundamentales para el despegue de nuevos emprendimientos. El ámbito de los negocios cambió completamente con la pandemia. La utilización de herramientas y plataformas digitales se volvieron fundamentales para el despegue de nuevos emprendimientos. Según cifras del Global Entrepreneurship Monitor, Ecuador lidera en Latinoamérica en emprendimiento. De hecho, uno de cada tres ecuatorianos ha emprendido en los últimos años. De ellos, solo el 10% de los emprendimientos se mantiene por más de tres años debido a los recursos que emplea. Hasta diciembre 2020 se registraron 248 emprendimientos digitales ecuatorianos, de los cuales 227 están en el país. Los otros 21 fueron fundados por ecuatorianos que operan desde Estados Unidos, México, Argentina, Chile, Reino Unido, Luxemburgo y Holanda. El 68% de los emprendimientos que están en el país tienen como base de operaciones la ciudad de Quito. En la capital hay más negocios nacientes porque concentra a los actores que apoyan a este tipo de emprendimientos: universidades y entidades financieras.</p>
--------------	---	------	---

	Disponibilidad de infraestructura tecnológica	ALTO	<p>El acceso a Internet es fundamental para el desarrollo educativo, económico y tecnológico del Ecuador. Por ello, la ampliación de Internet móvil tiene un espacio preponderante. En el 2006, no existía ninguna conexión, para marzo 2013 la cifra llegó a 3'521.966 conexiones a Internet móvil activas. La mayor parte de la inyección de capital en tecnología se destina a equipos, como computadoras; y programas de almacenamiento de información. "Las empresas medianas priorizarán el software o sistemas informáticos para videollamadas y trabajo colaborativo"</p> <p>En Ecuador el 53,2% de hogares tiene acceso a Internet, según el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC). Esa realidad se ahonda en zonas rurales, donde solo el 34,7% de la población puede acceder a Internet fijo.</p> <p>El comercio electrónico ha registrado ventas de entre USD 2.760 millones y USD 3.220 millones en 2021, según información preliminar de la Cámara Ecuatoriana de Comercio Electrónico (CECE). Eso equivale a un crecimiento que oscila entre 20% y 40% en comparación con 2020. La tendencia al alza mantiene su ritmo, pues entre 2019 y 2020 ese sector experimentó un incremento en ventas del 20%, al pasar de USD 1.900 millones a USD 2.300 millones.</p>
AMBIENTALES	Riesgos ambientales	MEDIO	<p>Varios emprendedores iniciaron sus negocios con ideas de conservación del ambiente y así aportar a la mitigación de la contaminación y el desperdicio. Innovadoras ideas han hecho de sus creadores grandes empresarios capaces de cambiar la mentalidad consumista de sus clientes.</p> <p>Estos emprendimientos buscan generar una conciencia ambiental de la comunidad con el objetivo de adoptar hábitos de consumo responsable con el ecosistema</p>

LEGAL	Requisitos legales y fiscales para la contratación de empleados y la protección del consumidor	MEDIO	<p>En la ley orgánica de Defensa al Consumidor, aclara que Derechos del Consumidor. - Son derechos fundamentales del consumidor, a más de los establecidos en la Constitución Política de la República, tratados o convenios internacionales, legislación interna, principios generales del derecho y costumbre mercantil, los siguientes:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Derecho a la protección de la vida, salud y seguridad en el consumo de bienes y servicios, así como a la satisfacción de las necesidades fundamentales y el acceso a los servicios básicos; 2. Derecho a que proveedores públicos y privados oferten bienes y servicios competitivos, de óptima calidad, y a elegirlos con libertad; 3. Derecho a recibir servicios básicos de óptima calidad; 4. Derecho a la información adecuada, veraz, clara, oportuna y completa sobre los bienes y servicios ofrecidos en el mercado, así como sus precios, características, calidad, condiciones de contratación y demás aspectos relevantes de los mismos, incluyendo los riesgos que pudieren presentar; 5. Derecho a un trato transparente, equitativo y no discriminatorio o abusivo por parte de los proveedores de bienes o servicios, especialmente en lo referido a las condiciones óptimas de calidad, cantidad, precio, peso y medida;
-------	--	-------	--

	MARCO LEGAL EMPREDIMIENTO	ALTO	<p>La Ley Orgánica de Emprendimiento e Innovación tiene por objeto establecer el marco normativo que incentive y fomente el emprendimiento, la innovación y el desarrollo tecnológico, promoviendo la cultura emprendedora e implementando nuevas modalidades societarias y de financiamiento para fortalecer el ecosistema emprendedor. El ámbito de esta ley se circunscribe a todas las actividades de carácter público o privado, vinculadas con el desarrollo del emprendimiento y la innovación, en el marco de las diversas formas de economía pública, privada, mixta, popular y solidaria, cooperativista, asociativa, comunitaria y artesanal.</p>
	POLITICA DE EMPREDIMIENTOS	ALTO	<p>El Gobierno proporcionó una serie de programas de fomento al emprendimiento, focalizados principalmente en la entrega de créditos desde la banca pública. Este es el caso de “Impulso Joven”, que ofrece créditos para emprendedores de 18 a 29 años. Adicionalmente, se destaca el impulso que se ha dado a las cooperativas de ahorro y crédito al fomento de la economía popular y solidaria (EPS). Sin embargo, se evidencia la falta de una estrategia nacional, normativa y ley que integre todos los programas impulsados por el Gobierno.</p> <p>Este informe tiene como objetivo analizar la realidad del emprendimiento desde el punto de vista financiero. Para esto se analizaron los principales datos de colocación de microcrédito en el país desde los diversos proveedores (banca pública y privada, y cooperativas de ahorro y crédito). Se desarrolló una encuesta virtual a líderes de nuevos emprendimientos para entender las dificultades y los desafíos de financiamiento.</p> <p>Como resultado se desprende que existen limitadas herramientas de financiamiento para los emprendedores, y que los créditos se usan en mayor medida para cumplir con gastos operativos del negocio y pagar otras deudas. Además, se evidencia un alto nivel de desconocimiento de los programas ofrecidos por el Gobierno. La percepción de</p>

			los emprendedores es que este es un actor indiferente, y que no existen productos financieros adecuados. Al final de este informe recomendaremos políticas que ofrezcan programas integrales de apoyo a los emprendedores durante las diversas etapas.
--	--	--	--

Fuente: Diario el comercio, Diario el Universo, Ley de emprendimiento, Superintendencia de compañías, Superintendencia de economía popular y solidaria

Realizado por: Sinche, Luis, 2023

4.2. Discusión de resultados de la encuesta y entrevista

De acuerdo con el estudio realizado a través de las encuestas y la entrevista a los emprendedores de la provincia de Chimborazo, es importante establecer los resultados que se obtuvo para tener una idea clara de en qué están fallando los emprendimientos, cual es el factor que más influye en ellos para que puedan fracasar, con ello se establecerán soluciones que ayuden al problema en cuestión.

El nivel de educación de los emprendedores es muy importante tener en cuenta ya que la mayoría no ha recibido educación o formación relacionados con el emprendimiento que motiven a emprender es por ello que no logran adquirir habilidades y tampoco conocimiento que son necesario para poder desarrollar un negocio, y esto repercute en la cantidad de emprendimientos que se lanzan sin una parte técnica que proporcione un sustento para poder emprender de forma más segura, con un nivel más alto de educación puede permitirles abordar los desafíos con una perspectiva más informada y fundamenta.

El motivo por el que las personas se crean un emprendimiento es por necesidad esto viene encaminado por la falta de oportunidad al momento de conseguir empleo o problemas económicos, las personas buscan la forma de generar ingresos para el sustento de sus familias, o por salarios o ingresos insuficientes para cubrir sus necesidades básicas, es por ello por lo que crean emprendimientos sin sustento técnico y copiándose de otros emprendimientos

La situación económica de los emprendimientos es aceptable, lo que quiere decir que no es buena ni mala, algunos emprendimientos tiene buena aceptación dentro del mercado y su posicionamiento es cada vez es más sólido, pero también hay muchos más emprendimientos que no tuvieron la misma suerte pues debido a la alta competencia que existe en el mercado, esto se debe a diversos factores, una que el mercado ya este saturado y se pretenda incursionar en el mismo, otra seria la pésima gestión por parte del emprendedor o problemas económicos en el emprendimiento o a su vez problemas externos adversos como la pandemia muchos emprendimientos tuvieron que adaptarse a un mercado cambiante e innovar o quebrar.

Los emprendimientos en zonas urbanas cada vez son más numerosos esto se debe a la oportunidad y mayor acceso a mercados y a clientes , además de la infraestructura más desarrollada, lo que facilita el acceso a servicios básicos, internet y el transporte lo que mejora la eficiencia y productividad, pero así mismo la competencia que hay dentro de la zona también

dificulta el crecimiento y expansión del emprendimiento, a su vez los costos operativos suelen ser más altos, lo que afecta el margen de beneficios de los emprendimientos.

El financiamiento es un factor determinante a la hora de tener éxito o no en un emprendimiento, muchos emprendimientos requieren de una inversión inicial para poder arrancar y desarrollarse, los gastos operativos en algunos casos son muy difíciles de cubrir es por ello por lo que los emprendimientos recurren a préstamos o créditos bancarios para poder cubrirlos o para mejorar otra parte. Debido a la pandemia del covid-19 muchos emprendimientos no han podido recuperarse del todo la mayoría le llevo 2 años restablecer sus actividades, además hizo cerrar negocios no esenciales, en sectores como turismo, servicios, etc. Si bien el gobierno y el Gobierno Autónomo Descentralizado de la Provincia de Chimborazo, ha tomado medidas para apoyar financieramente a los emprendimientos durante la pandemia, no todos tenían acceso a este apoyo. La falta de apoyo financiero adecuado ha resultado en el cierre de una serie de negocios que no pueden mantener sus operaciones sin ingresos suficientes.

El sector que más influencia tiene en el cantón es el negocio es el comercial ya que la mayoría de emprendimientos realiza esa actividad, se debería hacer énfasis en que estos emprendimientos no son de producción lo cual dificulta el poder emprender de otra forma ya que la mayoría lo que hace es vender productos terminados .y no producirlos, se debería apoyar más a los emprendimientos de producción ya que ellos son los que podrían cambiar la situación económica de la región al poder crear fuentes de empleo, además de un ecosistema económico favorable para la provincia de Chimborazo.

