

UNIVERSIDAD CATÓLICA  
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS

CARRERA DE CONTADURÍA PÚBLICA E INGENIERÍA EN  
CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

TÍTULO:

INCIDENCIA DE LA AUTOEFICACIA FINANCIERA EN EL  
DESARROLLO DE EMPRENDIMIENTOS DE MUJERES EN LA  
CIUDAD DE GUAYAQUIL

AUTORES:

Salazar Naula, Tatiana Teresa

Zambrano Chalén, Lainie Dayana

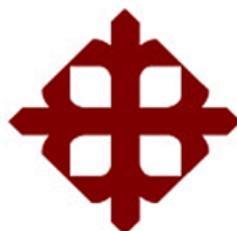
TRABAJO DE TITULACIÓN PREVIO A LA OBTENCIÓN  
DEL TÍTULO DE INGENIERA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

TUTORA:

Econ. Baño Hifóng, María Mercedes, Ph.D

Guayaquil, Ecuador

04 de marzo del 2020



UNIVERSIDAD CATÓLICA  
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y  
ADMINISTRATIVAS

CARRERA DE CONTADURÍA PÚBLICA E INGENIERÍA EN  
CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

CERTIFICACIÓN

Certificamos que el presente trabajo fue realizado en su totalidad por: Salazar Naula, Tatiana Teresa y Zambrano Chalén, Lainie Dayana, como requerimiento parcial para la obtención del Título de: Ingeniera en Contabilidad y Auditoría.

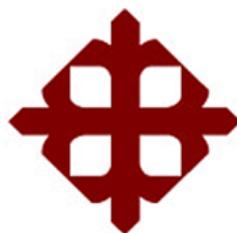
TUTORA

f. \_\_\_\_\_  
Econ. Baño Hifóng, María Mercedes, Ph.D

DIRECTORA DE LA CARRERA

f. \_\_\_\_\_  
CPA. Vera Salas, Laura Guadalupe, MSc.

Guayaquil, a los 04 días del mes de marzo del año 2020



UNIVERSIDAD CATÓLICA  
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y  
ADMINISTRATIVAS

CARRERA DE CONTADURÍA PÚBLICA E INGENIERÍA EN  
CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD

Nosotras, Salazar Naula, Tatiana Teresa y Zambrano Chalén, Lainie Dayana

DECLARAMOS QUE:

El Trabajo de Titulación “Incidencia de la autoeficacia financiera en el desarrollo de emprendimientos de mujeres en la ciudad de Guayaquil” previa a la obtención del Título de: Ingeniera en Contabilidad y Auditoría, ha sido desarrollado respetando derechos intelectuales de terceros conforme las citas que constan al pie de las páginas correspondientes, cuyas fuentes se incorporan en la bibliografía. Consecuentemente este trabajo es de nuestra total autoría.

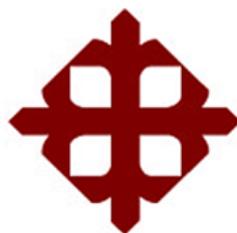
En virtud de esta declaración, nos responsabilizamos del contenido, veracidad y alcance científico del Trabajo de Titulación referido.

Guayaquil, a los 04 días del mes de marzo del año 2020

LOS AUTORES

f. \_\_\_\_\_  
Salazar Naula Tatiana Teresa

f. \_\_\_\_\_  
Zambrano Chalén Lainie Dayana



UNIVERSIDAD CATÓLICA  
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y  
ADMINISTRATIVAS

CARRERA DE CONTADURÍA PÚBLICA E INGENIERÍA EN  
CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

AUTORIZACIÓN

Nosotras, Salazar Naula, Tatiana Teresa y Zambrano Chalén, Lainie Dayana

Autorizamos a la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil, la publicación en la biblioteca de la institución del Trabajo de Titulación “Título del Trabajo de titulación”, cuyo contenido, ideas y criterios son de nuestra exclusiva responsabilidad y total autoría.

Guayaquil, a los 04 días del mes de marzo del año 2020

LOS AUTORES

f. \_\_\_\_\_  
Salazar Naula, Tatiana Teresa

f. \_\_\_\_\_  
Zambrano Chalén, Lainie Dayana

## REPORTE URKUND

<https://secure.orkund.com/old/view/62089744-821440-331160#q1bKLVayijY0MtQxMYjVUSrOTM/LTMtMTsxLTIWYmTAzMDA2MDA1MjY2trQ0NjA1NjM0rwUA==>

The screenshot displays the URKUND web interface. On the left, document details are shown: 'Dokument: SALAZAR\_ZAMBRANO.TT.docx (D64017546)', 'Inskickat: 2020-02-17 09:51 (-05:00)', 'Inskickad av: Maria Mercedes Baño Hifong (maria.bano@cu.ucsg.edu.ec)', 'Mottagare: mercedes.bano.ucsg@analysis.orkund.com', and 'Meddelande: RV: TESIS FINAL [Visa hela meddelandet](#)'. A yellow highlight indicates '1%' of the document's 63 pages consist of text also found in 2 sources. On the right, a 'Källförteckning' (Source List) table is visible, listing sources with their rank and file names. The table has columns for 'Rankning' and 'Sökväg/Filnamn'. The sources listed are: 'TESIS\_CAP 2 AVANCE.docx', 'Dejgado-Vergara-Arevalo.docx', 'Tesis Dirk Zambrano Abril 1 de 2019.docx', 'Arturo y Andrés.docx', and 'https://www.redalyc.org/pdf/801/80103903.pdf'. At the bottom, a navigation bar includes icons for document viewing, a warning icon with '1 Varningar', and buttons for 'Återställ', 'Exportera', and 'Skicka'.

Rankning	Sökväg/Filnamn
	<a href="#">TESIS_CAP 2 AVANCE.docx</a>
	<a href="#">Dejgado-Vergara-Arevalo.docx</a>
	<a href="#">Tesis Dirk Zambrano Abril 1 de 2019.docx</a>
	<a href="#">Arturo y Andrés.docx</a>
	<a href="https://www.redalyc.org/pdf/801/80103903.pdf">https://www.redalyc.org/pdf/801/80103903.pdf</a>

TUTORA

f. \_\_\_\_\_  
Econ. Baño Hifóng, María Mercedes, Ph.D

## **AGRADECIMIENTO**

La vida es bella porque tengo a Dios, mis padres Soraya y Edison, Ramon, mis hermanos Kaylen y Pedro, mis amigos, Martin y familiares; les doy gracias a ellos que estuvieron a lo largo de este camino, apoyándome inmensurablemente. Ser la persona que soy, estar donde estoy y culminar con éxito esta etapa de mi vida profesional, se debe a las bases fundamentales de mi hogar que son la sabiduría, el amor y la fortaleza.

**Lainie Zambrano Chalén**

Doy gracias primero a Dios por haberme dado la salud, fortaleza y vida para poder llegar hasta aquí, el camino no ha sido nada fácil, pero gracias a la fortaleza que Él ha puesto en mí lo he podido lograr.

A mi padre, Freddy Salazar, gracias por su excelente ejemplo de perseverancia y esfuerzo, sin sus sabios consejos y ejemplos de honestidad, rectitud, responsabilidad y su gran demostración de amor diario hacia su hija y su familia, no sería hoy en día la mujer que soy.

A mi madre, Teresa Naula, por estar siempre conmigo apoyándome en todas las decisiones que tomé a lo largo de mi carrera universitaria y de mi vida, por brindarme su amistad sincera y su apoyo incondicional en cada situación difícil que tuvimos que pasar juntas para llegar a este día tan importante.

A mi hermano, Miguel Salazar por llegar a alegrar mi vida y hacerme compañía hasta la madrugada para poder terminar mis trabajos universitarios en su momento y mi tesis.

Y a todos mis familiares y amigos que han contribuido con un granito de arena para que pueda lograr mis objetivos universitarios siempre con éxito.

**Tatiana Salazar Naula**

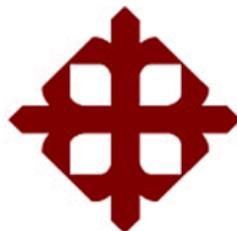
## **DEDICATORIA**

Dedico esta tesis a mis padres, hermano y a mis abuelas, ya que son las personas más importantes y a las que más amo, se merecen siempre todos mis logros, gracias por siempre confiar en mí.

**Tatiana Salazar Naula.**

Mi tesis se la dedico a mis padres, ya que gracias a ellos he podido culminar mis estudios con éxito. A mis hermanos que han sido un apoyo constante a lo largo de mi carrera. A mi abuelita que siempre se ha preocupado de los avances de mis estudios y se siente orgullosa de lo que he logrado. A todos aquellos que sin esperar recompensa estuvieron a mi lado, siendo pilares fundamentales en todo mi proceso académico profesional.

**Lainie Zambrano Chalén.**



UNIVERSIDAD CATÓLICA  
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y  
ADMINISTRATIVAS

CARRERA DE CONTADURÍA PÚBLICA E INGENIERÍA EN  
CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

**TRIBUNAL DE SUSTENTACIÓN**

f. \_\_\_\_\_

CPA. Vera Salas, Laura Guadalupe MSc.  
DIRECTORA DE CARRERA

f. \_\_\_\_\_

CPA. Salazar Torres, Patricia María, MSc.  
COORDINADOR DEL ÁREA

f. \_\_\_\_\_

Ing. Diez Farhat, Said Vicente, Ph.D  
OPONENTE



UNIVERSIDAD CATÓLICA  
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y  
ADMINISTRATIVAS

CARRERA DE CONTADURÍA PÚBLICA E INGENIERÍA EN  
CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

CALIFICACIÓN

f. \_\_\_\_\_

Econ. Baño Hifóng, María Mercedes, Ph.D

TUTORA

## Índice General

Introducción .....	2
Antecedentes .....	4
Justificación.....	8
Objetivos .....	9
Objetivo general.....	9
Objetivos específicos.....	9
Preguntas de Investigación.....	10
Alcance.....	10
Limitación .....	10
Capítulo 1. Fundamentación Teórica .....	11
Marco Teórico.....	11
Teorías Económicas.....	11
Modelo Shumpeteriano.....	11
Modelo de la Escuela Austriaca.....	13
Marco Conceptual .....	15
Autoeficacia.....	15
Autoeficacia financiera.....	15
Emprendimiento.....	16
Desarrollo del emprendimiento.....	16
Marco Referencial o Contextual .....	17
La mujer en los emprendimientos.....	17
Finanzas y Contabilidad del Emprendimiento.....	18
Clases de financiamiento y Contabilidad en los emprendimientos.....	18

Marco Legal .....	20
Constitución de la República del Ecuador. ....	20
Plan nacional de desarrollo 2017 – 2021. ....	22
Objetivo 1.....	22
Fundamentos del objetivo 1. ....	22
Políticas del objetivo 1.....	23
Objetivo 5.....	25
Fundamentos del objetivo 5. ....	25
Políticas del objetivo 5.....	26
Las Leyes sobre las mujeres en Ecuador.....	28
Ley Orgánica de Defensa del Consumidor. ....	29
Código Orgánico de Producción Comercio e Inversiones. ....	31
Ley Orgánica de Aduanas. ....	33
Ley de la Propiedad Intelectual.....	34
Código Tributario.....	35
De la obligación tributaria.....	35
Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno. ....	35
Ley Orgánica para el Fomento Productivo, Atracción de Inversiones, Generación de Empleo y Estabilidad y Equilibrio Fiscal.....	36
Proyecto de Ley Orgánica de Emprendimiento e Innovación. ....	38
Capítulo 2. Metodología de la Investigación .....	41
Diseño de la Investigación .....	41
Tipo de Investigación.....	41
Enfoque de la Investigación .....	42

Herramientas de Investigación .....	42
Encuestas.....	42
Técnica de Recolección de Datos. ....	46
Análisis de Datos. ....	46
Validación del Instrumento. ....	46
Entrevistas.....	48
Fuentes de Información.....	49
Población y Muestra.....	50
Población.....	50
Muestra.....	50
Capítulo 3. Resultados de la Investigación .....	51
Resultados Cualitativos.....	51
Entrevistas a emprendedoras.....	51
Matriz de Hallazgos y Análisis de entrevistas a emprendedoras. ....	53
Entrevista a experto.....	55
Matriz de Hallazgos y Análisis de entrevista a experto. ....	61
Resultados cuantitativos.....	62
Sección 1. Datos Sociodemográficos.....	63
Edad.....	63
Estado civil.....	64
Número de personas dependientes.....	65
Características de vivienda.....	65
Material dominante en la vivienda.....	66
Personas con la que convive. ....	67

Nivel de educación completa. ....	67
Conocimientos adquiridos recientemente. ....	68
Experiencia en el emprendimiento o en la administración. ....	70
Ciclo de vida del negocio.....	70
Resultados económicos del Negocio.....	71
Resultados económicos que quienes reflejaron utilidad. ....	72
Sección 2. Autopercepción acerca de poseer habilidades y conocimientos.....	72
Autopercepción acerca de poseer habilidades de autoeficacia en su emprendimiento.....	72
Autopercepción acerca de poseer conocimientos financieros.....	73
Autopercepción de contar con capacidades como administrador. ....	74
Autopercepción de contar con capacidades de aprendizaje en su gestión. ....	75
Sección 3. Conocimiento de la definición de inflación.....	76
Inflación económica. ....	77
Conocimiento de la definición de valor del dinero en el tiempo. ....	78
Conocimiento de la definición de riesgo.....	79
Conocimiento de la definición de uso de tarjetas de crédito.....	80
Conocimiento de la definición de ahorro. ....	81
Conocimiento de la definición de factibilidad financiera. ....	83
Conocimiento de la definición de rentabilidad. ....	84
Matriz de coeficientes de correlación. ....	85
Matriz de correlación A. ....	85
Matriz de correlación B.....	92
Matriz de correlación C.....	100

Evaluación de otras relaciones entre elementos de las variables. ....	109
Nivel de educación terminada – Estado civil vs autopercepción de autoeficacia. .....	109
Nivel de educación terminada – Estado civil vs autopercepción de conocimientos financieros. ....	111
Nivel de educación terminada – Estado civil vs autopercepción de capacidad de administración.....	112
Nivel de educación terminada – Estado civil vs autopercepción de capacidad de aprendizaje .....	113
Nivel de educación terminada – conocimientos adquiridos recientes vs conocimiento de “Inflación”. ....	114
Nivel de educación terminada – conocimientos adquiridos recientes vs conocimiento de “Valor del dinero en el tiempo”.....	115
Nivel de educación terminada – conocimientos adquiridos recientes vs conocimiento de “Riesgo”.....	116
Conclusiones y recomendaciones .....	118
Conclusiones .....	118
Recomendaciones.....	121
Referencias .....	123

## Lista de Tablas

Tabla 1 Alfa de Cronbach para validez del instrumento .....	47
Tabla 2 Matriz de tamaños muestrales .....	50
Tabla 3 Entrevista de emprendedora A.....	51
Tabla 4 Entrevista de emprendedora B.....	52
Tabla 5 Entrevista de experto acerca de situación actual del emprendimiento .....	55
Tabla 6 Entrevista de experto acerca de ambiente de emprendimiento en Guayaquil... 56	
Tabla 7 Entrevista de experto acerca de competitividad vs emprendimientos .....	57
Tabla 8 Entrevista de experto de la informalidad en el emprendimiento femenino .....	57
Tabla 9 Entrevista de experto acerca de la productividad .....	58
Tabla 10 Entrevista de experto acerca del proyecto de Ley de Emprendimientos .....	58
Tabla 11 Entrevista de experto acerca de dificultades del emprendimiento .....	59
Tabla 12 Entrevista de experto de incidencia de autoeficacia en los emprendimientos 60	
Tabla 13 Entrevista de experto acerca de validación del instrumento .....	61
Tabla 14 Elementos de la Matriz de correlación A.....	85
Tabla 15 Matriz de correlación A .....	87
Tabla 16 Coeficientes de correlación de la matriz A .....	88
Tabla 17 Análisis de correlación A1 .....	89
Tabla 18 Análisis de correlación A2.....	90
Tabla 19 Análisis de correlación A3.....	91
Tabla 20 Elementos de matriz de correlación B .....	92
Tabla 21 Matriz de correlación B .....	94
Tabla 22 Coeficientes de correlación de la matriz B.....	95
Tabla 23 Análisis de correlación B1 .....	96
Tabla 24 Análisis de correlación B2.....	97
Tabla 25 Análisis de correlación B3.....	98
Tabla 26 Análisis de correlación B4.....	99
Tabla 27 Elementos de la matriz de correlación C.....	100
Tabla 28 Matriz de correlación C.....	103

Tabla 29 <i>Coefficientes de correlación matriz C</i> .....	104
Tabla 30 <i>Análisis de correlación C1</i> .....	105
Tabla 31 <i>Análisis de correlación C2</i> .....	106
Tabla 32 <i>Análisis de correlación C3</i> .....	108

## Lista de Figuras

<i>Figura 1.</i> Fórmula para cálculo de muestra de población finita .....	50
<i>Figura 2.</i> Matriz de hallazgos – entrevistas a emprendedoras .....	53
<i>Figura 3.</i> Matriz de hallazgos – entrevistas a experto .....	62
<i>Figura 4.</i> Edad de mujeres emprendedoras.....	63
<i>Figura 5.</i> Estado civil de mujeres emprendedoras.....	64
<i>Figura 6.</i> Número de personas dependientes económicamente de la mujer emprendedora .....	65
<i>Figura 7.</i> Características de la propiedad inmueble.....	66
<i>Figura 8.</i> Características de la construcción de la vivienda.....	66
<i>Figura 9.</i> Personas con las que convive.....	67
<i>Figura 10.</i> Nivel de educación terminado de la mujer emprendedora.....	68
<i>Figura 11.</i> Últimos conocimientos adquiridos .....	69
<i>Figura 12.</i> Experiencia en emprendimientos / administración .....	70
<i>Figura 13.</i> Ciclo de vida de su negocio .....	71
<i>Figura 14.</i> Resultados obtenidos en el último semestre .....	72
<i>Figura 15.</i> Resultados económicos obtenidos .....	72
<i>Figura 16.</i> Autoeficacia .....	73
<i>Figura 17.</i> Autopercepción de conocimientos financieros .....	74
<i>Figura 18.</i> Capacidad de administradora .....	75
<i>Figura 19.</i> Capacidad de aprendizaje.....	76
<i>Figura 20.</i> Conocimientos financieros específicos – inflación.....	77
<i>Figura 21.</i> Conocimientos financieros específicos – valor del dinero en el tiempo.....	78
<i>Figura 22.</i> Conocimientos financieros específicos – riesgo .....	79
<i>Figura 23.</i> Conocimientos financieros específicos – uso de tarjetas de crédito .....	80
<i>Figura 24.</i> Conocimientos financieros específicos – ahorro .....	82
<i>Figura 25.</i> Conocimientos financieros específicos – factibilidad financiera.....	83
<i>Figura 26.</i> Conocimientos financieros específicos – rentabilidad.....	84

<i>Figura 27.</i> Relación educación terminada vs autoeficacia .....	110
<i>Figura 28.</i> Relación educación terminada vs conocimientos financieros.....	111
<i>Figura 29.</i> Relación educación terminada vs capacidad de administración .....	112
<i>Figura 30.</i> Relación educación terminada vs aprendizaje .....	113
<i>Figura 31.</i> Relación educación terminada vs conocimientos inflación .....	114
<i>Figura 32.</i> Relación educación terminada vs conocimientos adquiridos recientemente .....	115
<i>Figura 33.</i> Relación educación terminada vs conocimientos de riesgo.....	116

## Resumen

En el diseño metodológico de la presente investigación se planteó según el propósito, una investigación observacional, concluyente descriptiva, bajo un enfoque mixto ya que se usaron tanto entrevistas como formulario de encuesta a una muestra representativa de la población de emprendedoras en la ciudad de Guayaquil. Mediante técnicas estadísticas se calculó una muestra representativa de la población la cual fue encuestada por un formulario de preguntas acerca de datos propios de la emprendedora, autopercepción en diferentes áreas y conocimientos específicos en el ámbito financiero y administrativo. Los resultados obtenidos permitieron analizar el actual grado de incidencia de la autoeficacia financiera en el desarrollo de emprendimientos por parte de mujeres en la ciudad de Guayaquil. Además, como fuente secundaria se utilizaron diferentes reportes de entidades gubernamentales y de investigaciones realizadas por el reporte GEM Ecuador. Las conclusiones mostradas al final del documento evidencian que si bien es cierto en el Ecuador existe una alta tasa de emprendimiento temprano impulsada principalmente por las mujeres y de éstas en condiciones de necesidad más que de oportunidad, pero estos emprendimientos no superan en promedio el ciclo de vida más allá de los tres años. Se evidenciaron también algunos aspectos relacionados con la falta de continuidad en estudios y preparación académica por parte de las emprendedoras. Las recomendaciones que se brindan en el fin del presente documento pueden ser utilizadas tanto por entes estatales como por organizaciones sin fines de lucro o incluso para futuras investigaciones que pretenden analizar en mayor detalle aspectos psicológicos y sociológicos de la mujer emprendedora de la ciudad de Guayaquil.

**Palabras claves:** Autoeficacia financiera, Emprendimientos, Administración, Mujeres emprendedoras, Empresas, Negocios.

## Introducción

De cada 10 emprendedores 7 son mujeres según el reporte del *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM) 2019, este reporte es el resultado del más prestigioso y extenso estudio sobre el estado del emprendimiento a nivel mundial que se realiza mediante un análisis a diferentes aspectos de las actividades empresariales nacientes en más de 100 países desde el año 1999, tiene como objetivo principal medir los niveles de emprendimiento de las naciones y probar la relación de estos con el desarrollo económico local.

El GEM, a través de una metodología común de medición en todos los países involucrados, describe al emprendedor y su entorno y ayuda a identificar los factores que incrementan los niveles de emprendimiento. Según lo expuesto por la Directora de GEM Ecuador, Virginia Lasio, en un artículo de la Revista Lideres (Castillo, 2019) dice que; el estudio es coordinado a nivel mundial por la *Global Entrepreneurship Research Association*. (GERA) y que Ecuador esta investigación no se realizó en el 2018 y 2019 por falta de presupuesto. También informa que los indicadores no han sufrido mayor variación desde el 2017. (Lasio, Ordeñana, Caicedo, Samaniego, & Izquierdo, 2018)

En la revista digital Guapulo, Tecnología e innovación en la mitad del mundo (2018) presentó un estudio que recogió información de 2,060 personas en edad adulta y 37 expertos nacionales. Los resultados muestran que alrededor de 3 millones de adultos empezaron el proceso de puesta en marcha de un negocio (emprendimiento naciente) o poseían uno con menos de 42 meses de antigüedad (emprendimiento nuevo), lo que representa el 29.6% de la población entre 18 y 64 años, siendo éste el indicador de Actividad Económica Temprana (TEA por sus siglas en Ingles) más alta de la región por sexto año consecutivo. De este grupo humano el 49.91% son hombres y el 50.09% son mujeres.

Según Bandura (1977) “Se define la autoeficacia como los juicios de cada individuo sobre sus capacidades, en base a los cuales organizará y ejecutará sus actos de modo que le permitan alcanzar el rendimiento deseado” (p.373). Al relacionar la autoeficacia con el ámbito financiero, significa que se confía en el conocimiento

financiero, de tal manera que se tomen las mejores decisiones para lograr las metas propuestas por la administración de la organización, siendo este, uno de los aspectos relacionado a la conducta humana, que ha cobrado importancia en los estudios de conducta emprendedora y desempeño empresarial. Este concepto se refiere a las creencias de los individuos sobre su capacidad para desempeñar una tarea dada.

Estudios de Bosma y Kelley (2011) demostraron que la autoeficacia es el predictor más efectivo para el logro de las metas establecidas. Personas con altos niveles de autoeficacia tienen más intereses intrínsecos en realizar las tareas, están más dispuestos a utilizar sus esfuerzos y muestran más persistencia cuando existen muchos obstáculos. Las personas que tienen mayor sentido de autoeficacia, tienden a establecerse metas más elevadas, a perseverar en sus objetivos pese a la adversidad y son menos susceptibles de enfrentar consecuencias psicológicas negativas derivadas de la adversidad.

En concordancia con lo expuesto por Bandura (1977), citado por Martínez (2019) la autoeficacia emprendedora representa una respuesta, dentro de la teoría cognitiva, del porque una persona inicia una empresa y porque una persona consigue permanecer en el mercado a largo plazo. La autoeficacia financiera, entonces, corresponde al juicio subjetivo que tienen las personas sobre su propia habilidad para controlar, manejar o influenciar aspectos de su vida financiera. Las personas que tienen un bajo nivel de sentido de autoeficacia financiera tienden a presentar menores niveles de satisfacción financiera derivados de sus decisiones en entornos complejos.

Ferreiro (2013) señaló que los estudios efectuados en el ámbito del emprendimiento y la autoeficacia financiera se han realizado en contextos de economías desarrolladas y que hacen falta validar estudios en otros contextos. Por esta razón, se consideró importante realizar un estudio de la incidencia de la autoeficacia financiera, en la puesta en marcha de emprendimientos de mujeres en la ciudad de Guayaquil, considerando que esta ciudad es el eje económico del Ecuador y con el propósito de ampliar estos tipos de estudios en economías en vías de desarrollo como la de nuestro país.

## **Antecedentes**

Para conocer el significado de *emprendedor*, se deben tomar en cuenta las concepciones de varias culturas que a través del tiempo han definido lo que esta palabra encierra en sus 11 caracteres del castellano. Etimológicamente el verbo emprender según el Diccionario de la Real Academia de la Lengua Española, se deriva del latín *in*, que significa en, y *prenderé*, coger. Tiene cuatro acepciones, sin embargo, las que más se aplican al contexto actual son: (a) acometer y comenzar una obra, (b) un negocio, (c) un empeño, especialmente si encierran dificultad o peligro; y (d) tomar el camino con resolución de llegar a un punto.

En términos generales un emprendedor es una persona que crea una empresa. Lo que parecería sencillo, pero realmente no lo es tanto. El emprendedor, puede ser motivado por la razón del emprendimiento y por el tipo del mismo; como puede ser para aprovechar una oportunidad al encontrar una necesidad insatisfecha o un nicho de mercado desatendido, o por necesidad cuando el emprendedor se encuentra en una situación desfavorable, desempleado o ha decidido independizarse y requiere alguna forma de ingreso económico. Según el tipo de emprendimiento, el emprendedor busca a través de su creatividad, entusiasmo y trabajo producir un cambio social en beneficio de un sector de la población y también destacar en ciertas áreas (Flores, Bojorquez, & Ceballos, 2016).

Es usual hablar de emprendedores y empresarios indistintamente, sin embargo, el GEM, establece una definición técnica, la cual indica como punto de corte un período de 42 meses para diferenciar a emprendedores de empresarios. Esto quiere decir que la persona cuya operación empresarial supere este tiempo deja de ser considerado emprendedor y empieza a llamarse propietario de negocio o empresario, pues la evidencia estadística demuestra que en este lapso se superan las desventajas de ser nuevos en el negocio (Zamudio, 2015).

Herrera y Montoya, (2013) señalaron que, en la historia de la humanidad, los hombres y mujeres se han batido en distintas arenas; del conocimiento, del trabajo, además de; en lo político, social y económico. Sin embargo, aún persiste el patriarcado en la sociedad, conservando la idea que las labores domésticas son para las mujeres y los

negocios o cuestiones de dinero y sustento para los hombres. Pero pese a esta situación el reporte GEM del 2016 establece que la mujer ecuatoriana representaba entre el 46 y 55% de la fuerza gerencial laboral del país, y en el último reporte del 2017, las mujeres emprendedoras representan el 50.09% versus el 49.91% de hombres emprendedores en Ecuador (Lasio et al., 2018).

Es fundamental la contribución de la mujer como productora, persona capaz de tomar decisiones y generadora de ingresos. De acuerdo con el *GEM Women Report*, en el año 2012, alrededor de 126 millones de mujeres estaban comenzando o dirigiendo nuevos negocios en 67 economías del mundo. Además, 98 millones actuaban al frente de negocios establecidos. Se puede concluir que el emprendedor, sea hombre o mujer, es la persona capaz de asumir el riesgo de llevar una idea al establecimiento de un fin, por lo general son negocios, empresas y las ponen en marcha a través de motivaciones y acciones que potencian esa idea y la convierten en realidad. Muchas veces el espíritu emprendedor aparece en las circunstancias más adversas, en los momentos menos esperados y se va desarrollando de diferentes formas, en esta investigación se observará dichas formas y su incidencia en ese desarrollo, de manera especial el manejo financiero y su autoeficacia.

La Emprendedora o el Emprendedor por lo general inicia sus actividades realizando todas las actividades inherentes a la administración del emprendimiento en forma autónoma, de acuerdo a su tipo estas pueden ser; marketing, administración, y control financiero. Este estudio se centrará en el control financiero y la incidencia de la autoeficacia en el manejo del mismo.

Las creencias de autoeficacia son los juicios que hacemos sobre si el individuo es capaz de llevar a cabo una determinada tarea, con un determinado nivel de dificultad. Se determina la cantidad de esfuerzo y el tiempo que será necesario para lograr el éxito, así como las metas y el fracaso que se puede obtener como resultado (Bandura, 1977). El entrenamiento en la autoeficacia puede ayudar a los emprendedores a identificar sus propios niveles de autoeficacia en todos los aspectos del negocio inclusive en el manejo financiero, materia de este estudio (Rodríguez, 2013).

Esto podría facilitar el desafío a esos pensamientos limitantes y poder sustituirlos por otros más positivos. El concepto de autoeficacia se centra en las creencias sobre la capacidad de organizar y ejecutar las acciones requeridas para manejar situaciones futuras esto influye en la conducta de las personas desde distintas perspectivas, por ejemplo: (a) la cognitiva, al seleccionar las metas; (b) la motivacional, al perseverar ante obstáculos; (c) la emocional, al regular el nivel de activación; y (d) la de selección de procesos al elegir las conductas.

También determinan la conducta de las personas, el esfuerzo y perseverancia ante situaciones conflictivas, así como el estrés o ansiedad o, por lo contrario, de seguridad con las que se enfrenta ante estas situaciones, por ultimo señaló Bandura (1977); que el establecimiento de objetivos que el sujeto realiza constantemente está determinado, en gran parte por las auto estimaciones de sus capacidades y que la inseguridad crea un impulso para aprender, pero no favorece la utilización adecuada de las habilidades previamente adquiridas así como la motivación tiene una gran importancia en la autoeficacia (Marulanda & Morales, 2017).

El nivel de autoeficacia percibida influye sobre los tipos de actividades, así como en los entornos que escojan las personas y actúa como determinante en el grado de rendimiento, esto es imprescindible para encaminarse hacia el logro de una meta u objetivo porque afecta la productividad y regula su funcionamiento. También podría facilitar el desafío a esos pensamientos limitantes en los emprendedores y poder sustituirlos por otros más positivos.

Existen muchas variedades de actividades económicas que permiten el desarrollo de los países y el progreso de sus ciudades, también es real que hoy, hay mucha competitividad debido a la cantidad de información y auto capacitación disponible con las Tecnologías de Información y Comunicación (TICs), tanto así que el proceso educativo dejó de ser solamente la educación básica, media y superior, ahora se busca la especialización y desarrollar la creatividad.

