



**PEQUEÑOS EMPRENDEDORES DEL SECTOR
CISNE 2 DE LA CIUDAD DE GUAYAQUIL
ANÁLISIS DE SU COMPORTAMIENTO
SOCIO-ECONÓMICO**

Kerly María Moreno Dicao

<https://orcid.org/0000-0001-5363-6692>
Estudiante Universitario de la Universidad Laica
Vicente Rocafuerte. Guayaquil.
Ecuador
E mail: kerlytamoreno@hotmail.com

Mónica Jackeline Leoro Llerena

<https://orcid.org/0000-0002-9458-1250>
Economista
Magister en Administración y Dirección de Empresas
Docente de la Carrera de Economía
Universidad Laica
Vicente Rocafuerte de Guayaquil
Ecuador
Email: mleorol@ulvr.edu.ec

RESUMEN

El propósito de la investigación es analizar la realidad de los pequeños emprendedores del sector del cisne 2 de la ciudad de Guayaquil, el presente trabajo se desarrolla con la finalidad de describir la situación actual de estos pequeños emprendedores y en este sentido, se realiza un mapeo de las características, los perfiles, el desempeño y los niveles de educación de los pequeños emprendedores. Por otro lado, se pone de manifiesto las experiencias de vida de los emprendedores nacientes y existentes del sector; esto se logra mediante la aplicación de encuestas, que sirvieron para poder estudiar las condiciones en las que se encuentran tanto para definir la calidad de vida del sector, hasta las habilidades y capacidades que posea la población en estudio, que sirva como insumo importante para que los sujetos de decisión puedan proponer políticas para ayudar al desarrollo profesional y competitivo del emprendedor y se logre un cambio estructural del sistema ecuatoriano en sus niveles superiores, contribuyendo al desarrollo del pequeño emprendedor y beneficiando a aquellas personas que se encuentren capacitadas en diferentes áreas, que piensen en construir su propia fuente de trabajo, que con capacidad, ideas creativas y valores, traten de formar una pequeña empresa y sean un aporte al crecimiento económico del país. El estudio socio económico pretende dejar planteado un informe final a los emprendedores del sector Cisne 2 de la ciudad de Guayaquil de la cual puedan aprovechar, para así mejorar las condiciones socioeconómicas de los habitantes del sector ya que tienen una gran influencia sobre el crecimiento económico.

Palabras claves: emprendedor, liderazgo, acción participativa.

Recibido: 12-08-2020

Aceptado: 02-10-2020

**SMALL ENTREPRENEURS OF THE CISNE 2
SECTOR OF THE CITY OF GUAYAQUIL
ANALYSIS OF THEIR SOCIO-ECONOMIC
BEHAVIOR**

Kerly María Moreno Dicao

<https://orcid.org/0000-0001-5363-6692>
University student of the Lay University
Vicente Rocafuerte. Guayaquil.
Ecuador
E mail: kerlytamoreno@hotmail.com

Mónica Jackeline Leoro Llerena

<https://orcid.org/0000-0002-9458-1250>
Economist
Master in Business Administration and Management
Professor of the Lay University Economics Degree
Vicente Rocafuerte from Guayaquil
Ecuador
Email: mleorol@ulvr.edu.ec

ABSTRACT

The purpose of the research is to analyze the reality of small entrepreneurs in the sector of swan 2 of the city of Guayaquil, the present work is developed in order to describe the current situation of these small entrepreneurs and in this sense, a mapping is carried out of the characteristics, profiles, performance and levels of education of small entrepreneurs. On the other hand, the life experiences of emerging and existing entrepreneurs in the sector are highlighted; This is achieved through the application of surveys, which were used to study the conditions in which they are found both to define the quality of life of the sector, to the skills and abilities possessed by the population under study, which serves as an important input so that decision-makers can propose policies to help the entrepreneur's professional and competitive development and achieve a structural change in the Ecuadorian system at its higher levels, contributing to the development of the small entrepreneur and benefiting those people who are trained in different areas, who think about building your own source of work, that with capacity, creative ideas and values, try to form a small company and be a contribution to the economic growth of the country. The socio-economic study aims to leave a final report for entrepreneurs in the Cisne 2 sector of the city of Guayaquil, which they can take advantage of, in order to improve the socioeconomic conditions of the inhabitants of the sector, since they have a great influence on economic growth.

Keywords: entrepreneur, leadership, participatory action.

1. INTRODUCCIÓN

La presente investigación trata del estudio socio-económico sobre los pequeños emprendedores, el objetivo de la investigación fue determinar la realidad socio-económica del sector del cisne 2 en el cual se pudo identificar las habilidades y capacidades que posea la población en estudio. El espíritu emprendedor e innovador se encuentra en toda persona pero es necesario que ellas tengan conocimientos en otras áreas a su formación, que le permita plantearse nuevos retos y fijarse metas en su desarrollo profesional. Se conoce que entorno a todas las sociedades el ámbito laboral presenta muchas dificultades, tanto en el sector público como en las empresas del sector privado.