Por otro lado en la entrevista realizada se observó que las redes de apoyo entre emprendedores y demás involucrados debería ser algo en que fortalecer ya que si bien en el Gobierno Autónomo Descentralizado de la Provincia de Chimborazo está trabajando en ello todavía hay muchas brechas que cubrir, una de ellas es las capacitaciones que se les da a los emprendimientos los cuales no topan mucho el tema del fracaso y nuevas innovaciones que se podrían dar dentro de los emprendimientos con el fin de poder apoyar otra idea si la idea principal falla, además de políticas y requisitos que si bien se debe fomentar por parte del gobierno, la mayoría de emprendedores no tiene una visión en la cual sostenerse para poder seguir manteniéndose en el mercado, solo esperan que su negocio tenga éxito, sin realizar estudios previos para aprovechar los nuevos mercados.

Al encontrarse todos estos factores para los emprendedores la mayoría no saben cómo actuar o no tienen el conocimiento para hacer frente al problema.

4.3. Verificación de Hipótesis

4.3.1. Modelo Lógico

Formulación de la hipótesis:

Hipótesis Nula (H0). Los factores **NO** inciden al fracaso de los emprendimientos en la provincia de Chimborazo son la falta de planificación estratégica, la falta de financiamiento adecuado, la falta de habilidades empresariales y la falta de acceso a mercados y redes de negocios

Hipótesis Alternativa (H1). Los factores **SI** inciden al fracaso de los emprendimientos en la provincia de Chimborazo son la falta de planificación estratégica, la falta de financiamiento adecuado, la falta de habilidades empresariales y la falta de acceso a mercados y redes de negocios

4.3.2. Modelo Matemático

$$H_0: X_c^2 \leq X_t^2$$

Cuando X^2 calculado es menor o igual que el de x^2 tabular, los atributos son independientes entre sí, esto quiere decir, que no hay relación entre las variables.

$$H_1: X_c^2 > X_t^2$$

Cuando el X^2 calculado es mayor que el X^2 tabular, los atributos son dependientes entre sí, esto quiere decir, que hay relación entre las variables.

4.3.3. Modelo Estadístico

Para la verificación de la Hipótesis se escogió la prueba Chi Cuadrada, cuya formula es la siguiente:

$$X^2 = \sum_j \frac{(f_{oj} - f_{ej})^2}{f_{ej}}$$

Ilustración 4-15 Formula

Realizado por: Luis, Sinche, 2023

Simbología

X^2 = Chi Cuadrado

f_o = Frecuencia observada

f_e = Frecuencia esperada

4.3.4. *Calculo Estadístico*

Para realizar la matriz de tabulación cruzada se tomará en cuenta 2 preguntas de la encuesta realizada a los emprendedores de la Provincia de Chimborazo, a continuación, las preguntas:

Pregunta 2. ¿Cuál fue el motivo por lo que decidió realizar un emprendimiento?

Fuente: Encuesta dirigida a emprendedores de la provincia de Chimborazo, 2023

Tabla 4-17 Pregunta 2

Valor	Frecuencia	Porcentaje
Conocimiento	8	10%
Flexibilidad Laboral	6	7%
Heredado	4	5%
Independencia	22	26%
Necesidad	30	36%
Oportunidad	14	17%
Total	84	100%

Fuente: Encuesta dirigida a emprendedores de la provincia de Chimborazo, 2023

Realizado por: Sinche, Luis, 2023

Pregunta 5. ¿Qué factor cree usted que contribuye al fracaso de los emprendimientos?

Tabla 4-18 Pregunta 5

Valor	Frecuencia	Porcentaje
Competencia Fuerte en el mercado	11	13%
Escaza de planificación estratégica	19	23%
Escaso de conocimiento empresarial	7	8%
Falta de financiamiento	33	39%
Escaso apoyo y redes de contacto	12	14%
Barrera regulatorias y normativa	2	2%
Totales	84	100%

Fuente: Encuesta dirigida a emprendedores de la provincia de Chimborazo, 2023

Realizado por: Sinche, Luis, 2023

Definición del nivel de significancia

El nivel de significancia escogido para la investigación es del 5%, esto es el error que se puede cometer al rechazar la Hipótesis Nula siendo verdadera.

Por lo general, se trabaja con un nivel de significancia de 0,05 que indica que hay una probabilidad del 0.95 de que la hipótesis nula sea verdadera.

$$\alpha = 0,05$$

Distribución Muestral

Grado de libertad = (fila - 1) * (columna - 1)

$$gl = (f - 1) * (c - 1)$$

$$gl = (7 - 1) * (2-1)$$

$$gl = 6$$

Para $\alpha = 0,05$ y $gl = 6$ de tiene $X^2 = 12.5915$

Frecuencias observadas

Las frecuencias observadas son las mostradas en el Cuadro

Tabla 4-19 Frecuencias Observadas

Parámetros	Alternativas						Total
	Respuesta 1	Respuesta 2	Respuesta 3	Respuesta 4	Respuesta 5	Respuesta 6	
Pregunta No. 2	8	6	4	22	30	14	84
Pregunta No. 5	11	19	7	33	12	2	84
Total	19	25	11	55	42	16	168

Fuente: Encuesta dirigida a emprendedores de la provincia de Chimborazo, 2023

Realizado por: Sinche, Luis, 2023

Frecuencia Esperada

Para calcular la frecuencia esperada se utiliza la siguiente ecuación:

$$fe = \frac{(total\ de\ la\ fila) * (total\ de\ la\ columna)}{N}$$

Ilustración 4-16 Formula frecuencias esperada

Realizado por: Sinche, Luis, 2023

Las frecuencias esperadas son las mostradas en el cuadro

Tabla 4-20 Frecuencias esperadas

Parámetros	Alternativas					
	Respuesta 1	Respuesta 2	Respuesta 3	Respuesta 4	Respuesta 5	Respuesta 6
Pregunta No. 2	9,5	12,5	5,5	27,5	21	8
Pregunta No. 5	9,5	12,5	5,5	27,5	21	8

Fuente: Encuesta dirigida a emprendedores de la provincia de Chimborazo, 2023

Realizado por: Sinche, Luis, 2023

Cálculo del Chi-Cuadrado se muestra en el cuadro

Tabla 4-21 Calculo Chi cuadrado

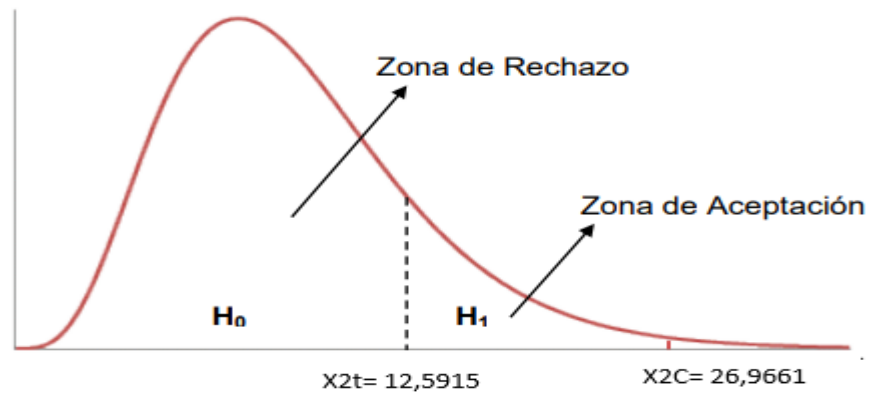
Parámetros	Fo	Fe	(Fo-Fe) ^2	(Fo-Fe) ^2/Fe
Pregunta No. 2 Respuesta 1	8	9,5	2,25	0,23684211
Pregunta No. 2 Respuesta 2	6	12,5	42,25	3,38
Pregunta No. 2 Respuesta 3	4	5,5	2,25	0,40909091
Pregunta No. 2 Respuesta 4	22	27,5	30,25	1,1
Pregunta No. 2 Respuesta 5	30	21	81	3,85714286
Pregunta No. 2 Respuesta 6	14	8	36	4,5
Pregunta No. 5 Respuesta 1	11	9,5	2,25	0,23684211
Pregunta No. 5 Respuesta 2	19	12,5	42,25	3,38
Pregunta No. 5 Respuesta 3	7	5,5	2,25	0,40909091
Pregunta No. 5 Respuesta 4	33	27,5	30,25	1,1
Pregunta No. 5 Respuesta 5	12	21	81	3,85714286
Pregunta No. 5 Respuesta 6	2	8	36	4,5
			X ² c	26,9661517

Fuente: Encuesta dirigida a emprendedores de la provincia de Chimborazo, 2023

Realizado por: Sinche, Luis, 2023

Decisión

A continuación, se presenta una Curva de Chi-Cuadrado para comprobación de Hipótesis como se muestra en el grafico



Dado que $X_{2t} = 12,5915$ y $X_{2c} = 26,9661$; por lo tanto, $X_{2c} > X_{2t}$.

Con el grado de libertad 6 y un 95% de confiabilidad, se tiene que $X_{2c} > X_{2t}$, lo que implica que se rechaza la Hipótesis Nula (H_0) y se acepta la Hipótesis Alternativa (H_1) es decir: “Los factores **SI** inciden al fracaso de los emprendimientos en la provincia de Chimborazo son la falta de planificación estratégica, la falta de financiamiento adecuado, la falta de habilidades empresariales y la falta de acceso a mercados y redes de negocios”

CAPÍTULO V

5. MARCO PROPOSITIVO

5.1. Título: Recomendaciones y estrategias prácticas para reducir los factores de fracaso y mejora la calidad de los emprendimientos en la provincia de Chimborazo.

5.1.1. Introducción

Mediante la recopilación de información que se ha obtenido de capítulos anteriores y con los 84 emprendimientos en Chimborazo, con la investigación se detectó diversas fallas que tiene estos al momento de constituirlos, debido a las pocas facilidades para acceder a financiamiento, la competencia fuerte que existe en el mercado, los reglamentos y leyes, la baja educación y cultura emprendedora, factores externos la pandemia y postpandemia del covid-19, los emprendedores no poseen un plan en cual apoyase para poder hacer frente estos problemas es por ello que se pretende realizar recomendaciones y estrategias nuevas que ayuden a los emprendimientos.