En el año 2017, la décima edición del último estudio en que participo Ecuador para conocer el estado del emprendimiento a nivel mundial y que se realiza mediante un

análisis a diferentes aspectos de las actividades empresariales por parte de la *Global Entrepreneurship Research Association.*, el país mantenía la TEA (*Early-Stage Entrepreneurial Activity*) más alta entre los países de América Latina y el Caribe, siempre por encima de la media regional y de las economías de eficiencia. Sin embargo, ha venido declinando gradualmente de 36% en 2013 hasta 29.6% en 2017. La TEA (Actividad Económica Temprana) es una medida de la actividad emprendedora individual y como tal responde a las decisiones de emprender. Estas decisiones están influenciadas por las condiciones del entorno, por las actitudes de la sociedad hacia el emprendimiento y las percepciones sobre éste, que componen la cultura social que soporta en diverso grado a los emprendedores. Las mujeres emprendedoras representan el 50.09% y los hombres el 49.91% de emprendedores en el país. El mismo estudio establece en el 2016 que la mujer representaba entre el 46% y 55% de personas que trabajaban como Gerentes en las empresas de distintos sectores de la economía Ecuador (Lasio et al., 2018).

Se concluye que los esfuerzos para lograr la equidad entre hombres y mujeres están dando resultados como los mencionados anteriormente, sin embargo, durante siglos los hombres han estado bajo el mandato de sostener el hogar y por lo tanto han recibido más información y a su vez, adquirieron más experiencia en el manejo financiero de los negocios.

Pero de acuerdo a los resultados de este estudio, ya no puede haber explicación para la escasa atención analítica prestada a las mujeres emprendedoras de Ecuador. La realidad nos demuestra que la importancia numérica y económica de las mujeres emprendedoras en el país es innegable. Sin embargo, esta no es la única razón por la cual esta debe ser considerada como un grupo de estudio diferenciado entre los emprendedores; se ha podido observar muy a menudo en la práctica, que el género impone a menudo una naturaleza distinta sobre el proceso del emprendimiento: Generar ingresos, gestionar presupuestos, manejar fondos y otros aspectos financieros son claves para los emprendedores y las mujeres deben realizar estas tareas en sus emprendimientos además de las mismas que podrían tener en su hogar y vida personal (Castillo, 2019).

Las principales diferencias podrían ser las formas en que las mujeres compaginan los distintos roles, profesionales y familiares, que tienen que asumir y en como priorizan unos con respecto de otros. En todos los estudios respecto del desarrollo de los seres humanos, la autoeficacia percibida, es la que se define como la capacidad o convicción personal que tiene el sujeto de poder mantener con éxito, la conducta requerida para actuar o producir un resultado en una situación, actividad o dominio. La autoeficacia es considerada una variable fundamental que afecta diferentes dominios y áreas del desarrollo humano. Se puede decir entonces que la autoeficacia financiera corresponde al juicio subjetivo que tienen las personas sobre su propia habilidad para controlar, manejar o influenciar aspectos de su vida financiera.

En Ecuador un promedio del 90% de los emprendimientos, no llega a los tres años. Podría ser que los emprendedores, una vez lanzado un su proyecto, se enfrentan a una serie de problemas, que, al no ser manejados correctamente, terminan en el cierre de sus empresas. Uno de los problemas que inciden en el resultado exitoso del emprendimiento es el manejo financiero (Lasio et al., 2018).

### **Justificación**

Mediante el presente proceso de investigación se obtendrá como resultado un estudio estadístico que muestre el nivel de incidencia que ejerce la autoeficacia financiera en el desarrollo de emprendimientos en mujeres de la ciudad de Guayaquil. Para ello se recopilará información de la fuente primaria mediante técnicas y herramientas estadísticas que permitan realizar un análisis de la situación actual de la problemática. Estos resultados deben ser con base a una muestra representativa de la población. Los resultados comparativos y relacionales aportarán para determinar no solo el nivel de relación de las variables investigadas sino también para definir los indicadores y la dimensión de dichos indicadores que componen las variables de investigación.

Los resultados esperados beneficiarían en primera instancia a las mujeres que tengan emprendimientos que no hayan superado los 3 años de vida o que tenga la intención de apertura de un nuevo emprendimiento, ya que mediante el estudio podrán

precautelar la importancia de la autoeficacia financiera, las habilidades y competencias administrativas y los principales retos y obstáculos que enfrentarían para el desarrollo de su emprendimiento. Las instituciones gubernamentales, de apoyo empresarial y sin fines de lucro también resultarían beneficiadas de los resultados ya que mediante esta contribución podrían focalizar sus planes estratégicos para incentivar el emprendimiento en la mujer guayaquileña, diseñando proyectos que mitiguen los impactos que dichos emprendimientos tienen que soportar en sus primeros años y colaborando en que superen los principales problemas asociados con la informalidad, falta de preparación académica entre otros.

El aporte teórico de esta investigación será relevante y permitirá ser un material de consulta para futuras investigaciones que busquen identificar los factores que provocan el alto índice de abandono de los emprendimientos que realizan las mujeres en la ciudad de Guayaquil. Esto será posible través del acceso a información estadística, demográfica y económica para una mayor comprensión de esta realidad social que tiene influencia en los obstáculos para la disminución de los índices de pobreza, desempleo y salarial.

## **Objetivos**

### **Objetivo general.**

Medir la incidencia de la autoeficacia financiera en el desarrollo de los emprendimientos de las mujeres en la ciudad de Guayaquil.

### **Objetivos específicos.**

- Identificar las características y problemáticas de las emprendedoras en la ciudad de Guayaquil.
- Fundamentar teórica y conceptualmente las variables que forman parte de la autoeficacia financiera y el emprendimiento.
- Realizar una investigación de mercado a las mujeres emprendedoras para conocer los aspectos asociados con la autoeficacia financiera y dominio de conocimientos financieros específicos.

- Determinar el nivel de autoeficacia financiera en el desarrollo de los emprendimientos de las mujeres en la ciudad de Guayaquil.

### **Preguntas de Investigación**

¿Cuál es la principal limitante para que una mujer emprendedora arranque un negocio?

¿Cuáles son los factores que afectan para que un negocio fracase desde el punto de vista de las mujeres emprendedoras?

¿Qué incidencia tiene la autoeficacia financiera en los emprendimientos de las mujeres en la ciudad de Guayaquil?

### **Alcance**

En este estudio se revisarán las estadísticas y características de los emprendimientos de las mujeres en servicios de alimentos y comidas en el sector centro de la ciudad de Guayaquil.

### **Limitación**

La limitación a la presente investigación la constituyen los resultados obtenidos e interpretados de las entrevistas. Ya que se refiere a un instrumento cualitativo de corte meramente descriptivo. Los resultados obtenidos deben ser usados únicamente para dar mayor profundidad o conexión al análisis del instrumento cuantitativo. Mas no pueden ser generalizadas dichas respuestas ya que solo consideran dos casos de estudio puntuales.

## **Capítulo 1. Fundamentación Teórica**

### **Marco Teórico**

#### **Teorías Económicas.**

##### **Modelo Shumpeteriano.**

Schumpeter (1961) señaló que, La actividad del individuo es gobernada por los periodos pasados, no sólo porque lo dotan de experiencia, sino porque le han influenciado en una red de conexiones económicas y sociales de las cuales no puede sacudirse. Las actividades de los agentes económicos representan una concatenación y dependencia mutua de las cantidades en qué consiste el cosmos económico. Estas relaciones son visibles siempre, cualquiera que sea la dirección en que se comience. En cualquier punto o sentido en el que se comience es forzoso volver al inicio, quizás después de un gran número de pasos que, sin embargo, es siempre finito.

La actividad económica tiene como principal objetivo la satisfacción de necesidades. En este sentido, la producción está condicionada por las propiedades físicas de los objetos materiales, los procesos naturales y la demanda. Producir significa, lo mismo desde el punto de vista tecnológico que económico, esto quiere decir, combinar las cosas y fuerzas a nuestro alcance. Todo método de producción significa una combinación definida y los distintos métodos sólo pueden diferenciarse por la forma de la combinación. Si de forma retrospectiva, se sigue la clasificación de los bienes por órdenes, llegamos finalmente a los elementos últimos de la producción: tierra y trabajo.

Para este economista, ambos factores son igualmente indispensables en la producción, y por el mismo motivo y en igual forma. La cantidad de trabajo estará determinada por su utilidad. Los servicios de la tierra y el trabajo son, por lo tanto, simplemente fuerzas productivas, que sirven igualmente para satisfacer necesidades, en la medida en que ayudan a obtener bienes de consumo y de producción. Aunque los servicios de la tierra y del trabajo son indefinidos e inconmensurables (Schumpeter, 1961).

De acuerdo a las aproximaciones de la teoría Shumpeteriana, se debe puntualizar que dicha postura analiza la actividad emprendedora desde un enfoque holístico, es decir

que el fenómeno debe ser analizado como un todo y no como simplemente la suma de sus partes. Para ello la teoría Shumpeteriana identifica tres aspectos globales, la invención, la innovación y la difusión. El nivel de la invención se da en los aspectos técnico-científico ya que es el punto de partida de la idea central y el descubrimiento de algo nuevo. Luego viene la fase caracterizada por la innovación, esta fase depende más de la forma como se lo da a conocer a los consumidores o potenciales clientes, la idea ya fue concebida, pero debe estar perfectamente presentada para que ello sea percibido como innovador. Luego está la fase de la difusión que constituye la manera como finalmente el mensaje llega a los consumidores, es decir los medios de difusión de la idea. (Quevedo, 2019).

El valor de los bienes de producción, puede definirse a través de su productividad marginal. Así como, la utilidad marginal define el valor de los bienes de consumo. De las mismas formas en que los servicios de la tierra y el trabajo, colaboran en la obtención de medios de consumo y de producción. Dichos servicios, representan, al mismo tiempo, una demanda de bienes. Los costos y el valor de los productos, son cantidades equivalentes en el margen de la producción. Los costos se elevan a la altura de la utilidad marginal del producto y, también, por tanto, hasta la de la combinación participadora de medios de producción. En este punto surge la posición relativamente más favorable que se denomina usualmente el equilibrio económico.

Esto no significa, que el sistema económico produzca sin resultados, en caso de hallarse en perfecto equilibrio, sino sólo que los resultados van a dar en su totalidad a los factores originarios. La competencia puede eliminar el excedente de ganancia de una industria, pero no puede destruir las ganancias comunes a todas las ramas de la producción. En resumen, en todo periodo económico se plantea de nuevo la tendencia a volver sobre las huellas bien conocidas, realizando otra vez los mismos valores. Y aun cuando se interrumpa esta constancia, se mantiene siempre alguna continuidad; pues aún si cambiaran las condiciones externas, no se trataría nunca de hacer algo completamente nuevo, sino de adaptar lo que se hiciera anteriormente a las nuevas condiciones (Schumpeter, 1961).

Quevedo (2019) hace un análisis de la teoría del capitalismo enunciada por este economista Austriaco. Entre lo más importante concluyó que el capitalismo tiene un proceso de innovación tecnológica y de destrucción creativa en forma continua por los emprendedores, continúa diciendo que para Schumpeter existen dos tipos de cambios económicos; los exógenos que son cambios causados por factores sociales o políticos y los endógenos que son el resultado de la dinámica de desarrollo del sistema capitalista. Este último es el que genera el desarrollo económico y a su vez este, está dado por dos tipos de fuerza; el material que comprende los factores productivos (trabajo, tierra, capital) y la fuerza inmaterial como son los factores técnicos y sociales. El aporte principal de Schumpeter es que el desarrollo económico está dado por los factores de innovación y el sociocultural, esto permite repensar el modelo que se utiliza como base, al nivel académico y de investigación, al de desarrollo económico neoclásico.

Sin embargo, la innovación tecnológica ha permitido que los ciclos de transformación sean cada vez más cortos, lo que nos debe hacer reflexionar sobre como las personas buscan bienestar y estabilidad sino la forma en que se interactúa en la sociedad. El autor Concluye que el emprendedor que propone Schumpeter, busca desafíos constantemente que son motivados por conseguir el reconocimiento, sensación de superioridad y liderazgo y no solo retornos económicos.

### **Modelo de la Escuela Austriaca.**

Kirsner (1973) citado por Zamudio (2015) indicó que la característica principal, que define a un emprendedor es su capacidad de identificar oportunidades en el mercado; esto es lo que denomina como *alertness*. De esta forma, para este autor; esto es el elemento empresarial que es responsable para entender la acción humana como activa y creativa. Esta actitud alerta de los emprendedores les permite a su vez cumplir un rol equilibrador en los mercados. Esta teoría se encuentra, esencialmente, contenida en su clásico *Competition and Entrepreneurship* (Kirsner, 1973). Si bien la producción intelectual de Kirzner sobre este tema ha continuado desde entonces, sus contribuciones posteriores

pueden ser consideradas como reformulaciones y extensiones del argumento central planteado en el trabajo mencionado (Zamudio, 2015).

En el modelo que analiza, Baumol (1990) parte de la base de que, si bien en distintas sociedades existe una diferente oferta de empresarios, el impacto que estos empresarios tienen en sus respectivas sociedades no sólo depende de sus números relativos. Dicho de otra forma, el factor verdaderamente relevante para analizar la contribución empresarial está dado por el comportamiento de los empresarios. Este Economista busca explicar las diferencias en materia de emprendimiento y de desarrollo económico entre distintas naciones sin tener que recurrir a explicaciones raciales, o religiosas, o a otras justificaciones que postulen que existan sociedades donde los agentes tienen mayores o menores cualidades innatas para emprender. Este modo de examinar el asunto es atrayente desde el punto de vista de las políticas públicas, si el problema que debieran enfrentar los expertos de una sociedad fuera el de tratar de incrementar la oferta de empresarios, o de alguna forma incrementar el espíritu emprendedor.

En cuanto a su teoría de la oferta empresarial, Baumol (1994) desarrolló su análisis basándose en el modelo Schumpeteriano. Como ya hemos visto, en este modelo el empresario puede desarrollar distintos tipos de labores, desde la introducción de nuevos productos, a la creación de una nueva organización industrial que podría incluir el establecimiento de una posición monopólica en un mercado determinado. Pero Baumol alega que es posible ampliar la lista de estas actividades que podría desarrollar un empresario para incluir actividades de búsqueda de rentas o *rent-seeking* y, para ser más exactos, *innovations in rent-seeking procedures* (Herrera & Montoya, 2013).

No hay ninguna razón para que un agente creativo utilice su creatividad exclusivamente en actividades que incrementan el bienestar social (como sea que uno defina este término). Más aún, el ámbito de las actividades posibles a desarrollar por parte de empresarios no abarca solamente a actividades de tipo no-productivas, sino que incluso puede incluir acciones destructivas del valor de los productos de la sociedad.

Mora (2013) indicó que “la independencia económica en las personas los lleva a apostar por el desarrollo de un emprendimiento como una opción para mejorar su calidad

de vida, en el que destaca la visión de negocios y la proyección del éxito. En el desarrollo del emprendimiento son diferentes los factores internos que permiten desarrollar una idea de negocio de forma eficiente, por ejemplo, la capacidad de perseverar ante un proyecto, haciendo frente a posibles obstáculos y retos. Por lo tanto, es necesario que se tomen decisiones previamente haciendo el análisis de oportunidades y amenazas para la formulación de estrategias que conlleven a lograr cumplir con los objetivos propuestos.

## **Marco Conceptual**

### **Autoeficacia.**

La autoeficacia es un constructo desarrollado por Albert Bandura que lo definió como “aquellos pensamientos de una persona referidos a su capacidad para organizar y ejecutar los cursos de acción necesarios para conseguir determinados logros” (Tripliana & Llorens, 2015, p.86).

Dada sus características, medida y repercusión en la conducta humana, la autoeficacia ha sido aplicada por investigadores en diversas disciplinas y escenarios, como son en el ámbito educativo, en salud, en aspectos del trabajo y organizaciones, en el rendimiento deportivo, habilidades sociales (Pajares, 1997; Salanova, 2004); pero no se han encontrado estudios que traten de la percepción de autoeficacia en cuestiones financieras personales, que bien pueden realizarse en virtud que la autoeficacia tiene un carácter específico, es decir atiende ciertos dominios o áreas particulares (Breso, Salanova, Martínez, Grau & Agut, 2004 ).

### **Autoeficacia financiera.**

De tal manera, que la autoeficacia financiera está referida a prácticas o actuaciones, así como lo que piensa y sienten las personas en torno a sus finanzas. ¿Por qué hay personas que tienen mejor manejo de sus finanzas que otras?, y nos referimos con esto, que hay quienes no saben utilizar las tarjetas de crédito, que se encuentran en problemas financieros por intereses que no supieron prever, que no pueden ahorrar, que no saben en donde se les fue el dinero, en cambio también hay personas que hacen planes

de cómo aprovechar sus recursos, llevan registros de sus ingresos y egresos, reflexionan si necesitan un producto antes de comprarlo, y tienen un buen control de su dinero.

En ahorro se consideran las cuentas bancarias y los depósitos a plazo. En inversión están los fondos de inversión. En financiamiento encontramos los créditos como el hipotecario, tarjeta de crédito, u otros créditos. Y seguros como los de robo, accidente, entre otros. Aunque hay estudios que tratan sobre el aspecto conductual de las personas para tomar riesgos financieros (Hernández, 2009).

### **Emprendimiento.**

Para conocer el significado de *emprendedor*, se deben tomar en cuenta las concepciones de varias culturas que a través del tiempo han definido lo que esta palabra encierra en sus 11 caracteres del castellano. Etimológicamente el verbo emprender según el Diccionario de la Real Academia de la Lengua Española, se deriva del latín *in*, que significa en, y *prenderé*, coger. Tiene cuatro acepciones, sin embargo, las que más se aplican al contexto actual son: (a) acometer y comenzar una obra, (b) un negocio, (c) un empeño, especialmente si encierran dificultad o peligro; y (d) tomar el camino con resolución de llegar a un punto.

### **Desarrollo del emprendimiento.**

El emprendimiento es una actividad que se ha realizado siempre, la innovación, los cambios, el aprovechamiento de recursos como medios de oportunidad han sido parte de las iniciativas del ser humano para progresar como sociedad. Los datos históricos reflejados por diferentes autores como Gutenberg, Galileo, entre otros, demuestran que esta actividad empezó durante la época de los cavernícolas, mediante la invención de la rueda, entonces el hombre del neolítico fue considerado como el primer emprendedor (Azqueta, 2017).

La historia demuestra que el ser humano ha sido siempre un emprendedor, lo que demuestra que para su desarrollo no se requiere de conocimientos, sino de la iniciativa para emplear habilidades y capacidades para crear e innovar un producto o servicio con

el fin de suplir una necesidad. En la antigüedad clásica, el emprendimiento era realizado por los mercaderes fenicios, quienes fueron considerados como los pioneros en el desarrollo de negocios.

La importancia económica y social de las mujeres en la actividad emprendedora despierta un interés creciente a nivel nacional e internacional. La contribución femenina al emprendimiento, especialmente en los países más avanzados, constituye un factor que impulsa la igualdad efectiva de géneros y hace a la ciudadanía; mujeres y hombres, corresponsables de su desarrollo, capacidad de innovación y nivel de bienestar. En este sentido, no hay duda de que existe un antes y un después de la implantación del observatorio *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM), líder en la provisión internacional de datos sobre la actividad emprendedora, y que incluye variables clave para la comprensión del fenómeno, variables que van más allá de las derivadas del registro empresarial y otras fuentes sustentadas por encuestas menos potente

## **Marco Referencial o Contextual**

### **La mujer en los emprendimientos.**

De acuerdo con Bartolomé (2018) quien desarrolló el concepto de emprendimiento femenino y lo definió como “la evolución del trabajo de la mujer en el ámbito de la fuerza laboral en una sociedad, mediante su participación en la creación de una empresa” (p.84). El emprendimiento femenino surge de la iniciativa de las mujeres de tener un papel importante en el desarrollo empresarial, donde se hacen presente mediante la creación de empresas. Los retos que enfrentan están asociados a factores financieros, familiares, culturales y sociales, pero su aporte a la economía es notable ante su perseverancia.

En cambio, Rodríguez (2013) indicó sobre el emprendimiento femenino que “es un fenómeno social presente en una comunidad donde destaca la participación de las mujeres a través de habilidades innatas para ser independientes y empresarias” (p.55). Por lo tanto, la evolución del emprendimiento de las mujeres en la sociedad es parte del fortalecimiento de los roles que tienen en la fuerza laboral, ocupando puestos en el ámbito empresarial que destacan por su capacidad para llevar adelante la dirección de una

empresa. Surgen de la motivación y dependencia por alcanzar una mejor condición financiera mediante el incremento de los ingresos.

Las mujeres han aumentado su presencia en el ámbito emprendedor, ante la necesidad de generar ingresos y equilibrar las desigualdades a nivel de ingresos, trabajos y sociales, lo que ha contribuido a incrementar su presencia. De acuerdo los informes de *Global Entrepreneurship*, desde hace más de 10 años se evidenció un ritmo acelerado de la presencia femenina en las actividades económicas, especialmente en el área de: Turismo, comercio y servicios varios.

No obstante, las investigaciones realizadas en la actividad empresarial femenina empezaron en los años 80, debido a que durante esa época las mujeres tenían mayor participación en el ámbito económico y productivo. Los países desarrollados, fueron los focos de incidencia para este incremento, duplicando el emprendimiento femenino, ante los resultados de indicadores de empleo que demostraban brechas de sólo un 25% de féminas que contaban con un trabajo formal (Álvarez, 2014).

Mediante la investigación realizada por Albanades (2016) se ha indagado acerca de las dificultades inmersas en el proceso de emprendimiento en las mujeres a causa de la aun persistente diferencia de género. La investigación abordó aspectos como factores condicionantes, tasa de participación empresarial además de impedimentos y aceleraciones presentes en el emprendimiento femenino. La propuesta del modelo investigativo planteado fue realizada en España. Además, la propuesta buscó brindar luces a una problemática de muchas décadas para finalmente proponer extender la participación del espíritu femenino de emprendimiento y el fortalecimiento de la propia mujer en sus interacciones en las diversas asociaciones que tengan por finalidad impulsar dicho espíritu.

### **Finanzas y Contabilidad del Emprendimiento.**

#### ***Clases de financiamiento y Contabilidad en los emprendimientos.***

De acuerdo con la infografía del editorial de la Revista Digital Nobbot (2019) en su editorial indicó que “en la Roma Clásica, el emprendimiento estuvo repletado de

comercios al aire libre, donde los emprendedores romanos ofrecían una diversidad de productos como vestimentas y comida a la milicia”. El emprendimiento es parte notable de la evolución del comercio en el mundo, en la dominación colonial, se dieron las primeras redes de trabajo en el sector de la imprenta, prensa y comercio, siendo parte de las herramientas de los emprendedores. En 1840 a 1900 surgieron nuevas iniciativas de negocio a partir del desarrollo tecnológico de la electricidad.

Una de las figuras femeninas más representativas del siglo XX en el ámbito del emprendimiento fue la protagonizada por la diseñadora francesa Coco Chanel. Este influyente personaje empezó su trayectoria diseñando sombreros en su apartamento con bajo presupuesto, en 1910 abriría su primera tienda donde ofrecía sombreros pronto catalogados como elegantes, funcionales y sencillos que distaban de los modelos ostentosos de momento. El ideal buscado en todo momento por esta diseñadora fue la sencillez y la comodidad para la mujer, en la década de los 20 incorporó prendas utilizadas por hombres en el vestuario femenino. En breve su propuesta empezó a tener gran acogida por la población femenina que se identificó casi de forma inmediata con sus ideales de comodidad y libertad para la mujer. Fue un personaje que afianzó su propuesta comercial mediante la innovación, pero sobre todo realzando la dignidad y el ideal de libertad femenino. Su historia marcó un hito que muchos siguieron en los años posteriores en la industria de la moda (Morató, 2010).

Hasta el 2019 el emprendimiento es sinónimo de progreso y desarrollo socioeconómico, su práctica se ha incrementado con el pasar de los años, lo que representa un indicador importante en la reducción de los niveles de desigualdad, empleabilidad y calidad de vida. Las iniciativas han llevado a muchas personas a ser creativos e introducir en el mercado nuevos productos y servicios que son esenciales para suplir necesidades de una sociedad que cada vez se vuelve más exigente, lo que aporta al incremento de la oferta y demanda.

Según lo indicado por Moreira, Pico, Bajaña, Guerrero, y Bastidas (2018) en las mujeres emprendedoras los factores que condicionan la creación de un negocio están enfocados en el rol familiar, competencias y dependencia financiera aparte de las políticas

de apoyo no económicas. Otros de los factores que dificultan la iniciativa de las mujeres para emprender son las redes sociales, las ayudas a la financiación y los apoyos institucionales. Además, la política y la economía influyen en la percepción que cada persona tiene de sí misma y de su entorno. Esto afecta de una manera importante a las mujeres, puesto que influye en su comportamiento.

Para el emprendimiento el capital social es imprescindible, ya que facilita la obtención de recursos, abre los canales del conocimiento y facilita la cooperación. El factor social facilita al sujeto la obtención de recursos y nuevas oportunidades para el emprendimiento. Además, para la mujer emprendedora son factores importantes los resultados obtenidos y la seguridad recibida a través del asesoramiento y las ayudas recibidas a través del capital social.

Si bien todo conocimiento posibilita el desarrollo emprendedor, es el colectivo masculino el que dispone de una mayor red de contactos más que el femenino. Como ya hemos comentado en párrafos anteriores, la financiación es otro elemento propio en el caso de las decisiones femeninas, donde presentan un menor endeudamiento que los hombres. Este estudio se enfoca en la medición de la autoeficacia financiera de la mujer emprendedora.

## **Marco Legal**

### **Constitución de la República del Ecuador.**

El artículo 92 (52) de la Constitución Política de la República dispone que la ley establecerá los mecanismos de control de calidad, los procedimientos de defensa del consumidor, la reparación e indemnización por deficiencias, daños y mala calidad de bienes y servicios y por la interrupción de los servicios públicos no ocasionados por catástrofes, caso fortuito o fuerza mayor, y las sanciones por la violación de estos derechos. (Asamblea Nacional, 2008) (p.49)

El artículo 244, numeral 8 (54) de la Carta Fundamental señala que al Estado le corresponderá proteger los derechos de los consumidores, sancionar la información fraudulenta, la publicidad engañosa, la adulteración de los productos, la alteración de

pesos y medidas, y el incumplimiento de las normas de calidad. (Asamblea Nacional, 2008) (p.134)

Régimen del buen vivir

Sección octava

Ciencia, tecnología, innovación y saberes ancestrales

Art. 385.- El sistema nacional de ciencia, tecnología, innovación y saberes ancestrales, en el marco del respeto al ambiente, la naturaleza, la vida, las culturas y la soberanía, tendrá como finalidad:

1. Generar, adaptar y difundir conocimientos científicos y tecnológicos.
2. Recuperar, fortalecer y potenciar los saberes ancestrales.
3. Desarrollar tecnologías e innovaciones que impulsen la producción nacional, eleven la eficiencia y productividad, mejoren la calidad de vida y contribuyan a la realización del buen vivir.

Art. 386.- El sistema comprenderá programas, políticas, recursos, acciones, e incorporará a instituciones del Estado, universidades y escuelas politécnicas, institutos de investigación públicos y particulares, empresas públicas y privadas, organismos no gubernamentales y personas naturales o jurídicas, en tanto realizan actividades de investigación, desarrollo tecnológico, innovación y aquellas ligadas a los saberes ancestrales.

El Estado, a través del organismo competente, coordinará el sistema, establecerá los objetivos y políticas, de conformidad con el Plan Nacional de Desarrollo, con la participación de los actores que lo conforman.

Art. 387.- Será responsabilidad del Estado:

1. Facilitar e impulsar la incorporación a la sociedad del conocimiento para alcanzar los objetivos del régimen de desarrollo.
2. Promover la generación y producción de conocimiento, fomentar la investigación científica y tecnológica, y potenciar los saberes ancestrales, para así contribuir a la realización del buen vivir, al *sumak kawsay*.

3. Asegurar la difusión y el acceso a los conocimientos científicos y tecnológicos, el usufructo de sus descubrimientos y hallazgos en el marco de lo establecido en la Constitución y la Ley.

4. Garantizar la libertad de creación e investigación en el marco del respeto a la ética, la naturaleza, el ambiente, y el rescate de los conocimientos ancestrales.

5. Reconocer la condición de investigador de acuerdo con la Ley.

Art. 388.- El Estado destinará los recursos necesarios para la investigación científica, el desarrollo tecnológico, la innovación, la formación científica, la recuperación y desarrollo de saberes ancestrales y la difusión del conocimiento. Un porcentaje de estos recursos se destinará a financiar proyectos mediante fondos concursables. Las organizaciones que reciban fondos públicos estarán sujetas a la rendición de cuentas y al control estatal respectivo. (Asamblea Nacional, 2008) (p.127)

### **Plan nacional de desarrollo 2017 – 2021.**

#### ***Objetivo 1.***

Garantizar una vida digna con iguales oportunidades para todas las personas.

#### ***Fundamentos del objetivo 1.***

La garantía en la igualdad de oportunidades para todas las personas va mucho más allá de la simple provisión de servicios; significa luchar contra la pobreza, la inequidad y la violencia, promoviendo un desarrollo sustentable, la redistribución equitativa de los recursos y la riqueza, y la realización plena de los derechos humanos. Para ello, la Constitución estableció la creación del Sistema Nacional de Inclusión y Equidad Social, como el conjunto articulado y coordinado de sistemas, instituciones, políticas, normas, programas y servicios que aseguran el ejercicio, garantía y exigibilidad de los derechos y el cumplimiento de los objetivos del régimen de desarrollo (CE, 2008, art. 340). Es necesario que este sistema genere condiciones para la protección integral de los habitantes a lo largo de sus vidas, observando los derechos y principios establecidos en la Constitución; particularmente, la igualdad en la diversidad y la no discriminación (CE, 2008, art. 341). (Senplades, 2017) (pp.54-55)

Una vida digna empieza por una vida sin pobreza, pues la pobreza va más allá de la falta de ingresos y recursos. Esta problemática tiene varias dimensiones; sus causas incluyen la exclusión social, el desempleo y sus efectos, la alta vulnerabilidad a desastres, enfermedades y otros fenómenos. Se manifiesta en la malnutrición, que incluye la desnutrición, sobrepeso y obesidad; en el hambre, el acceso limitado o nulo a educación, salud, agua y saneamiento. La pobreza afecta en proporciones mucho más altas a determinados segmentos de la población, por lo que la Constitución ordena una atención prioritaria para personas adultas mayores, niñas, niños y adolescentes, mujeres embarazadas, personas con discapacidad, personas privadas de libertad y quienes adolezcan de enfermedades catastróficas o de alta complejidad (CE, 2008, art. 35). La pobreza se extiende en grupos histórica y estructuralmente marginados, tales como mujeres, poblaciones indígenas, montubias y afroecuatorianas y personas en situación de movilidad humana o refugio (CE, art. 35). Por ello, la propuesta de una vida digna significa una vida donde nadie quede atrás, una vida con igualdad material para todos. (Senplades, 2017) (pp.54-55)

### ***Políticas del objetivo 1.***

1.1 Promover la inclusión económica y social; combatir la pobreza en todas sus dimensiones, a fin de garantizar la equidad económica, social, cultural y territorial.