El tema del proyecto contribuirá al desarrollo del pequeño emprendedor y beneficiará a aquellas personas que se encuentren en diferentes áreas, que piensen en construir su propia fuente de trabajo, que con ideas creativas y valores, traten de formar una pequeña o micro empresa donde podrán ir creciendo y a su vez estarán en posibilidad de generar plazas de trabajo participando de esta manera en el desarrollo del país.

Para lograr metas es necesario que tengamos claro el propósito que deseamos conseguir y para ello se requiere preparación eficiente y responsable. La metodología que se empleará en el estudio propuesto, es por medio de los tipos de investigación donde el aprendizaje se desarrollan por medio de actividades donde la teoría y la práctica van de la mano.

Se puede decir que una persona es competente, cuando tiene el conocimiento (teórico) y la destreza (práctica) al momento de realizar sus actividades profesionales. El estudio socio-económico pretende dejar planteado una propuestas basada en el informe a los emprendedores del sector de la ciudad de Guayaquil de la cual puedan aprovechar, para así mejorar las condiciones socio-económicas de los habitantes del sector.

El objetivo general de la investigación se focalizó en analizar la situación socio-económica de los pequeños emprendedores del sector del Cisne 2 en la ciudad de Guayaquil, el cual se llevó a cabo a través de los siguientes objetivos específicos: sistematizar los fundamentos teóricos relacionados al tema de estudio, diagnosticar la situación actual de los pequeños emprendedores del sector del Cisne 2 de la ciudad de Guayaquil y finalmente realizar un análisis FODA de los pequeños emprendedores del sector del Cisne 2 en la ciudad de Guayaquil.

El estudio socio – económico de los pequeños emprendedores permite comprobar las capacidades, examinar las probabilidades de riesgo y el desarrollo evolutivo del sector, para garantizar este proceso, es indispensable el desarrollo o la intervención de un estudio investigativo que se lo considera como imprescindible para el triunfo y la formación competitiva del emprendedor, tiene como

objetivo implementar nuevos mercados en el sector, permite estudiar los factores que intervienen en el estudio socio económico sea interno o externo.

La investigación se justifica por la importancia del estudio socio – económico en el desarrollo de los pequeños emprendedores del sector cisne 2 de la ciudad de Guayaquil, en la actualidad se busca satisfacer las exigencias económicas a través de la aplicación de técnicas o estrategias que permitan determinar la situación económica para comprobar o suprimir los recursos innecesarios.

El proyecto será delimitado y se desarrollará en el sector del cisne 2 de la ciudad de Guayaquil, que parte de la descripción de las características esenciales de la comunidad que se está estudiando y la forma en que los pequeños emprendedores se orientan para perseguir sus sueños de progreso y experimentar nuevos riesgos y cambios conociendo que todo esfuerzo tiene su recompensa.

La originalidad que presenta la investigación es un tema auténtico y novedoso para la comunidad del sector y valioso material para quienes desarrollan esta actividad. Se realizará de forma sencilla y de fácil entendimiento. Es relevante, porque la investigación muestra la realidad de los pequeños emprendedores, es necesario la realización de un estudio socio – económico en el sector. Varios estudios manifiestan como el entorno del individuo puede afectar el estado económico de los pequeños emprendedores.

El trabajo investigativo se muestra pertinente debido a que se relaciona al área de estudio profesional, analizando la información se puede concluir que los beneficiarios directos del estudio socio – económico sobre los pequeños emprendedores de sector Cisne 2 de la ciudad de Guayaquil son las personas que toman la decisión de formar negocios para convertirse automáticamente en emprendedores innovadores y beneficiarios indirectos los ciudadanos del sector en estudio.

2. TEORÍAS RELACIONADAS A LA INVESTIGACIÓN

2.1 Teorías de las capacidades Amartya Sen

La teoría basada en las capacidades también se conoce como el enfoque de capacidades, es una teoría económica que se concibió en la década de 1980 como un enfoque alternativo a la economía del bienestar. En este enfoque, Amartya Sen reúne una serie de ideas que anteriormente estaban excluidas de (o inadecuadamente formuladas en) los enfoques tradicionales a la economía del bienestar. El objetivo principal del enfoque de las capacidades es en lo que los individuos son capaces de hacer. (Angarita, 2014)

2.2 Teoría del Emprendimiento de Low y MacMillan

Pone de manifiesto: “La interdisciplinariedad del emprendimiento como disciplina que abarca perspectivas diversas como los aspectos

Pequeños emprendedores del sector cisne 2 de la ciudad de Guayaquil, análisis de su comportamiento socio-económico

socio-culturales, los rasgos de personalidad, las redes, la ecología de la población y las cuestiones económicas. " (p, 40). Según lo expuesto por el autor cada una de estas perspectivas puede ser estudiada con tres objetivos teóricos distintos. Las teorías explicativas intentan explicar el comportamiento emprendedor y el rendimiento de las iniciativas emprendedoras. Las teorías predictivas establecen las condiciones que favorecen el inicio de nuevas empresas y predicen sus éxitos. Por último, las teorías normativas establecen guías prácticas, describiendo las acciones más correctas en cada circunstancia. (PALAU, 2019)

2.3 Teoría de las Inteligencias Múltiples en el Emprendimiento de Gartner

Gartner expone dos tipos de aproximaciones al estudio del emprendimiento. El primer tipo, denominado "The Trait Approach to Entrepreneurship", se basa en la personalidad del emprendedor, sus rasgos y características personales. "Una vez se es emprendedor, siempre se es emprendedor, puesto que un emprendedor es un tipo de personalidad, un estado propio del ser que no desaparece con el tiempo.". La literatura sobre la actividad emprendedora enumera un conjunto de características personales que describen al emprendedor.