La mayoría de los emprendimientos no tiene una visión no saben por qué y cómo va a seguir su emprendimiento si no se cambia pronto esa mentalidad lo que va a pasar es que se mantenga el problema y no se pueda corregirlo, además incentivar a los ciudadanos a tener una cultura emprendedora y una educación que la fortalezca para que pueda seguir creciendo y avanzando con ello el emprendedor pueda lanzar su emprendimiento.

Las estrategias que se plantean servirán de guía para poder edificar un camino por el cual los emprendedores de la Provincia de Chimborazo, busquen ideas de mejora y puedan fomentar el desarrollo del negocio, es esencial para el éxito de los emprendimientos, porque con ello se podrá proporcionar una optimización los recursos, dar soluciones que fomenten la adaptabilidad y permita tomar decisiones informadas para alcanzar sus objetivo comerciales, así los factores que incidan en el fracaso de los emprendimientos no afecten tanto y puedan seguir creciendo.

5.2. Desarrollo

5.2.1. *Recomendaciones para reducir los factores de fracaso y mejora la calidad de los emprendimientos en la provincia de Chimborazo.*

Así que sabemos que la provincia de Chimborazo es una zona agrícola y los emprendimientos podrían enriquecer aún más el entorno, las recomendaciones son herramientas y apoyo para alcanzar el éxito en sus iniciativas empresariales, con una colaboración estrecha entre el gobierno local, organizaciones, instituciones educativas y los propios emprendedores.

1. Promoción del turismo local

Fomentar el turismo en la provincia destacando su patrimonio cultural, natural y gastronómico. Los emprendedores pueden beneficiarse al ofrecer productos y experiencias únicas para los visitantes, generando nuevas fuentes de ingresos y revitalizando la economía local.

2. Fomento de la Innovación

Crear un entorno que fomente la innovación alentando a los emprendedores a desarrollar soluciones nuevas o mejores para problemas existentes. Esto puede lograrse a través de concursos de innovación, espacios de colaboración con instituciones educativas y centros de investigación.

3. Apoyo a la Comercialización y promoción

Brindar apoyo en la comercialización y promoción de productos y servicios a través plataformas en línea, ferias comerciales y eventos locales. La visibilidad es esencial para atraer clientes y establecer relaciones solidas con los consumidores.

4. Infraestructura y Conectividad

Invertir en infraestructura básica como carreteras, acceso a electricidad e internet, ya que algunos emprendimientos se encuentran en la parte rural. Una infraestructura solida facilitara el transporte de productos, permitirá la adopción de tecnología digitales y mejorara la comunicación con los mercados y proveedores

5.2.2. Estrategias prácticas para reducir los factores de fracaso y mejora la calidad de los emprendimientos en la provincia de Chimborazo.

Tabla 5-1 Estrategia 1: Rediseño de programas de educación en emprendimiento

Tipo de estrategia	Formación empresarial
Título	Rediseñar programas de educación en emprendimiento desde la educación primaria hasta la educación superior
Objetivo	Fomentar el espíritu emprendedor y fortalecer las habilidades empresariales desde la educación primaria hasta la educación superior.
Metas	<ul style="list-style-type: none"> • Incorporar contenido relacionado con el emprendimiento y las habilidades empresariales en el currículo educativo en un plazo de 6 meses. • Lograr que al menos el 70% de las escuelas y universidades en la provincia de Chimborazo ofrezcan al menos un curso relacionado con emprendimiento. • Alcanzar una cifra de al menos 100 estudiantes participando activamente en programas relacionados con emprendimiento en la provincia.
Metodología	<ul style="list-style-type: none"> • Brindar formación a los docentes para que puedan enseñar de manera efectiva el contenido de emprendimiento y habilidades empresariales. • Introducir gradualmente el contenido de emprendimiento en las aulas, asegurando que esté alineado con los planes de estudio existentes.
Responsables	<ul style="list-style-type: none"> • Emprendedores, • Gobierno Local y nacional, • Universidades e instituciones educativas, • Comunidad local, • Asociaciones empresariales
Que es lo que cambia	Ayudaran a inculcar una mentalidad emprendedora entre los estudiantes desde temprana edad, para que logren adquirir habilidades empresariales prácticas, estas habilidades serán útiles no solo en el ámbito empresarial sino también en otros aspectos de su vida, también ayudara a tomar riesgos calculados y generar soluciones creativas a los problemas.
Como se va a verificar	El Índice de Educación en Emprendimiento (IEE) mide

	el grado de implementación y efectividad de programas de educación en emprendimiento desde la educación primaria hasta la educación superior en un país o región determinada.
--	---

Fuente: Encuesta dirigida a los emprendimientos que se encuentran activos en la provincia de Chimborazo, 2023

Realizado por: Sinche, Luis, 2023

Desarrollo:

Lograr un modelo de enseñanza que pueda ayudar a implementar en los niños un espíritu emprendedor ya con esas bases poder trabajar en la universidad, porque no se sabe para qué estudiamos en este país la mayoría de las personas que salen de las universidades lo primero que piensan es en poder tener un trabajo en el sector público, por eso es muy necesario cambiar y dar bases sólidas de conocimiento, aprendizaje, práctica, metodología y evaluación.

Modelos de negocios adaptados para la enseñanza del emprendimiento

Para (Timmers, 1998) citado en (Saldarriaga Salazar & Guzmán González, 2018) un modelo de negocio es "la arquitectura de productos, servicios y flujos de información que incluye una descripción de los diferentes participantes del negocio y sus roles, una descripción de los beneficios potenciales de los participantes del negocio, diferentes negocios y una descripción de la fuente de ingresos". Esto significa que se debe considerar una estructura empresarial que tenga en cuenta todos los aspectos importantes para garantizar su éxito.

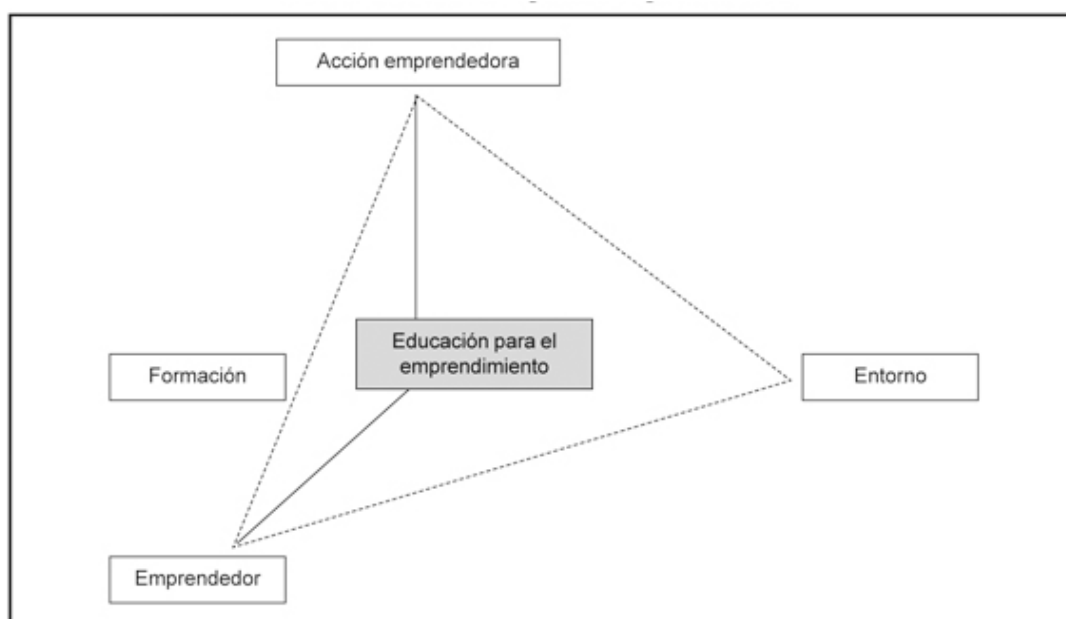


Ilustración 5-1 Modelo de enseñanza

Fuente: (Sciolo, 2011)

Metodología de enseñanza para aumentar la participación

1. Aprendizaje basado en proyectos: Organizar el currículo en torno a proyectos prácticos que permitan a los estudiantes aplicar los conceptos de emprendimiento en situaciones reales, los proyectos pueden incluir la creación de planes de negocios, prototipos de productos o servicios, campañas de marketing, entre otros (Saldarriaga Salazar & Guzmán González, 2018).
2. Aprendizaje colaborativo: Incrementar el trabajo en equipo y la subvención entre los estudiantes, esto les permitirá desarrollar habilidades de comunicación, resolución de problemas y toma de decisiones en un entorno de grupo, lo cual es esencial para el espíritu emprendedor (Saldarriaga Salazar & Guzmán González, 2018).
3. Estudio de casos y ejemplos reales: Utilizar estudios de casos y ejemplos de emprendimientos exitosos y fallidos para ilustrar conceptos y desafíos del mundo empresarial, esto ayudará a los estudiantes a comprender las situaciones reales a las que se enfrentan los emprendedores y aprender de experiencias concretas (Saldarriaga Salazar & Guzmán González, 2018).
4. Mentores y empresarios invitados: Invitar a empresarios exitosos y mentores a compartir sus experiencias y conocimientos con los estudiantes, estas interacciones proporcionarán una perspectiva práctica y brindarán inspiración y orientación a los estudiantes.(Saldarriaga Salazar & Guzmán González, 2018)
5. Técnicas de resolución de problemas: Enseñar a los estudiantes a aplicar técnicas de resolución de problemas para abordar los desafíos que enfrentan los emprendedores, esto incluye técnicas como el pensamiento de diseño, el lienzo del modelo de negocio y el análisis DAFO (debilidades, amenazas, fortalezas y oportunidades) (Saldarriaga Salazar & Guzmán González, 2018)
6. Juegos de simulación: Utilizar juegos de simulación empresarial para ayudar a los estudiantes a desarrollar habilidades de gestión, toma de decisiones y estrategia y los juegos pueden recrear escenarios empresariales y permitir que los estudiantes tomen decisiones y enfrenten las consecuencias de sus acciones.(Saldarriaga Salazar & Guzmán González, 2018)
7. Retroalimentación y evaluación continua: Proporcionar retroalimentación constante a los estudiantes sobre su progreso y desempeño en los proyectos y actividades para la evaluación continua ayudará a identificar áreas de mejora y brindar oportunidades para el crecimiento y el aprendizaje (Saldarriaga Salazar & Guzmán González, 2018)
8. Aprendizaje experiencial: Fomentar el aprendizaje experiencial a través de visitas a empresas, ferias empresariales y la creación de eventos emprendedores eso permitirá a los estudiantes sumergirse en el mundo empresarial y experimentar de primera mano cómo funciona (Saldarriaga Salazar & Guzmán González, 2018)

9. Flexibilidad y adaptabilidad: Ser flexible en la metodología y adaptarla según las necesidades y características de los estudiantes con cada grupo de estudiantes puede tener diferentes intereses y niveles de comprensión, por lo que la metodología debe ajustarse para atender estas diferencias (Saldarriaga Salazar & Guzmán González, 2018)

10. Fomentar la creatividad: Estimular la creatividad y el pensamiento innovador entre los estudiantes, proporcionarles espacio para generar ideas originales y fomentar la resiliencia frente a posibles fracasos, ya que la creatividad es fundamental para el éxito emprendedor (Saldarriaga Salazar & Guzmán González, 2018).