1.2 Generar capacidades y promover oportunidades en condiciones de equidad, para todas las personas a lo largo del ciclo de vida.

1.3 Combatir la malnutrición, erradicar la desnutrición y promover hábitos y prácticas de vida saludable, generando mecanismos de corresponsabilidad entre todos los niveles de gobierno, la ciudadanía, el sector privado y los actores de la economía popular y solidaria, en el marco de la seguridad y soberanía alimentaria.

1.4 Garantizar el desarrollo infantil integral para estimular las capacidades de los niños y niñas, considerando los contextos territoriales, la interculturalidad, el género y las discapacidades.

1.5 Fortalecer el sistema de inclusión y equidad social, protección integral, protección especial, atención integral y el sistema de cuidados durante el ciclo de vida de

las personas, con énfasis en los grupos de atención prioritaria, considerando los contextos territoriales y la diversidad sociocultural.

1.6 Garantizar el derecho a la salud, la educación y al cuidado integral durante el ciclo de vida, bajo criterios de accesibilidad, calidad y pertinencia territorial y cultural.

1.7 Garantizar el acceso al trabajo digno y la seguridad social de todas las personas.

1.8 Garantizar el acceso a una vivienda adecuada y digna, con pertinencia cultural y a un entorno seguro, que incluya la provisión y calidad de los bienes y servicios públicos vinculados al hábitat: suelo, energía, movilidad, transporte, agua y saneamiento, calidad ambiental, espacio público seguro y recreación.

1.9 Garantizar el uso equitativo y la gestión sostenible del suelo, fomentando la corresponsabilidad de la sociedad y el Estado, en todos sus niveles, en la construcción del hábitat.

1.10 Erradicar toda forma de discriminación y violencia por razones económicas, sociales, culturales, religiosas, etnia, edad, discapacidad y movilidad humana, con énfasis en la violencia de género y sus distintas manifestaciones.

1.11 Impulsar una cultura de gestión integral de riesgos que disminuya la vulnerabilidad y garantice a la ciudadanía la prevención, la respuesta y atención a todo tipo de emergencias y desastres originados por causas naturales, antrópicas o vinculadas con el cambio climático.

1.12 Asegurar el acceso a la justicia, la seguridad integral, la lucha contra la impunidad y la reparación integral a las víctimas, bajo el principio de igualdad y no discriminación.

1.13 Garantizar los derechos de las personas privadas de la libertad y de adolescentes infractores; fortalecer el sistema penal para que fomente la aplicación de penas no privativas de libertad para delitos de menor impacto social, coadyuvando a la reducción del hacinamiento penitenciario, la efectiva rehabilitación, la reinserción social y familiar y la justicia social.

1.14 Enfrentar el fenómeno socioeconómico de las drogas y el alcohol, a través de estrategias de prevención integral, control y reducción de la oferta.

1.15 Promover el uso y el disfrute de un hábitat seguro, que permita el acceso equitativo a los espacios públicos con enfoque inclusivo.

1.16 Promover la protección de los derechos de usuarios y consumidores de bienes y servicios.

1.17 Garantizar el acceso, uso y aprovechamiento justo, equitativo y sostenible del agua; la protección de sus fuentes; la universalidad, disponibilidad y calidad para el consumo humano, saneamiento para todos y el desarrollo de sistemas integrales de riego. (Senplades, 2017) (pp.54-55)

### ***Objetivo 5.***

Impulsar la productividad y competitividad para el crecimiento económico sostenible de manera redistributiva y solidaria.

### ***Fundamentos del objetivo 5.***

En el cambio de matriz productiva es clave favorecer la transformación y diversificación productiva. A largo plazo, los esfuerzos deben encaminarse a cambiar la especialización productiva y superar la grave heterogeneidad estructural, lo que implica afectar las bases de las estructuras económicas y productivas que hemos heredado. En el camino hacia ello, se deben analizar las condiciones naturales, de suelo y clima, pero también las variables socio-culturales que posee el país, para generar producción diferenciada del resto del mundo, con lo cual se incentiva y potencia las ventajas comparativas a corto plazo y abre las puertas para la creación de ventajas competitivas a largo plazo. Es una apuesta que va más allá de incrementos de producción y de mayor diversificación en la misma escala. Va hacia el potenciamiento de las capacidades del talento humano y a incorporar mayor valor agregado a la producción nacional para establecer estándares de calidad que permitan su diferenciación en el mercado nacional e internacional para abrir caminos hacia la producción de nuevos elementos que resulten del fomento a la innovación. Para cambiar el patrón productivo utilizado en la economía

ecuatoriana a lo largo de su historia, se requiere fortalecer y potenciar la integración de las cadenas productivas locales, al incrementar la relación espontánea entre actores implicados en la provisión de bienes y servicios –desde la producción primaria hasta la llegada al consumidor–, lo cual incluye el circuito de comercialización y de incentivos afinados, bien concebidos y oportunos. (Senplades, 2017) (pp.80-85)

Es imperativo orientar la producción para la sustitución inteligente de importaciones y para generar exportaciones. Para hacerlo, por una parte, el país busca el fortalecimiento de las industrias existentes y el crecimiento de industrias básicas como soporte para la creación de otras nuevas; por otra parte, se apuesta por un proceso de industrialización incluyente, que permita incorporar al sector productivo a la mayor parte de la población para que de esta manera los beneficios sean colectivos. A la par, no se debe descuidar el desarrollo institucional y normativo que acompañe y fomente este proceso.

Paralelamente, se requiere desarrollar y fortalecer a los sectores de apoyo que brindan servicios fundamentales para el sector productivo, como es el caso de la infraestructura multimodal de transporte, la dotación de agua de los grandes proyectos multipropósito (respetando la prelación para los usos del agua), así como del servicio energético que actualmente satisface el requerimiento de la industria nacional y que, además, se ha empezado a exportar a la región. También se debe consolidar una economía basada en la generación del conocimiento, lo que implica invertir en el talento humano y fortalecer la educación técnica y tecnológica vinculada con los procesos de desarrollo, para concretar, así, la innovación y el emprendimiento. Se buscará desarrollar políticas públicas que fomenten la creatividad y permitan a los creadores participar en los mercados nacionales e internacionales, para lograr la apertura de mercados para los bienes y servicios culturales. (Senplades, 2017) (pp.80-85)

### ***Políticas del objetivo 5.***

5.1 Generar trabajo y empleo dignos fomentando el aprovechamiento de las infraestructuras construidas y las capacidades instaladas.

5.2 Promover la productividad, competitividad y calidad de los productos nacionales, como también la disponibilidad de servicios conexos y otros insumos, para generar valor agregado y procesos de industrialización en los sectores productivos con enfoque a satisfacer la demanda nacional y de exportación.

5.3 Fomentar el desarrollo industrial nacional mejorando los encadenamientos productivos con participación de todos los actores de la economía.

5.4 Incrementar la productividad y generación de valor agregado creando incentivos diferenciados al sector productivo, para satisfacer la demanda interna, y diversificar la oferta exportable de manera estratégica.

5.5 Diversificar la producción nacional con pertinencia territorial, aprovechando las ventajas competitivas, comparativas y las oportunidades identificadas en el mercado interno y externo, para lograr un crecimiento económico sostenible y sustentable.

5.6 Promover la investigación, la formación, la capacitación, el desarrollo y la transferencia tecnológica, la innovación y el emprendimiento, la protección de la propiedad intelectual, para impulsar el cambio de la matriz productiva mediante la vinculación entre el sector público, productivo y las universidades.

5.7 Garantizar el suministro energético con calidad, oportunidad, continuidad y seguridad, con una matriz energética diversificada, eficiente, sostenible y soberana como eje de la transformación productiva y social.

5.8 Fomentar la producción nacional con responsabilidad social y ambiental, potenciando el manejo eficiente de los recursos naturales y el uso de tecnologías duraderas y ambientalmente limpias, para garantizar el abastecimiento de bienes y servicios de calidad.

5.9 Fortalecer y fomentar la asociatividad, los circuitos alternativos de comercialización, las cadenas productivas, negocios inclusivos y el comercio justo, priorizando la Economía Popular y Solidaria, para consolidar de manera redistributiva y solidaria la estructura productiva del país.

5.10 Fortalecer e incrementar la eficiencia de las empresas públicas para la provisión de bienes y servicios de calidad, el aprovechamiento responsable de los recursos

naturales, la dinamización de la economía, y la intervención estratégica en mercados, maximizando su rentabilidad económica y social. (Senplades, 2017) (pp.80-85)

### **Las Leyes sobre las mujeres en Ecuador.**

La Agencia de Noticias Ecuador (2019) informa que desde el año 1994 donde se crearon las comisarías de la mujer, se han desarrollado leyes y reglamentos para reconocer y defender los derechos sociales, políticos y económicos de las mujeres en el país. Estas comisarías fueron creadas para protegerlas de la violencia marital, familiar e individual de los hombres, en 1995 se expidió la ley de maternidad gratuita y atención a la infancia, en 1997 se expide la ley contra la violencia a la mujer y a la familia, en el mismo año se crea el Consejo Nacional de las Mujeres (CONAMU) y también se expide la ley de Amparo Laboral de la Mujer, que dispuso que por lo menos el 20% de los funcionarios de las cortes superiores de justicia, juzgados, notarias y registros sean mujeres.

En la constitución de 1998 incorporo los derechos a la integridad personal y una vida libre de violencia, igualdad ante la ley y la no discriminación; participación equitativa de mujeres y hombres en el ámbito político, a tomar decisiones libres y responsables sobre su vida sexual y reproductiva, reconocimiento formal del trabajo doméstico como trabajo productivo; igualdad y corresponsabilidad en la familia y el apoyo a las jefas del hogar, la educación no discriminatoria que promueva equidad de género y la obligatoriedad del estado de aprobar políticas públicas para impulsar la equidad de las mujeres. Cuando se aprobó la constitución del 2008 estos derechos se mantuvieron y se incorporaron otros como; la paridad entre hombres y mujeres, protección especial a las víctimas de delitos sexuales y violencia de género; no re victimización, erradicación del sexismo, machismo y prácticas discriminatorias, regulación del salario e incorporación de las mujeres al trabajo remunerado, en condiciones de igualdad de derechos y oportunidades, que garanticen idéntica remuneración por igual trabajo entre hombres y mujeres.(ANE, 2019)

### **Ley Orgánica de Defensa del Consumidor.**

Según esta ley establecen los derechos y obligaciones de los consumidores, es decir: el derecho a la protección de la vida, salud y seguridad durante el consumo, derecho al cumplimiento de los términos acordados entre las empresas y los proveedores, derecho a un trato transparente y a la protección contra la publicidad engañosa.

Art. 4.- 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: 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; 6. Derecho a la protección contra la publicidad engañosa o abusiva, los métodos comerciales coercitivos o desleales; 7. Derecho a la educación del consumidor, orientada al fomento del consumo responsable y a la difusión adecuada de sus derechos; 8. Derecho a la reparación e indemnización por daños y perjuicios, por deficiencias y mala calidad de bienes y servicios; 9. Derecho a recibir el auspicio del Estado para la constitución de asociaciones de consumidores y usuarios, cuyo criterio será consultado al momento de elaborar o reformar una norma jurídica o disposición que afecte al consumidor; y, 10. Derecho a acceder a mecanismos efectivos para la tutela administrativa y judicial de sus derechos e intereses legítimos, que conduzcan a la adecuada prevención sanción y oportuna reparación de su lesión; 11. Derecho a seguir las acciones administrativas y/o judiciales

que correspondan; y, 12. Derecho a que en las empresas o establecimientos se mantenga un libro de reclamos que estará a disposición del consumidor, en el que se podrá notar el reclamo correspondiente, lo cual será debidamente reglamentado. (Congreso Nacional, 2000) (p.4)

Art. 5.- Obligaciones del Consumidor.- Son obligaciones de los consumidores: 1. Propiciar y ejercer el consumo racional y responsable de bienes y servicios; 2. Preocuparse de no afectar el ambiente mediante el consumo de bienes o servicios que puedan resultar peligrosos en ese sentido; 3. Evitar cualquier riesgo que pueda afectar su salud y vida, así como la de los demás, por el consumo de bienes o servicios lícitos; y, 4. Informarse responsablemente de las condiciones de uso de los bienes y servicios a consumirse. (Congreso Nacional, 2000) (p.4)

Art. 6.- Publicidad Prohibida. - Quedan prohibidas todas las formas de publicidad engañosa o abusiva, o que induzcan a error en la elección del bien o servicio que puedan afectar los intereses y derechos del consumidor. (Congreso Nacional, 2000) (p.4)

Art. 7.- Infracciones Publicitarias.- Comete infracción a esta Ley el proveedor que a través de cualquier tipo de mensaje induce al error o engaño en especial cuando se refiere a: 1. País de origen, comercial o de otra índole del bien ofrecido o sobre el lugar de prestación del servicio pactado o la tecnología empleada; 2. Los beneficios y consecuencias del uso del bien o de la contratación del servicio, así como el precio, tarifa, forma de pago, financiamiento y costos del crédito; 3. Las características básicas del bien o servicio ofrecidos, tales como componentes, ingredientes, dimensión, cantidad, calidad, utilidad, durabilidad, garantías, contraindicaciones, eficiencia, idoneidad del bien o servicio para los fines que se pretende satisfacer y otras;

4. Los reconocimientos, aprobaciones o distinciones oficiales o privadas, nacionales o extranjeras tales como medallas, premios, trofeos o diplomas. Nota: El artículo 17 del Código Orgánico Integral Penal dispone: "Se considerarán exclusivamente como infracciones penales las tipificadas en este Código. Las acciones u omisiones punibles, las penas o procedimientos penales previstos en otras normas jurídicas no

tendrán validez jurídica alguna, salvo en materia de niñez y adolescencia. (Congreso Nacional, 2000) (p.5)

### **Código Orgánico de Producción Comercio e Inversiones.**

Art. 2.- Actividad Productiva. - Se considerará actividad productiva al proceso mediante el cual la actividad humana transforma insumos en bienes y servicios lícitos, socialmente necesarios y ambientalmente sustentables, incluyendo actividades comerciales y otras que generen valor agregado.

Art. 5.- Rol del Estado. - El Estado fomentará el desarrollo productivo y la transformación de la matriz productiva, mediante la determinación de políticas y la definición e implementación de instrumentos e incentivos, que permitan dejar atrás el patrón de especialización dependiente de productos primarios de bajo valor agregado. Para la transformación de la matriz productiva, el Estado incentivará la inversión productiva, a través del fomento de: a. La competitividad sistémica de la economía a través de la provisión de bienes públicos como la educación, salud, infraestructura y asegurando la provisión de los servicios básicos necesarios, para potenciar las vocaciones productivas de los territorios y el talento humano de las ecuatorianas y ecuatorianos. El Estado establecerá como objetivo nacional el alcance de una productividad adecuada de todos los actores de la economía, empresas, emprendimientos y gestores de la economía popular y solidaria, mediante el fortalecimiento de la institucionalidad y la eficiencia en el otorgamiento de servicios de las diferentes instituciones que tengan relación con la producción; b. El establecimiento y aplicación de un marco regulatorio que garantice que ningún actor económico pueda abusar de su poder de mercado, lo que se establecerá en la ley sobre esta materia; c. El desarrollo productivo de sectores con fuertes externalidades positivas a fin de incrementar el nivel general de productividad y las competencias para la innovación de toda la economía, a través del fortalecimiento de la institucionalidad que establece este Código; d. La generación de un ecosistema de innovación, emprendimiento y asociatividad mediante la articulación y coordinación de las iniciativas públicas, privadas y populares y solidarias de innovación y transferencia tecnológica productivas, y la vinculación de investigación a la actividad productiva. Así también fortalecerá los

institutos públicos de investigación y la inversión en el mejoramiento del talento humano, a través de programas de becas y financiamiento de estudios de tercer y cuarto nivel; e. La implementación de una política comercial al servicio del desarrollo de todos los actores productivos del país, en particular, de los actores de la economía popular y solidaria y de la micro, pequeñas y medianas empresas, y para garantizar la soberanía alimentaria y energética, las economías de escala y el comercio justo, así como su inserción estratégica en el mundo; f. La profundización del acceso al financiamiento de todos los actores productivos, a través de adecuados incentivos y regulación al sistema financiero privado, público y popular y solidario, así como del impulso y desarrollo de la banca pública destinada al servicio del desarrollo productivo del país; g. La mejora de la productividad de los actores de la economía popular y solidaria y de las micro, pequeñas y medianas empresas, para participar en el mercado interno, y, eventualmente, alcanzar economías de escala y niveles de calidad de producción que le permitan internacionalizar su oferta productiva; h. Un desarrollo logístico y de infraestructura que potencie la transformación productiva, para lo que el Estado generará las condiciones para promover la eficiencia del transporte marítimo, aéreo y terrestre, bajo un enfoque integral y una operación de carácter multimodal; i. La producción sostenible a través de la implementación de tecnologías y prácticas de producción limpia; y, j. La territorialización de las políticas públicas productivas, de manera que se vayan eliminando los desequilibrios territoriales en el proceso de desarrollo.

Art. 11.- Sistema de Innovación, Capacitación y Emprendimiento. - El Consejo Sectorial de la Producción, anualmente, diseñará un plan de capacitación técnica, que servirá como insumo vinculante para la planificación y priorización del sistema de innovación, capacitación y emprendimiento, en función de la Agenda de Transformación Productiva y del Plan Nacional de Desarrollo. Este sistema articulará la labor de varias instituciones públicas y privadas en sus diferentes fases de desarrollo y sus diferentes instrumentos, en una sola ventanilla de atención virtual, desconcentrada y descentralizada para la difusión de: capacitación para la generación de competencias emprendedoras, instrumentos de financiamiento, de capital de riesgo, banca de desarrollo orientada al

financiamiento de emprendimientos, y fondo nacional de garantías; asistencia técnica y articulación con los gobiernos autónomos descentralizados, organizaciones sin fines de lucro, empresas, universidades, incubadoras, entre otros. Art. 12.- Capital de Riesgo. - El Estado constituirá fondos de capital de riesgo con el aporte de recursos públicos para financiar las diferentes etapas del proceso de innovación, desde los ámbitos de la investigación y conocimiento, y productivo. Estos fondos podrán, a su vez, constituir fondos colectivos de inversión y fideicomisos que podrán invertir dentro y fuera del mercado de valores o aportar a fondos existentes, de conformidad a lo establecido en la Ley de Mercado de Valores y a las regulaciones que dicte la Junta de Política y Regulación Monetaria y Financiera. Las inversiones y asignaciones de dichos fondos de capital de riesgo serán efectuadas en proyectos de investigación, incubación y productivos específicos, preferentemente de carácter innovador, que deberán ser temporales y previamente pactadas. La asignación de recursos a través de los mecanismos previstos en este artículo y en el reglamento, requerirá de la emisión de un análisis de viabilidad del proyecto, realizado por personas naturales o jurídicas, especializadas. La entrega de recursos podrá realizarse de conformidad a lo establecido en el artículo 104 del Código Orgánico de Planificación y Finanzas Públicas. Las cuotas de los fondos colectivos podrán ser adquiridas tanto por el sector público como por el sector privado. El control de la gestión del fondo de capital de riesgo estará a cargo de los organismos de control del Estado, en el ámbito de sus respectivas competencias, los que en sus acciones de supervisión y control deberán considerar la naturaleza del capital de riesgo. Mediante decreto ejecutivo se determinará la institucionalidad y mecanismos de operación necesarios para la gestión de los fondos de capital de riesgo. (Asamblea Nacional, 2010) (p.8)

#### **Ley Orgánica de Aduanas.**

De acuerdo al Art. 43 Art. 43.- Obligatoriedad y Plazo. - El propietario, consignatario o consignante, en su caso, personalmente o a través de un Agente de Aduana, presentará en el formulario correspondiente, la declaración de las mercancías provenientes del extranjero o con destino a él, en la que solicitará el régimen aduanero al

que se someterán. El declarante es personal y pecuniariamente responsable por la exactitud de los datos consignados en la declaración. En el caso de personas jurídicas, la responsabilidad recae en la persona de su representante legal. En las importaciones, la declaración se presentará en la aduana de destino, desde siete días antes, hasta quince días hábiles siguientes a la llegada de las mercancías. En las exportaciones, la declaración se presentará en la aduana de salida, desde siete días antes hasta quince días hábiles siguientes al ingreso de las mercancías a la zona primaria aduanera. En la importación y en la exportación a consumo, la declaración comprenderá la autoliquidación de los impuestos correspondientes. El Gerente Distrital podrá autorizar el desaduanamiento directo de las mercancías en los casos previstos en el Reglamento y previo cumplimiento de los requisitos establecidos en el mismo. (Congreso Nacional, 2003) (p.65)

#### **Ley de la Propiedad Intelectual.**

De acuerdo a la Ley de Propiedad Intelectual en su artículo 121, la patente es un derecho que recae sobre toda invención ya sea que consista en productos o procedimientos en todos los campos de la tecnología, siempre que cumpla con los siguientes requisitos: sea nueva, tenga nivel inventivo y sea susceptible de aplicación industrial. De acuerdo al Art. 216. El derecho al uso exclusivo de una marca se adquirirá por su registro ante la Dirección Nacional de Propiedad Industrial. (Congreso Nacional, 2006) (p.94)

La marca debe utilizarse tal cual fue registrada. Y sólo se podrán admitir variaciones que signifiquen modificaciones o alteraciones secundarias del signo registrado. En el art. 217. El registro de la marca confiere a su titular el derecho de actuar contra cualquier tercero que la utilice sin su consentimiento y, en especial realice, con relación a productos o servicios idénticos o similares para los cuales haya sido registrada la marca. (Congreso Nacional, 2006) (p.146)

En el Art. 219. El derecho conferido por el registro de la marca no concede a su titular la posibilidad de prohibir el ingreso al país de productos marcados por dicho titular, su licenciataro o alguna otra persona autorizada para ello, que hubiesen sido vendidos o de otro modo introducidos lícitamente en el comercio nacional de cualquier país. (Congreso Nacional, 2006) (p.147)

## **Código Tributario.**

### ***De la obligación tributaria.***

Obligación tributaria es el vínculo jurídico personal, existente entre el Estado o las entidades acreedoras de tributos y los contribuyentes o responsables de aquellos, en virtud del cual debe satisfacerse una prestación en dinero, especies o servicios apreciables en dinero, al verificarse el hecho generador previsto por la ley. (Asamblea Nacional, 2018) (p.26)

Art. 16.- Hecho generador. - Se entiende por hecho generador al presupuesto establecido por la ley para configurar cada tributo. Art. 17.- Calificación del hecho generador. - Cuando el hecho generador consista en un acto jurídico, se calificará conforme a su verdadera esencia y naturaleza jurídica, cualquiera que sea la forma elegida o la denominación utilizada por los interesados. Cuando el hecho generador se delimite atendiendo a conceptos económicos, el criterio para calificarlos tendrá en cuenta las situaciones o relaciones económicas que efectivamente existan o se establezcan por los interesados, con independencia de las formas jurídicas que se utilicen. (Asamblea Nacional, 2018) (p.26)

### **Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno.**

Art. 52.- Objeto del impuesto. - Se establece el Impuesto al Valor Agregado (IVA), que grava al valor de la transferencia de dominio o a la importación de bienes muebles de naturaleza corporal, en todas sus etapas de comercialización, así como a los derechos de autor, de propiedad industrial y derechos conexos; y al valor de los servicios prestados, en la forma y en las condiciones que prevé esta Ley. (Asamblea Nacional, 2015) (p.37)

Art. 53.- Concepto de transferencia.- Para efectos de este impuesto, se considera transferencia: 1. Todo acto o contrato realizado por personas naturales o sociedades que tenga por objeto transferir el dominio de bienes muebles de naturaleza corporal, así como los derechos de autor, de propiedad industrial y derechos conexos, aun cuando la transferencia se efectúe a título gratuito, independientemente de la designación que se dé a los contratos o negociaciones que originen dicha transferencia y de las condiciones que pacten las partes. 2. La venta de bienes muebles de naturaleza corporal que hayan sido

recibidos en consignación y el arrendamiento de éstos con opción de compraventa, incluido el arrendamiento mercantil, bajo todas sus modalidades; y, 3. El uso o consumo personal, por parte del sujeto pasivo del impuesto, de los bienes muebles de naturaleza corporal que sean objeto de su producción o venta. (Asamblea Nacional, 2015) (p.37)

**Ley Orgánica para el Fomento Productivo, Atracción de Inversiones, Generación de Empleo y Estabilidad y Equilibrio Fiscal.**

Art. 26.- Exoneración del impuesto a la renta para las nuevas inversiones productivas en sectores priorizados. Las nuevas inversiones productivas, conforme las definiciones establecidas en los literales a) y b) del artículo 13 del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones, que inicien a partir de la vigencia de la presente Ley, en los sectores priorizados establecidos en el artículo 9.1 de la Ley de Régimen Tributario Interno, tendrán derecho a la exoneración del impuesto a la renta, y su anticipo, por 12 años, contados desde el primer año en el que se generen ingresos atribuibles directa y únicamente a la nueva inversión, y que se encuentren fuera de las jurisdicciones urbanas de los cantones de Quito y Guayaquil.

Las inversiones realizadas en estos sectores en las áreas urbanas de Quito y Guayaquil podrán acogerse a la misma exoneración por 8 años. Para sociedades nuevas, así como para aquellas ya existentes, esta exoneración aplicará solo en sociedades que generen empleo neto, para lo cual el Reglamento a esta Ley establecerá las condiciones y procedimientos para la aplicación y verificación de este requisito, en atención al tamaño de las sociedades que quieran acceder al mismo.

Las nuevas inversiones productivas que se ejecuten en los sectores priorizados industrial, agroindustrial y agro asociativo, dentro de los cantones de frontera, gozarán de la exoneración prevista en este artículo por 15 años.

Art. 27.- Exoneración del ISD para las nuevas inversiones productivas que suscriban contratos de inversión. Las nuevas inversiones productivas que suscriban contratos de inversión, tendrán derecho a la exoneración del Impuesto a la Salida de Divisas en los pagos realizados al exterior por concepto de:

1. Importaciones de bienes de capital y materias primas necesarias para el desarrollo del proyecto, hasta por los montos y plazos establecidos en el referido contrato. Dichos montos serán reajustables en los casos en que hubiere un incremento en la inversión planificada, proporcionalmente a estos incrementos y previa autorización de la autoridad nacional en materia de inversiones.

2. Dividendos distribuidos por sociedades nacionales o extranjeras domiciliadas en el Ecuador, después del pago del impuesto a la renta, cuando corresponda, a favor de beneficiarios efectivos que

sean personas naturales domiciliadas o residentes en el Ecuador o en el exterior, accionistas de la sociedad que los distribuye, hasta el plazo establecido en el referido contrato de inversión, siempre y cuando los recursos de la inversión provengan del extranjero y el inversionista demuestre el ingreso de las divisas al país.

Art. 28.- Las sociedades que reinviertan en el país desde al menos el 50% de las utilidades, en nuevos activos productivos, estarán exoneradas del pago del Impuesto a la Salida de Divisas por pagos al exterior, por concepto de distribución de dividendos a beneficiarios efectivos residentes en el Ecuador, del correspondiente ejercicio fiscal.

Asimismo, los dividendos distribuidos por los contribuyentes referidos en el inciso anterior, se considerarán como ingreso exento del Impuesto a la Renta para el beneficiario efectivo de dichos dividendos, siempre que se cumpla con el deber de informar de la composición societaria, de conformidad con la Ley.

Para la aplicación de los beneficios referidos en este artículo, se deberá efectuar el correspondiente aumento de capital, que se deberá perfeccionar hasta el treinta y uno (31) de diciembre del ejercicio impositivo posterior a aquel en que se generaron las utilidades materia de la reinversión.

No se podrán acoger a este beneficio, las instituciones que formen parte del sistema financiero privado ni los beneficiarios efectivos de los dividendos de dichas instituciones, asimismo tampoco aplicará para los contribuyentes que ejerzan su actividad en los sectores estratégicos establecidos por la Constitución de la República y la Ley, o

en los sectores priorizados establecidos en el artículo 9.1 de la Ley de Régimen Tributario Interno, quienes se benefician de sus propios incentivos.

Art. 29.- Exoneración del impuesto a la renta para inversiones en industrias básicas. Las nuevas inversiones productivas que se inicien a partir de la vigencia de la presente ley en los sectores económicos determinados como industrias básicas, de conformidad con la definición del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones, tendrán derecho a la exoneración del impuesto a la renta y su anticipo por 15 años. El plazo de exoneración será contado desde el primer año en el que se generen ingresos atribuibles directa y únicamente a la nueva inversión.

Los plazos de exoneración se ampliarán por 5 años más, en el caso de que dichas inversiones se realicen en cantones fronterizos del país.

Para sociedades nuevas, así como para aquellas ya existentes, esta exoneración aplicará solo en sociedades que generen empleo neto, para lo cual el Reglamento a esta Ley establecerá las condiciones y procedimientos para la aplicación y verificación de este requisito, en atención al tamaño de las sociedades que quieran acceder al mismo.

Art. 30.- Normas comunes a los incentivos a nuevas inversiones productivas. - Para los incentivos a nuevas inversiones productivas contenidos en este Capítulo, regirá lo siguiente:

a) En el caso de sociedades constituidas previo a la vigencia de esta norma, la exoneración aplicará de manera proporcional al valor de las nuevas inversiones productivas, de conformidad con los parámetros, condiciones y el procedimiento que se establezca en el Reglamento a esta Ley; y,

b) La mera transferencia de activos entre partes relacionadas, no será considerada como nueva inversión. (Asamblea Nacional, 2018) (p.8)

### **Proyecto de Ley Orgánica de Emprendimiento e Innovación.**

En la Asamblea Nacional del Ecuador se encuentra en trámite, el proyecto de ley reformativo a cuerpos legales en relación a innovación y emprendimiento. En la exposición de motivos el Asambleísta Luis Pachala Proponente del proyecto, indicó que el crecimiento social y económico del país se encuentra estancado por la falta de

desarrollo en habilidades personales, creatividad, innovación y principalmente por temor al fracaso y que en la actualidad existe una excesiva tramitología y centralismo para crear e iniciar un emprendimiento, además de incompatibilidad regulatoria y falta de articulación entre instituciones del estado para promover el emprendimiento e innovación.

Continúa en su exposición el Asambleísta mencionando que una considerable cantidad de emprendedores carecen de capital propio o capital semilla, para financiar sus negocios, hay incrementos en el nivel de fracaso del emprendimiento por la inadecuada oferta de productos financieros por parte de la banca pública.