De la revisión de las diferentes teorías, se ha considerado como teoría base de la presente investigación la teoría de Emprendimiento de Low y MacMillan con la finalidad de conocer cuáles son los factores críticos de éxito basados en las características personales del emprendedor, existe el riesgo ya que es un elemento que, para algunos se constituye en una característica fundamental del acto de emprender, pues consideran que el emprendedor es un tomador de riesgos que pondera los beneficios y asume los peligros que son inherentes a su consecución, es así que son fundamentales los aportes que nos brinda la teoría en la investigación, lo que permite considerar cuales son los riesgos que se toman al momento de emprender.

El nuevo emprendedor debe anticiparse al futuro. Las ideas no son únicas hay que estudiarlas y tener ambición sin ser arrogante, y no olvidar el impacto personal cuando se desarrolla la idea, es decir equilibrar su trabajo con la familia y su persona. Por otro lado, es necesario sistematizar las ideas de los emprendedores para alcanzar los objetivos. Por último, aprovechar las oportunidades y ser útil para el país, contando con socios adecuados, sabiendo escuchar sus ideas.

El estudio del emprendedor y su definición es poco estudiado por la teoría económica, sin embargo, son las escuelas del pensamiento en administración de negocios a mediados del siglo XX, las que estudian a profundidad el papel de los emprendedores en la economía de un país. Es cierto que ciertos teóricos clásicos, lo mencionaban en los estudios sobre el comportamiento de la

economía y el sistema de los mercados, pero después fue apareciendo menos su participación en las explicaciones de los economistas sobre el crecimiento económico y las empresas. (García, 2017)

En cuanto a las definiciones del emprendedor, la mayoría de los autores coinciden que una de las características relacionadas principales con el emprendedor, es su ambigüedad a la tolerancia, así como su vinculación con el ejercicio del liderazgo.

Un emprendedor es una persona que tiene la capacidad de descubrir e identificar algún tipo de oportunidad de negocios y en base a ello organiza una serie de recursos con el fin de darle inicio a un proyecto empresarial. Habitualmente suele entenderse que el emprendedor es aquel que se convierte en creador o fundador de una iniciativa de negocios o empresarial, individualmente o que actúa como colaborador en unión a otros individuos ayudando a realizarlo.

3. METODOLOGÍA

El diseño metodológico tiene como objetivo indagar los aspectos relevantes de la investigación, gracias al estudio socio-económico se determinaran los factores más importantes sean estos internos o externos que afectan o intervienen en el proceso de los pequeños emprendedores del cisne 2 de la ciudad de Guayaquil, con este estudio se podrá identificar, registrar y evaluar los movimientos del mercado laboral que se despliegan en tan corto tiempo, de manera que el microempresario asume el compromiso con el sector de implementar nuevas estrategias innovadoras beneficiando a la comunidad.

La población con la que se realizó la investigación, fueron los negocios grandes y pequeños del sector Cisne 2 de Guayaquil, ya que esta zona de la ciudad tiene una actividad comercial muy dinámica, lo que permitió que cumpla con los criterios para realizar su debido estudio.

Tabla 1 Distributivo de la población

Tipo de negocio	Cantidad	Porcentaje %
Tiendas, despensas	31	14
Heladería	3	1
Restaurantes	24	12
Farmacias	12	5
Venta de Calzado	2	1
Venta de Ropa	9	4
Cyber Cabinas	5	2
Pañalera	2	1
Venta de Productos naturales	4	2
Ferretería	17	8
Peluquería	30	13

Tipo de negocio	Cantidad	Porcentaje %
Zapatería	3	1
Panadería	8	4
Servicio Técnico	6	3
Cincuentazo	5	2
Bazar y papelería	19	8
Vulcanizadora	11	4
Taller Mecánico	10	4
Frigorífico	6	3
Picantería	2	1
Taller de costura	5	2
Comidas Rápidas	4	2
Vidriería	6	3
Total	224	100 %

Fuente: las autoras.

La muestra de la investigación se obtuvo a través de la fórmula estadística para la población finita utilizando un margen de error (0,05) y cálculo de la muestra.