Tabla 5-2 Estrategia 2: Aumento al acceso a financiamiento no tradicional

Tipo de estrategia	Estrategia Financiera
Título	Aumentar el acceso a Financiamiento no tradicional
Objetivo	Facilitar el acceso a financiamiento para emprendimientos, brindando oportunidades de crecimiento y desarrollo sostenible a emprendedores
Metas	<ul style="list-style-type: none"> • Aumento en un 25% el número de emprendedores que obtienen financiamiento a través de fuentes no tradicionales en los próximos 6 meses • Incrementar la participación de financiamiento obtenido por emprendedores en un 30% en 6 meses • Aumentar en un 40% el número de emprendedores que participan en talleres y sesiones de educación financiera no tradicional.
Metodología	<ul style="list-style-type: none"> • Incubadoras y aceleradores • Inversionista Ángel • Crowdfunding a través de portales como Catapultas, HazVaca.com, Greencrowds y Kickstarter
Responsables	<ul style="list-style-type: none"> • Emprendedores, • Gobierno local y nacional, • Organizaciones no gubernamentales, • Inversionistas y entidades financieras, • Asociaciones empresariales
Que es lo que cambia	Implementar el acceso a financiamiento para emprendimientos y brindar oportunidades de crecimiento y desarrollo sostenible a emprendedores, se

	producen varios cambios significativos tanto a nivel individual como a nivel comunitario y económico.
Como se va a verificar	El Índice de Facilitación Financiera para Emprendimientos (IFFE) mide el nivel de acceso a financiamiento disponible para emprendimientos, así como la existencia de oportunidades que promuevan el crecimiento y desarrollo sostenible de emprendedores en un determinado contexto o región.

Fuente: Encuesta dirigida a los emprendimientos que se encuentran activos en la provincia de Chimborazo, 2023

Realizado por: Sinche, Luis, 2023

Desarrollo:

Las fuentes de financiamiento son un beneficios y oportunidades para los emprendedores y sus proyectos. El acceso adecuado a fuentes no tradicionales de financiamiento puede ser crucial para el éxito y crecimiento de un emprendimiento. Algunos de los posibles resultados con la implantación de varias fuentes de financiamiento.

Las incubadoras de negocios son buenos programas para brindar apoyo a emprendedores y nuevas empresas en sus primeras etapas de desarrollo. Estos programas suelen ofrecer recursos, orientación y espacio físico para ayudar a los emprendedores a convertir sus ideas en negocios viables. Por otra parte, los aceleradores son programas diseñados para startups que ya han demostrado un cierto nivel de viabilidad y buscan crecer de manera más rápida y eficiente.

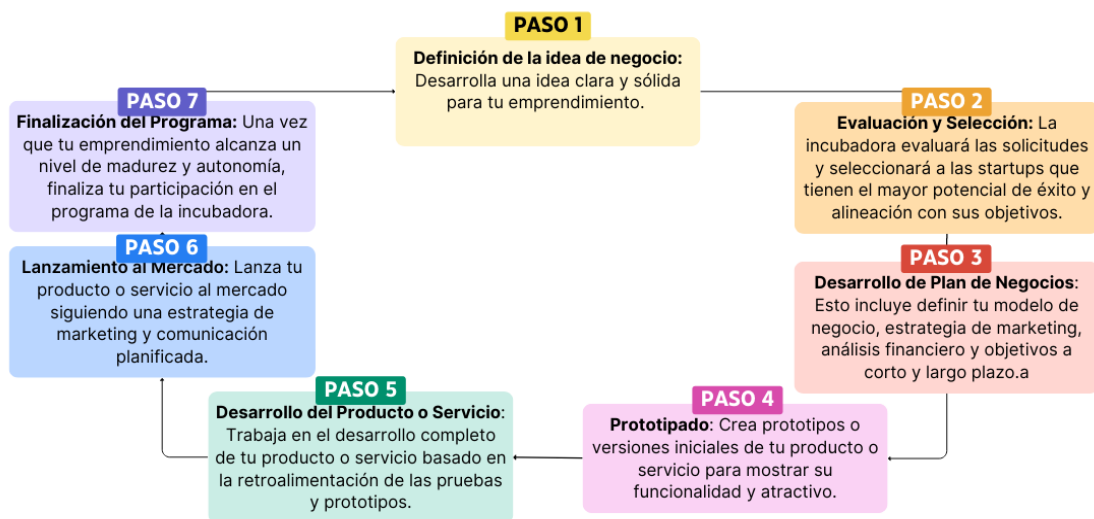


Ilustración 5-2 Método incubadora

Fuente: (Kawasaki 2004)

Realizado por: Sinche, Luis 2023

Otra forma de financiamiento para emprendimientos es la de inversionistas ángel, son individuos de altos ingresos que invierten su dinero en empresas o startups a cambio de una participación en el negocio. Estos inversionistas son empresarios, ejecutivos retirados o profesionales con experiencia en la industria, y buscan apoyar a emprendedores.



Ilustración 5-3 Que debo buscar en un inversionista ángel

Fuente: (Fastercapital, 2023)

Otra potencial manera de financiarse es a través del crowdfunding o fondos colaborativos los cuales son una importante herramienta si se quiere emprender, pero no se tiene él tiene el capital para poder desarrollar el negocio.

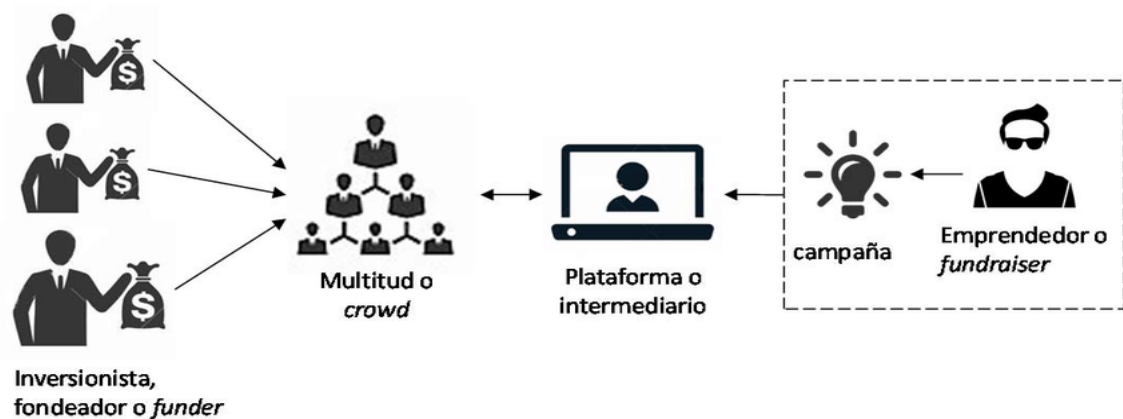


Ilustración 5-4 Como funciona el crowdfunding

Fuente: (Renteria, C 20216)

Tabla 5-3 Estrategia 3: Establecer una gestión financiera eficiente para controlar gastos administrar el flujo de efectivo

Tipo de estrategia	Estrategia Financiera
Título	Establecer una gestión financiera eficiente para controlar los gastos y administrar el flujo de efectivo.
Objetivo	Implementar un sistema de gestión financiera sólido y eficiente que permita controlar los gastos y optimizar la administración del flujo de efectivo en el emprendimiento.
Metas	<ul style="list-style-type: none"> • Reducir los gastos operativos totales en un X% en un período de 6 meses mediante una optimización de procesos y la identificación de áreas de gasto innecesario. • Reducir el ciclo de conversión de efectivo de X días a Y días en un plazo de 6 meses, mediante la agilización de procesos de cobro y pago. • Lograr un nivel de cumplimiento del presupuesto del 90% o superior durante tres meses consecutivos, asegurando que los gastos se mantengan dentro de los límites planificados.
Metodología	<ul style="list-style-type: none"> • Sistema de gestión de financiera • Control de gastos • Flujo de efectivo
Responsables	<ul style="list-style-type: none"> • Emprendedores • Inversionistas y entidades financieras • Comunidad local • Clientes
Que es lo que cambia	Una gestión financiera eficiente tiende a resultar en una mayor estabilidad económica para el emprendimiento. Se pueden evitar situaciones de crisis o estrés financiero debido a una mejor administración del flujo de efectivo y una planificación más precisa.
Como se va a verificar	Compara los datos actuales con los datos históricos para identificar tendencias y cambios en el desempeño financiero. Compara las proyecciones de flujo de efectivo con los resultados reales para determinar la precisión de las estimaciones.

Fuente: Encuesta dirigida a los emprendimientos que se encuentran activos en la provincia de Chimborazo, 2023

Realizado por: Sinche, Luis, 2023

Desarrollo

La implementación de un sistema de gestión financiera en un emprendimiento es un proceso crucial para asegurar un control efectivo de los gastos y la administración del flujo de efectivo.