La Ley de Emprendimiento e Innovación considera la creación del Consejo Nacional para el Emprendimiento y el Registro Nacional de Emprendedores. Además, añadió una figura societaria a la legislación: las Sociedades por Acciones Simplificadas (S.A.S). El Consejo Nacional para el Emprendimiento e Innovación (CONEIN) será un organismo que se reunirá bimestralmente para plantear resoluciones que promuevan el emprendimiento e innovación del país, a través de la coordinación interinstitucional, las alianzas público-privada y la academia. (GK City, 2020)

Estará conformado por delegados de la Presidencia de la República, el Ministerio de Producción, el Ministerio de Economía y Finanzas, la Secretaría Nacional de Educación Superior, Ciencia, Tecnología e Innovación, el Comité Interinstitucional de la Economía Popular y Solidaria, el Consorcio de Gobiernos Autónomos Provinciales, Asociación de Municipalidades del Ecuador, el Consejo Consultivo del Emprendimiento e Innovación, las Cámaras de Producción, y representantes de Universidades, Escuelas Politécnicas e Institutos de Educación Superior públicos y privados. La ley establece, además, que el CONEIN se complementará con una secretaría técnica que dará seguimiento a las resoluciones que emita el Consejo. Esta institución estará encargada, también, de crear una Guía Nacional de Emprendimiento que provea información relevante y que será actualizada semestralmente. (GK City, 2020)

El CONEIN también contará con el apoyo de un Consejo Consultivo de Emprendimiento e Innovación, que se encargará del seguimiento de las políticas públicas que afecten al emprendimiento e innovación. El Consejo estará integrado por

representantes de las Cámaras de industrias, turismo, comercio, y otras organizaciones públicas y privadas que apoyen el emprendimiento y la innovación. El Consejo será responsable de la Estrategia Nacional de Emprendimiento e Innovación —las estrategias, acciones y metas para cumplir los objetivos de la Ley. El Registro Nacional de Emprendedores (o RNE) es un ente de coordinación interinstitucional que llevará un conteo de los registros de emprendedores en el país. Podrán ser parte de este registro, las personas que tengan emprendimientos con antigüedad menor a cinco años desde la fecha de entrada de vigencia de la ley, menos de 49 trabajadores, y con ventas menores a 1 millón de dólares. Según la ley, este registro será creado por el Ministerio rector de la Producción, que también se encargará de actualizarlo, según a lo establecido por la Ley de Emprendimiento e Innovación. (GK City, 2020)

Las Sociedades por Acciones Simplificadas (S.A.S) serán un tipo de sociedad mercantil, es decir, una sociedad cuya actividad económica es el comercio. Estas sociedades estarán conformadas por una o más personas, mediante un trámite simplificado para fomentar la formalización y desarrollo de empresas. La S.A.S ayudaría a que los emprendedores tengan mayor libertad de desarrollar actividades comerciales, de crear estructuras societarias alineadas a sus proyectos, y de establecer un sistema que protege a los inversionistas. De esta forma se reduce el costo de capital de los emprendimientos.

Esteban Albornoz, asambleísta de Alianza País, explicó en el último debate de la Ley de Emprendimiento e Innovación, que la nueva modalidad de Sociedades de Acciones Simplificadas es relevante para el emprendedor porque la forma en la que se abre y se cierra una empresa de este tipo es bastante ágil, “prácticamente en horas se podría cerrar la Sociedad de Acciones Simplificadas.” (GK City, 2020)

## **Capítulo 2. Metodología de la Investigación**

### **Diseño de la Investigación**

En el diseño se determina la clase de estudio que se realiza, el contexto donde se enmarca la problemática. Esta investigación es de carácter observacional transversal. En las investigaciones no experimentales, no se manipulan las variables ni a los sujetos investigados, sino que solo se observa su comportamiento en estado natural para analizarlos después (Sampieri, Fernandez, & Baptista, 2013). Por otro lado, en estudios transversales no se estudian la evolución del comportamiento de las variables a lo largo del tiempo, sino que recolecta datos e información en un tiempo determinado (Sampieri et al., 2013).

Esta investigación el diseño observacional porque los autores no manipularan los datos ni las variables sino solamente se observarán y analizaran las muestras. El objetivo del estudio se circunscribe en analizar la incidencia de la autoeficacia financiera en el desarrollo de un emprendimiento en las mujeres de la ciudad de Guayaquil. Por lo tanto, se recopila información de los diferentes aspectos de la actitud emprendedora de ellas para formular preguntas en una encuesta estructurada. Además de acuerdo al número de mediciones es transversal porque se evaluó el fenómeno de estudio en un solo momento del tiempo, en su etapa descriptiva se buscó medir o describir los factores que intervienen en la investigación y en la explicación se mide el grado de asociación.

### **Tipo de Investigación**

De acuerdo a su tipo la presente investigación es concluyente descriptiva ya que analiza el fenómeno del emprendimiento en la mujer Guayaquileña, a un mayor nivel de detalle que el proporcionado por los reportes GEM Ecuador actuales donde el fenómeno es analizado de forma general. En este tipo de investigación se busca identificar grupos de estudio para compararlos con las variables a estudiar, relevando la investigación explicativa, es decir busca explicar la relación que existe entre las variables que se han encontrado. Hay que anotar también que en este tipo de estudio se realizan comparaciones

con estudios previos, con temas parecidos, pero con otro contexto y en otro tiempo. (Sampieri et al., 2013)

### **Enfoque de la Investigación**

Esta investigación tiene un enfoque mixto ya que es tanto cualitativo como cuantitativo. Los estudios cualitativos como la entrevista y cuantitativos como las encuestas. Mismas que buscan el análisis del fenómeno investigado desde ambos frentes y constituyen un elemento primordial para la investigación que se desea obtener. Según Grinnell (1997), citado por Hernandez (2006) sostiene que el enfoque mixto es la combinación de ambos enfoques, y esto permite obtener mejores resultados. Por una parte, la investigación cuantitativa brinda la posibilidad de generalizar resultados y la capacidad de comprar resultados obtenidos con otros estudios similares, mientras que la investigación cualitativa proporciona profundidad en la información y riqueza interpretativa.

### **Herramientas de Investigación**

#### **Encuestas.**

Las encuestas fueron realizadas a emprendedoras de la ciudad de Guayaquil mediante una muestra representativa de la población.



### **ESTUDIO ESTADISTICO ACERCA DE LA AUTOEFICACIA FINANCIERA EN LA EMPRENDEDORAS DE LA CIUDAD DE GUAYAQUIL**

**Autores** SALAZAR & ZAMBRANO  
**Fecha**

#### **SECCION**

#### **A. Datos socio demográficos**

#### **A1 Edad**

#### **A2 Estado civil**

Soltera	Casada	Unión Libre	Divorciada	Viuda

**A3 Número de personas dependientes económicamente**

Ninguna	Entre 1 y 2	Entre 3 y 4	Entre 5 y 6	Más de 6

**A4 Características de domicilio / vivienda**

Propia	Arrendada	Cedida	Herencia	Patrimonio Familiar
Cemento - Ladrillo	Madera	Mixta	Edificio	Caña

**A5 Personas con las que vive**

Vive sola	Hijos	Familia	Amigos	Otros

**A6 Nivel de educación completa**

Ninguna	Básica	Secundaria	Universitaria	4to - 5to Nivel

**A7 Conocimientos adquiridos recientes**

Ninguno	Administración	Finanzas	Marketing	Otros

**A8 Experiencia en el emprendimiento propio / administración**

Ninguna	Entre 1 y 2 años	Entre 3 y 4 años	Entre 5 y 6 años	Más de 6 años

**A9 Resultados económicos de su(s) emprendimiento(s) actual(es)**

**Ciclo de vida del Negocio**

Menos de 6 meses	de 6 meses a 1 año	Entre 1 y 2 años	Entre 3 y 4 años	Más de 5 años

**Resultados en el último semestre**

Utilidad	Pérdida	Ninguna	Lo desconoce	No lo ha medido

*En caso de haber obtenido utilidad*

<b>Resultados en el último semestre</b>	Entre 1usd y 100usd	Entre 100usd y 500usd	Entre 500usd y 1000usd	Entre 1000usd y 5000usd	Más de 5000usd

## **SECCION**

### **B. Autopercepción de competencias**

#### B1 Autopercepción de auto eficiencia

¿Está usted de acuerdo que cuenta con habilidades de autoeficacia en su gestión como emprendedora?

Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Parcialmente de acuerdo	Levemente de acuerdo	En desacuerdo

#### Autopercepción de conocimientos

#### B2 financieros

¿Está usted de acuerdo que cuenta con suficientes conocimientos financieros?

Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Parcialmente de acuerdo	Levemente de acuerdo	En desacuerdo

#### B3 Autopercepción de capacidades para la administración

¿Está usted de acuerdo que cuenta con capacidades como administradora?

Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Parcialmente de acuerdo	Levemente de acuerdo	En desacuerdo

#### Autoevaluación de capacidad de

#### B4 aprendizaje

¿Está usted de acuerdo que cuenta con capacidades de aprendizaje en su gestión como emprendedora?

Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Parcialmente de acuerdo	Levemente de acuerdo	En desacuerdo

## **SECCION C.**

**Nivel de conocimientos financieros. Frente a los siguientes conceptos escoja una única de las opciones planteadas**

<b>Inflación</b>	Desequilibrio entre producción y demanda	Aumento de tasas de interés bancario	Desabastecimiento de víveres	Ninguna de las anteriores	No lo sé

<b>Valor del dinero</b>	El valor de dinero permanece constante	El valor de dinero disminuye en el tiempo	El valor de dinero solo aumenta si lo ahorro	Ninguna de las anteriores	No lo sé

<b>Riesgo</b>	Si un negocio me da buena ganancia debo invertir	Si un negocio me da buena ganancia no debo invertir	Debo diversificar mis inversiones o negocios	Ninguna de las anteriores	No lo sé

<b>Tarjetas de crédito</b>	Se recomienda pagar el valor mínimo del estado de cta.	Se recomienda pagar el valor total del estado de cta.	Se recomienda pagar parte del valor cuando se cuente con dinero.	Ninguna de las anteriores	No lo sé

<b>Ahorro</b>	Se ahorra para no gastar dinero	Se ahorra para invertir en posibles retornos de flujos residuales	Se ahorra para invertir en bienes que mejoren la solvencia	Ninguna de las anteriores	No lo sé

<b>Factibilidad financiera</b>	Un negocio es factible cuando su valor actual neto es menor a 0 usd	Un negocio es factible cuando su valor actual neto es mayor a 0 usd	Un negocio es factible cuando su valor actual neto es mayor a 10.000 usd	Ninguna de las anteriores	No lo sé

<b>Rentabilidad</b>	Un negocio es rentable cuando me deja ganancia sin importar cantidad	Un negocio es rentable cuando me deja ganancias altas	Un negocio es rentable el margen antes de impuestos es positivo	Ninguna de las anteriores	No lo sé

***Técnica de Recolección de Datos.***

En cuanto a la técnica de recolección de datos se ha seleccionado el tipo de muestreo aleatorio simple, es decir cada uno de los individuos pertenecientes a la población tienen el mismo nivel de importancia e interés para la recopilación de información. Los instrumentos usados como herramientas en la recolección de datos son el formulario de encuesta y el formulario de preguntas para la entrevista.

***Análisis de Datos.***

Para el proceso de análisis de datos producto de la encuesta se ha procedido a tabular en una base de datos en Microsoft Excel, todas las respuestas obtenidas de los formularios tanto físicos como electrónicos. Mediante dicha base de datos se han utilizado técnicas de tablas dinámicas para la consolidación y presentación de la información resumida mostrando las opciones de las preguntas y el peso porcentual y absoluto que representan en relación a los resultados obtenidos (frecuencia absoluta y frecuencia relativa), de igual forma se han generado los gráficos de barras mostrando ambas frecuencias. Para las entrevistas se analizó cualitativamente las respuestas obtenidas mencionando los hechos más relevantes para la investigación.

***Validación del Instrumento.***

Para la validación del instrumento de la encuesta, se realizó un análisis previo de fiabilidad de la escala de medida con el coeficiente de Cronbach. En teoría todas las variables observables que sirven para medir la cualidad que se está investigando, permiten realizar mediciones estables y consistentes con un elevado nivel de correlación entre ellas. Se considera que los valores superiores a 0,7 o 0,8 son suficientes para garantizar la fiabilidad de la escala.

A continuación, se muestran los resultados obtenidos. Para el caso de las variables de percepción que miden la autoeficacia (4 items) se obtuvo un Alfa de Cronbach de 0,889 mientras que para las variables que miden los conocimientos financieros (7 items) se obtuvo un Alfa de Cronbach de 0,824 lo que significa en ambos casos que la escala usada en las variables de mediciones es lo suficientemente confiable.

Tabla 1

*Alfa de Cronbach para validez del instrumento*

<b>Variables</b>	<b>Número de elementos</b>	<b>Alfa de Cronbach</b>
Autoeficacia	4	0,889
Conocimientos financieros	7	0,824

**Nota:** Obtenido mediante validación de la escala en SPSS

Al diseñar un cuestionario de encuesta se debe tener en cuenta que las alternativas definidas como respuestas debe estar basada en una escala que brinde consistencia y confiabilidad al instrumento que se pretende usar. El Alfa de Cronbach es un coeficiente entre cero (0) y uno (1). En el caso de los coeficientes obtenidos mediante la prueba realizada, se agruparon cuatro elementos para validar la variable de autoeficacia, estos fueron la autopercepción de autoeficacia perse, autopercepción de conocimientos financieros, autopercepción de capacidad como administradora y autopercepción de capacidad de aprendizaje. Para el caos de los conocimientos específicos se tomó en cuenta siete elementos que fueron; conocimientos de inflación, valor del dinero en el tiempo, riesgo, manejo de tarjetas de crédito, ahorro, factibilidad y rentabilidad. Como se puede observar, en ambos casos el coeficiente superó el 0,8 lo que significa que el instrumento planteado para la encuesta es consistente y confiable.

Además, mediante la entrevista realizada al experto, le fue planteada al final de la misma un análisis del formulario diseñado con fines que sea validado por un profesional investigador con experiencia en el área de emprendimientos. El mismo se mostró favorable al uso del instrumento realizando únicamente sugerencias para futuras

investigación en cuanto al manejo de variables que recopilen información de autopercepción.

### **Entrevistas.**

Las entrevistas fueron realizadas a dos de las emprendedoras más destacadas de la ciudad con negocios que han superado los tres años de vida de emprendimientos. Se ha realizado dicha segregación considerando como dato discriminante, la madurez de sus emprendimientos, ya que solo las emprendedoras que poseen negocios que ya se han establecido al largo del tiempo y han alcanzado la estabilidad y continuidad, son las que pueden aportar con datos cualitativos y opiniones consistentes en la presente investigación. Sin minimizar el esfuerzo de las emprendedoras que pertenecen a la tasa de emprendimiento temprano, la dueña de negocios con mayor ciclo de vida puede brindar información relevante sobre lo que se desea recopilar ya que cuenta con más años de experiencia.

### **Formulario de preguntas para emprendedoras.**

Detalle en que consiste su negocio

Como mujer emprendedora ¿Cuáles fueron las principales dificultades que enfrentó cuando inicio su negocio?

¿Cuáles considera que son las mayores dificultades para las mujeres que tengan la intención de emprender?

¿Qué opina de la autoeficacia financiera tanto como concepto, como requisito para una mujer emprendedora?

¿Qué le recomendaría a una mujer que tenga la intención de emprender en la actualidad?

### **Formulario de preguntas para el experto en el tema.**

¿Cómo es la actual situación del emprendedor en Ecuador y en la ciudad de Guayaquil?

¿Cómo es la actual situación de la mujer emprendedora en Ecuador y en la ciudad de Guayaquil?

¿Cuáles son los datos más reveladores que deben de tomarse en cuenta con miras hacia los siguientes años?

¿Estadísticamente cuáles son las principales dificultades de un emprendedor y de una mujer emprendedora?

¿Usted podría hacer algún tipo de inferencia con base en las estadísticas acerca de la autoeficacia financiera de la mujer emprendedora y el éxito o fracaso que haya tenido su negocio?

De acuerdo a su experiencia. El formulario de encuesta aplicado en la presente investigación a una muestra de 400 mujeres emprendedoras de la ciudad de Guayaquil, ¿Guarda consistencia y contribuye en la recopilación de datos relevantes para la investigación?

## **Fuentes de Información**

### **Información de fuente primaria.**

Considera la recopilación de información directamente de los individuos estudiados en el trabajo investigativo. Constituyen las emprendedoras que son encuestadas y entrevistas para el análisis de datos recopilados posteriormente. Bounocore (1980) define a las fuentes primarias de información como “las que contienen información original no abreviada ni traducida: tesis, libros, nomografías, artículos de revista, manuscritos. Se les llama también fuentes de información de primera mano...” (p.229)

### **Información de fuente secundaria.**

La información se recopilará de diferentes fuentes oficiales en el Ecuador, como; a) Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC), Banco Central del Ecuador (BCE), Corporación Financiera Nacional (CFN), Ministerio de Inclusión Económica y Social (MIES), *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM), Revistas, libros y artículos científicos ingresados en Google Académico entre otros que aporten con el desarrollo de la investigación. Bounocore (1980) las define como aquellas que “contienen datos o informaciones reelaborados o sintetizados...” (p.229)

## Población y Muestra

### Población.

De acuerdo al Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC, 2019) la población de mujeres emprendedoras dedicadas a la actividad económica de alojamiento y servicios de comida alcanza la cifra aproximada de 132.485 de las cuales el 20,1% aproximadamente corresponde a la ciudad de Guayaquil. Mediante estos datos poblacionales se define la población para el presente trabajo investigativo en 26.629 emprendedoras.

### Muestra.

Para el cálculo del tamaño de muestra se utilizó la fórmula estadística de tamaño muestral para poblaciones finitas considerando un 95% de confianza (1.96) y un 5% de margen de error, al desconocerse la varianza de la población se asume los coeficientes de  $p=0.5$  y  $q=0.5$

$$n = \frac{n_o}{1 + \frac{n_o}{N}} \quad \text{donde:} \quad n_o = p*(1-p)* \left( \frac{Z(1-\frac{\alpha}{2})}{d} \right)^2$$

Figura 1. Fórmula para cálculo de muestra de población finita

Tabla 2

Matriz de tamaños muestrales

Matriz de Tamaños muestrales para un universo de 26.629 con una p de 0.5										
	10.0%	9.0%	8.0%	7.0%	6.0%	5.0%	4.0%	3.0%	2.0%	1.0%
90%	67	83	105	137	185	266	414	727	1,581	5,368
95%	96	118	149	195	264	379	587	1,026	2,202	7,058
97%	117	145	183	238	323	463	716	1,247	2,650	8,163
99%	165	204	258	335	454	649	1,001	1,729	3,598	10,241

**Nota:** Los tamaños muestrales contenidos en esta tabla fueron calculados para cada una de las posibles combinaciones considerando el tamaño de población planteado.

De acuerdo a las variables definidas el tamaño de muestra para la recopilación de la información corresponde a  $n=379$  emprendedoras.

### Capítulo 3. Resultados de la Investigación

#### Resultados Cualitativos

#### Entrevistas a emprendedoras.

#### Entrevistada 1

Tabla 3

*Entrevista de emprendedora A*

N°	Pregunta	Respuesta	Temas claves
1	Detállelos en que consiste su negocio.	Cafetería / restaurante	Alimentos Comedor
2	Como mujer emprendedora ¿Cuáles fueron las principales dificultades que enfrentó cuando inicio su negocio?	Temor a fracasar, mantener el balance entre la vida familiar .	Fracaso Desequilibrio laboral - familiar
3	¿Cuáles considera que son las mayores dificultades para las mujeres que tengan la intención de emprender?	Miedo al fracaso, falta de seguridad, deudas.	Miedo al fracaso Inseguridades Deudas
4	¿Qué opina de la autoeficacia financiera tanto como concepto, como requisito para una mujer emprendedora?	Para conocimiento es necesario, como requisito es indispensable para una mujer emprendedora.	Necesario para la mujer emprendedora
5	¿Qué le recomendaría a una mujer que tenga la intención de emprender en la actualidad?	No tener miedo, ponerle todas las ganas y dedicación, no excederse en su presupuesto.	Superar miedos Dedicación Controlar presupuesto

## Entrevistada 2

Tabla 4

Entrevista de emprendedora B

N°	Pregunta	Respuesta	Temas claves
1	Detállenlos en que consiste su negocio.	Consiste en la preparación de alimentos y servicio de soluciones de problemas gastronómicos.	Alimentos Servicios de catering
2	Como mujer emprendedora ¿Cuáles fueron las principales dificultades que enfrentó cuando inicio su negocio?	Como mujer tuve muchas dificultades, pero el principal fue capital de trabajo, me financie por medio de préstamos y fidelizar los clientes haciendo todo el trabajo yo mismo. Publicidad, venta, postventa, elaboración, producción, administración del negocio.	Capital de trabajo Medios de financiamiento Clientes Gastos operativos
3	¿Cuáles considera que son las mayores dificultades para las mujeres que tengan la intención de emprender?	Capital es la dificultad número uno, sin importar que sea hombre o mujer.	Capital de iniciación del negocio
4	¿Qué opina de la autoeficacia financiera tanto como concepto, como requisito para una mujer emprendedora?	Como requisito es numero 1 e indispensable, pero para la práctica es difícil. Es básico tener que ser auto eficaz obviamente para tener un negocio, caso contrario ha de estar siendo subsidiado por alguien más.	Necesidad de Autoeficacia
5	¿Qué le recomendación le daría a una mujer que tenga la intención de emprender en la actualidad?	Que hay que tener mucha paciencia, ganas y ñeque. La sazón es relativa, pero cuantificar es importante la autoeficacia que se tiene.	Paciencia Dedicación Control de operaciones

Como se puede apreciar en las respuestas obtenidas las emprendedoras han demostrado ser bastante concisas en sus respuestas y sobre todo debería entenderse como gran seguridad en el tiempo de experiencia en el emprendimiento que poseen. Las emprendedoras entrevistadas pertenecen a dos ramas empresariales diferentes. Sin embargo, muchas de sus respuestas denotan un denominar común en cada respuesta ofrecida. A continuación, se analizó los resultados obtenidos mediante una matriz de hallazgo para el caos de las entrevistas a emprendedoras.

**Matriz de Hallazgos y Análisis de entrevistas a emprendedoras.**

Para el análisis de las entrevistas a las emprendedoras con negocios ya afianzados, se han resumido los resultados mediante un diagrama que agrupa 4 aspectos generales: generalidades de las mujeres emprendedoras, impedimentos de los emprendimientos, ventajas de la mujer emprendedora y factores que deben desarrollarse.

Mujeres emprendedoras	Impedimentos	Ventajas de la mujer	Factores que deben desarrollarse
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mayor proporción que los hombres</li> <li>• Emprenden mayormente por necesidad</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Falta de preparación académica</li> <li>• Temores por falta de experiencia</li> <li>• Discriminación de género</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mayor organización</li> <li>• Mayor responsabilidad</li> <li>• Aprendizaje mas rápido</li> <li>• Mayor compromiso</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Asesoría académica</li> <li>• Contribuciones gubernamentales</li> <li>• Semilleros de emprendimiento</li> <li>• Nexos con el sistema financieros para fines de obtener capitales de inversión</li> </ul>

*Figura 2. Matriz de hallazgos – entrevistas a emprendedoras*

**Mujeres emprendedoras.**

De acuerdo a los datos más relevantes recopilados en las entrevistas, las dos mujeres emprendedoras han destacado y a la vez coincidido en que en el mundo empresarial o del emprendimiento no se debería realizar diferenciación entre el sexo masculino y el sexo femenino. Pues el nivel de dificultad y los resultados obtenidos producto del empeño y la constancia no están relacionados según ellas al sexo. Ellos sostienen que si bien es cierto las mujeres son las que lideran la tasa de emprendimiento temprana mayormente por necesidad que, por oportunidad, sin embargo, el sostenimiento

en el tiempo del negocio que es una consecuencia de la actitud de la persona, de su nivel de preparación, y de la constancia y perseverancia con la que administre su negocio. Esto significa que según las emprendedoras de trayectoria no hay ningún hecho relevante en hacer una diferencia entre la mujer y el hombre al momento de emprender.

### **Impedimentos las mujeres emprendedoras.**

Cada una en su área de Industria sostienen que si bien es cierto pueden desarrollar su emprendimiento en diversas áreas. Los impedimentos continúen siendo un denominador común cuando de falta de preparación académica se habla. Según la experiencia de cada una, ellas sostienen que al emprender por necesidad mayormente, el tiempo que les resta para continuarse preparando académicamente y adquirir nuevos conocimientos, es mínimo. Esta falta de conocimiento nuevos contribuye a que se incrementen los temores de las mujeres al momento de emprender. Ya que según ellas es una desventaja la falta de continuidad en su preparación académica y la falta de experiencia en el mundo del emprendimiento.

### **Ventajas de la mujer.**

A pesar de haber coincidido ambas emprendedoras en el primer punto, en que no se debería realizar diferencia entre hombre y mujer cuando se analiza el fenómeno del emprendimiento en la ciudad de Guayaquil. Sin embargo, ellas aceptan que como es bien conocido, las mujeres poseen un mayor nivel de disciplina que los hombres. Además de poder realizar múltiples actividades de forma simultánea sin perder el enfoque. Sin embargo, ellas aseveran también que estas ventajas potenciales únicamente surten efecto cuando se combinan con un elevado nivel de seguridad en sí mismas. Cuando se habla de actividades desarrolladas en el hogar, las mujeres reflejan mucha seguridad en sí mismas ya que en cuestiones como preparación de alimentos, orden en el lugar, compra de víveres de alimentación, limpieza y seguimiento en las actividades de los niños, no existe nadie más en el hogar que supere las múltiples habilidades que las mujeres poseen. Sin embargo, Cuando se habla de nuevas actividades sobre los cuales no tienen experiencia, el nivel de seguridad en sí mismas disminuyendo paulatinamente. Entonces estas ventajas potenciales que puse en las mujeres únicamente pueden ser aprovechadas si se combinan

eficientemente con un elevado nivel de seguridad de lo contrario no surten efecto necesariamente en el desarrollo de emprendimientos.

**Factores que deben desarrollarse.**

En concordancia con los enunciados número uno y dos las mujeres emprendedoras consideran que la asesoría profesional y académica es muy necesaria especialmente en los temas de menor dominio en las mujeres emprendedoras. Éstos pueden ser específicamente el control de las obligaciones tributarias que, al no ser bien planificadas, podrían comprometer negativamente el resultado económico del negocio. Otro de los temas de mucha importancia que las emprendedoras entrevistadas consideran, es la asesoría financiera en temas de inversión e instrumentos financieros. Según ellos es una deficiencia transversal que se da tanto en hombres como mujeres, por lo general en estratos socioeconómicos medio, medio-bajo y bajo. El desconocimiento de estos aspectos conlleva en muchas ocasiones a tomar malas decisiones financieras y verse involucrados en endeudamientos innecesarios que luego tienen que pagar altos tasas de interés.

**Entrevista a experto.**

Esta entrevista fue desarrollada a un profesional investigador de la unidad de emprendimiento de la Universidad Católica Santiago de Guayaquil. El investigador cuenta con varios años de experiencia manejando estudios acerca del fenómeno del emprendimiento en el Ecuador y en la región latinoamericana. Se consideró esta entrevista básicamente con dos claros objetivos. El primero brindar luces acerca del desarrollo histórico del emprendimiento en el país y en la ciudad de Guayaquil y en segunda instancia hacer una validación desde el criterio técnico científico de la herramienta utilizada para recopilación de datos mediante la encuesta a emprendedoras en la ciudad de Guayaquil.