Fórmula para la determinación de la muestra:

$$n = \frac{Z.N.P.Q}{(E)^2(N-1) + Z.P.Q}$$

Dónde:

N = Población de estudio

n = Tamaño de la muestra

E: es el coeficiente del error que corresponde al (0,5)

Para nuestro análisis vamos a considerar los siguientes valores: el 5 % el error aceptable 0,05; e = 5% (0,05)

Para el análisis se consideraron los siguientes valores: el 5 % el error aceptable 0,05; e = 5% (0,05)

Z= 1.96

P= 0.90

Q= 0.10

N =224

$$n = \frac{(1.96)224 \cdot 0.90 \cdot 0.10}{(0.05)^2(224 - 1) + (1.96)0.90 \cdot 0.10}$$

$$n = \frac{(3.84)20.16}{(0.0025)(223) + 0.35}$$

$$n = \frac{77.41}{0,5575 + 0.35}$$

$$n = \frac{77.41}{0.91}$$

n = 85 "Es el tamaño de la muestra"

4. ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE DATOS

A continuación, se detalla los resultados obtenidos de las preguntas más relevantes realizadas en la encuesta a los pequeños emprendedores del Cisne 2 de la ciudad de Guayaquil.

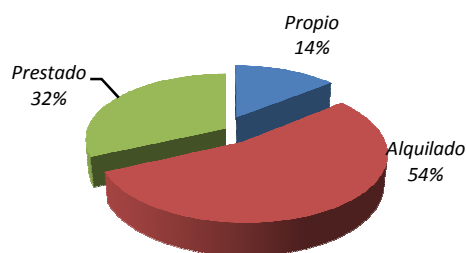
¿Cuál es el estado de su establecimiento?

Tabla 4 Establecimiento

Categoría	Frecuencia	Porcentaje
Propio	12	14%
Alquilado	46	54%
Prestado	27	32%
TOTAL	85	100%

Fuente: Sector Cisne 2. Elaborado por: Kerly María Moreno Dicao

Gráfico 1. Establecimiento



Fuente: Sector Cisne 2. Elaborado por: Kerly María Moreno Dicao

De acuerdo a la encuesta realizada a los dueños de los establecimientos demuestran que en un 14% cuentan con locales propios, el 54% tienen locales alquilados ya que no cuentan con un establecimiento propio y el 32% son locales prestados por familiares.

¿Cuál es el nivel de estudios más alto que presenta en la actualidad?

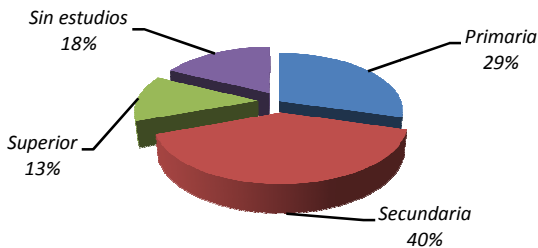
Tabla 5 Nivel de estudios

Categoría	Frecuencia	Porcentaje
Primaria	25	29%
Secundaria	34	40%
Superior	11	13%
Sin estudios	15	18%
TOTAL	85	100

Fuente: Sector Cisne 2. Elaborado por: Kerly María Moreno Dicao

Pequeños emprendedores del sector cisne 2 de la ciudad de Guayaquil, análisis de su comportamiento socio-económico

Gráfico 2 Nivel de estudios



Fuente: Sector Cisne 2. Elaborado por: Kerly María Moreno Dicao

De la población encuestada un 69% ha terminado la educación primaria o secundaria, solo un 13% cursando la etapa universitaria y como dato importante existe un 18% de esta población que no ha concluido ni la educación primaria.

Por ello, su única forma de sustento es a través del establecimiento de un negocio propio en el que no sea un requisito su nivel de instrucción.

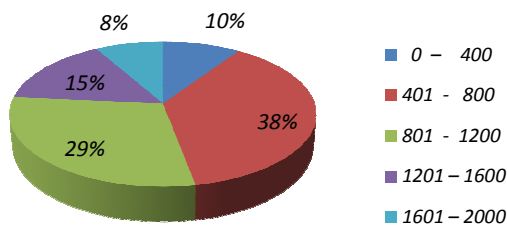
¿Cuál es su nivel de ingreso mensual?

Tabla 6 Nivel de Ingresos

Categoría	Frecuencia	Porcentaje
100 – 400	8	10%
401 - 800	32	38%
801 - 1200	25	29%
1201 – 1600	13	15%
1601 – 2000	7	8%
TOTAL	85	100

Fuente: Sector Cisne 2. Elaborado por: Kerly María Moreno Dicao

Gráfico 3 Nivel de ingresos



Fuente: Sector Cisne 2. Elaborado por: Kerly María Moreno Dicao

Según el análisis de la encuesta realizada al sector del cisne 2 dio como resultado un 10% de personas que ganan menos de un salario básico, mientras un 38% cuenta con un ingreso de entre 401 a 800 dólares al mes, además un 29% son los únicos que ganan entre 801

a 1200 dólares, mientras un 23% son los que ganan entre \$1200 a \$2000.

Es importante indicar que los datos proporcionados por los encuestados guardan relación directa con el nivel de ingresos del negocio y no se están deduciendo la inversión y gastos del mismo.

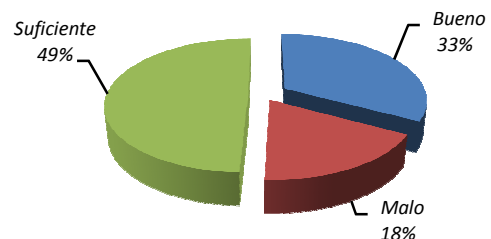
¿Cuál es la percepción que usted tiene con respecto a su nivel de ingreso?