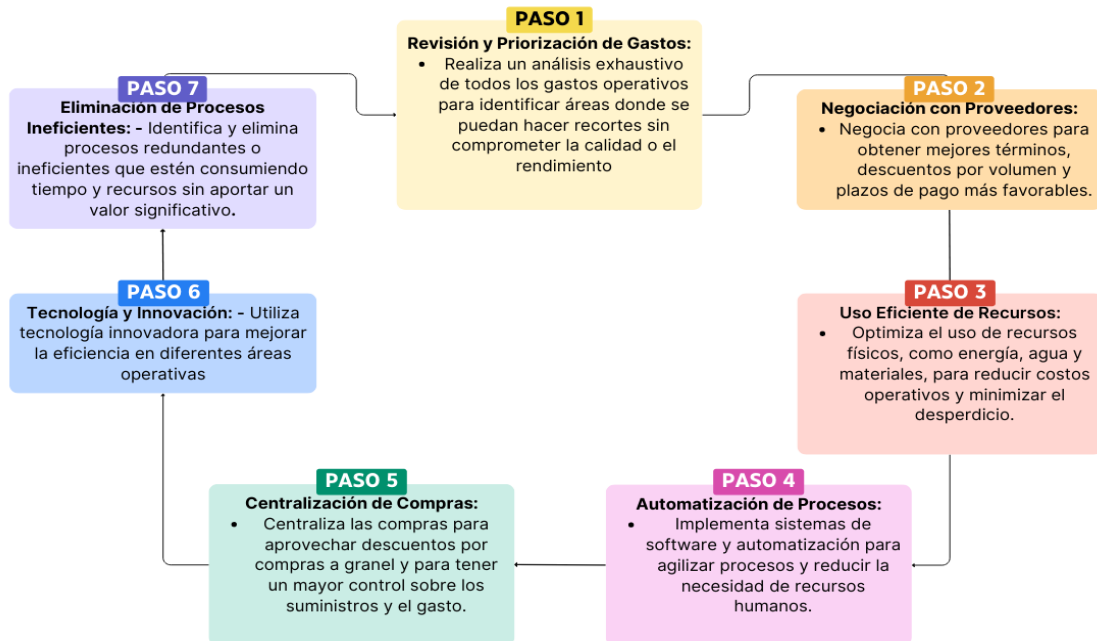


Ilustración 5-5 Reducción de gastos

Fuente: Porter, 1980

Realizado por: Sinche, Luis, 2023

El presupuesto para un negocio implica planificar y estimar los ingresos y gastos que se espera durante un periodo determinado, generalmente un año. Con ello se plantea tener un control financiero efectivo y asegurar de que los recursos estén asignados de manera adecuada para alcanzar los objetivos del negocio.



Ilustración 5-6 Creación de un presupuesto

Fuente: (Econosublime, 2019)

El flujo de efectivo es una herramienta esencial para el control financiero de un negocio. Representa el movimiento del dinero entrante y saliente en un periodo de tiempo determinado. Con un flujo de efectivo saludable es crucial para mantener la viabilidad de un negocio y asegurar de que haya suficiente liquidez para cubrir los gastos y operaciones diarias.

	Enero	Febrero	Marzo
INGRESOS			
Cuentas por cobrar	0,00	0,00	0,00
Préstamos	0,00	0,00	0,00
TOTAL DE INGRESOS	0,00	0,00	0,00
EGRESOS			
Gastos administrativos	0,00	0,00	0,00
Pago de impuestos	0,00	0,00	0,00
Cuentas por pagar	0,00	0,00	0,00
Gastos de ventas	0,00	0,00	0,00
TOTAL DE EGRESOS	0,00	0,00	0,00
SALDO	0,00	0,00	0,00
CAJA INICIAL	0,00	0,00	0,00
CAJA FINAL	0,00	0,00	0,00

Ilustración 5-7 Ejemplo de flujo de efectivo

Fuente: (Nubox, 2023)

Tabla 5-4 Estrategia 4: Establecer plataformas en línea

Tipo de estrategia	Estrategia tecnológica
Título	Establecer plataformas en línea
Objetivo	Implementar una plataforma en línea accesible y colaborativa que facilite la conexión, el intercambio de información y la colaboración entre emprendedores
Metas	<ul style="list-style-type: none"> • Alcanzar 100 usuarios registrados en la plataforma en línea en los primeros 6 meses desde su lanzamiento. • Lograr al menos 200 interacciones entre usuarios en la plataforma (comentarios, mensajes) en los primeros 3 meses. • Tener al menos 100 recursos y publicaciones compartidos por los emprendedores en la plataforma en línea durante el primer año.
Metodología	<ul style="list-style-type: none"> • Diseñar una interfaz intuitiva y amigable que permita a los emprendedores registrarse, crear perfiles y acceder a las funciones de la plataforma. • Desarrollar las herramientas y características necesarias para facilitar la conexión y colaboración entre los usuarios, como foros de discusión, mensajería instantánea, grupos de interés. • Utilizar estrategias de marketing digital, como redes sociales y contenido informativo, para atraer a nuevos usuarios y fomentar la participación.
Responsables	<ul style="list-style-type: none"> • Emprendedores, • Gobierno local y nacional, • Organizaciones no gubernamentales, • Inversionistas y entidades financieras, • Asociaciones empresariales
Que es lo que cambia	<p>Al establecer una plataforma en línea donde los emprendedores pueden conectarse, compartir información y colaborar, se producen varios cambios significativos en el ecosistema emprendedor y en la forma en que los emprendedores interactúan y desarrollan sus negocios. Al ser una plataforma en línea, los emprendedores pueden concretarse con otros miembros de diferentes regiones.</p> <p>Esto abre oportunidades para establecer contactos locales y nacionales, acceder a nuevos mercados y</p>

	expandir sus operaciones más allá de la provincia.
Como se va a verificar	Tasa de participación de los emprendedores en la plataforma en línea. Fórmula: (Número de emprendedores activos en la plataforma / Número total de emprendedores registrados) * 100 Unidad de medida: Porcentaje (%)

Fuente: Encuesta dirigida a los emprendimientos que se encuentran activos en la provincia de Chimborazo, 2023

Realizado por: Sinche, Luis, 2023

Desarrollo

El desarrollo de una plataforma en línea donde los emprendedores pueden conectarse, compartir información y colaborar implica varias etapas y procesos. A continuación, se describe un enfoque general para el desarrollo de una plataforma

El diseño de una interfaz intuitiva y amigable es fundamental para el éxito de cualquier plataforma en línea.



Ilustración 5-8 Benéficos de plataformas educativas

Fuente: (Ispring, 2023)

El desarrollo de una plataforma en línea para emprendedores es un proceso continuo que requiere una atención constante para mantenerla relevante y efectiva. Es fundamental escuchar las necesidades de la comunidad de usuarios y adaptar la plataforma según sus requerimientos para lograr un ambiente de colaboración sólido y enriquecedor.



Ilustración 5-9 Diseño de la plataforma

Fuente: (Lojano, L, 2021)

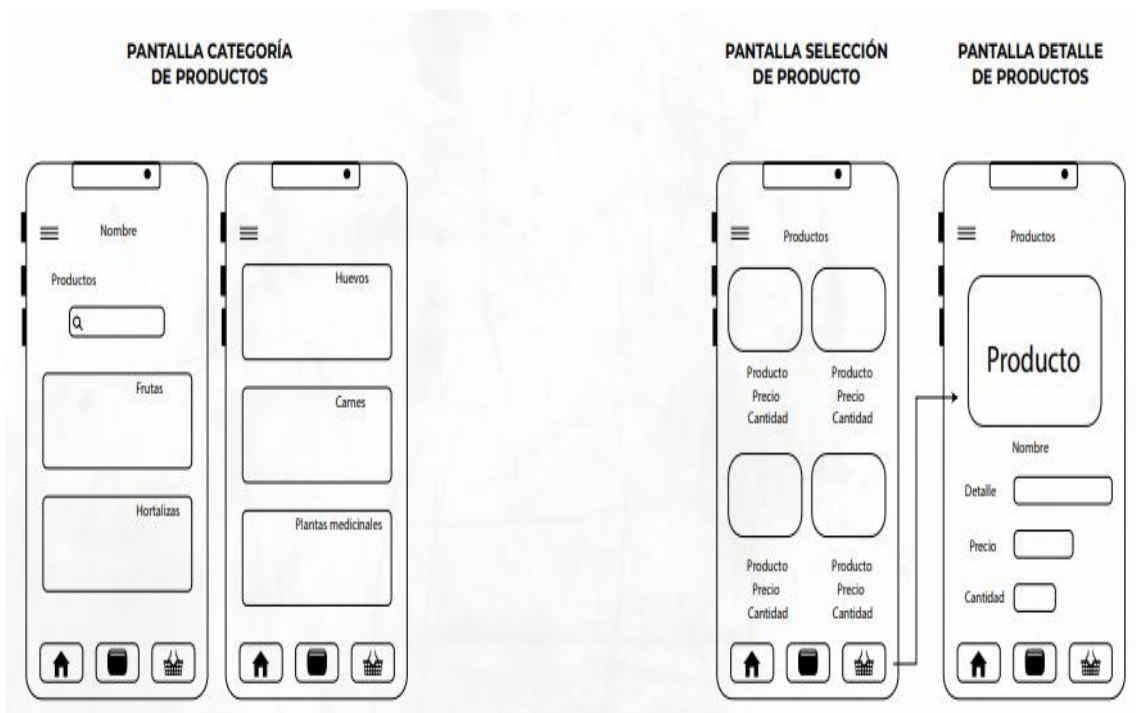


Ilustración 5-10 Herramientas y características

Fuente: (Lojano, L, 2021)

Con una difusión del sitio se podrá alcanzar a más usuarios y expandir a más sectores y acercar a más emprendedores, se puede utilizar varias plataformas para ese objetivo como:

- LikedIn

- Twitter
- Instagram
- Facebook

Colabora con influencers o expertos en emprendimiento para aumentar la visibilidad de la plataforma.

La implementación de una plataforma en línea es una buena opción con todo lo planteado se busca atraer a nuevos usuarios a la plataforma en línea, aumentar la visibilidad y fomentar la participación de los emprendedores. Diseñar una interfaz intuitiva es esencial para brindar una experiencia positiva a los emprendedores y maximizar la adopción de la plataforma.