Tabla 5

*Entrevista de experto acerca de situación actual del emprendimiento*

N°	Pregunta	Respuesta	Temas claves
1	¿Cómo es la actual situación del emprendedor en Ecuador	(1/3) El emprendimiento en el Ecuador viene desde hace mucho tiempo tomando fuerza, durante muchos años hemos	Emprendimiento en Ecuador

Ecuador y en la ciudad de Guayaquil?	liderado las estadísticas de la inversión de emprendedora, hay un estudio que se llama el reporte de la GEM, este estudio se hace año a año a nivel mundial y aquí en Ecuador lo realiza la ESPAE, este estudio nos indica que hemos liderado la tasa emprendedora temprana durante muchos años dicen que uno de tres ecuatorianos emprende, lo cual desde mi punto de vista no es necesariamente bueno porque este estudio desde mi perspectiva hace una definición muy amplia de lo que es el emprendimiento nos habla de haber iniciado cualquier negocio y la definición de emprendimiento académica que va orientada hacia el desarrollo económico tiene que ver con la creación de valor que lamentablemente no es lo que está sucediendo con el emprendimiento en Guayaquil ni en el Ecuador nosotros lo que tenemos es mucha informalidad que es muy diferente, el mismo reporte nos indica que somos comerciantes y el ser comerciante no es lo mismo que ser emprendedor bajo las definiciones de los autores académicos, emprender es agregar valor y si vamos a la teoría del desarrollo económico de Schumpeter es la disrupción es introducir al mercado un producto diferente y romper los ciclos en los cuales está el mercado lo cual no sucede con nuestro emprendimiento.	Reporte GEM  Tasa emprendedora temprana  Informalidad  Comerciante y emprendedor  Agregar valor o causar disrupción/romper ciclos
--------------------------------------	--	---

Tabla 6

*Entrevista de experto acerca de ambiente de emprendimiento en Guayaquil*

N°	Pregunta	Respuesta	Temas claves
1	¿Cómo es la situación del emprendedor en la ciudad (2/3)	Durante los últimos años se han venido implementando lo que le llaman el ecosistema emprendedor se está promoviendo, se está capacitando mucho a las personas. Hay emprendedores nacientes y emprendedores establecidos, y nosotros tenemos muchos nacientes y si comparamos con el estudio de la	Ecosistema emprendedor  Emprendedores nacientes y establecidos

de Guayaquil?	GEM hay mucha gente que pasa de la TEA y no se convierte en un negocio establecido ese es un problema, desde mi perspectiva no hay emprendimiento sino informalidad y por esto muchos negocios fracasan rápido que esa es la realidad porque no se emprende de manera adecuada sobre crear valor, y lo que pasa cuando tu no creas valor es que la competencia y el mercado te consumen, porque entras a competir por ejemplo por precios y si no agregas valor y compites por precios.	La informalidad causa fracasos en emprendimientos  Se compite por precios sin agregar valor
---------------	---	---

Tabla 7

*Entrevista de experto acerca de competitividad vs emprendimientos*

N°	Pregunta	Respuesta	Temas claves
1	¿Cómo es la actual situación del emprendedor en Ecuador y en la ciudad de Guayaquil?	(3/3) Cuando compites por precio los emprendedores informales no tienen el soporte financiero para sostener el negocio, y hay emprendimiento por necesidad que también es informalidad, que pasa si tú tienes un emprendiendo por necesidad y estas percibiendo después del análisis financiero un margen de \$500 que es lo que te queda a ti pero te sale una plaza de empleo en la cual por tu perfil profesional te van a pagar \$900 o \$1000 dólares que es lo que hace el emprendedor, el sueño de emprender se acaba y vuelves a entrar a la plaza laboral y no es realmente emprendimiento.	Competir por precios deja sin respaldo financieros a los pequeños emprendedores  Si el negocio fracasa o las utilidades son muy bajas, vuelven a ver atractivo el mundo laboral

Tabla 8

*Entrevista de experto acerca de la informalidad en el emprendimiento femenino*

N°	Pregunta	Respuesta	Temas claves
2	¿Cómo es la actual situación de la mujer emprendedora en Ecuador y en la ciudad	Las estadísticas de la GEM mencionan que hay una mayor propensión de que haya emprendimiento de parte femenina pero vuelve a lo mismo desde mi punto de vista si analizamos el entorno social de Guayaquil lo que sucede es que hay muchas mujeres amas de casa por ejemplo esa ama de casa tiene la posibilidad de entrar a trabajar con Yanbal, o estos negocios multinivel lo hace porque ella necesita por	La tasa de emprendimiento las lideran las mujeres amas de casa que trabajan de forma informal

de Guayaquil?	un lado generar ingresos, sentirse activa y por otro en la generación del ingreso de la familia, eso es lo que está sucediendo para mí.
---------------	---

Tabla 9

*Entrevista de experto acerca de la productividad*

N°	Pregunta	Respuesta	Temas claves
3	¿Cuáles son los datos más reveladores que deben de tomarse en cuenta con miras hacia los siguientes años?	(1/2) Es un tema bastante interesante porque desde mi punto de vista lo que debemos analizar es la productividad no la tasa de emprendimiento temprana lo que hay que revisar es la tasa de empleo por ejemplo esos emprendimientos que reporta la GEM cuanto empleo están generando porque lo que sucede es que revisas el reporte de la GEM de manera amplia, lo que pasa es que la prensa y la política se quedan solo con el indicador de la tea pero más adelante el reporte es muy claro no somos innovadores, no generamos empleos, están orientados directamente al comercio, entonces si tenemos emprendimientos unipersonales eso no sirve eso no aporta al desarrollo del país, le aporta a la persona le genera ingresos, pero si buscamos el desarrollo económico y la sostenibilidad de negocios hablemos de negocios per se, no de emprendimientos informales o por necesidad entonces lo que hay que hacer desde mi punto de vista es analizar cómo está la generación de la plaza de empleos, habría que revisar también como está la tasa de cierre de los negocios nacientes si decrece.	<p>El indicador más importante en la productividad más que la TET</p> <p>No se genera empleo, más bien se orienta hacia el comercio</p> <p>Los emprendimientos son unipersonales</p> <p>Para el desarrollo del país es las importante la productividad.</p> <p>Es importante hacer seguimiento al crecimiento de los negocios</p>

Tabla 10

*Entrevista de experto acerca del proyecto de Ley de Emprendimientos*

N°	Pregunta	Respuesta	Temas claves
3	¿Cuáles son los datos más	(2/2) Por ejemplo ahorita la ley de emprendimiento no apunta a estas personas que están emprendiendo	La actual intención de la

reveladores que deben tomarse cuenta miras hacia los siguientes años?	por necesidad no le va a aportar mucho, porque excluye a estos emprendedores por necesidad porque te exige un nivel de ventas, de facturación, de formalidad ahora por ejemplo en el estudio de la GEM no preguntan si estas legalmente establecido simplemente si tienes intención de emprender, tienes alguna idea o ya tienes un negocio y hay mucha informalidad, entonces habría que ver eso, cuanto baja el subempleo, como aumenta la tasa de empleo, cómo va la productividad y en función de eso tendríamos que revisar para en función de eso generar un emprendimiento que sea sostenible.	ley de Emprendimiento no beneficia a comerciantes informales  Deben analizarse los resultados después de la ley; nivel de empleo y subempleo y productividad
---	---	--

Tabla 11

*Entrevista de experto acerca de dificultades del emprendimiento*

N°	Pregunta	Respuesta	Temas claves
4	¿Estadísticamente cuáles son las principales dificultades de un emprendedor y de una mujer emprendedora?	Las dificultades desde mi perspectiva son los aspectos sociales, familiares, emprender no es fácil ni sencillo, las personas que venden el sueño de emprender te hacen autosuficiente, que emprender te auto financiera, el emprendimiento es muy compleja. Cuando se tiene un negocio uno se hace responsable del ingreso de muchas familias. La estructura familiar en una mujer a veces limita mucho, las responsabilidades con los hijos, sobre todo cuando son pequeños, el tratar de combinar emprendimiento es demandante y cuidar a los hijos te genera muchos inconvenientes y es ahí cuando se analiza las variables de trabajo vs familia y hace que ciertas mujeres en algún momento desistan por mantener una estabilidad, la otra dificultad no hacen una validación de su idea de negocio, eso es de manera general en emprendimiento, no se hace un estudio de competencias y los limitantes de la cantidad de requisitos que le piden a las personas para emprender y el tiempo también.	El emprendimiento no es sencillo. Deben superarse el habitual error de vender-comprar sueños fáciles  Se debe buscar el equilibrio adecuado entre el negocio y la atención a la familia y los hijos en casa

Tabla 12

*Entrevista de experto acerca de incidencia de la autoeficacia en los emprendimientos*

N°	Pregunta	Respuesta	Temas claves
5	¿Usted podría hacer algún tipo de inferencia con base en las estadísticas acerca de la auto eficiencia financiera de la mujer emprendedora y el éxito o fracaso que haya tenido su negocio?	Yo pienso que más allá, esto no es un tema de género, te soy muy honesto, a mí me parece que es un tema más de habilidades y competencias, el éxito y el fracaso del negocio, no necesariamente depende de la capacidad de generar tus propios ingresos, esto normalmente tiene que ver más con persistencia y perseverancia. El éxito y el fracaso va ligado a que tu sepas manejar tus finanzas. Lo que tiene que haber y pesa bastante no sabe manejar de forma adecuada su dinero, y que sucede que son negocios unipersonales de los negocios de emprendimientos o negocios familiares acá suelen mezclar, de hecho en el centro de emprendimiento la gente mezcla los sueldos con la operación del negocio como tal y con los gastos de la casa y se pierde el control, los ingresos del negocio se comienzan a convertir en la caja chica de la persona, y ahí empieza el fracaso, no se conoce bien los márgenes hay una mala planificación en cuanto a lo que es la fijación de precios, por lo que el emprendedor tiene mucho este problema en fijar precios y cuando hacen el análisis de los costos operacionales, ponen sueldos muy bajos para su operación, sobre todo si es un familiar, pasa que cuando quieres escalar tu negocio una orden de pedido muy amplia, sobre todo si no te alcanza la mano de obra debes salir a contratar y ese costo no lo habías proyectado, esos errores de planificación financiera, no saber llevar adecuadamente los libros contables, es esencial el emprendedor en nuestro país tiene desconocimiento sobre las leyes tributarias, solo el simple hecho de hacer declaraciones incurre en un costo de	Más que un tema de género, se trata de un tema de habilidades.

contratar un tercero para que realice esto, por ejemplo este es un rubro que muy poco proyecto. Muchos emprendedores cierran sus negocios y dejan abierto el RUC por desconocimiento y empieza a generar deudas, con la súper de compañías también y afecta. Más allá de autoeficacia, es mas de competencia y conocimientos financieros y administrativos.

Tabla 13

*Entrevista de experto acerca de validación del instrumento*

Nº	Pregunta	Respuesta	Temas claves
6	De acuerdo a su experiencia. El formulario de encuesta aplicado en la presente investigación a una muestra de 400 mujeres emprendedoras de la ciudad de Guayaquil, ¿Guarda consistencia y contribuye en la recopilación de datos relevantes para la investigación?	La autoeficacia según Bandura, que es el autor principal, es la creencia de la propia capacidad de ejecutar, organizar acciones necesarias y su capacidad de la persona misma de creerse de tener éxito, es decir yo creo en mí, entonces yo creo en mi autoeficacia.	Es un análisis de autopercepción de la seguridad en mi mismo.

### **Matriz de Hallazgos y Análisis de entrevista a experto.**

Para el análisis de las entrevistas a las emprendedoras con negocios ya afianzados, se han resumido los resultados mediante un diagrama que agrupa 4 aspectos generales: generalidades de las mujeres emprendedoras, impedimentos de los emprendimientos, ventajas de la mujer emprendedora y factores que deben desarrollarse.

Mujeres emprendedoras	Impedimentos	Ventajas de la mujer	Factores que deben desarrollarse
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Las mujeres emprenden por necesidad</li> <li>• Lideran la tasa de emprendimiento temprano pero tambien son muy informales.</li> <li>• No se debe diferenciar entre el sexo, sino mas bien de las habilidades.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Falta de preparación académica</li> <li>• Falta de adecuados recursos.</li> <li>• Los emprendimientos causan disrupción en el mercado.</li> <li>• Se asocia mucho el emprendimiento con el comercio.</li> <li>• Aunque la opción de ser comerciante es igual de válida, no contribuye a incrementar la productividad del país.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Se trata mas de habilidades administrativas que de género.</li> <li>• Las mujeres son mas disciplinadas y perseverantes.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Asesoría académica</li> <li>• Contribuciones gubernamentales</li> <li>• Semilleros de emprendimiento</li> <li>• Nexos con el sistema financiero para fines de obtener capitales de inversión</li> <li>• Reconocer entre ideas que agregan valor y comercios unifamiliares.</li> <li>• Preparación en marketing y manejo de estrategias.</li> <li>• Innovación</li> </ul>

Figura 3. Matriz de hallazgos – entrevistas a experto

De acuerdo a lo que indica el experto, el emprendimiento en el Ecuador ha venido “en incremento” y hace énfasis en esa parte porque la tasa de emprendimiento temprano amerita un análisis mucho más profundo. Según el reporte GEM Ecuador, las estadísticas indican que en Ecuador los emprendedores han liderado la tasa de emprendimiento temprana. Esto no debe ser interpretado como positivo ya que ello no garantiza que vaya a sostenerse en el tiempo. Solo indica el nivel de emprendimiento en el Ecuador tiene un comportamiento incremental volátil.

En la ciudad de Guayaquil sucede algo similar, existe una gran cantidad de personas dedicadas al comercio y actividades relacionadas. Sin embargo, existe aún mucha informalidad. Esto hace que muchos negocios fracasen ya que no agregan valor. Cuando no agregan valor solo queda la opción de competir por precios, sin embargo, el emprendedor pequeño no tiene la solvencia financiera para competir con grandes empresas.

### Resultados cuantitativos

Para el análisis de los resultados de la encuesta se han tabulado los datos estadísticos de cada una de las preguntas recopiladas mediante el formulario de la encuesta. A continuación, se muestran los resultados en tres partes; los correspondientes

a datos sociodemográficos, la sección de autopercepción de competencias, la sección de nivel de conocimientos financieros.

### Sección 1. Datos Sociodemográficos.

#### *Edad.*

En relación a la edad de las emprendedoras encuestadas, mismas que se recopilaron entre los 20 años y los 72 años. Se puede observar que una gran proporción de las mismas se encuentra entre los 35 años y 53 años de edad. Si se quisiera analizar por conglomerados, este sería el mayor de todos siendo la edad de 44 años la más recurrente en la muestra recopilada.

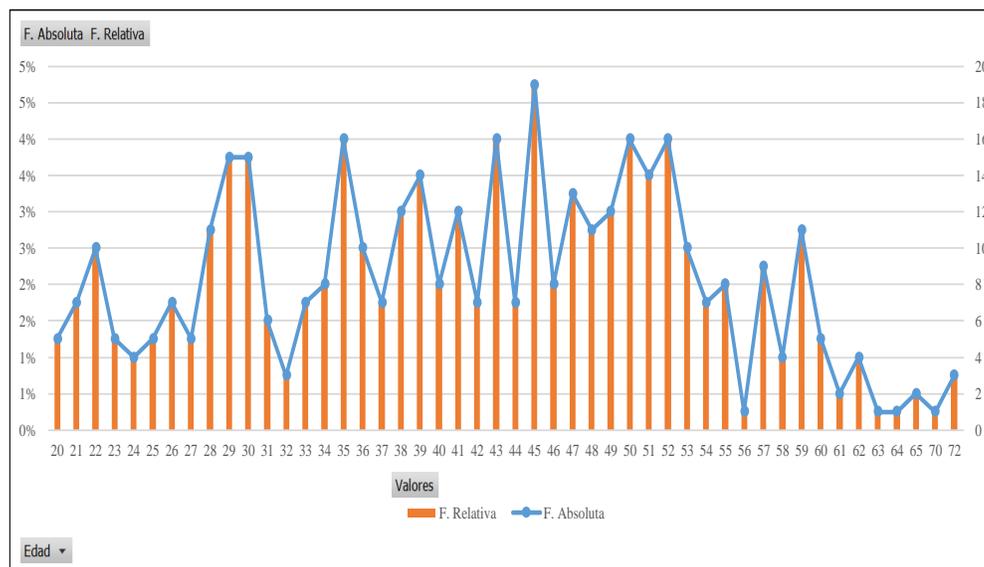
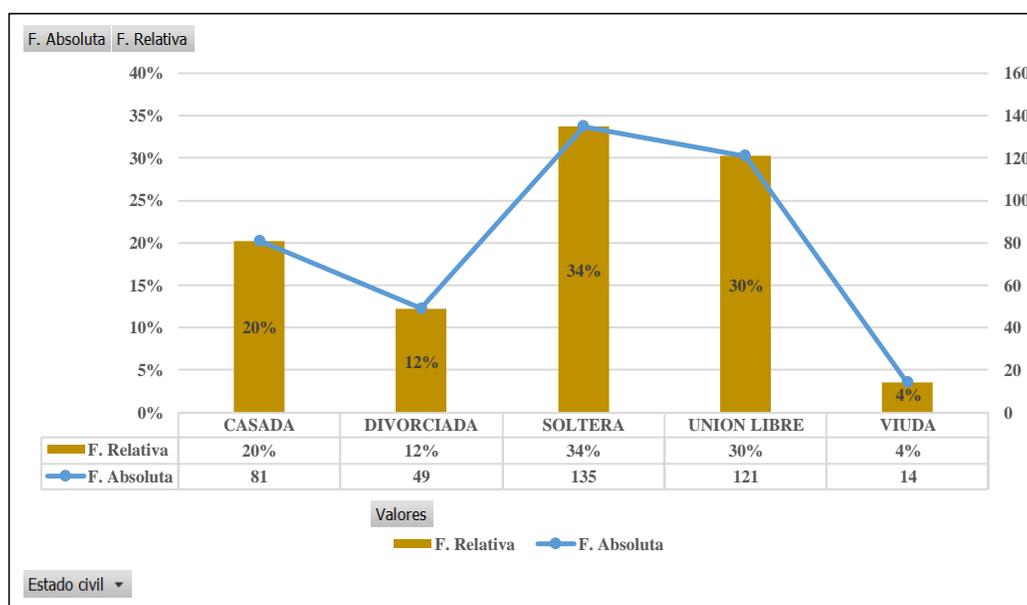


Figura 4. Edad de mujeres emprendedoras

Al analizar el primer dato recopilado acerca de las mujeres emprendedoras en la ciudad de Guayaquil el cual es la edad. Vemos que la población analizada mediante una muestra representativa de la misma, refleja una edad bastante homogénea a pesar de ello gran proporción de la muestra encuestada se concentran entre los 34 años y los 53 años. Se puede decir que he dicho intervalo concentra al menos el 50 % de la muestra encuestada.

### ***Estado civil.***

En relación al estado civil de la muestra encuestada se obtuvieron los siguientes resultados. El 20% de las mujeres emprendedoras de la ciudad de Guayaquil están casadas, el 12% están divorciadas, el 34% son mujeres solteras, el 30% viven en unión libre con el cónyuge y el 4% son viudas. Se puede evidenciar que una gran proporción de las emprendedoras son mujeres solteras en su mayoría que sumadas más la proporción de mujeres divorciadas se obtiene un 46% aproximadamente de emprendedoras que no ocupan su tiempo en ocupaciones maritales lo que explica su opción por el emprendimiento, ya que es un estilo de vida que demanda mucho tiempo y esfuerzo.

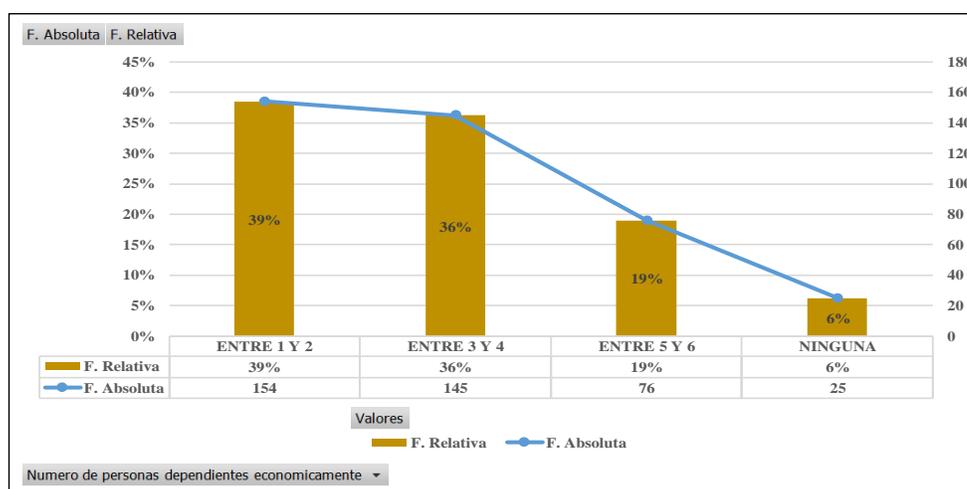


*Figura 5.* Estado civil de mujeres emprendedoras

La siguiente variables socio demográficas es el estado civil en ella vemos que en su mayoría las mujeres emprendedoras de la ciudad de Guayaquil reflejan un estado civil soltera o en unión libre. Esto nos lleva a la conclusión de que para poder ejercer las labores de administradoras y dueñas de su propio negocio han preferido dejar su vida afectiva de lado. Con ello se reitera una vez más que las mujeres emprendedoras focalizan gran parte de sus esfuerzos diarios y su atención a su propio emprendimiento o negocio y a la atención de sus hijos en caso de tenerlos.

### ***Número de personas dependientes.***

En cuanto al número de personas dependientes se puede visualizar que las mujeres emprendedoras tienen índices muy altos de responsabilidad con personas a su cargo. El 39% tienen entre 1 y dos personas a su cargo, el 36% entre 3 y 4 personas a su cargo, el 19% entre 5 y 6 personas a su cargo, apenas el 6% no tiene personas económicamente dependientes de ella.



*Figura 6.* Número de personas dependientes económicamente de la mujer emprendedora

Justamente en este gráfico acerca de la tercera variables socio demográficas, se puede visualizar que una gran proporción de al menos el 50 % de la muestra encuestada de mujeres emprendedoras en la ciudad de Guayaquil tiene a su cargo económicamente hablando entre una y cuatro personas. Dichas personas por lo general resultan ser sus hijos, este aspecto puede ser corroborado por medio de las entrevistas realizadas.

### ***Características de vivienda.***

En cuanto a las características de la vivienda donde habitan las mujeres emprendedoras de la ciudad de Guayaquil nos indican, en un 34% son arrendadas mientras que un 66% posee casa propia.

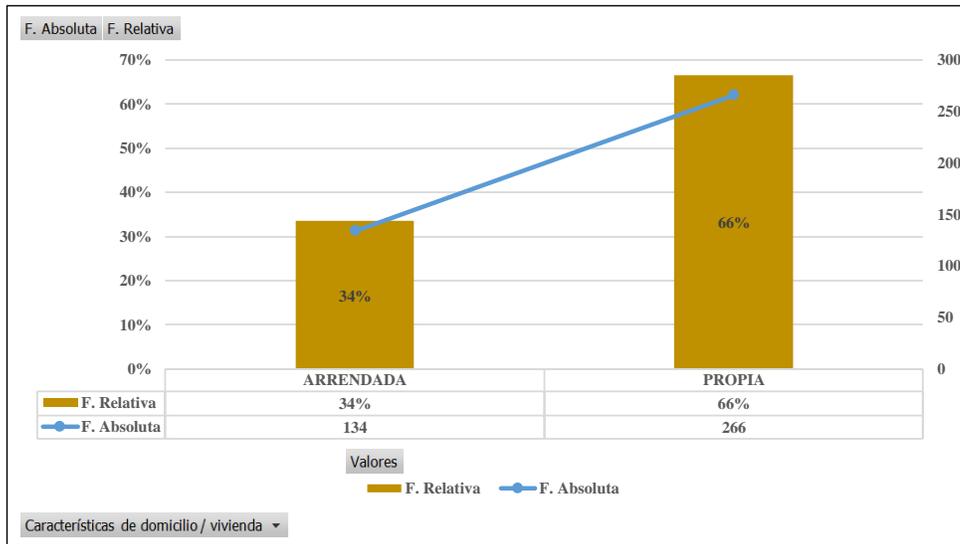


Figura 7. Características de la propiedad inmueble

**Material dominante en la vivienda.**

El material de cual está construida la vivienda es mayoritariamente cemento ladrillo con un 55% de la muestra encuestada. Un 16% solo de cemento y un 13% de construcción mixta.

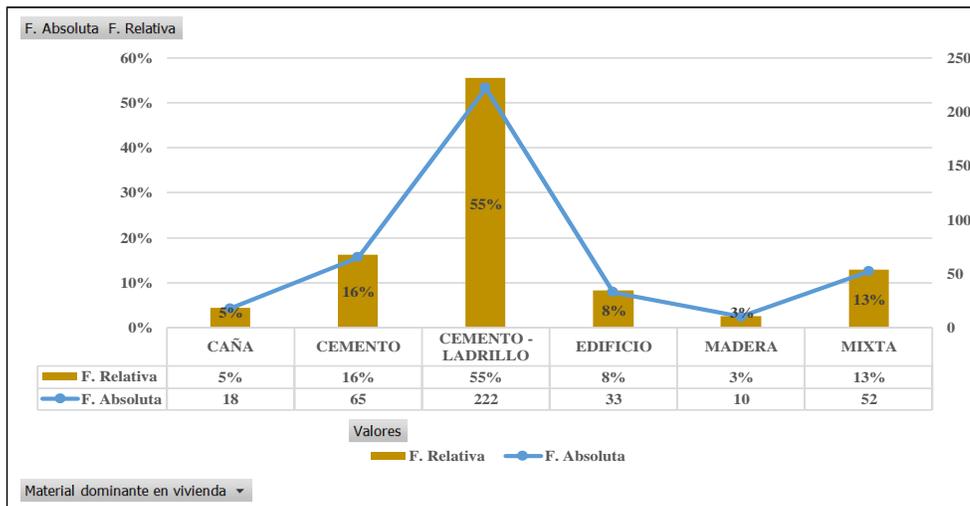


Figura 8. Características de la construcción de la vivienda

Al analizar tanto las características de la vivienda como los materiales en el cual han sido construidas se puede visualizar que la mayoría de mujeres emprendedoras en la

ciudad de Guayaquil viven en una casa propia construida a base de materiales como el cemento y el ladrillo.

Éstos resultados nos pueden llevar a una conclusión parcial en donde las emprendedoras en la ciudad de Guayaquil por lo general y de acuerdo a los parámetros de medición del INEC de los últimos años, corresponde a un nivel socioeconómico medio - medio bajo.

***Personas con la que convive.***

En relación a las personas con las que convive en su mayoría son familiares de diferentes vínculos consanguíneos, con un 64% de la muestra encuestada. Un 24% de las mujeres emprendedoras solo convive con sus hijos mientras que un 7% lo hace con amigos. Apenas un 3% vive con otras personas y consiguientemente un 3% vive sola.

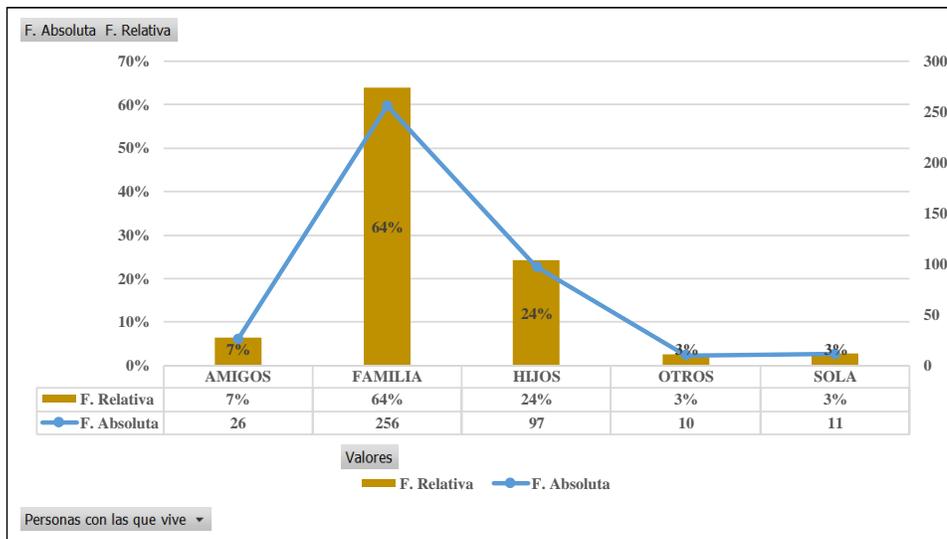


Figura 9. Personas con las que convive

***Nivel de educación completa.***

En cuanto al nivel de educación completa en las mujeres emprendedoras de la ciudad de Guayaquil. El 29% de las mujeres ha alcanzado la educación básica. El 35% de la muestra la educación secundaria, un 295 se ha destacado con un nivel de educación universitaria completo. Y apenas un 7% de las mujeres emprendedoras no tiene estudios finalizados.

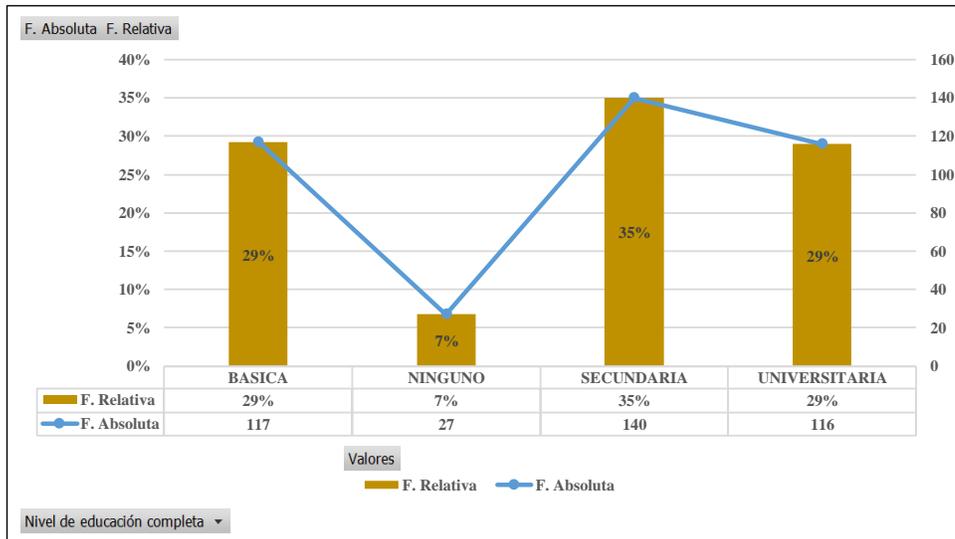


Figura 10. Nivel de educación terminado de la mujer emprendedora

En relación al nivel de educación completa se aprecia que la gran mayoría de mujeres emprendedoras tiene al menos uno de los tres principales niveles de educación. La mayor proporción continúes tanto de las mujeres que cursaron únicamente a la secundaria sin embargo hay una considerable proporción del 29 % que han cursado los estudios universitarios y los han completado. Esto significa que la actitud hacia el emprendimiento y la superación ha sido una variable en la vida de las mujeres emprendedoras desde temprana edad y se ha reflejado no únicamente a nivel de sus iniciativas empresariales sino también de los estudios académicos que han decidido cursar desde temprana edad.

***Conocimientos adquiridos recientemente.***

Luego de indagar acerca del conocimiento adquiridos recientemente, se obtuvo que un 7% adquirió conocimientos en administración, un 4% lo hizo en finanzas, un 24% adquirió conocimientos en otras áreas varias y un considerable 64% no ha adquirido conocimientos nuevos recientemente.

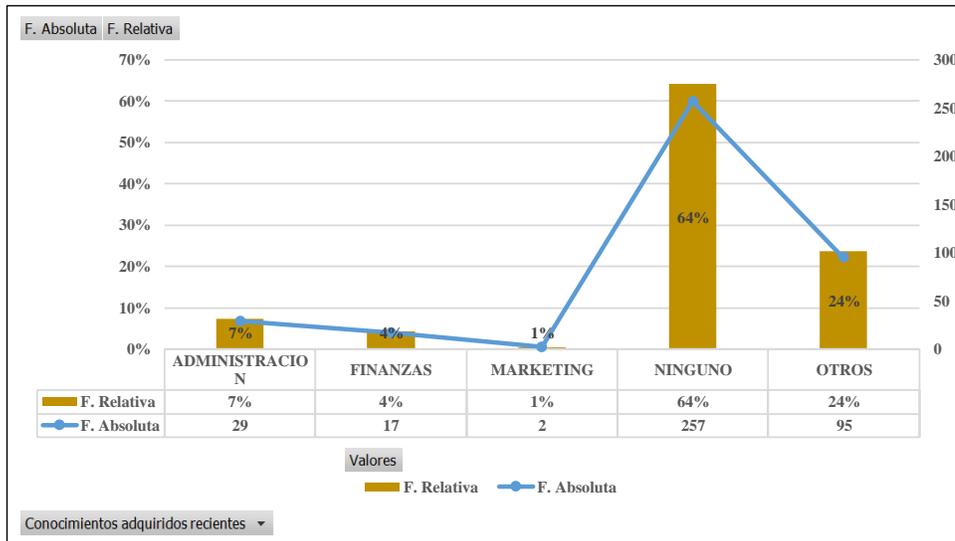
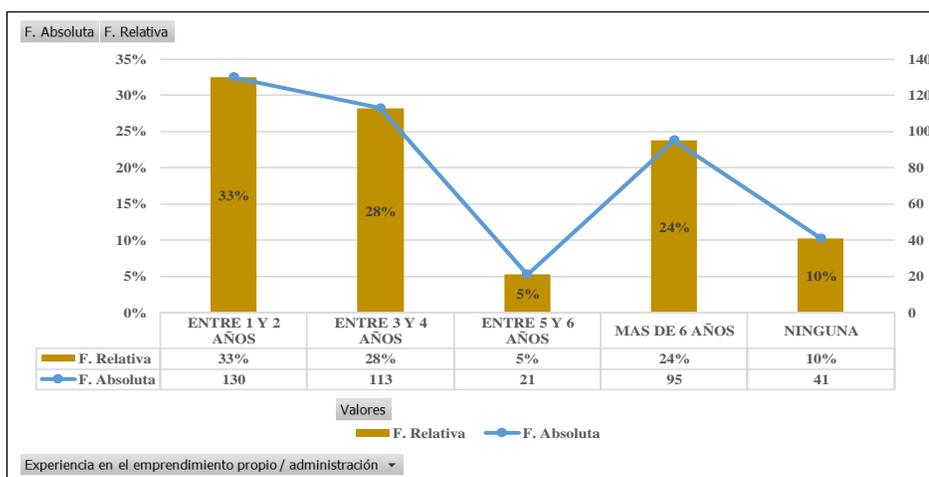


Figura 11. Últimos conocimientos adquiridos

Sin embargo y a pesar de que en su mayoría a ver reflejado algún nivel de educación ya sea básica secundaria o universitaria, las mujeres emprendedoras en la ciudad de Guayaquil no han prestado mayor atención a la continuidad de sus estudios ya sea de una nueva carrera o de cursos para la adquisición de nuevos conocimientos y mejorar el proceso de aprendizaje de los mismos. Esto puede ser evidenciado en la siguiente gráfica en la cual la gran mayoría sustentada por el 64 % menciona que no ha adquirido nuevos conocimientos recientemente un mínimo porcentaje lo ha hecho en temas de administración y finanzas, y un 24 % en otros conocimientos. Las posibles causales de estos resultados pueden estar relacionadas a el escaso tiempo con el que cuentan las mujeres emprendedoras al momento de iniciar las actividades de su negocio, ya que, de acuerdo a lo mencionado en las entrevistas, las mujeres emprendedoras se perciben como consumidas en su tiempo por las actividades propias de su negocio. Esta puede ser la principal razón por la cual, una vez iniciado sus negocios, no presta mayor atención a la adquisición de nuevos conocimientos ya sea mediante cursos, talleres programas de educación continua.