Tabla 7 Percepción al nivel de ingresos

Categoría	Frecuencia	Porcentaje
Bueno	28	33%
Malo	15	18%
Suficiente	42	49%
TOTAL	85	100

Fuente: Sector Cisne 2. Elaborado por: Kerly María Moreno Dicao

Gráfico 4. Percepción al nivel de ingresos



Fuente: Sector Cisne 2. Elaborado por: Kerly María Moreno Dicao

Entre los encuestados existe un 33% considera que su nivel de ingresos es bueno, un 18% afirman que es malo y no alcanzan a cubrir sus necesidades y el 49% de las personas dicen que gana solo para subsistir, permitiendo observar de esta forma, que el negocio que tienen los emprendedores no les permite ahorrar a futuro, sin ahorro no pueden tener inversiones para innovar.

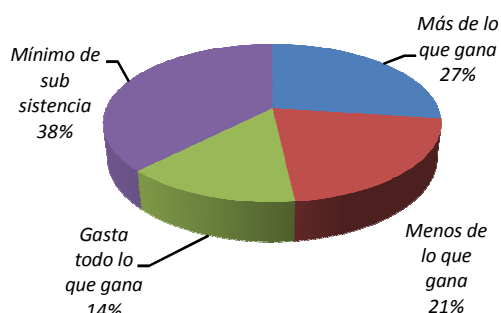
¿El monto de sus gastos es?

Tabla 8 Gastos

Categoría	Frecuencia	Porcentaje
Más de lo que gana	23	27%
Menos de lo que gana	18	21%
Gasta todo lo que gana	12	14%
Mínimo de subsistencia	32	38%
TOTAL	85	100

Fuente: Sector Cisne 2. Elaborado por: Kerly María Moreno Dicao

Gráfico 5. Gastos



Fuente: Sector Cisne 2. Elaborado por: Kerly María Moreno Dicao

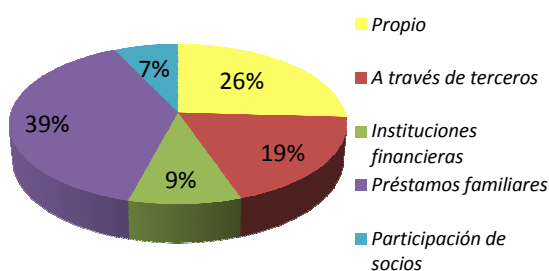
Mediante el estudio socio económico que se realizó al sector del cisne 2 se dio a conocer que hay un 38% de personas que tienen un mínimo de subsistencia mensualmente siendo imposible cubrir todas sus deudas expusieron algunos encuestado, mientras un 27% gasta más de lo que gana, un 14% expuso que gasta todo lo que gana y por ultimo un 21% opinan que gastan menos de lo que ganan durante el mes.

¿Cuál fue el sistema de financiamiento utilizado?

Tabla 9 Sistema de financiamiento

Categoría	Frecuencia	Porcentaje
Propio	22	26%
A través de terceros	16	19%
Instituciones financieras	8	9%
Préstamos familiares	33	39%
Participación de socios	6	7%
TOTAL	85	100%

Gráfico 6 Sistema de financiamiento



Fuente: Sector Cisne 2. Elaborado por: Kerly María Moreno Dicao

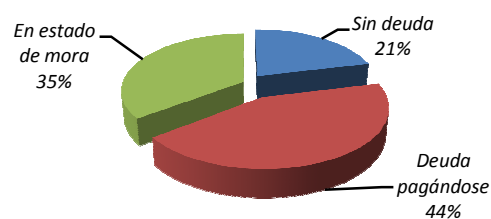
Entre las encuestas realizadas se pudo evidenciar que un 26% de su financiamiento fue a través de sus ahorros, el 39% con préstamos familiares para poder implementar su negocio, el 9% con préstamos a instituciones financieras, un 19% préstamos a través de terceros y un 7% por participación de socios.

¿Actualmente cuál es su situación crediticia?

Tabla 10 Situación crediticia

Categoría	Frecuencia	Porcentaje
Sin deuda	18	21%
Deuda pagándose	37	44%
En estado de mora	30	35%
TOTAL	85	100%

Gráfico 7 Situación crediticia



Fuente: Sector Cisne 2. Elaborado por: Kerly María Moreno Dicao

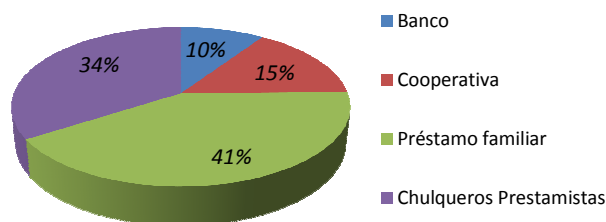
El estudio actual de los encuestado menciona que el 44% de los emprendedores actualmente están pagando una deuda, acotaron que algunos deben a bancos otros a familiares o amigos ya que los valores que ganan no solventan sus necesidades en los hogares, mientras un 35% tienen deudas pendientes debido a que el ingreso que reciben es mínimo para subsistencia y un 21% dicen estar libre de deudas.