Tabla 5-5 Estrategia 5: Zonas de producción

Tipo de estrategia	Estrategia producción y eficiencia
Título	Zonas de producción
Objetivo	Establecer una zona de producción industrial para fomentar la colaboración y la eficiencia entre los emprendimientos.
Metas	<ul style="list-style-type: none"> • Establecer al menos dos zonas de producción dedicadas a emprendimientos en diferentes sectores económicos dentro de los próximos 6 meses. • Atraer a un mínimo de 15 emprendimientos para que se establezcan en las zonas de producción durante 6 meses. • Fomentar la colaboración entre los emprendimientos establecidos en las zonas, logrando que al menos el 60% de ellos participen en proyectos conjuntos o alianzas comerciales en el primer año. • Facilitar el acceso a financiamiento y recursos para los emprendimientos en las zonas, logrando que al menos el 50% de ellos accedan a préstamos, subvenciones o inversionistas externos en el primer año.
Metodología	<ul style="list-style-type: none"> • Identificación y selección de ubicación • Planificación y diseño de la zona de

	<p>producción</p> <ul style="list-style-type: none"> • Captación de emprendimientos
Responsables	<ul style="list-style-type: none"> • Emprendedores, • Gobierno local y nacional, • Organizaciones no gubernamentales, • Inversionistas y entidades financieras, • Asociaciones empresariales
Que es lo que cambia	<p>Se produce varios cambios en el entorno empresarial y el ecosistema emprendedor. Con la creación de zonas de producción, esto permitirá una mayor colaboración, interacción y sinergia entre los emprendedores, lo que puede conducir a una mayor innovación y crecimiento empresarial.</p>
Como se va a verificar	<p>Número de emprendimientos establecidos en la zona de producción.</p> <p>Fórmula: Número total de emprendimientos establecidos en la zona de producción durante el período específico.</p>

Fuente: Encuesta dirigida a los emprendimientos que se encuentran activos en la provincia de Chimborazo, 2023

Realizado por: Sinche, Luis, 2023

Desarrollo:

El número de emprendimientos establecidos en la zona de producción es clave para evaluar la efectividad. Una mayor cantidad emprendimientos sugiere que la zona está siendo atractiva para los empresarios, lo que puede conducir a una mayor colaboración, interacción y sinergia entre ellos. Además, el crecimiento del número de emprendimientos puede tener un impacto positivo en el desarrollo económico regional, generando empleo y atrayendo inversión.

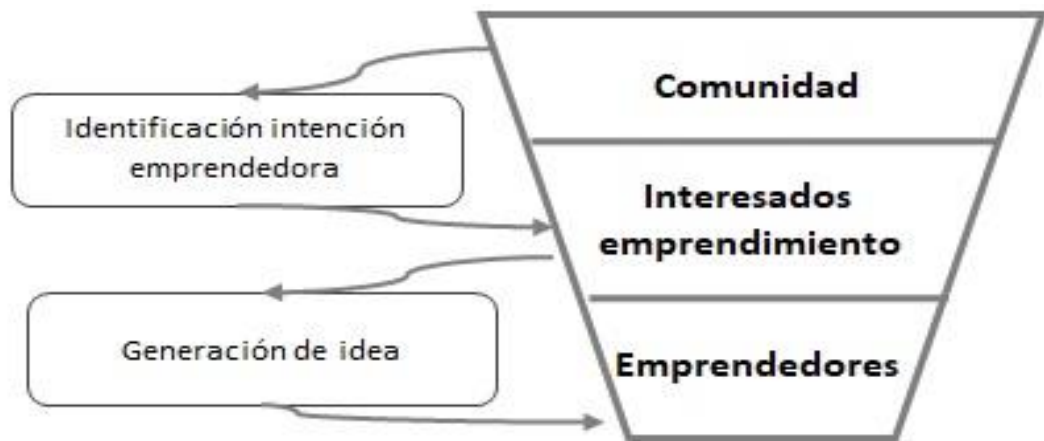


Ilustración 5-11 Creación de zonas de producción

Fuente: (Cepeda, O at al, 2019)

Las zonas de producción pueden promover prácticas sostenibles y responsabilidad social empresarial al enfocarse en la eficiencia en el uso de recursos, la reducción de impactos ambientales y la generación de empleo de calidad en la comunidad local.

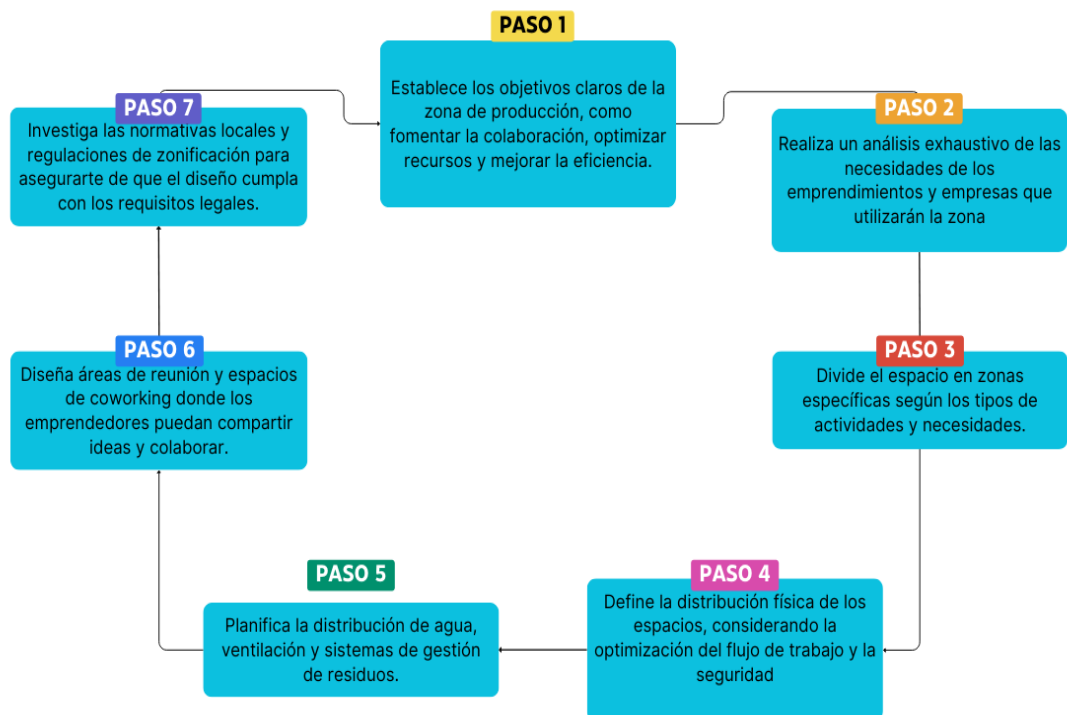


Ilustración 5-12 Pasos para crear una zona de producción

Fuente: (Cepeda, O at al, 2019)

5.2.3. Cuadro de mando integral

Tabla 5-6 Cuadro de Mando Integral

	Objetivos	Indicadores	Metas	Acciones	Responsables	Fecha inicio	Fecha fin	Evaluación
FINANCIERA	Facilitar el acceso a financiamiento para emprendimientos, brindando oportunidades de crecimiento y desarrollo sostenible a emprendedores	El Índice de Facilitación Financiera para Emprendimientos (IFFE) mide el nivel de acceso a financiamiento disponible para emprendimientos, así como la existencia de oportunidades que promuevan el crecimiento y desarrollo sostenible de emprendedores en un determinado contexto o región.	<ul style="list-style-type: none"> • Aumento en un 25% el número de emprendedores que obtienen financiamiento a través de fuentes no tradicionales en los próximos 6 meses • Incrementar la participación de financiamiento obtenido por emprendedores en un 30% en 6 meses • Aumentar en un 40% el número de emprendedores que participan en talleres y sesiones de educación financiera no tradicional. 	<ul style="list-style-type: none"> • Incubadoras y aceleradores • Capital de riesgo • Crowdfunding a través de portales como Catapultas, HazVaca.com, Greencrowds y Kickstarter 	Emprendedores, Gobierno local y nacional, organizaciones no gubernamentales, Inversionistas y entidades financieras, Asociaciones empresariales	15/1/2024	30/6/2024	Implementar el acceso a financiamiento para emprendimientos y brindar oportunidades de crecimiento y desarrollo sostenible a emprendedores, se producen varios cambios significativos tanto a nivel individual como a nivel comunitario y económico.

<p>Implementar un sistema de gestión financiera sólido y eficiente que permita controlar los gastos y optimizar la administración del flujo de efectivo en el emprendimiento.</p>	<p>Compara los datos actuales con los datos históricos para identificar tendencias y cambios en el desempeño financiero. Compara las proyecciones de flujo de efectivo con los resultados reales para determinar la precisión de las estimaciones.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Reducir los gastos operativos totales en un X% en un período de 6 meses mediante una optimización de procesos y la identificación de áreas de gasto innecesario. • Reducir el ciclo de conversión de efectivo de X días a Y días en un plazo de 6 meses, mediante la agilización de procesos de cobro y pago. • Lograr un nivel de cumplimiento del presupuesto del 90% o superior durante tres meses consecutivos, asegurando que los gastos se mantengan dentro de los límites planificados. 	<ul style="list-style-type: none"> • Sistema de gestión de financiera • Control de gastos • Flujo de efectivo 	<p>Emprendedores, Gobierno local y nacional, organizaciones no gubernamentales, Inversionistas y entidades financieras, Asociaciones empresariales</p>	<p>15/1/2024</p>	<p>30/6/2024</p>	<p>Una gestión financiera eficiente tiende a resultar en una mayor estabilidad económica para el emprendimiento. Se pueden evitar situaciones de crisis o estrés financiero debido a una mejor administración del flujo de efectivo y una planificación más precisa.</p>
---	--	--	--	--	------------------	------------------	--

	Objetivos	Indicadores	Metas	Acciones	Responsables	Fecha inicio	Fecha fin	Evaluación
CLIENTE	Implementar una plataforma en línea accesible y colaborativa que facilite la conexión, el intercambio de información y la colaboración entre emprendedores	Fórmula: (Número de emprendedores activos en la plataforma / Número total de emprendedores registrados) * 100 Unidad de medida: Porcentaje (%)	<ul style="list-style-type: none"> • Alcanzar 100 usuarios registrados en la plataforma en línea en los primeros 6 meses desde su lanzamiento. • Lograr al menos 200 interacciones entre usuarios en la plataforma (comentarios, mensajes) en los primeros 3 meses. • Tener al menos 100 recursos y publicaciones compartidos por los emprendedores en la plataforma en línea durante el primer año. 	<ul style="list-style-type: none"> • Diseñar una interfaz intuitiva y amigable que permita a los emprendedores registrarse, crear perfiles y acceder a las funciones de la plataforma. • Desarrollar las herramientas y características necesarias para facilitar la conexión y colaboración entre los usuarios, como foros de discusión, mensajería instantánea, grupos de interés. • Utilizar estrategias de marketing digital, como redes sociales y contenido informativo, para atraer a nuevos usuarios y fomentar la participación. 	Emprendedores, Gobierno local y nacional, organizaciones no gubernamentales, Inversionistas y entidades financieras, Asociaciones empresariales	15/1/2024	30/6/2024	Al establecer una plataforma en línea donde los emprendedores pueden conectarse, compartir información y colaborar, se producen varios cambios significativos en el ecosistema emprendedor y en la forma en que los emprendedores interactúan y desarrollan sus negocios. Al ser una plataforma en línea, los emprendedores pueden concretarse con otros miembros de diferente regiones y países. Esto abre oportunidades para establecer contactos internacionales, acceder a nuevos mercados y expandir sus operaciones más allá de la provincia.