### ***Experiencia en el emprendimiento o en la administración.***

Por otra parte, al indagar acerca de la experiencia en el emprendimiento o la administración, las mujeres emprendedoras de la ciudad de Guayaquil el 33% asegura tener experiencia entre 1 y 2 años en las áreas consultadas. El 28% indica tener entre 3 y 4 años de experiencia, el 5% entre 5 y 6 años de experiencia, un 24% lo ha tenido por más de 6 años y finalmente un 10% acepta no tener experiencia.



**Figura 12.** Experiencia en emprendimientos / administración

Como puede ser apreciado en la gráfica, las mujeres emprendedoras de la ciudad de Guayaquil cuentan con una considerable cantidad de tiempo como experiencia ya sea en actividades de administración o liderando su propio emprendimiento. Vemos que una gran proporción está acumulada en los dos primeros estratos es decir entre uno y cuatro años de experiencia consecutiva en administración o emprendimiento. Apenas un 10 % menciona no tener ninguna experiencia en este ámbito. De ello podemos concluir que las mujeres emprendedoras en la ciudad de Guayaquil cuentan con una razonable experiencia en dichas actividades, es decir que, si no han reflejado preocupación por adquirir nuevos conocimientos de forma científica, ellas reconocen estar los adquiriendo en la práctica, aunque sea de manera empírica.

### ***Ciclo de vida del negocio.***

En cuanto al ciclo de vida del negocio esta variable y los siguientes dos. Buscan analizar los resultados obtenidos en los emprendimientos de las emprendedoras de la

ciudad de Guayaquil. Al ver que existe una gran proporción que cuenta entre seis meses y dos años, luego este comportamiento disminuye y finalmente apenas un 23 % han superado los cinco años en el ciclo de vida del negocio. Se puede visualizar que el actual experimento muestral coincide con los resultados obtenidos en el reporte del GEM Ecuador en cuanto a la tasa de emprendimiento temprana.

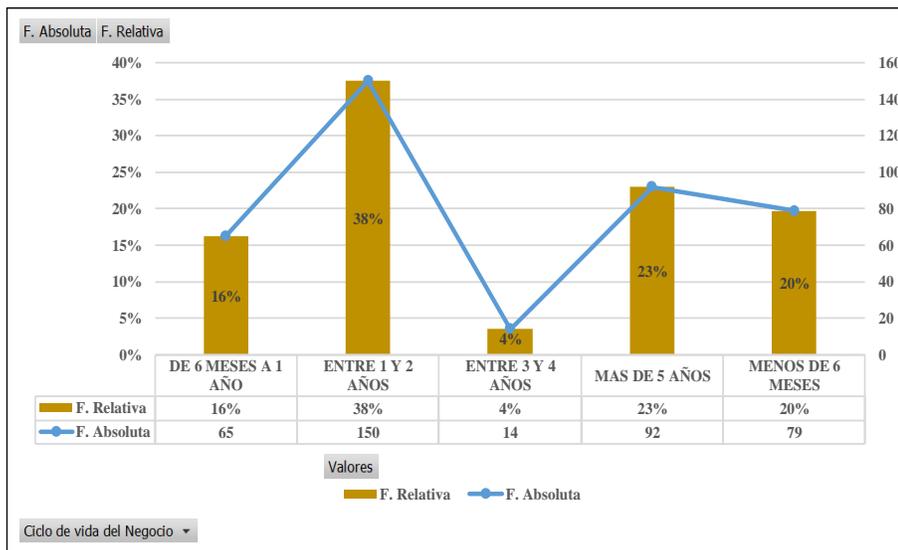


Figura 13. Ciclo de vida de su negocio

### ***Resultados económicos del Negocio.***

Y a pesar de los resultados obtenidos en las dos gráficas anteriores, es muy inusual que aún a pesar de contar con experiencia preparación académica y en una menor proporción, conocimientos recientes adquiridos. Aún persista un porcentaje de la muestra encuestada de emprendedoras de la ciudad de Guayaquil, que desconocen los resultados económicos en sus emprendimientos o no lo ha medido de forma fiable. Sin embargo, un 56 % afirma que han obtenido utilidad en el último semestre en sus negocios.

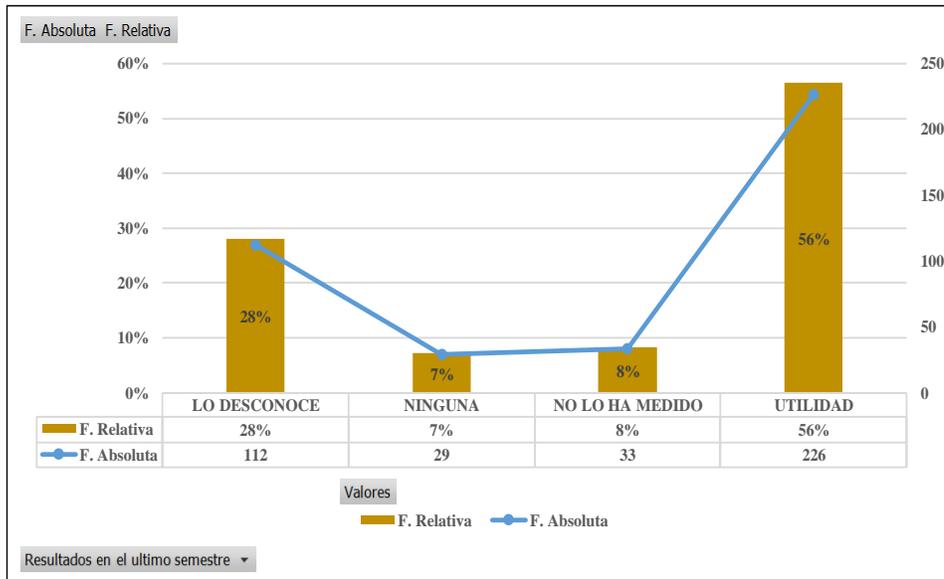


Figura 14. Resultados obtenidos en el último semestre

**Resultados económicos que quienes reflejaron utilidad.**

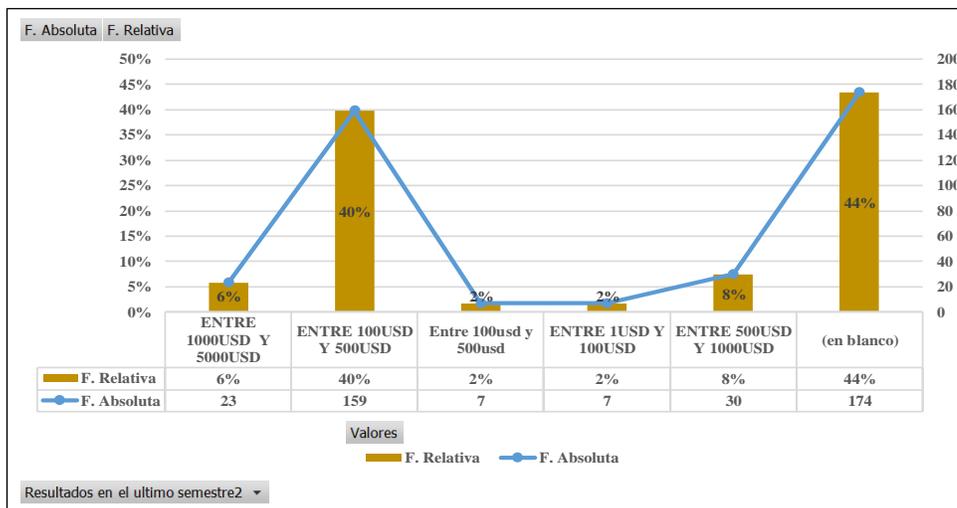


Figura 15. Resultados económicos obtenidos

**Sección 2. Autopercepción acerca de poseer habilidades y conocimientos.**

**Autopercepción acerca de poseer habilidades de autoeficacia en su emprendimiento.**

Al indagar acerca de si considera que posee habilidades de autoeficacia en su gestión como emprendedora, se obtuvieron los siguientes resultados. El 30% está de

acuerdo. El 22% está levemente de acuerdo. El 21% está parcialmente de acuerdo. El 28% está totalmente de acuerdo.

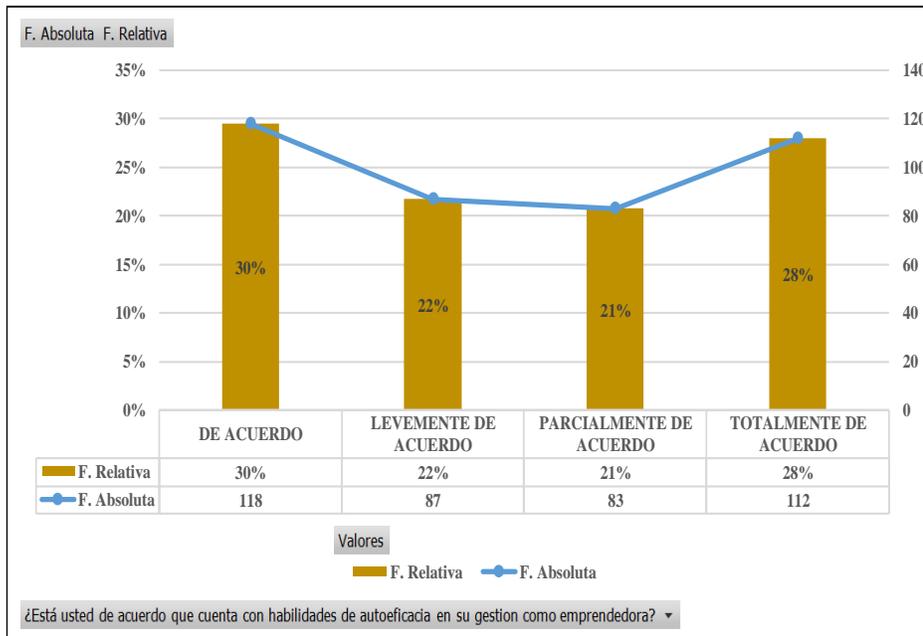


Figura 16. Autoeficacia

Al indagar acerca de la autopercepción en cuanto a habilidades de auto eficacia financiera, vemos que las emprendedoras en la ciudad de Guayaquil reflejan una gran confianza en las habilidades propias. Entendiéndose auto eficacia financiera como la capacidad de resolver dilemas administrativos y financieros de un negocio, las emprendedoras en la ciudad de Guayaquil consideran que ya sea por sus estudios, su experiencia o cualquier otro aspecto que haya contribuido en la curva del aprendizaje. Es una razón suficiente para confiar en sus propias habilidades financieras.

***Autopercepción acerca de poseer conocimientos financieros.***

Al preguntar acerca de si considera que posee conocimientos financieros suficientes, se obtuvieron los siguientes resultados. El 16% está de acuerdo. El 25% está levemente de acuerdo. El 25% está parcialmente de acuerdo. El 34% está totalmente de acuerdo.

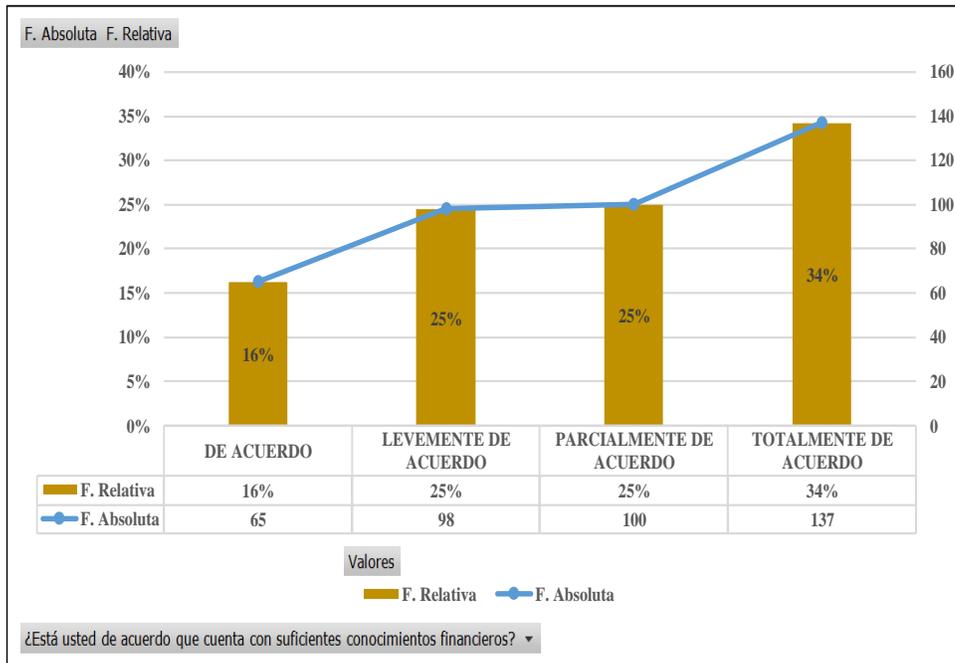


Figura 17. Autopercepción de conocimientos financieros

En concordancia con las respuestas obtenidas en la pregunta anterior, es evidente que las emprendedoras de la ciudad de Guayaquil confían plenamente en los conocimientos adquiridos en el aspecto financiero esto puede ser corroborado al visualizar el 34 % que está totalmente de acuerdo en esta interrogante.

***Autopercepción de contar con capacidades como administrador.***

Al investigar acerca de si considera que posee capacidades y habilidades como administradora, se obtuvieron los siguientes resultados. El 16% está de acuerdo. El 25% está levemente de acuerdo. El 25% está parcialmente de acuerdo. El 34% está totalmente de acuerdo.

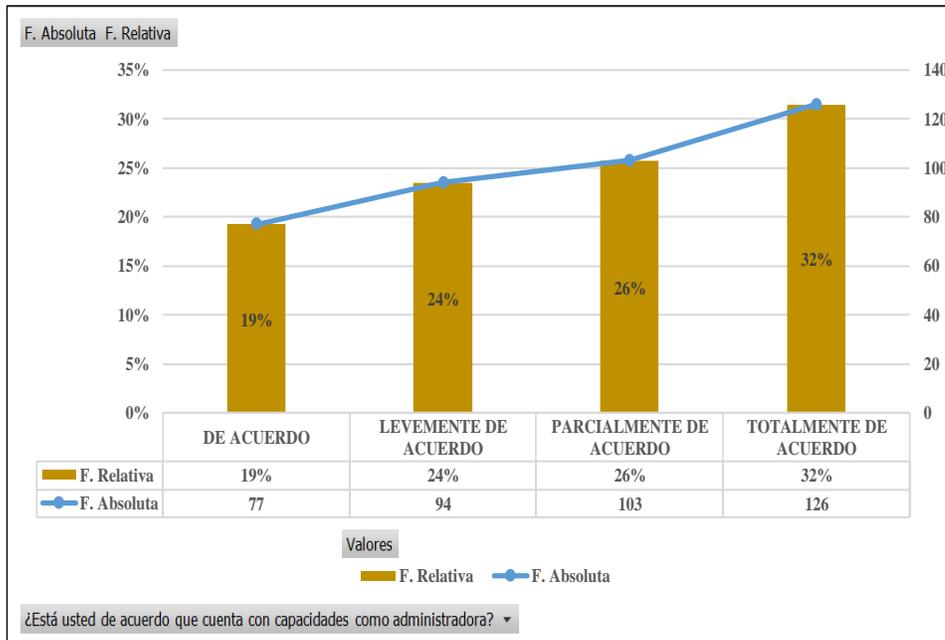


Figura 18. Capacidad de administradora

En cuanto a las capacidades como administradoras, Volvemos a ver cómo se refleja la confianza que sienten las emprendedoras por su capacidad como administradoras ya sea por el 32 % que mostró totalmente un acuerdo o por el 19 % que mostró un acuerdo, es evidente que la gran mayoría de ellas siente mucha confianza en sus capacidades para la administración. Esta respuesta constituye una de las más importantes, ya que las emprendedoras por lo general perciben la capacidad de administración como la necesaria para tener éxito y desarrollar sus emprendimientos. La mayoría de ellas consideran que las demás habilidades pueden ser desarrolladas o contratadas mediante asesores externos, sin embargo, la habilidad como administradora debe ser innata ya que sin ella no tendría razón de ser los esfuerzos emprendiendo.

***Autopercepción de contar con capacidades de aprendizaje en su gestión.***

Al cuestionar acerca de si considera que posee habilidades de autoaprendizaje, se obtuvieron los siguientes resultados. El 17% está de acuerdo. El 22% está levemente de acuerdo. El 27% está parcialmente de acuerdo. El 35% está totalmente de acuerdo.

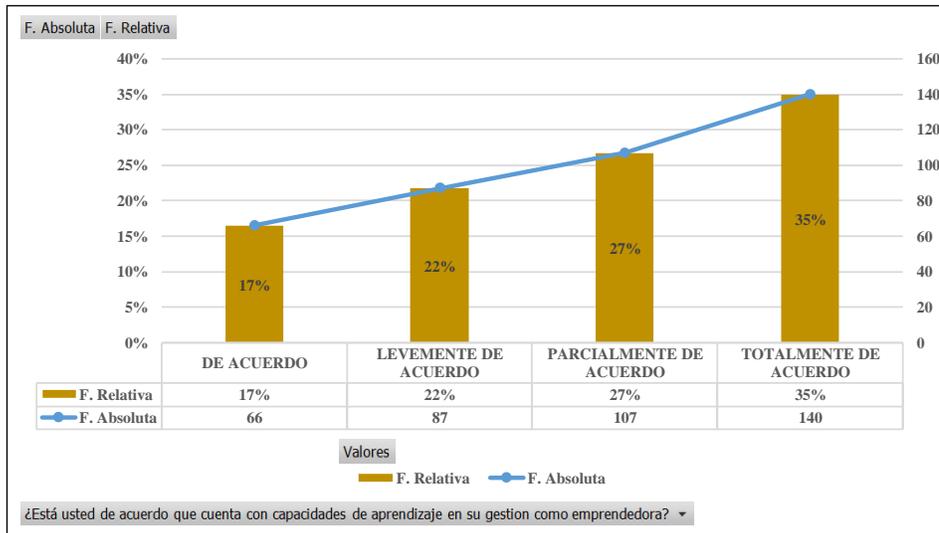


Figura 19. Capacidad de aprendizaje

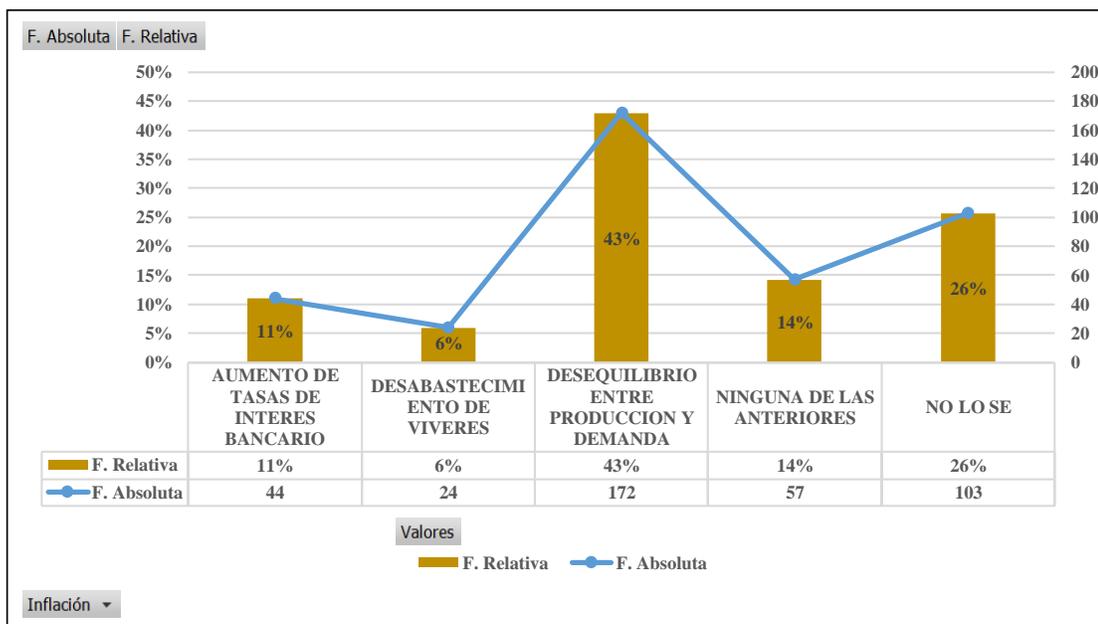
Al revisar los resultados obtenidos en cuanto a la capacidad de aprendizaje, Se repitieron los resultados obtenidos anteriormente mostrándose una gran confianza en sus capacidades de aprendizaje en la gestión de emprendedora. Sin embargo, al contrastar esta respuesta con los conocimientos adquiridos recientemente se puede evidenciar poca concordancia entre afirmar que poseo capacidad de aprendizaje y capacitarme constantemente. Por ello se puede concluir que las emprendedoras en la ciudad de Guayaquil prefieren la modalidad empírica o basada únicamente en la experiencia de prueba y error como su aprendizaje o método de aprendizaje preferido.

### Sección 3. Conocimiento financiero.

A partir de esta pregunta, las emprendedoras fueron cuestionadas acerca de sus conocimientos teóricos específicos en los mismos se hizo una evaluación objetiva de conceptos asociados a la inflación, valor del dinero en el tiempo, riesgo financiero, uso de las tarjetas de crédito, ahorro, factibilidad financiera y rentabilidad. El objetivo de dicha evaluación fue contrastar la autopercepción acerca de los diferentes ámbitos de la sección dos del cuestionario con los resultados obtenidos en la evaluación objetiva de la sección tres del cuestionario.

### ***Inflación económica.***

Al plantear la pregunta acerca de la definición de inflación económica, se obtuvieron los siguientes resultados. El 11% seleccionó "aumento de tasas de interés bancario". El 6% seleccionó "desabastecimiento de víveres". El 43% seleccionó "desequilibrio entre producción y demanda". El 14% seleccionó "ninguna de las anteriores". El 26% seleccionó "no lo sé".



**Figura 20.** Conocimientos financieros específicos – inflación

En cuanto al conocimiento de inflación económica vemos que un considerable 43% a ser toda una respuesta correcta es decir de entre las tres alternativas ofrecidas el desequilibrio entre producción y demanda es el más cercano al concepto de inflación económica los otros dos puntos o alternativas ofrecidas tuvieron en total un 16% de puntuación. Sin embargo, cabe destacar que un 14% no fue capaz de ubicar el concepto de inflación económica en alguno de las tres alternativas ofrecidas. Y existe además un 26% que debe ser destacado ya que aceptaron no saber acerca de la inflación económica es decir al menos una cuarta parte de la población de emprendedoras desconoce acerca de conceptos macroeconómicos o asociados.

**Conocimiento de la definición de valor del dinero en el tiempo.**

Al plantear la pregunta acerca de la noción de valor del dinero en el tiempo, se obtuvieron los siguientes resultados. El 10% seleccionó "el valor de dinero disminuye en el tiempo". El 45% seleccionó "el valor de dinero permanece constante". El 12% seleccionó "el valor de dinero solo aumenta si lo ahorro". El 14% seleccionó "ninguna de las anteriores". El 19% seleccionó "no lo sé".

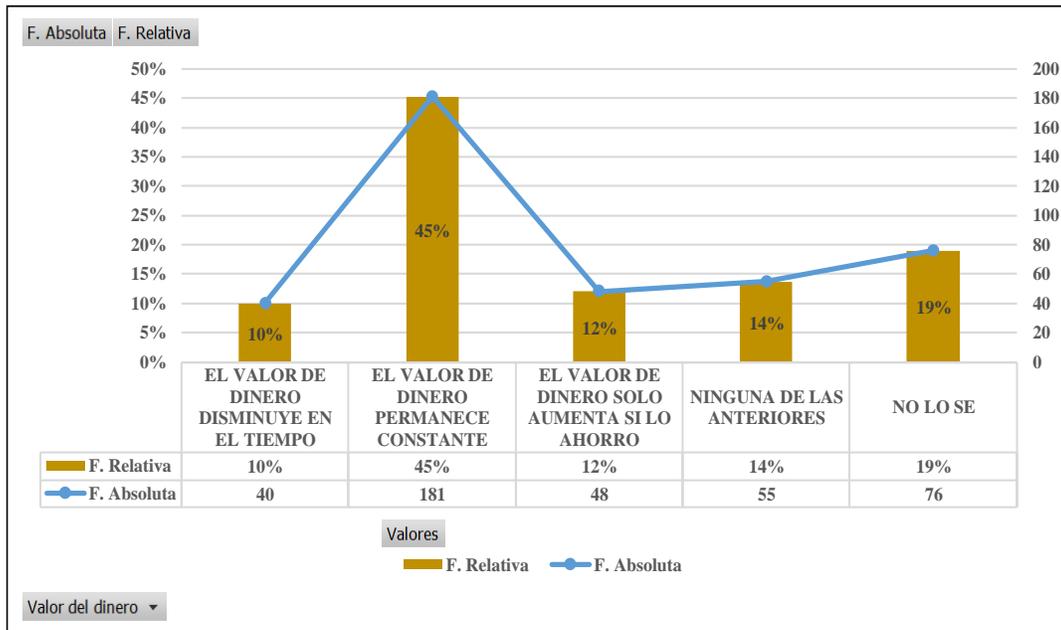


Figura 21. Conocimientos financieros específicos – valor del dinero en el tiempo

Es conocido por los procesos financieros globales, el movimiento de divisas, aumento de tasas de interés y aumento del costo de vida de la población. Que el valor del dinero en el tiempo disminuye. Esto es un concepto que ha sido asimilado tanto científicamente como de forma empírica por los administradores y empresarios. Sin embargo, se puede visualizar que apenas un 10 % de la muestra encuestada de emprendedoras en la ciudad de Guayaquil acertó con la respuesta correcta. Un 45 % de la muestra encuestada es decir casi la mitad de emprendedoras considera que el valor del dinero permanece constante en el tiempo, este hecho podría explicar una de las causales por la cual las emprendedoras no usan métodos de planeación a largo plazo, es decir que toman por lo general las estimaciones iniciales y éstas no varían o no presentan una

variación afectada tanto por la inflación como por el valor del dinero en el tiempo en un horizonte de planeación mayor a cinco años. Si las emprendedoras conocieran dicha realidad, entonces incorporarían en su gestión herramientas de análisis financiero y planeación financiera a largo plazo. Sigue existiendo un considerable porcentaje que no encaja ninguna de las respuestas anteriores o que acepta no saber acerca del tema que se le pregunta.

### **Conocimiento de la definición de riesgo.**

Al indagar acerca de la definición teórica de riesgo, se obtuvieron los siguientes resultados. El 12% seleccionó "debo diversificar mis inversiones o negocios ". El 12% seleccionó "ninguna de las anteriores". El 16% seleccionó "no lo sé". El 60% seleccionó "si un negocio me da buena ganancia debo invertir".

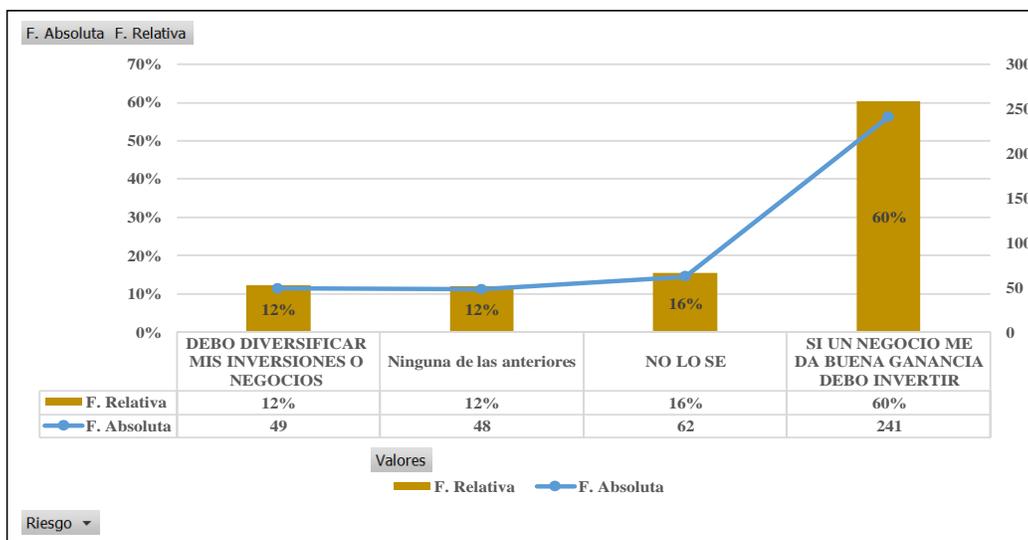


Figura 22. Conocimientos financieros específicos – riesgo

Y en cuanto al conocimiento del riesgo, no se incluyó una definición específica o científica, más bien se planteó varias alternativas entre las que consta la más cercana asociada con el concepto de riesgo en la cual un principio financiero me indica que debo procurar diversificar mi paquete de inversiones para disminuir el riesgo individual en cada una de ellas y lograr una rentabilidad en mi paquete global. Sin embargo, el 60 % de la muestra encuesta es decir más de la mitad de emprendedoras de la ciudad de Guayaquil indica que si un negocio me da buena ganancia debo invertir sin realizar ningún otro tipo

de análisis o consideraciones previas. Se puede concluir de forma preliminar que las emprendedoras en la ciudad de Guayaquil no sienten aversión al riesgo ya sea por falta de herramientas de análisis financiero o por desconocimiento de conceptos financieros tradicionales.

**Conocimiento de la definición de uso de tarjetas de crédito.**

Al preguntar acerca del uso, manejo y opciones de cancelación de deudas en tarjetas de crédito bancario, se obtuvieron los siguientes resultados. El 22% seleccionó "no lo sé". El 11% seleccionó "se recomienda pagar el valor mínimo del estado de cta.". El 23% seleccionó "se recomienda pagar el valor total del estado de cta.". El 22% seleccionó "se recomienda pagar parte del valor cuando se cuente con dinero ". El 23% seleccionó "ninguna de las anteriores".