¿Actualmente cómo realiza el financiamiento de su negocio?

Tabla 11 Financiamiento

Categoría	Frecuencia	Porcentaje
Banco	8	10%
Cooperativa	13	15%
Préstamo familiar	35	41%
Chulqueros Prestamistas	29	34%
TOTAL	85	100%

Gráfico 8 Financiamiento



Fuente: Sector Cisne 2. Elaborado por: Kerly María Moreno Dicao De acuerdo a las encuestas realizadas el 41% de los emprendedores se financian actualmente a través de préstamos familiares, el 34%

Pequeños emprendedores del sector cisne 2 de la ciudad de Guayaquil, análisis de su comportamiento socio-económico

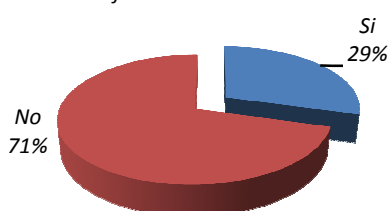
realizan préstamos a chulqueros y solo el 25% realiza préstamos a cooperativas y bancos.

¿Usted actualmente cuenta con los permisos de funcionamiento de su local?

Tabla 12 Permiso de funcionamiento

Categoría	Frecuencia	Porcentaje
Si	25	29%
No	60	71%
TOTAL	85	100%

Gráfico 9 Permiso de funcionamiento



Fuente: Sector Cisne 2. Elaborado por: Kerly María Moreno Dicao

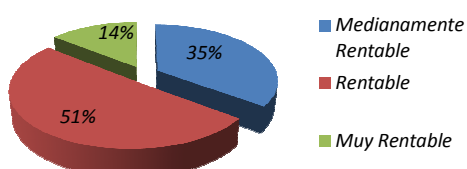
Un 29% cuentan con permisos de funcionamiento al día mientras que el 71% no cuenta con los permisos correspondientes, muchos indicaron que la razón por la que no cuentan con estos permisos es porque el trámite para poder adquirirlos demanda de tiempo y dinero, recursos con los que no cuentan en ocasiones.

¿Considera que su negocio es?

Tabla 13. Rentabilidad del negocio

Categoría	Frecuencia	Porcentaje
Medianamente Rentable	30	35%
Rentable	43	51%
Muy Rentable	12	14%
TOTAL	85	100%

Gráfico 10. Rentabilidad del negocio



Fuente: Sector Cisne 2. Elaborado por: Kerly María Moreno Dicao

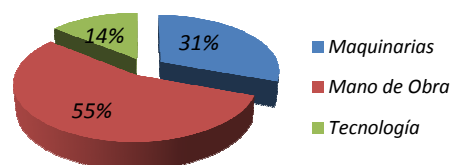
Según el estudio realizado la percepción de los encuestados es: el 51% considera que su negocio es rentable, el 35% es medianamente rentable y el 14% muy rentables.

¿Para el desarrollo de su actividad tiene uso intensivo de?

Tabla 14 Uso intensivo de factores de producción

Categoría	Frecuencia	Porcentaje
Maquinarias	26	31%
Mano de Obra	47	55%
Tecnología	12	14%
TOTAL	85	100%

Gráfico 11 Uso intensivo de factores de producción



Fuente: Sector Cisne 2. Elaborado por: Kerly María Moreno Dicao

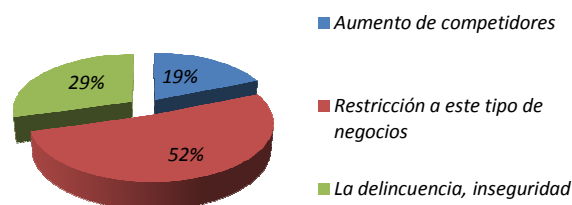
La mano de obra es la herramienta principal para los emprendedores con un 55%, también realizan trabajos con maquinarias 31% y el 14% hacen uso de la tecnología.

¿Cuál son sus principales riesgos?

Tabla 15. Riesgos presentados

Categoría	Frecuencia	Porcentaje
Aumento de competidores	16	19%
Restricción a este tipo de negocios	44	52%
La delincuencia, inseguridad	25	29%
TOTAL	85	100%

Gráfico 12. Riesgos presentados



Fuente: Sector Cisne 2. Elaborado por: Kerly María Moreno Dicao

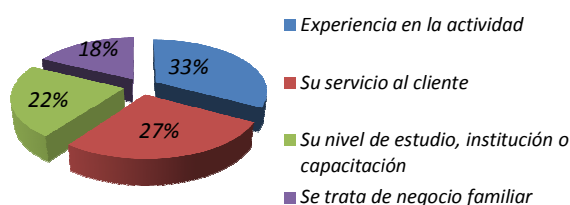
Los encuestados indican que tienen mayor riesgo por las restricciones para la existencia de este tipo de negocios, en segundo término, consideran la delincuencia e inseguridad y finalmente el aumento de la competencia a su negocio.