	Objetivos	Indicadores	Metas	Acciones	Responsables	Fecha inicio	Fecha fin	Evaluación
PROCESOS INTERNOS	Establecer una zona de producción industrial para fomentar la colaboración y la eficiencia entre los emprendimientos.	Fórmula: Número total de emprendimientos establecidos en la zona de producción durante el período específico.	<ul style="list-style-type: none"> • Establecer al menos dos zonas de producción dedicadas a emprendimientos en diferentes sectores económicos dentro de los próximos tres años. • Generar al menos 100 empleos directos y 200 empleos indirectos en las zonas de producción dedicadas a emprendimientos dentro de los primeros tres años. • Facilitar el acceso a financiamiento y recursos para los emprendimientos en las zonas, logrando que al menos el 50% de ellos accedan a préstamos, subvenciones o inversionistas externos en el primer año. 	<ul style="list-style-type: none"> • Identificación y selección de ubicación • Diagnóstico y definición de objetivos • Planificación y diseño de la zona de producción • Captación de emprendimientos • Establecimiento de alianzas y apoyo institucional • Desarrollo de servicios de apoyo • Monitoreo y seguimiento • Evaluación y mejora continua • Promoción y difusión 	Emprendedores, Gobierno local y nacional, organizaciones no gubernamentales, Inversionistas y entidades financieras, Asociaciones empresariales	15/1/2024	30/6/2024	Se produce varios cambios en el entorno empresarial y el ecosistema emprendedor. Con la creación de zonas de producción, esto permitirá una mayor colaboración, interacción y sinergia entre los emprendedores, lo que puede conducir a una mayor innovación y crecimiento empresarial.

	Objetivos	Indicadores	Metas	Acciones	Responsables	Fecha inicio	Fecha fin	Evaluación
APRENDIZAJE Y CRECIMIENTO	Fomentar el espíritu emprendedor y fortalecer las habilidades empresariales desde la educación primaria hasta la educación superior.	El Índice de Educación en Emprendimiento (IEE) mide el grado de implementación y efectividad de programas de educación en emprendimiento desde la educación primaria hasta la educación superior en un país o región determinada.	<ul style="list-style-type: none"> • Incorporar contenido relacionado con el emprendimiento y las habilidades empresariales en el currículo educativo en un plazo de 6 meses. • Lograr que al menos el 70% de las escuelas y universidades en la provincia de Chimborazo ofrezcan al menos un curso relacionado con emprendimiento. • Alcanzar una cifra de al menos 100 estudiantes participando activamente en programas relacionados con emprendimiento en la provincia. 	<ul style="list-style-type: none"> • Brindar formación a los docentes para que puedan enseñar de manera efectiva el contenido de emprendimiento y habilidades empresariales. • Introducir gradualmente el contenido de emprendimiento en las aulas, asegurando que esté alineado con los planes de estudio existentes. 	Emprendedores, Gobierno Local y nacional, Universidades e instituciones educativas, Comunidad local, Asociaciones empresariales	15/1/2024	30/6/2024	Ayudaran a inculcar una mentalidad emprendedora entre los estudiantes desde temprana edad, para que logren adquirir habilidades empresariales prácticas, estas habilidades serán útiles no solo en el ámbito empresarial sino también en otros aspectos de su vida, también ayudara a tomar riesgos calculados y generar soluciones creativas a los problemas.

Fuente: Encuesta dirigida a los emprendimientos que se encuentran activos en la provincia de Chimborazo, 2023

Realizado por: Sinche, Luis, 2023

5.2.4. Cronograma

Tabla 5-7 Cronograma de ejecución de estrategias

CRONOGRAMA DE EJECUCIÓN DE ESTRATEGIAS																									
AÑO 2024																									
ESTRATEGIAS	ENERO				FEBRERO				MARZO				ABRIL				MAYO				JUNIO				COSTO
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	
Rediseñar programas de educación en emprendimiento desde la educación primaria hasta la educación superior	■	■	■	■	■	■																			ALTO
Aumentar el acceso a Financiamiento no tradicional						■	■	■	■																MEDIO
Establecer una gestión financiera eficiente para controlar los gastos y administrar el flujo de efectivo.											■	■	■	■											BAJO
Establecer plataformas en línea donde los emprendedores pueden conectarse, compartir información y colaborar.														■	■	■	■								MEDIO
Zonas de producción.																			■	■	■	■	■	■	BAJO

Fuente: Encuesta dirigida a los emprendimientos que se encuentran activos en la provincia de Chimborazo, 2023

Realizado por: Sinche, Luis, 2023

CAPITULO VI

CONCLUSIONES

- El marco teórico incluido en este proyecto de investigación sirvió para establecer y analizar cada uno de los conceptos más importantes y notables que se consideraron durante la investigación y sirvió de guía para el proceso de elaboración del análisis de los factores que afectan a los emprendimientos en Chimborazo, con la información recopilada se pudo evidenciar que existen factores que inciden en el bajo desempeño de los emprendimientos en la provincia de Chimborazo.
- Con la recolección de datos con los instrumentos como la entrevista, la encuesta y un análisis estadístico se pudo obtener de mejor manera los factores y el motivo que está relacionado con el fracaso de los emprendimientos, varios de ellos son la baja educación emprendedora, los problemas de financiamiento, la disminución de apoyo gubernamental, la baja cultura emprendedora y los problemas de planificación de los emprendedores, con los factores mencionados se puede notar por que los emprendimientos no crecieron ni se desarrollaron.
- La estrategias implementadas para mejorar la tasa de éxito de los emprendimientos involucran aspectos relacionados con un rediseño de la educación emprendedora desde la primaria hasta la educación superior, aumento al acceso a financiamiento no tradicional, establecer una gestión financiera eficiente para controlar los gastos y administrar el flujo de efectivo, implementar una plataforma en línea donde los emprendedores puedan conectarse compartir información y colaborar, establecer una zona de producción, cadenas de valor más eficientes.

RECOMENDACIONES

- Se recomienda que toda la investigación se realizó en base a un marco teórico sirva como base para poder elaborar cualquier tipo de propuesta dependiendo de los requerimientos y las necesidades problemáticas que se quiera resolver.
- Los emprendimientos son muy difíciles de crear y desarrollar, es por ello por lo que se recomienda tener siempre presente los factores negativos que inciden en el fracaso, la baja financiación, las bajas redes de contacto, la baja educación y cultura emprendedoras, que han dificultado el crecimiento y desarrollo de los emprendimientos.
- Lo más recomendable es utilizar las siguiente cinco estrategias que se propusieron en las investigación con el fin de poder ayudar de mejor manera a la tasa de éxito de los emprendimientos para poder garantizar conocimiento, estabilidad, crecimiento y desarrollo de estos negocios en la Provincia de Chimborazo, para que en un futuro estos emprendimientos puedan evolucionar a una empresa más solida y rentable la cual pueda generar empleo y un ecosistema económico más próspero para la ciudadanía y en especial para el desarrollo de la Provincia de Chimborazo

BIBLIOGRAFÍA

- Ayala, M. (2021, mayo 30). *Investigación transversal: concepto, características, diseño, tipos, ejemplos*. <https://www.lifeder.com/investigacion-transversal/>
- Borja, A. H., Carvajal, H. R., & Vite, H. A. (2020a). Entrepreneurship model and analysis of the determining factors for its sustainability. *Revista Espacios*, 41, 1–14. <https://www.revistaespacios.com>
- Borja, A. H., Carvajal, H. R., & Vite, H. A. (2020b). Entrepreneurship model and analysis of the determining factors for its sustainability. *Revista Espacios*, 41(24). <https://www.revistaespacios.com>
- Cáceres, J. (2021). *Determinantes del Éxito en los emprendimientos registrados en el Municipio de Riobamba periodo 2017-2019*.
- Carazo, J. (2019, marzo). *Emprender - Qué es, definición y concepto | 2023 | Economipedia*. <https://economipedia.com/definiciones/emprender.html>
- Centro de Emprendimiento. (2018). Reporte Nacional de Uruguay del GEM 2018 2 Contenidos. *Reporte Nacional Uruguay*, 1–66.
- Collaguazo, K. (2021). *Factores de éxito y fracaso de los emprendedores de la economía popular y solidaria*. Universidad de Guayaquil.
- Dávila, G. (2006). EL RAZONAMIENTO INDUCTIVO Y DEDUCTIVO DENTRO DEL PROCESO INVESTIGATIVO EN CIENCIAS. *Revista de Educacion*, 12, 1–27.
- Fernández, S., & Moscoso, M. (2022). Desafíos de los emprendimientos en tiempos de pandemia en la ciudad de Cuenca-Ecuador. *Ciencia Latina Revista Científica Multidisciplinar*, 6(2), 334–350. https://doi.org/10.37811/cl_rcm.v6i2.1887
- Ferreira, N. (2023, enero). *¿Qué es el emprendimiento? Concepto actualizado a 2023*. <https://www.oberlo.es/blog/definicion-y-significado-emprendimiento>
- Grome, M. (2023, marzo 3). *Qué es el sector primario, secundario y terciario - con EJEMPLOS y VÍDEO!* <https://www.unprofesor.com/ciencias-sociales/sector-primario-secundario-y-terciario-ejemplos-2445.html>
- Lascano, D. (2016). *Análisis de los factores que inciden en el desempeño de los emprendimientos ubicados en el Km 27 vía Duran-Boliche*. Universidad de Guayaquil.
- Lasio, V., Amaya, A., Zambrano, J., & Ordeñana, X. (2020). *GEM Ecuador 2019-2020 by PUCE-VIRTUAL - Issuu*. https://issuu.com/hsoria-puce.edu/docs/gem_ecuador_2019-2020
- Lasio, V., Ordeñana, X., Caicedo, G., Samaniego, A., & Izquierdo, E. (2018). Global Entrepreneurship monitor Ecuador 2017. *GEM*. <https://www.espae.edu.ec/wp-content/uploads/2021/02/GemEcuador2017.pdf>