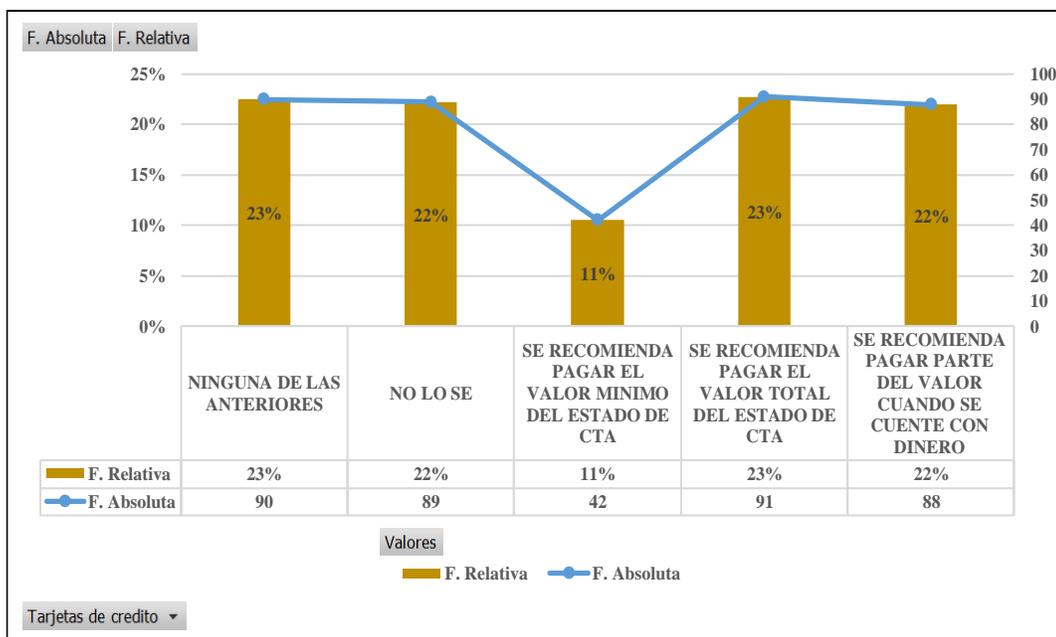


Figura 23. Conocimientos financieros específicos – uso de tarjetas de crédito

En cuanto al uso de tarjetas de crédito se puede visualizar que dicha problemática no afecta únicamente a las emprendedoras de la ciudad de Guayaquil sino también a toda la población en general. Ya que toda la población económicamente activa es objeto de ser en algún momento de su vida y dependiendo de sus condiciones crediticias objeto de otorgamiento de una tarjeta de crédito administrada por una entidad del sistema financiero

ya sea nacional o internacional. Sin embargo, para evaluar los conocimientos acerca del uso de las tarjetas de crédito al igual que en la pregunta objetiva del riesgo se planteó tres alternativas asociadas con el pago del valor del estado de cuenta mensual.

Se sabe de antemano que pagar un valor mínimo de acuerdo al estado de cuenta representaría un alargamiento en el plazo del pago total de la deuda y por consiguiente un mayor pago de intereses en el tiempo. Sin embargo, hay se puede evidenciar que apenas un 23 % considera que lo recomendable es pagar el valor total del estado de cuenta. Existe un considerable 22 % que opto por una respuesta completamente incorrecta en donde se recomienda pagar el valor de la tarjeta de crédito cuando se cuente con dinero, esto evidentemente representaría entrar en estado de morosidad y por consiguiente todas las consecuencias que represente dicho estado de morosidad en el sistema crédito shishio y financiero nacional.

Hay un 11 % que considera que es recomendable pagar el valor mínimo del estado de cuenta, estas son las personas que por lo general al desconocer estos conceptos mantienen le deudas interminables con el emisor de su tarjeta y trabajan únicamente para el pago de la misma sin poder obtener un beneficio de dicha herramienta crediticio. A diferencia que en la anterior pregunta o las anteriores preguntas objetivas.

Se puede visualizar que hay un considerable conglomerado de emprendedoras que no aciertan ninguna de las tres alternativas ofrecidas o que de antemano aceptan no conocer acerca de cuál es la mejor recomendación, nos estamos refiriendo a casi un 50 % de la muestra encuestada.

#### ***Conocimiento de la definición de ahorro.***

Al indagar acerca de lo que las emprendedoras consideran en relación a las condiciones, ventajas y desventajas del ahorro, se obtuvieron los siguientes resultados. El 21% seleccionó "ninguna de las anteriores". El 20% seleccionó "no lo sé ". El 49% seleccionó "se ahorra para invertir en bienes que mejoren la solvencia". El 1% seleccionó "se ahorra para invertir en posibles retornos de flujos residuales". El 10% seleccionó "se ahorra para no gastar dinero".

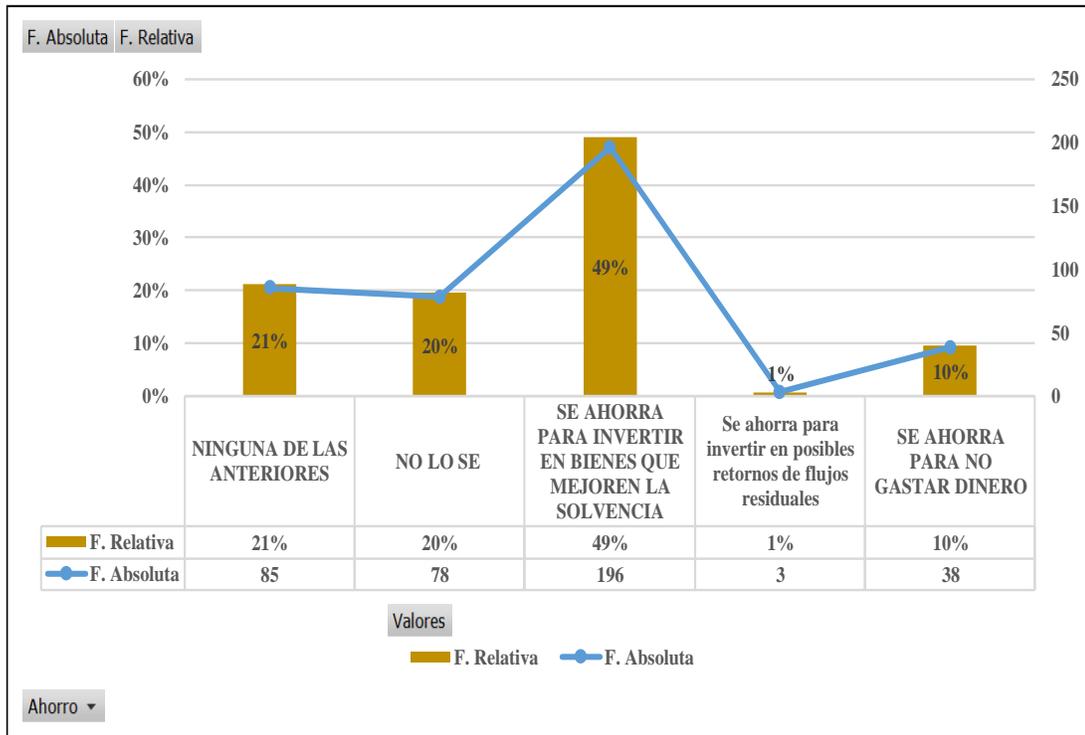


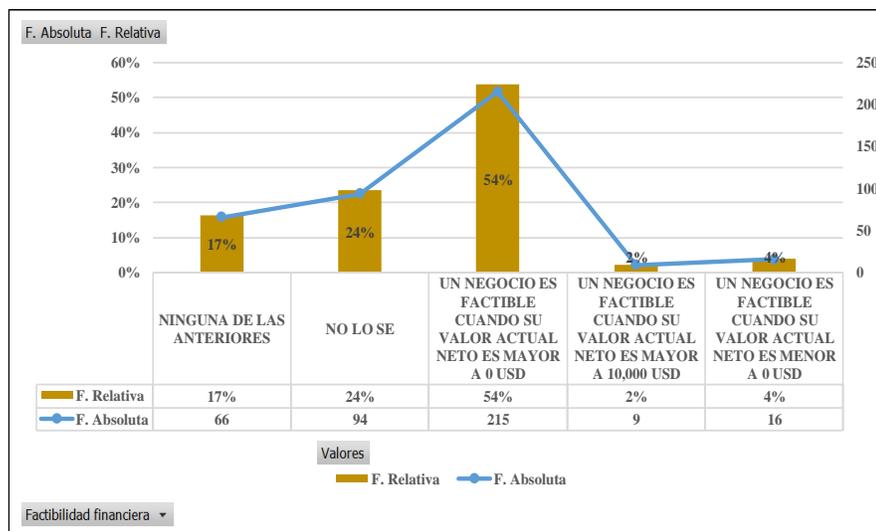
Figura 24. Conocimientos financieros específicos – ahorro

En cuanto a la definición de ahorro al igual que en las preguntas de esta sección se plantearon alternativas acerca de una afirmación que podría ser verdadera o falsa. En este caso se plantearon dos Respuestas acertadas es decir se ahorra para invertir en bienes que mejoren la solvencia y se ahorra para invertir en posibles retornos de flujos residuales. Sin embargo, la primera alternativa correcta obtuvo un 49 % es decir casi la mitad de emprendedoras se identifica con esta alternativa en función de la horro mientras que muy por el contrario apenas un 1 % opto por la segunda alternativa correcta, esto nos puede llevar a concluir que las emprendedoras de la ciudad desconocen acerca de proyectos o conceptos asociados a flujos residuales.

Hay un considerable 10 % que opto por la opción de borrar para no gastar dinero, esta es la opción menos acertada de otro de las tres ofrecidas. En esta pregunta se mantiene la tendencia de una gran proporción de aproximadamente el 41 % de la misma que no encaja en ninguna de las alternativas ofrecidas con la pregunta que se plantea o no sabe acerca del tema que se le cuestiona.

### ***Conocimiento de la definición de factibilidad financiera.***

Al indagar acerca de lo que las emprendedoras consideran en relación a un análisis de factibilidad financiera se obtuvieron los siguientes resultados. El 24% seleccionó "no lo sé". El 54% seleccionó "un negocio es factible cuando su valor actual neto es mayor a 0 usd". El 2% seleccionó "un negocio es factible cuando su valor actual neto es mayor a 10,000 usd". El 4% seleccionó "un negocio es factible cuando su valor actual neto es menor a 0 usd". El 17% seleccionó "ninguna de las anteriores".



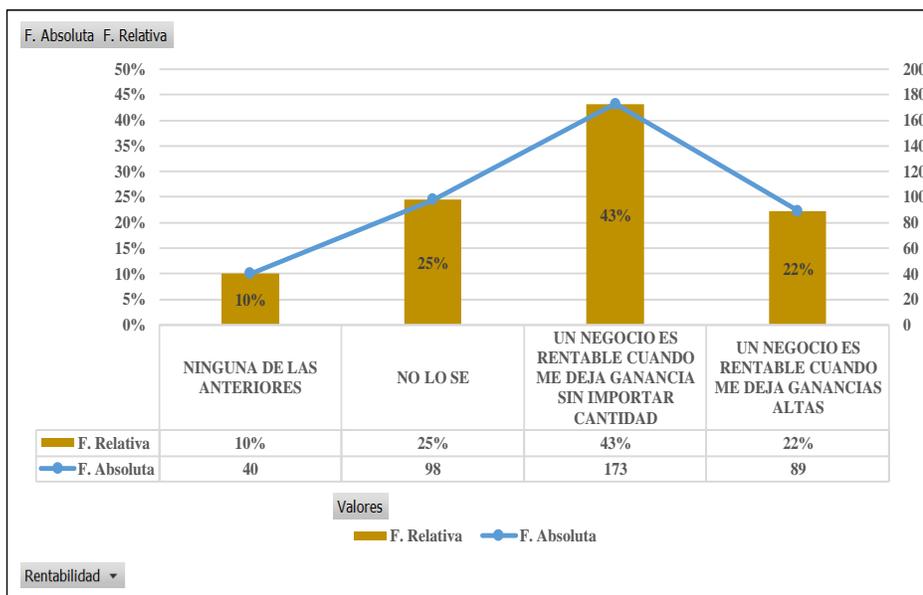
**Figura 25.** Conocimientos financieros específicos – factibilidad financiera

Factibilidad financiera en cuanto la factibilidad financiera se ha obtenido un gran porcentaje asociado a la respuesta correcta es decir un negocio es factible cuando su valor actual neto es mayor a cero. Éste concepto es muy bien conocido en el ámbito de las finanzas, mediante el indicador del valor actual neto se llevan a valor presente todos los flujos económicos futuros bajo un horizonte de planeación de un proyecto, si ese valor presente resulta mayor a cero entonces significa que el proyecto teóricamente si es factible sin embargo los analistas consideran de que ese valor actual debería ser considerablemente elevado ya que correspondería al valor de la primera opción de compra o posible compra del negocio en algún momento de su ciclo de vida. Si este valor actual no es elevado, no resultará atractivos para los posibles compradores o inversionistas. En

esta respuesta se evidencia una menor proporción del conglomerado que no encasilla las alternativas en la respuesta correcta o que acepta no saber acerca del tema.

***Conocimiento de la definición de rentabilidad.***

Al preguntar acerca de lo que las emprendedoras consideran en relación a un concepto o definición practica de rentabilidad en los resultados financieros se obtuvieron los siguientes resultados. El 25% seleccionó "no lo sé". El 43% seleccionó "un negocio es rentable cuando me deja ganancia sin importar cantidad". El 22% seleccionó "un negocio es rentable cuando me deja ganancias altas". El 10% seleccionó "ninguna de las anteriores".



**Figura 26.** Conocimientos financieros específicos – rentabilidad

Rentabilidad en cuanto a la definición de rentabilidad, ninguna de las mujeres emprendedoras hizo todo en la respuesta correcta la cual se refería específicamente a la rentabilidad de acuerdo al margen obtenido en un periodo contable, sin embargo un 43 % optó por el decir que un negocio rentable cuando me deja ganancias sin importar cantidad, esto evidencia que tanto el proceso de aprendizaje como los conocimientos adquiridos y experiencia vividas en el mundo del emprendimiento han sido conducidos únicamente por la vía empírica en las emprendedoras de la ciudad de Guayaquil.

Una vez que se han analizado cada una de las variables cuantitativas recopilados mediante el formulario de la encuesta. Es preciso cuestionarse en el presente proceso investigativo, si alguna de estas variables se encuentra relacionada con otra de las variables también recopiladas, aunque no necesariamente sean de la misma naturaleza, tipo u objeto. Al realizar la validación del instrumento de investigación mediante el coeficiente de Cronbach, se obtuvo un coeficiente superior a 0,8 por lo que se puede concluir que el instrumento no solo es confiable y consistente si no también que las variables medidas mediante los elementos que le corresponden a cada una, guardan un nivel de relación. A continuación, se usarán herramientas estadísticas para definir en cual par de variables se encuentra mayor significancia en dichas relaciones.

**Matriz de coeficientes de correlación.**

La matriz de correlación corresponde una tabla de dos entradas que refleja una lista multivariable tanto horizontalmente como verticalmente, esta lista ordenada en ambas direcciones como la primera fila y la primera columna son exactamente las mismas variables. Los coeficientes de correlación son números que se ubicarán en cada una de las celdas y estos pueden ir desde -1 hasta uno, Mientras más cercano a los extremos más se puede asegurar que existe una correlación estadística ya sea positiva o negativa. Para el caso de la presente investigación se han establecido tres grandes grupos para el cálculo de la matriz de correlación. Antes de verificar los resultados obtenidos, la siguiente tabla resume los grupos seleccionados para el cálculo de cada una de las tres matrices de correlación desarrolladas.

***Matriz de correlación A.***

Tabla 14

*Elementos de la Matriz de correlación A*

<b>Variab</b>	<b>Elementos de la variables</b>	<b>Objetivo</b>
Perfil sociodemográfico	Estado civil Personas dependientes	Matriz de correlación 1

de la Emprendedora  (10 Elementos)	Características de domicilio / vivienda Material dominante en vivienda Nivel de educación completa Conocimientos adquiridos recientes Experiencia en el emprendimiento propio / administración Ciclo de vida del Negocio Resultados en el último semestre Nivel de utilidad obtenida	El objetivo de esta combinación es asociar los elementos sociodemográficos de la emprendedora más destacados, con sus conocimientos financieros específicos.
Conocimientos financieros  (7 Elementos)	Conocimientos financieros - Inflación Conocimientos financieros - Valor del dinero Conocimientos financieros - Riesgo Conocimientos financieros - Tarjetas de crédito Conocimientos financieros - Ahorro Conocimientos financieros - Factibilidad financiera Conocimientos financieros - Rentabilidad	

En la primera matriz de correlación se tiene por objetivo asociar las variables de perfil demográfico socio demográfico de la emprendedora Versus los conocimientos financieros específicos. Es preciso recordar que el instrumento está dividido en tres grandes grupos, Mediante esta primera matriz de correlación se tiene por objeto asociados de ellos. El objetivo del mismo es establecer, definir, y segregar las relaciones de mayor correlación existente entre características propias de la emprendedora como estado civil nivel de educación conocimientos adquiridos ciclo de vida del negocio experiencia en el emprendimiento y resultados obtenidos recientemente en su emprendimiento etc. Versus los conocimientos financieros específicos que le emprendedora posee acerca de los siete aspectos recopilados mediante dicha variable.

Tabla 15

Matriz de correlación A

N°	Matriz de correlaciones I	Estado civil	Personas dependientes	Características de domicilio / vivienda	Material dominante en vivienda	Nivel de educación completa	Conocimientos adquiridos recientes	Experiencia en el emprendimiento propio / administración	Ciclo de vida del Negocio	Resultados en el ultimo semestre	Nivel de utilidad obtenida	Conocimientos financieros - Inflación	Conocimientos financieros - Valor del dinero	Conocimientos financieros - Riesgo	Conocimientos financieros - Tarjetas de credito	Conocimientos financieros - Ahorro	Conocimientos financieros - Factibilidad financiera	Conocimientos financieros - Rentabilidad
1	Estado civil	1																
2	Personas dependientes	0.125033927	1															
3	Características de domicilio / vivienda	0.021870367	-0.019440722	1														
4	Material dominante en vivienda	-0.015441088	-0.040343847	0.088770147	1													
5	Nivel de educación completa	-0.036998499	0.010951982	-0.072952059	-0.279060172	1												
6	Conocimientos adquiridos recientes	-0.015936713	-0.065272739	-0.051706703	-0.139502968	0.13310161	1											
7	Experiencia en el emprendimiento propio / administración	0.069180947	0.097456775	-0.062947075	-0.308628077	0.224063771	-0.017908519	1										
8	Ciclo de vida del Negocio	0.045292444	0.095254249	-0.077758008	-0.49977718	0.351270398	-0.030493057	-0.847807149	1									
9	Resultados en el ultimo semestre	0.007649672	-0.082767719	0.145628503	0.29159824	-0.297251405	-0.002203687	-0.295391406	-0.549578041	1								
10	Nivel de utilidad obtenida	0.02381839	0.069620554	-0.012870872	-0.152412815	0.302099975	-0.049937812	0.207615046	0.334175091	-0.350549753	1							
11	Conocimientos financieros - Inflación	-0.04504507	0.015530025	0.055550944	0.265968887	-0.202729865	0.037782531	-0.329736457	-0.528782367	0.36134736	-0.084796933	1						
12	Conocimientos financieros - Valor del dinero	-0.041102372	-0.061275115	0.037418953	0.299168582	-0.175612467	0.048122543	-0.334213708	-0.504677084	0.413841212	-0.156777424	0.310245164	1					
13	Conocimientos financieros - Riesgo	0.023822187	-0.029839338	0.042627813	0.304122772	-0.253166264	0.080056114	-0.417855857	-0.673032787	0.782584069	-0.25589907	0.480581705	0.513632284	1				
14	Conocimientos financieros - Tarjetas de credito	0.001162365	-0.011790222	0.011528922	0.048004859	0.03726296	0.132637194	-0.124451688	-0.22071653	0.215592533	-0.033658559	0.233492046	0.28317354	0.357065884	1			
15	Conocimientos financieros - Ahorro	-0.034049335	-0.067598057	0.032411932	0.381589509	-0.270971949	0.020354555	-0.430098216	-0.733949094	0.716759597	-0.273074635	0.417039432	0.532794239	0.620415948	0.239781041	1		
16	Conocimientos financieros - Factibilidad financiera	0.001276204	-0.010427909	0.07360398	0.384731936	-0.234639692	-0.027529346	-0.271230976	-0.451564962	0.430991536	-0.215386255	0.237308179	0.504647613	0.40637943	0.343895676	0.476903602	1	
17	Conocimientos financieros - Rentabilidad	-0.043021098	-0.029395101	0.059241039	0.438876363	-0.287731493	-0.024660878	-0.391518552	-0.610964017	0.482997685	-0.275542095	0.354932907	0.46162625	0.520508609	0.177954148	0.564567221	0.603127031	1

En esta primera matriz se han seleccionado las 10 correlaciones más elevadas es decir los 10 coeficientes más cercanos al uno. Sin embargo, se puede apreciar que de los 10 coeficientes más elevados siete corresponden a relaciones existentes entre el mismo grupo de variables ubicadas en la cola inferior derecha por debajo de la diagonal. Éstos coeficientes de correlación no han sido seleccionados ya que corresponden a relaciones existentes entre elementos de la misma variable.

Sin embargo, se destacan tres con relaciones existentes entre elementos de diferentes variables, en este caso las dos variables que se están midiendo en esta primera matriz de correlación. Entonces finalmente se han seleccionado las relaciones existentes entre ciclo de vida del negocio y experiencia en el emprendimiento propio, conocimientos específicos acerca del riesgo y resultados obtenidos en el último semestre y finalmente conocimientos específicos acerca de la horro y resultados obtenidos en el último semestre en su negocio. Con estas tres relaciones seleccionadas se procederá a un análisis de tablas cruzadas para revisar en detalle el comportamiento de dicha relación.

Tabla 16

*Coefficientes de correlación de la matriz A*

<b>Variable: Perfil sociodemográfico</b>	<b>Variable: Conocimientos financieros</b>	<b>Coefficiente de correlación</b>	<b>Análisis</b>
Resultados en el último semestre	Conocimientos financieros - Ahorro	0.716759597	Análisis de correlación A1
Resultados en el último semestre	Conocimientos financieros - Riesgo	0.782584069	Análisis de correlación A2
Ciclo de vida del Negocio	Experiencia en el emprendimiento propio / administración	0.847807149	Análisis de correlación A3

Tabla 17

*Análisis de correlación A1*

<b>F. Relativa Rentabilidad</b>	<b>Conocimientos financieros</b>			<b>Utilidad</b>	<b>Total general</b>
	<b>Lo desconoce</b>	<b>Ninguna</b>	<b>No lo ha medido</b>		
Se ahorra para invertir en bienes que mejoren la solvencia.	6.75%	0.50%	0.50%	41.25%	49.00%
Se ahorra para invertir en posibles retornos de flujos residuales				0.75%	0.75%
Se ahorra para no gastar dinero	2.00%	1.00%	1.25%	5.25%	9.50%
Ninguna de las anteriores	6.50%	2.75%	2.75%	9.25%	21.25%
No lo se	12.75%	3.00%	3.75%		19.50%
<b>Total general</b>	<b>28.00%</b>	<b>7.25%</b>	<b>8.25%</b>	<b>56.50%</b>	<b>100.00%</b>

Al realizar el primer análisis de correlación entre el elemento conocimiento financiero acerca de rentabilidad y el elemento resultados económicos de los últimos periodos de la variable perfil sociodemográfico. Se puede visualizar una considerable correlación entre las emprendedoras que en el último periodo o los últimos meses o tuvieron una utilidad como resultado de las operaciones en sus negocios en relación a las emprendedoras que contestaron adecuadamente la interrogante acerca de la rentabilidad en la cual la opción seleccionada fue que se ahorra para invertir en bienes que mejoren la solvencia.

Esto significa que existe una considerable relación positiva entre las emprendedoras que dominan los conceptos asociados a rentabilidad Versus los resultados que han obtenido en los últimos meses dentro de su negocio. Esto significa que el dominio de conocimientos financieros acerca de rentabilidad influye positivamente en los resultados obtenidos en sus propios negocios, esta relación en la primera matriz de análisis se puede evidenciar con un 41.25 %, los demás elementos de la matriz que hacen relación entre cada una de las respuestas optadas por ambos elementos no concentra una considerable proporción de la muestra encuestada.

Sin embargo, cabe mencionar que existe un 12.75 % que evidencia un menor nivel de relación entre las emprendedoras que desconocen el concepto de rentabilidad y a su vez desconocen también los resultados financieros que han obtenido en los últimos meses. Desde un punto de vista crítico no resulta lógico que una emprendedora dueña de su negocio desconozca los resultados económicos obtenidos, ya que la sostenibilidad del costo de vida de la misma y de las personas que dependen económicamente de ella, están directamente relacionados con los resultados económicos obtenidos en su emprendimiento. Mas sin embargo como desconoce la respuesta acertada de rentabilidad, es muy probable que la informalidad con la que maneja su negocio no le permita identificar de manera acertada los resultados obtenidos, o que si bien haya obtenido utilidad no sepa identificarla razonablemente.

Tabla 18

*Análisis de correlación A2*

<b>F. Relativa</b> <b>Rentabilidad</b>	<b>Conocimientos financieros</b>				<b>Utilidad</b>	<b>Total general</b>
	<b>Lo desconoce</b>	<b>Ninguna</b>	<b>No lo ha medido</b>			
Debo diversificar mis inversiones o negocios	2.50%				9.75%	12.25%
Si un negocio me da buena ganancia debo invertir	10.75%	2.25%	1.25%		46.00%	60.25%
Ninguna de las anteriores	7.00%	3.00%	1.50%		0.50%	12.00%
No lo se	7.75%	2.00%	5.50%		0.25%	15.50%
<b>Total general</b>	<b>28.00%</b>	<b>7.25%</b>	<b>8.25%</b>		<b>56.50%</b>	<b>100.00%</b>

En la segunda medición sea correlacionado los elementos de conocimientos financieros acerca de riesgo y resultados obtenidos en los últimos periodos. Este par de elementos de sus correspondientes variables obtuvo un coeficiente de correlación considerablemente elevado, y ello se refleja en el gran porcentaje acumulado de la muestra encuestada en el casillero que asocia a las emprendedoras en la ciudad de Guayaquil que

obtuvieron utilidad en los últimos periodos y que subes consideran acerca de la definición de riesgo que si un negocio brinda buena ganancia se debe de invertir.

A pesar de que las mencionadas emprendedoras han obtenido utilidad en los últimos periodos, la respuesta seleccionada a juzgar por los conocimientos financieros acerca de riesgo no fue la correcta. Esto nos lleva a concluir que si bien es cierto los conocimientos empíricos y científicos que poseen las emprendedoras en la ciudad de Guayaquil les han permitido el manejo de sus negocios con el objetivo de conseguir resultados económicos positivos sin embargo al momento de diversificar un portafolio de inversiones o a su vez de negocios, las emprendedoras muy probablemente van a tomar una mala decisión ya que desconocen o ignora el concepto de diversificación de inversiones para disminución del riesgo del portafolio total de inversiones.

Si analizamos el resultado obtenido en este contraste, se puede incluso relacionar la realidad nacional acerca de la tasa de emprendimiento temprano, es decir este resultado obtenido, reafirma que las y los ecuatorianos tienen gran facilidad para iniciar operaciones de emprendimiento sin embargo no cuentan a un con una capacidad de sostenerlos continuamente en el tiempo superando el ciclo promedio de vida de los emprendimientos en el Ecuador. Ciertamente el dominio de conceptos financieros asociados al riesgo implica un mayor nivel de expertis en dicha área, pero como incluso también se evidencia poco interés en la preparación continua por parte de las emprendedoras, dicha realidad dista aún mucho de ser subsanada.

Tabla 19

*Análisis de correlación A3*

<b>F. Relativa</b>	<b>Conocimientos financieros</b>					<b>Total general</b>
	<b>Entre 1 y 2 años</b>	<b>Entre 3 y 4 años</b>	<b>Entre 5 y 6 años</b>	<b>Más de 6 años</b>	<b>Ninguna</b>	
<b>Rentabilidad</b>						
Menos de 6 meses	2.75%	2.50%	0.50%	3.75%	10.25%	19.75%
De 6 meses a 1 año	10.50%	2.00%	0.50%	3.25%		16.25%
Entre 1 y 2 años	13.75%	9.25%	2.25%	12.25%		37.50%
Entre 3 y 4 años		3.00%	0.50%			3.50%

Más de 5 años	5.50%	11.50%	1.50%	4.50%	23.00%
<b>Total general</b>	<b>32.50%</b>	<b>28.25%</b>	<b>5.25%</b>	<b>23.75%</b>	<b>100%</b>

Mediante la anterior tabla de análisis se relacionando las alternativas seleccionadas por las emprendedoras al momento de recopilar información acerca del ciclo de vida de sus negocios, esta respuesta fue obtenida mediante cinco diferentes intervalos, por otra parte, el elemento de experiencia en el emprendimiento o la administración medida en años también cuenta con cinco estratos diferentes. A simple revisión se podría asegurar que dicha Orioles siempre se encuentran relacionadas entre sí ya que no se puede tener un negocio y no poseer experiencia en el emprendimiento o administración, o viceversa.

Sin embargo, el considerar a la administración como parte de dicha medición el espectro de evaluación se amplía. Al momento de remitirnos a los datos se puede visualizar una relación no tan consistente entre las emprendedoras que poseen entre uno y dos años de experiencia Versus los negocios cuyo ciclo de vida se encuentra entre el primer y segundo año. El coeficiente de correlación alcanzó apenas el 13.75 % seguida de otras tres correlaciones que se aproxima mucho al primer lugar antes mencionado.

### ***Matriz de correlación B.***

Tabla 20

*Elementos de matriz de correlación B*

<b>Variables</b>	<b>Elementos de la variables</b>	<b>Objetivo</b>
Perfil sociodemográfico de la Emprendedora (10 Elementos)	Estado civil	Matriz de correlación 2
	Personas dependientes	
	Características de domicilio / vivienda	El objetivo de esta combinación es asociar los elementos sociodemográficos de la emprendedora más destacados,
	Material dominante en vivienda	
	Nivel de educación completa	
	Conocimientos adquiridos recientes	
	Experiencia en el emprendimiento propio / administración	
	Ciclo de vida del Negocio	
	Resultados en el último semestre	
	Nivel de utilidad obtenida	

Autopercepción de Autoeficacia (4 Elementos)	Habilidades de autoeficacia (autopercepción) Conocimientos financieros (autopercepción) Capacidad como administradora (autopercepción) Capacidad de aprendizaje (autopercepción)	con la autopercepción que reflejan de autoeficacia financiera.
--	---	--

En la segunda matriz de correlación en concordancia con la primera, se tiene por objeto asociar el perfil sociodemográfico de la emprendedora con la auto percepción de auto eficacia que ella posee de sí misma. Es preciso recordar que en este caso nuestra segunda variable está compuesta por cuatro elementos, los mismos que son habilidades de auto eficacia per se, conocimientos financieros, capacidad como administradora y capacidad de aprendizaje. Mediante esta segunda matriz de correlación se tiene por objetivo determinar si los elementos propios del perfil sociodemográfico del emprendedora influyen de forma significativa en la autopercepción que le emprendedora posee de sí misma es decir se pretende aclarar si los elementos propios de la vida, educación, desarrollo y experiencia en el emprendimiento han resultados ya sea favorable o desfavorable en el concepto que le emprendedora tiene de sí mismo y de sus habilidades de auto eficacia.