¿Cuáles considera usted son sus principales fortalezas?

Tabla 16. Fortalezas

Categoría	Frecuencia	Porcentaje
Experiencia en la actividad	28	33%
Su servicio al cliente	23	27%
Su nivel de estudio, institución o capacitación	19	22%
Se trata de negocio familiar	15	18%
TOTAL	85	100%

Gráfico 13. Fortalezas



Fuente: Sector Cisne 2. Elaborado por: Kerly María Moreno Dicao

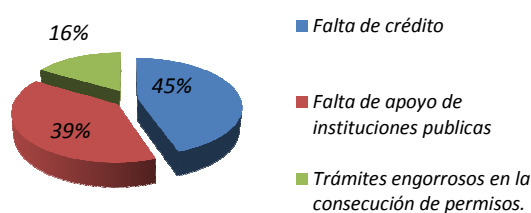
Los encuestados consideran como sus principales fortalezas: la experiencia en la actividad que realizan, seguido del servicio que brindan a sus clientes y de la capacitación que poseen y como última fortaleza el hecho de que se trata de un negocio familiar.

¿Cuáles son los principales obstáculos que han tenido que superar?

Tabla 17. Obstáculos presentados

Categoría	Frecuencia	Porcentaje
Falta de crédito	38	33%
Falta de apoyo de instituciones públicas	33	27%
Trámites engorrosos en la consecución de permisos.	14	22%
TOTAL	85	100%

Gráfico 14. Obstáculos presentados



Fuente: Sector Cisne 2. Elaborado por: Kerly María Moreno Dicao
Los encuestados consideran que entre sus principales obstáculos al momento de implementar su emprendimiento fueron la falta de crédito, el escaso apoyo de instituciones públicas y los trámites

engorrosos para la consecución de permisos, por ello, incluso aún la mayoría no cuenta con permisos.

Entre los resultados más importantes de la presente investigación se puede indicar que de los emprendedores encuestados un 69% ha terminado la educación primaria o secundaria, solo un 13% se encuentra cursando la etapa universitaria y como dato importante existe un 18% de esta población que no ha concluido ni la educación primaria, por ello, su única forma de sustento es a través del establecimiento o negocio propio en el que no sea un requisito su nivel de instrucción.

En lo que respecta al nivel de ingresos en el sector, un 10% de personas ganan menos de un salario básico, mientras un 38% cuenta con un ingreso de dos salarios básicos al mes, además un 29% ganan entre tres a cuatro salarios básicos y finalmente un 23% logra generar ingresos equivalentes a cinco salarios básicos. Es importante indicar que los datos proporcionados por los encuestados guardan relación directa con el nivel de ingresos del negocio y no se están deduciendo la inversión y gastos del mismo.

Un 33% de los encuestados considera que su nivel de ingresos es bueno, un 18% afirman que es malo y no alcanzan a cubrir sus necesidades y el 49% de las personas dicen que gana solo para subsistir, mediante el estudio socio-económico que se realizó al sector del cisne 2 se dio a conocer que hay un 38% de personas que tienen un mínimo de subsistencia mensualmente siendo imposible cubrir todas sus deudas, mientras un 27% gasta más de lo que gana, un 14% expuso que gasta todo lo que gana y por último un 21% opinan que gastan menos de lo que ganan durante el mes.

Entre las encuestas realizadas se pudo evidenciar que un 26% del de su financiamiento inicial fue a través de sus ahorros, el 39% con préstamos familiares para poder implementar su negocio, el 9% con préstamos a instituciones financieras, un 19% préstamos a través de terceros y un 7% participación de socios.

El estudio además permitió conocer que el 44% de los emprendedores actualmente están pagando una deuda contraída con bancos o familiares o amigos ya que los valores que ganan no solventan sus necesidades básicas, además un 35% tienen deudas pendientes debido a que el ingreso que reciben es mínimo para subsistencia y un 21% se encuentra actualmente sin deudas.

El 41% de los emprendedores se financian actualmente a través de préstamos a familiares, el 34% realizan préstamos a chulqueros y solo el 25% realiza préstamos a cooperativas y bancos. En lo que respecta a los permisos de funcionamiento del negocio, un 29% tiene sus permisos al día mientras que el 71% no cuenta con los permisos correspondientes y entre las razones de no cumplir con este requisitos están los costos elevados de estos trámites y la dificultad de obtenerlos.

El 38% de los emprendedores encuestados manifiestan estar seguros de sí mismos, mientras un 34% dicen que el éxito depende de la seguridad que ellos brindan de sí mismo y 9% de personas están inseguro de sí mismo no tienen autoconfianza. Entre la utilización de los recursos, el 55% de los emprendedores encuestados realiza el uso intensivo de mano de obra, solo un 31% hace uso de máquinas en su operaciones y el 14% hacen uso de la tecnología.

Los emprendedores encuestados indican que los riesgos a los que se enfrentan en sus negocios se relacionan con el aumento de la competencia y de la delincuencia e inseguridad.