- López, G. A., Mata, M. de la C., Becerra, F. Á., & Cabrera, H. A. (2018). Planificación de empresas. *Revista Dilemas Contemporáneos: Educación, Política y Valores.*, 279.
- Merino, J., Mora, J., & Jiménez, J. (2020). Vista de Emprendimiento de Comunidades Rurales y Desarrollo Local | Domino de las Ciencias. *Ciencias Económicas y Empresariales*. <https://www.dominiodelasciencias.com/ojs/index.php/es/article/view/2560/html>
- Molinares, A., & Valero, L. (2022). Factores que incidieron en el emprendimiento de los vendedores estacionarios del centro histórico de la ciudad de Barranquilla. *Revista Enfoque Latinoamericano*, 1–13.
- Monte, K. (2020, agosto 3). *¿Qué lleva a cerrar un emprendimiento en Ecuador y cómo evitar que pase?*
- Muñoz, H. (2019, marzo). *La Innovación Social*. <https://responsabilidadsocial.net/la-innovacion-social/>
- Parra Alviz, M., Cática Barbosa, J. R., & Triana González, H. A. (2021). Una aproximación al perfil del emprendimiento social femenino en Ibagué (Tolima-Colombia). *Sello Editorial Universidad del Tolima*, 200.
- Perez, E. (2022, abril 10). *Diseño de investigación no experimental*. https://www.academia.edu/15804921/Dise%C3%B1o_de_investigaci%C3%B3n_no_experimental
- Polo, D. (2022, abril 24). *¿Qué es emprender? Aprende su significa y mucho más | Emprender Fácil*. <https://www.emprender-facil.com/que-es-emprender/>
- Ramos Galarza, C. A. (2020). Alcances de una investigación. *CienciAmérica*, 9(3), 1–6. <https://doi.org/10.33210/ca.v9i3.336>
- Rus, E. (2021, junio 1). *Tabulación de datos - Qué es, definición y concepto | 2023 | Economipedia*. Economipedia. <https://economipedia.com/definiciones/tabulacion-de-datos.html>
- Saldarriaga Salazar, M. E., & Guzmán González, M. F. (2018). Enseñanza del emprendimiento en la educación superior: ¿Metodología o modelo? *Revista Escuela de Administración de Negocios*, 85, 125–142. <https://doi.org/10.21158/01208160.N85.2018.2054>
- Salinas, O. (2001). *La experiencia como conocimiento en la empresa • gestiopolis*. <https://www.gestiopolis.com/experiencia-como-conocimiento-empresa/>
- Sánchez, J. (2020, marzo). *Plan de negocio - Qué es, definición y concepto | 2023 | Economipedia*. <https://economipedia.com/definiciones/plan-de-negocio.html>
- Tapia, X., Romero, M., & Chiriboga, P. (2018). *CHIMBORAZO: PROBLEMA SOCIAL Y ECONÓMICO*. 1–18. <https://www.eumed.net/rev/oel/2018/09/chimborazo-social-economico.html>

- Tomalá, V. H. V. (2020). Los factores que afectan a los emprendimientos en el Ecuador. *INNOVA Research Journal*, 5(3.2), 122–133. <https://doi.org/10.33890/innova.v5.n3.2.2020.1563>
- Trejo Sánchez, Karina. (2021). *Fundamentos de metodología para la realización de trabajos de investigación*. 106–140. <https://elibro.net/es/ereader/epoch/183470>
- Universidad de La Laguna. (2018, marzo 6). *Características del emprendedor: las 10 claves principales de su éxito* Noticias – Fundación General ULL. <https://fg.ull.es/noticias/2018/03/06/10-caracteristicas-del-emprendedor/>
- Valdes, C. (2020). *Actividades Económicas (Códigos CIU) [2023]*. <https://dianhoy.com/listado-de-las-actividades-economicas/>
- Villamar, M. (2020). *Factores que inciden en el fracaso de emprendimientos en la ciudad, Daule-Cabecera cantonal*. Universidad Politécnica Salesiana.
- Westreicher, G. (2023). *Financiación o financiamiento | 2023 | Economipedia*. <https://economipedia.com/definiciones/financiacion-o-financiamiento.html>
- Westricher, G. (2020, febrero 1). *Encuesta - Qué es, definición y concepto | 2023 | Economipedia*. Economipedia. <https://economipedia.com/definiciones/encuesta.html>

Total, de 35 referencias bibliográficas

ANEXOS

ANEXO A: CUESTIONARIO ENCUESTA

22/8/23, 15:08

ANÁLISIS DE LOS FACTORES DE INCIDENCIA EN EL FRACASO DE LOS EMPRENDIMIENTOS EN LA PROVINCIA DE CHI...

ANÁLISIS DE LOS FACTORES DE INCIDENCIA EN EL FRACASO DE LOS EMPRENDIMIENTOS EN LA PROVINCIA DE CHIMBORAZO, AÑO 2023

Genero

Masculino

Femenino

Edad

18-25

25-33

34-41

41 o más

1. ¿Cual es su nivel de Educación?

Primaria

Secundaria

Tercer Nivel

Cuarto Nivel

2. ¿Cual fue el motivo por lo que decidió realizar un emprendimiento?

Necesidad

Oportunidad

Independencia

Conocimiento

Flexibilidad Laboral

Heredado

3. En una escala del 1 al 5, donde 1 es "Malo" y 5 es "Excelente", ¿Cómo usted cree que esta la situación económica de los Emprendimientos en la Provincia de Chimborazo?

1 Malo

2 Regular

3 Aceptable

4 Bueno

5 Excelente

4. ¿En que zona está la mayor concentración de Emprendimientos en la Provincia de Chimborazo?

Zona Urbana

Zona Rural

5. ¿Qué factor cree usted que contribuye al fracaso de los emprendimientos? (Selecciona todas las opciones que correspondan)

- Falta de financiamiento
- Falta de planificación estratégica
- Falta de conocimiento empresariales
- Falta de apoyo y redes de contacto
- Competencia fuerte en el mercado local
- Barreras regulatorias y normativas

6. ¿Cuál es el tiempo que un emprendimiento puede recuperarse de algún imprevisto?

- Corto tiempo (1 año)
- Mediano tiempo (2 años)
- Largo tiempo (3 años o más)

7. ¿En que sector se desenvuelve su negocio?

- Comercial
- Industrial
- Servicio
- Agricultura
- Minería
- Otro

8. ¿Cuál fue su fuente de financiamiento para realizar el emprendimiento?

- Prestamos bancarios
- Ahorros
- Crowdfunding (Apoyo comunitario)
- Prestamos familiares o amigos
- Inversionistas
- Financiamiento no formal (chulco)

9. ¿Cree usted que la falta de financiamiento es un obstáculo importante para los emprendedores en la provincia de Chimborazo?

- Si
- No

10. ¿Qué obstáculos ha enfrentado para acceder a financiamiento o capital para su emprendimiento? (Puede seleccionar múltiples opciones)

- Requisitos excesivos por parte de las instituciones financieras
- Falta de garantías o requisitos para obtener préstamos
- Tasas de interés altas
- Falta de información sobre cómo acceder a financiamiento
- Desconocimiento de opciones de financiamiento disponibles (Microcrédito y Prestamos)

11. ¿Cuánto tiempo tiene en marcha su negocio?

- 1 año o menos
- 2 años
- 3 años
- 5 años o mas

12. ¿Usted ha recibido algún tipo de apoyo o asesoramiento empresarial para su emprendimiento?

- Sí
- No

ANEXO B: CUESTIONARIO ENTREVISTA

ESCUELA SUPERIOR POLITECNICA DE CHIMBORAZO
FACULADA DE ADMINSTRACION DE EMPRESAS
ESCUELA DE FINANZAS

CUESTIONARIO ENTREVISTA

- 1. ¿Conoce usted casos de emprendimientos que hayan fracasado en la provincia de Chimborazo? ¿Cuáles cree que fueron las razones detrás de su fracaso?**
 - 2. ¿En su experiencia personal cuales son los obstáculos o factores que han afectado a los emprendimientos en la provincia de Chimborazo?**
 - 3. ¿Para usted cuales son los principales retos que enfrentan los emprendedores en la provincia de Chimborazo?**
 - 4. ¿Cuáles son los factores más comunes que contribuyan al fracaso de los emprendimientos?**
 - 5. ¿Cree usted que exista suficientes recursos y apoyo disponible para los emprendedores en Chimborazo? ¿Qué mejoras sugiere?**
 - 6. ¿Usted cree exista programas de capacitación o asesoramiento para emprendedores en la provincia? ¿Cree que estos programas son efectivos para prevenir el fracaso de los emprendimientos?**
 - 7. ¿Usted ha identificado algunas barreras o dificultades específicas en la normativa o regulaciones locales que afectan el desarrollo de emprendimientos en la provincia?**
 - 8. ¿Qué recomendaciones o sugerencias haría para mejorar la tasa de éxito de los emprendimientos en la provincia?**
-



epoch

**Dirección de Bibliotecas y
Recursos del Aprendizaje**

**UNIDAD DE PROCESOS TÉCNICOS Y ANÁLISIS BIBLIOGRÁFICO Y
DOCUMENTAL**

REVISIÓN DE NORMAS TÉCNICAS, RESUMEN Y BIBLIOGRAFÍA

Fecha de entrega: 04 / 01 / 2024

INFORMACIÓN DEL AUTOR/A (S)
Nombres – Apellidos: LUIS ESTALIN SINCHE VILLAFUERT
INFORMACIÓN INSTITUCIONAL
Facultad: ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
Carrera: FINANZAS
Título a optar: LICENCIADO EN FINANZAS
f. Analista de Biblioteca responsable: Ing. CPA. Jhonatan Rodrigo Parreño Uquillas. MBA.

2177-DBRA-UTP-2023