Los emprendedores consideran como sus principales fortalezas: la experiencia en la actividad que realizan, seguido del servicio que brindan a sus clientes y de la capacitación que poseen y como última fortaleza el hecho de que se trata de un negocio familiar.

Entre sus principales obstáculos que existieron al momento de implementar su emprendimiento fueron la falta de crédito, el escaso apoyo de instituciones públicas y los trámites engorrosos para la consecución de permisos, por ello, incluso aún la mayoría no cuenta con los mismos.

Sus principales fortalezas se relaciona con su autoconfianza para el buen desempeño del negocio, cuentan con experiencia en la actividad propuesta, al momento que emprendieron en sus negocios fue con sus propios ahorros. Sin embargo, los emprendedores hubieran querido contar con oportunidades crediticias, que las instituciones públicas apoyen a los emprendedores, existan financiamiento para sus negocios.

Entre sus mayores debilidades se encuentran: el rechazo a la sociedad, desconocimiento del entorno digital, falta de capacitación a los emprendedores, infraestructura limitada. Finalmente, consideran una amenaza el hecho de que al no contar con los permisos de funcionamiento su actividad se vea restringida, además de los niveles de delincuencia e inseguridad del lugar.

5. CONCLUSIONES

En la presente investigación se consideró la teoría del Emprendimiento de Low y MacMillan al tratar de explicar el comportamiento del emprendedor y el rendimiento de las iniciativas emprendedoras, las condiciones que favorecen el inicio de nuevas empresas y predicen sus éxitos describiendo las acciones más correctas en cada circunstancia.

En la actualidad los pequeños emprendedores del sector del Cisne 2 en la ciudad de Guayaquil, cuentan en mayor proporción con un nivel de estudios secundario, con un nivel de ingreso sustentable para cubrir sus gastos y poder subsistir, siendo sus fuente de financiamiento al momento de crear su emprendimiento: ahorros, préstamos a familiares, a chulqueros o prestamistas y hasta la presente fecha aún tienen deudas que no han podido pagar. Son arriesgados al momento de innovar o ampliar sus negocios, consideran que el éxito o fracaso depende de ellos mismos y que no son perseverantes en la búsqueda del éxito, por ello trabajan todos los días de la semana.

Del análisis FODA realizado se pudo evidenciar que los emprendedores consideran una oportunidad las alternativas crediticias que actualmente otorgan las instituciones públicas que les permitirían innovar en sus negocios y así ofrecer mejores productos o servicios a sus clientes a un menor precio, garantizando así la fidelidad de los mismos. Entre las debilidades más importantes se encuentra el desconocimiento del entorno digital y

la falta de capacitación sobre temáticas financieras y administrativas que les permitan mejorar el manejo administrativo de sus negocios.

Entre sus fortalezas se cuentan la fidelidad de sus clientes y la experiencia que tienen en la labor que realizan. Entre sus principales amenazas están no contar con los permisos de funcionamiento respectivos, la existencia de un número mayor de competidores y la delincuencia e inseguridad del sector que podrían llevar al cierre de sus operaciones.

6. BIBLIOGRAFÍA

Angarita, M. J. (2014). Dialnet - La Teoría de las Capacidades en Amartya Sen. Obtenido de [file:///C:/Users/christianantonio/Downloads/Dialnet-LaTeoriaDeLasCapacidadesEnAmartyaSen-5010857%20\(2\).pdf](file:///C:/Users/christianantonio/Downloads/Dialnet-LaTeoriaDeLasCapacidadesEnAmartyaSen-5010857%20(2).pdf)

Arias, F. (2012). El proyecto de investigación. Introducción a la metodología científica. Caracas: Episteme.

Canares, L. (2019). Implementación de un sistema de evaluación de préstamos para disminuir la cartera de morosidad en la cooperativa de ahorro y créditos, Chorrillos 2018. Lima, Perú.

Díaz Casero, J. (2020). Teoría Económica Institucional Y Creación De Empresas. Obtenido de <file:///C:/Users/christianantonio/Downloads/Dialnet-TeoriaEconomicainstitucionalYCreacionDeEmpresas-1358011.pdf>

García, D. R. (2017). El Emprendedor en el Desarrollo Económico y Social. Estudio De Caso: El Programa Universitario Emprendedor. Obtenido de <https://www.eumed.net/libros-gratis/actas/2017/desigualdad/47-el-emprendedor-en-el-desarrollo-economico.pdf>

Lara, P. V. (2019). El Empresario Innovador. Obtenido de <file:///C:/Users/christianantonio/Downloads/Dialnet-ElEmpresarioInnovadorYSuRelacionConElDesarrolloEco-5761528.pdf>

London, S. (2006). El concepto de desarrollo de Sen y su vinculación con la Educación. . , Argentina.

Palau, N. V. (2019). Universidad Ramón Llull Tesis Doctoral. Obtenido de <https://www.tdx.cat/bitstream/handle/10803/145034/Tesis%20Nuria%20Vallmitjana%20Palau.pdf?sequence=1>

Nota: artículo presente como publicación de tesis de Moreno Dicaio, Kerly María con repositorio en <http://repositorio.ulvr.edu.ec/handle/44000/3932>