Tabla 21

Matriz de correlación B

Nº	Matriz de correlaciones 2	Estado civil	Personas dependientes	Características de domicilio / vivienda	Material dominante en vivienda	Nivel de educación completa	Conocimientos adquiridos recientes	Experiencia en el emprendimiento propio / administración	Ciclo de vida del Negocio	Resultados en el último semestre	Nivel de utilidad obtenida	Habilidades de autoeficacia (auto percepción)	Conocimientos financieros (auto percepción)	Capacidad como administradora (auto percepción)	Capacidad de aprendizaje (auto percepción)
1	Estado civil	1													
2	Personas dependientes	0.125033927	1												
3	Características de domicilio / vivienda	0.021870367	-0.019440722	1											
4	Material dominante en vivienda	-0.015441088	-0.040343847	0.088770147	1										
5	Nivel de educación completa	-0.036998499	0.010951982	-0.072952059	-0.279060172	1									
6	Conocimientos adquiridos recientes	-0.015936713	-0.065272739	-0.051706703	-0.139502968	0.13310161	1								
7	Experiencia en el emprendimiento propio / administración	0.069180947	0.097456775	-0.062947075	-0.308628077	0.224063771	-0.017908519	1							
8	Ciclo de vida del Negocio	0.045292444	0.095254249	-0.077758008	-0.49977718	0.351270398	-0.030493057	0.617807149	1						
9	Resultados en el último semestre	0.007649672	-0.082767719	0.145628503	0.29159824	-0.297251405	-0.002203687	-0.295391406	-0.549578041	1					
10	Nivel de utilidad obtenida	0.02381839	0.069620554	-0.012870872	-0.152412815	0.302099975	-0.049937812	0.207615046	0.334175091	-0.350549753	1				
11	Habilidades de autoeficacia (auto percepción)	-0.030506999	-0.078617803	0.131187235	0.428971277	-0.329046006	0.051341297	-0.461845627	-0.75833988	0.664414611	-0.272987552	1			
12	Conocimientos financieros (auto percepción)	0.003469941	-0.044807293	0.070076599	0.378829171	-0.301918112	0.025654818	-0.378903723	-0.679544596	0.574547847	-0.246084478	0.767623967	1		
13	Capacidad como administradora (auto percepción)	-0.065054843	-0.094428284	0.090176198	0.379582715	-0.2654355	0.069022179	-0.403661722	-0.687646662	0.586437244	-0.249059402	0.725283972	0.722837334	1	
14	Capacidad de aprendizaje (auto percepción)	-0.046909104	-0.080301302	0.076054267	0.418797186	-0.294583817	0.022573553	-0.47699951	-0.741786534	0.645412775	-0.261241325	0.666912513	0.51841026	0.624351606	1

Luego de analizar la matriz de correlaciones calculadas se ha procedido a ejecutar el mismo procedimiento que para la primera matriz de correlación es decir se han obviado los coeficientes que correlacionan elementos correspondientes a la misma variable, sin embargo, se puede visualizar cuatro coeficientes que han correlacionado Elementos de diferentes variables. En este caso tenemos que los cuatro elementos correspondientes a la variable de auto eficacia se han relacionado positivamente con el elemento resultados obtenidos en el último semestre en su negocio de la variable perfil socio demográfico. Es decir que de esta segunda matriz de correlaciones hemos determinado cuatro relaciones significativas que van a ser analizadas con mayor detalle posteriormente.

Tabla 22

*Coefficientes de correlación de la matriz B*

<b>Variable: Perfil sociodemográfico</b>	<b>Variable: Autoeficacia</b>	<b>Coefficiente de correlación</b>	<b>Análisis</b>
Resultados en el último semestre	Habilidades de autoeficacia (autopercepción)	0.664414611	Análisis de correlación B1
Resultados en el último semestre	Conocimientos financieros (autopercepción)	0.574547847	Análisis de correlación B2
Resultados en el último semestre	Capacidad como administradora (autopercepción)	0.586437244	Análisis de correlación B3
Resultados en el último semestre	Capacidad de aprendizaje (autopercepción)	0.645412775	Análisis de correlación B4

En el siguiente análisis de correlación las variables contrastadas fueron por una parte el perfil sociodemográfico y por otro el nivel de auto eficacia de la emprendedora, cada uno con sus correspondientes elementos. Al analizar la matriz de correlación las relaciones que reflejaban un mayor grado de dependencia fueron en total cuatro.

Tabla 23

*Análisis de correlación B1*

<b>F. Relativa</b>	<b>Conocimientos financieros</b>				<b>Total general</b>
	<b>Utilidad</b>	<b>No lo ha medido</b>	<b>Ninguna</b>	<b>Lo desconoce</b>	
<b>Rentabilidad</b>					
De acuerdo	25.25%		0.25%	4.00%	29.50%
Levemente de acuerdo	3.00%	4.75%	4.25%	9.75%	21.75%
Parcialmente de acuerdo	5.25%	3.50%	2.75%	9.25%	20.75%
Totalmente de acuerdo	23.00%			5.00%	28.00%
<b>Total general</b>	<b>56.50%</b>	<b>8.25%</b>	<b>7.25%</b>	<b>28.00%</b>	<b>100.00%</b>

La primera es la que solo sea el resultado en el último semestre con las habilidades de auto eficacia. En esta matriz podemos reconocer dos grandes grupos en donde se concentra la mayor cantidad de la muestra encuestada. Por una parte, tenemos un 25.25 % que asocia a las emprendedoras que obtuvieron utilidad en los últimos periodos con aquellas que consideran estar de acuerdo en poseer habilidades de auto eficacia. Por otra parte, tenemos un 23 % que asocia a las emprendedoras que obtuvieron utilidad en sus emprendimientos en los últimos meses en comparación con las que habían optado por responder que estaban totalmente de acuerdo en poseer habilidades de auto eficacia.

Al analizar los dos elementos de la variable del perfil sociodemográfico, se puede identificar que en ambos casos se trata de una respuesta afirmativa, así que para fines de análisis se puede considerar que las sumas de ambas constituyen el conglomerado de emprendedoras que optaron por la respuesta de mayor afirmación. Éstos resultados los llevan a concluir que las emprendedoras de la ciudad de Guayaquil que mayor confianza reflejan en sus capacidades de auto eficacia son aquellas que también han logrado una

utilidad en sus propios negocios en los últimos meses o periodos. Esto significa que la confianza que tiene inglés emprendedoras en sus propias habilidades y capacidades influye positivamente en los resultados que han obtenido a nivel económico.

Tabla 24

*Análisis de correlación B2*

<b>F. Relativa Rentabilidad</b>	<b>Conocimientos financieros</b>				<b>Total general</b>
	<b>Utilidad</b>	<b>No lo ha medido</b>	<b>Ninguna</b>	<b>Lo desconoce</b>	
De acuerdo	13.75%		0.25%	2.25%	16.25%
Levemente de acuerdo	5.00%	4.75%	4.25%	10.50%	24.50%
Parcialmente de acuerdo	9.00%	3.50%	2.75%	9.75%	25.00%
Totalmente de acuerdo	28.75%			5.50%	34.25%
<b>Total general</b>	<b>56.50%</b>	<b>8.25%</b>	<b>7.25%</b>	<b>28.00%</b>	<b>100.00%</b>

El segundo coeficiente de correlación identificado en esta segunda matriz corresponde a aquel que asocia los resultados obtenidos en el último semestre y la auto percepción que tienen las emprendedoras de poseer conocimientos financieros. Al revisar la matriz se puede identificar que el comportamiento de la tabla anterior se repite en diferentes proporciones. Por una parte, tenemos un 13.75 % que corresponde a las emprendedoras que consideran poseer los suficientes conocimientos financieros y que efectivamente han logrado utilidad en sus últimos periodos en el negocio que maneja.

Sin embargo, la mayor proporción lo identificamos con un 28.75 % que corresponde a las emprendedoras que está totalmente de acuerdo en poseer conocimientos financieros suficientes y que efectivamente han logrado una utilidad de los últimos periodos. Es decir, el fenómeno que agrupa una respuesta completamente afirmativa en este caso vuelve a tener efecto sobre los resultados que se obtienen, o se han obtenido en los últimos periodos en sus propios emprendimientos. Hasta ahora las emprendedoras que han mostrado gran nivel de confianza en sus capacidades como auto eficacia y en sus

conocimientos en el ámbito financiero son las que finalmente han obtenido una utilidad en sus negocios.

Tabla 25

*Análisis de correlación B3*

<b>F. Relativa</b>	<b>Conocimientos financieros</b>				<b>Total general</b>
<b>Rentabilidad</b>	<b>Utilidad</b>	<b>No lo ha medido</b>	<b>Ninguna</b>	<b>Lo desconoce</b>	
De acuerdo	16.50%		0.25%	2.50%	19.25%
Levemente de acuerdo	4.25%	4.75%	4.25%	10.25%	23.50%
Parcialmente de acuerdo	9.50%	3.50%	2.75%	10.00%	25.75%
Totalmente de acuerdo	26.25%			5.25%	31.50%
<b>Total general</b>	<b>56.50%</b>	<b>8.25%</b>	<b>7.25%</b>	<b>28.00%</b>	<b>100.00%</b>

La anterior tabla asocia asimismo los elementos de resultados obtenidos en los últimos periodos con la auto percepción que tienen las emprendedoras acerca de poseer capacidad como administradora. En esta tercera correlación identificada en la matriz de correlaciones B. Se repite el fenómeno que agrupa entorno de una respuesta positiva un resultado beneficioso obtenido en sus negocios, se puede visualizar que un 16.5 % que estuvo de acuerdo en poseen capacidades como administradora fueron los que obtuvieron finalmente utilidad en sus negocios y los últimos periodos, asimismo existe un 26.25 % que mostró una respuesta totalmente afirmativa a poseer capacidad como administradora y que a su vez obtuvieron una utilidad en los últimos periodos.

Esta tercera correlación vuelve a afirmar que cuanto más confianza posea la emprendedora en sus propios conocimientos, capacidades y habilidades mejor es el resultado económico que obtienen en el manejo de sus negocios. Aunque la proporción no supera a la primera relación definida. Cabe destacar que existe un significativo estrato de emprendedoras que no está completamente de acuerdo en poseer capacidad es como administradora, y esto se encuentra relacionado directamente con el desconocimiento que poseen acerca del resultado obtenido en sus propios negocios en los últimos periodos.

Nos estamos refiriendo a un 10.25 % y a un 10 % Que considera estar únicamente levemente de acuerdo y parcialmente de acuerdo en poseer capacidad es como administradora respectivamente. Es decir, existe al menos un 20 % que no refleja el mismo nivel de confianza en poseer capacidades como administradoras y esto se ha visto reflejado negativamente en el desconocimiento que poseen acerca de los resultados económicos obtenidos en sus emprendimientos en los últimos periodos.

Por ello también se puede concluir en esta tabla de correlación que la desconfianza que se tiene acerca de poseer capacidad como administradora ha influido negativamente en el manejo de sus negocios, no se puede inferir en que dicho nivel de desconfianza en sí mismo haya causado resultados económicos negativos porque en ningún caso la emprendedora ha aceptado que ha resultado en pérdida, sin embargo, desconoce dicho resultado, es decir se retoma en éste. Nuevamente la idea planteada en análisis anteriores en los cuales el nivel de informalidad y la falta de conocimientos específicos hay fluido negativamente en la confianza que tienen las emprendedoras en sí misma.

Tabla 26

*Análisis de correlación B4*

<b>F. Relativa</b>	<b>Conocimientos financieros</b>				<b>Total general</b>
	<b>Utilidad</b>	<b>No lo ha medido</b>	<b>Ninguna</b>	<b>Lo desconoce</b>	
<b>Rentabilidad</b>					
De acuerdo	13.75%		0.25%	2.50%	16.50%
Levemente de acuerdo	2.75%	4.75%	4.25%	10.00%	21.75%
Parcialmente de acuerdo	10.00%	3.50%	2.75%	10.50%	26.75%
Totalmente de acuerdo	30.00%			5.00%	35.00%
<b>Total general</b>	<b>56.50%</b>	<b>8.25%</b>	<b>7.25%</b>	<b>28.00%</b>	<b>100.00%</b>

La última relación de esta segunda matriz de correlaciones se la obtuvo al asociar el elemento de nivel de auto percepción de capacidad de aprendizaje Versus los resultados obtenidos en los últimos periodos en su propio emprendimiento. El efecto que se viene mencionando en las tres tablas anteriores vuelve a repetirse en esta última tabla de la

sección es decir tanto las que se encuentran de acuerdo o totalmente de acuerdo según su autopercepción de poseer capacidad de aprendizaje ando tenido un resultado económico positivo es decir una utilidad. Esto se ve reflejado en el 13.75 % que mostró estar de acuerdo en poseer habilidades o capacidades de aprendizaje y en un 30 % que reflejó estar totalmente de acuerdo en poseer las.

Es decir, al menos un 43 % de las emprendedoras que tienen gran nivel De confianza en su capacidad de aprendizaje han tenido finalmente resultados positivos en su gestión dentro de sus propios negocios. Sin embargo, cabe destacar un 10 % de las emprendedoras que no muestra mucha seguridad en sus capacidades de aprendizaje ya que respondió estar Parcialmente de acuerdo y a pesar de ello también obtuvo resultados económicos positivos en sus propios negocios. Este 10 % representa un fenómeno bastante interesante en el presente caso estudiado, ya que a pesar de que la emprendedora de la ciudad de Guayaquil no posee tanta confianza en su capacidad de aprendizaje sin embargo obtiene resultados económicos positivos.

Este pequeño conglomerado llevaría la investigación a un ámbito diferente en el cual el manejo de sus emociones y el aceptar categóricamente que no tiene habilidades de aprendizaje para nuevos conocimientos no influye aun así en los positivos resultados obtenidos. En esta cuarta tabla de la segunda matriz de correlaciones se puede evidenciar nuevamente el fenómeno que asocia a las emprendedoras que no están totalmente de acuerdo en proceder capacidades de aprendizaje con respecto a un desconocimiento de los resultados obtenidos en sus propios negocios. Esta relación está representada por al menos un 20 % de las emprendedoras en la ciudad de Guayaquil.

### ***Matriz de correlación C.***

Tabla 27

*Elementos de la matriz de correlación C*

<b>Variables</b>	<b>Elementos de la variables</b>	<b>Objetivo</b>
Conocimientos financieros	Conocimientos financieros - Inflación Conocimientos financieros - Valor del dinero	Matriz de correlación 3

(7 Elementos)	Conocimientos financieros - Riesgo Conocimientos financieros - Tarjetas de crédito Conocimientos financieros - Ahorro Conocimientos financieros - Factibilidad financiera Conocimientos financieros - Rentabilidad	El objetivo de esta combinación es asociar los elementos sociodemográficos de la emprendedora más destacados, con la auto percepción que reflejan de autoeficacia financiera.
Auto percepción de Autoeficacia (4 Elementos)	Habilidades de autoeficacia (auto percepción) Conocimientos financieros (auto percepción) Capacidad como administradora (auto percepción) Capacidad de aprendizaje (auto percepción)	

Finalmente, mediante la matriz de correlación número tres, Se han asociado las variables de conocimientos financieros y de auto percepción de auto eficacia. El objetivo de esta matriz, es definir si existe una correlación significativa entre las habilidades de auto eficacia percibida de sí misma por parte de la emprendedora con los resultados obtenidos en la sección de conocimientos financieros específicos. Es decir, se busca comprobar si la seguridad reflejada por parte de la emprendedora en las habilidades de auto eficacia como auto percepción, han influido ya sea positiva o negativamente en el dominio de conocimientos financieros específicos.

Los cuatro análisis realizados anteriormente correspondientes a esta sección de correlaciones reafirman de forma categórica que el poseer gran nivel de confianza en sus propios conocimientos, habilidades y capacidades asociadas con la auto eficacia financiera, han influido positivamente en los resultados obtenidos en sus propios emprendimientos en los últimos periodos, ya que la mayoría de sus casos el resultado ha sido utilidad. También cabe destacar este 20 % de la población de emprendedoras que desconoce del resultado obtenido en sus propios emprendimientos en los últimos meses y a su vez cuenta con un bajo nivel de confianza en sus propios conocimientos, habilidades y capacidades.

Esta medición brinda la presente investigación un dato bastante relevante y concluyente acerca del nivel de incidencia entre la auto eficacia financiera y el desarrollo

de emprendimientos en la ciudad de Guayaquil. Se menciona desarrollo de emprendimientos en la ciudad de Guayaquil porque en el proceso investigativo se ha considerado que para cuantificar la variable de desarrollo de emprendimientos no es necesario únicamente el iniciar operaciones sino también el mantenerlas con resultados positivos. Los resultados positivos en un emprendimiento reflejados en la utilidad neta del ejercicio constituyen la principal causa para que un emprendimiento se mantenga constante en el tiempo y madure o fracase y terminé cerrando sus operaciones.

Por ello se puede concluir de forma parcial que el nivel de auto eficacia financiera que puse en la siempre vendedoras acerca de sí mismo influye positivamente en los resultados económicos obtenidos en sus emprendimientos y por ende en el desarrollo de emprendimientos. Por otra parte, el bajo nivel de auto eficacia no es concluyente acerca de un efecto negativo en el resultado económico de los emprendimientos y por ende en el desarrollo de los mismos, ya que las emprendedoras no han aceptado resultados negativos como perdidas sino simplemente el desconocimiento del mismo. Es decir, en este nivel la brecha investigativa queda abierta a un nuevo proceso de investigación que profundicen acerca de este conglomerado específico.

Los resultados en ese sentido son inciertos ya que al poseer mayor confianza en sus conocimientos y las emprendedoras podrían aceptar que efectivamente tuvieron resultados económicos positivos o contrastar la realidad de sus negocios con los conocimientos nuevos adquiridos y percatarse de que han estado reflejando pérdidas en sus estados financieros mensuales en los últimos meses, en ese caso si se podría aceptar y concluir que el bajo nivel de auto eficacia financiera influye negativamente en los resultados financieros obtenidos en los emprendimientos y por ende en el desarrollo de los mismos.

Tabla 28

Matriz de correlación C

Nº	Matriz de correlaciones 3	Habilidades de autoeficacia (auto percepción )	Conocimientos financieros (auto percepción )	Capacidad como administradora (auto percepción )	Capacidad de aprendizaje (auto percepción )	Conocimientos financieros - Inflación	Conocimientos financieros - Valor del dinero	Conocimientos financieros - Riesgo	Conocimientos financieros - Tarjetas de credito	Conocimientos financieros - Ahorro	Conocimientos financieros - Factibilidad financiera	Conocimientos financieros - Rentabilidad
1	Habilidades de autoeficacia (auto percepción)	1										
2	Conocimientos financieros (auto percepción)	0.767623967	1									
3	Capacidad como administradora (auto percepción)	0.725283972	0.722837334	1								
4	Capacidad de aprendizaje (auto percepción)	0.666912513	0.51841026	0.624351606	1							
5	Conocimientos financieros - Inflación	0.465382859	0.395512429	0.402046198	0.436013116	1						
6	Conocimientos financieros - Valor del dinero	0.398135969	0.352087528	0.376131291	0.479155711	0.310245164	1					
7	Conocimientos financieros - Riesgo	0.713114226	0.541379916	0.526886004	0.572985818	0.480581705	0.513632284	1				
8	Conocimientos financieros - Tarjetas de credito	0.197413369	0.1753457	0.15293068	0.144513246	0.233492046	0.28317354	0.357065884	1			
9	Conocimientos financieros - Ahorro	0.736696541	0.568028856	0.558200544	0.797075435	0.417039432	0.532794239	0.620415948	0.239781041	1		
10	Conocimientos financieros - Factibilidad financiera	0.322003917	0.307239105	0.278250418	0.348552776	0.237308179	0.504647613	0.40637943	0.343895676	0.476903602	1	
11	Conocimientos financieros - Rentabilidad	0.510229747	0.48506922	0.49791527	0.501858977	0.354932907	0.46162625	0.520508609	0.177954148	0.564567221	0.603127031	1

Al revisar los resultados obtenidos en la tercera matriz de correlación se puede visualizar asimismo los 10 más altos coeficientes de correlación sin embargo siete de ellos corresponden a relaciones de elementos pertenecientes al mismo grupo o misma variable. A diferencia de tres elementos que, si sean correlacionado positivamente con elementos de otra variable, estos han sido el conocimiento del riesgo con las habilidades de auto eficacia auto percibidas, el conocimiento de ahorro con las habilidades de auto eficacia auto percibidas y finalmente el conocimiento específico de ahorro Versus la capacidad de aprendizaje como autopercepción de la emprendedora. A continuación, se procederá al análisis detallado de cada una de las relaciones seleccionadas anteriormente en las tres matrices de correlación.

Tabla 29

*Coefficientes de correlación matriz C*

<b>Variable: Conocimientos financieros</b>	<b>Variable: Autoeficacia</b>	<b>Coefficiente de correlación</b>	<b>Análisis</b>
Conocimientos financieros - Ahorro	Capacidad de aprendizaje (autopercepción)	0.797075435	Análisis de correlación C1
Conocimientos financieros - Ahorro	Habilidades de autoeficacia (autopercepción)	0.736696541	Análisis de correlación C2
Conocimientos financieros - Riesgo	Habilidades de autoeficacia (autopercepción)	0.713114226	Análisis de correlación C3

Tabla 30

*Análisis de correlación CI*

<b>F. Relativa Rentabilidad</b>	<b>Conocimientos financieros</b>				<b>Total general</b>
	<b>De acuerdo</b>	<b>Levemente de acuerdo</b>	<b>Parcialmente de acuerdo</b>	<b>Totalmente de acuerdo</b>	
Se ahorra para invertir en bienes que mejoren la solvencia.	13.25%	2.50%	8.50%	24.75%	49.00%
Se ahorra para invertir en posibles retornos de flujos residuales.	0.25%	0.25%	0.25%		0.75%
Se ahorra para no gastar dinero	1.50%	1.50%	3.25%	3.25%	9.50%
Ninguna de las anteriores	1.50%	6.25%	6.50%	7.00%	21.25%
No lo se		11.25%	8.25%		19.50%
<b>Total general</b>	<b>16.50%</b>	<b>21.75%</b>	<b>26.75%</b>	<b>35.00%</b>	<b>100.00%</b>

En la última matriz de correlación han surgido tres coeficientes identificados mediante los cuales los niveles de correlación entre dichos elementos de variables diferentes han resultado significativos para el proceso investigativo. En primera instancia tenemos la relación identificada entre la autopercepción de poseer capacidad de aprendizaje Versus el conocimiento específico en ahorro. En este caso vemos en la tabla una considerable agrupación de datos de aproximadamente el 50 % de la muestra encuestada en una de las respuestas acertadas, pues casi la mitad de las emprendedoras al cuestionarle varios enunciados con respecto al ahorro optaron por la respuesta que indica que el ahorro sirve para invertir en bienes que mejoren la solvencia.

De este gran conglomerado donde se agrupa los pesos porcentuales es en torno al 13.25 % que asegura estar de acuerdo en poseer capacidad de aprendizaje, y en el 24.75 % que indica estar totalmente de acuerdo en poseer habilidades de aprendizaje. Es decir que al sumar ambos estratos los cuales constituyen una respuesta decididamente afirmativa se obtiene no menos del 37 % del peso porcentual de la muestra encuestada que indica Contar con capacidades de aprendizaje y a su vez han identificado adecuadamente una de las alternativas correcta en el ámbito del ahorro.

Existe además una proporción del 11 % que asegura solo levemente poseer capacidad de aprendizaje y que a su vez desconoce cualquier definición o aproximación en temas de ahorro. Esta proporción, aunque en menor medida debe igualmente ser identificada ya que se está corroborando conclusiones parciales en las relaciones establecidas anteriormente. Es decir que el bajo nivel de confianza que se tiene en las propias capacidades o habilidades influye negativamente en el dominio de conocimientos específicos financieros en este caso el conocimiento del ahorro. Es decir, cuanto más la emprendedora opta por una respuesta en donde acepta no saber acerca del tema que se le pregunta, es más probable que se trate de una emprendedora que posee un bajo nivel de confianza en sus propias habilidades o capacidades de auto eficacia financiera.

Tabla 31

*Análisis de correlación C2*

<b>F. Relativa</b> <b>Rentabilidad</b>	<b>Conocimientos financieros</b>				<b>Total general</b>
	<b>De acuerdo</b>	<b>Levemente de acuerdo</b>	<b>Parcialmente de acuerdo</b>	<b>Totalmente de acuerdo</b>	
Se ahorra para invertir en bienes que mejoren la solvencia.	23.75%	1.00%	5.75%	18.50%	49.00%
Se ahorra para invertir en posibles retornos de flujos residuales.	0.25%	0.25%	0.25%		0.75%
Se ahorra para no gastar dinero.	2.50%	2.25%	2.50%	2.25%	9.50%
Ninguna de las anteriores.	3.00%	7.00%	4.00%	7.25%	21.25%
No lo sé .		11.25%	8.25%		19.50%
<b>Total general</b>	<b>29.50%</b>	<b>21.75%</b>	<b>20.75%</b>	<b>28.00%</b>	<b>100.00%</b>

La segunda relación de esta tercera matriz de correlaciones se ha establecido entre las habilidades de auto eficacia como tal y el dominio de conocimientos financieros en relación al ahorro, en este caso identificamos un fenómeno similar a la anterior mente mencionado en la muestra observada. Ya que se tiene un 23.75 % que afirma estar de acuerdo en poseer capacidad de auto eficacia y a su vez nos brindó una respuesta acertada

al momento de preguntarse le los enunciados relacionados a la horro, ya que escogió el que indica que se ahorra para invertir en bienes que mejore la solvencia.

Por otra parte, un 18.5 % afirma estar totalmente de acuerdo en poseer capacidades de auto eficacia financiera y ya subes optaron también por la misma respuesta acertada, es decir en este caso tenemos un conglomerado no menor al 41 % de la muestra encuestada que, al estar decidida mente de acuerdo en poseer capacidades de auto eficacia, domina los conocimientos financieros acerca del ahorro. El fenómeno que observado puede ser analizado desde el siguiente punto de vista. Si bien es cierto la respuesta ofrecida acerca de la horro es correcta, este es un conocimiento que puede ser adquirido por ambas líneas de aprendizaje es decir tanto el conocimiento científico administrativo como la experiencia en el manejo de negocios o en labores de administración.

Los conocimientos acerca de ahorro en el mundo empresarial se adquieren al momento de identificar que en cada periodo se presenta la necesidad de cubrir un capital de trabajo mínimo y que el emprendimiento o el giro de negocio no puede depender exclusivamente de una sola fuente de ingreso. En ese momento el empresario identifique que es necesario el ahorro para posteriormente invertir en otras líneas de negocios o empresariales que mejoren la solvencia futura de la empresa. En esta tabla se puede identificar nuevamente un 11.25 % de la muestra encuestada que afirma estar únicamente levemente de acuerdo en poseer habilidades de auto eficacia y ya subes no conocer las definiciones propias de la horro que le permitan identificar una respuesta correcta en el formulario que se le planteo.

Tabla 32

*Análisis de correlación C3*

F. Relativa Rentabilidad	Conocimientos financieros				
	De acuerdo	Levemente de acuerdo	Parcialmente de acuerdo	Totalmente de acuerdo	Total general
Debo diversificar mis inversiones o negocios.	3.25%	1.25%	1.00%	6.75%	12.25%
Si un negocio me da buena ganancia debo invertir.	26.25%	5.00%	7.75%	21.25%	60.25%
Ninguna de las anteriores		6.00%	6.00%		12.00%
No lo se		9.50%	6.00%		15.50%
<b>Total general</b>	<b>29.50%</b>	<b>21.75%</b>	<b>20.75%</b>	<b>28.00%</b>	<b>100.00%</b>

Ya en la última correlación identificada, se han asociado las habilidades de auto eficacia financiera que la emprendedora posee en contraste con las respuestas obtenidas acerca del riesgo. En este caso vemos un fenómeno diferente al identificado en las anteriores relaciones es decir hay un gran conglomerado de emprendedoras que a pesar de tener un alto nivel de confianza en sus capacidades de auto eficacia no acertó la respuesta correcta al cuestionarse acerca del riesgo. En total se puede visualizar un 47 % de la muestra encuestada que a pesar de aceptar estar de acuerdo y totalmente de acuerdo en poseer habilidades de auto eficacia, respondió que un negocio si me da buena ganancia debo invertir.

Es decir, el conocimiento acerca del riesgo financiero no se ha visto influenciado positivamente por el nivel de confianza que poseen las emprendedoras en la ciudad de Guayaquil en sí mismas. Esto significa que muy probablemente al momento de tomar una decisión financiera basada en evaluación de riesgos, la emprendedora seguirá más bien por su instinto o conocimiento empírico que por sus conocimientos financieros. Éste fenómeno representa una notable debilidad en la formación de emprendedoras en la ciudad de Guayaquil, dicha debilidad podría transformarse en una desventaja ya sea a mediano o a largo plazo para las emprendedoras.

Ya que, al sostener su negocio en los años, indiscutiblemente llegaran a encontrarse frente a la realidad de ampliar las líneas de negocio, diversificar el mismo, o

invertir en nuevas oportunidades de negocio. Si en ese tiempo en donde únicamente ha sostenido el negocio no se ha preocupado por adquirir nuevos conocimientos en el área de riesgos financieros, es muy probable que la alternativa escogida no sea la más adecuada ya que basará su decisión únicamente en conocimientos empíricos o en instinto como emprendedora.

### **Evaluación de otras relaciones entre elementos de las variables.**

La evaluación de otras relaciones constituye una aproximación meramente cualitativa que fue considerada en el proceso investigativo para evitar ignorar el grado de relación de otras variables abordadas en la investigación. Hay que tener en cuenta que las siguientes relaciones no están basadas en aspectos técnicos estadísticos de precisión, sino más bien constituyen únicamente el criterio cualitativo del investigador.

#### ***Nivel de educación terminada – Estado civil vs autopercepción de autoeficacia.***

Se ha considerado la relación de la variable educación terminada – estado civil versus la autopercepción de autoeficacia con el objetivo de determinar si las emprendedoras muestran mayor nivel de seguridad en sus habilidades dependiendo de su educación terminada. Y además si en esta relación se puede incluir otro estado significativo de las mismas como lo es el estado civil. De acuerdo a los resultados recientes las variables socio económicas investigadas, el estado civil y el nivel de educación terminada constituyen las variables que reflejan mayor relación con este conglomerado de la población, siendo que la mayoría de emprendedoras en la ciudad de Guayaquil lo hacen solas es decir que reflejan un estado civil ya se sea soltera, divorciada o viuda.

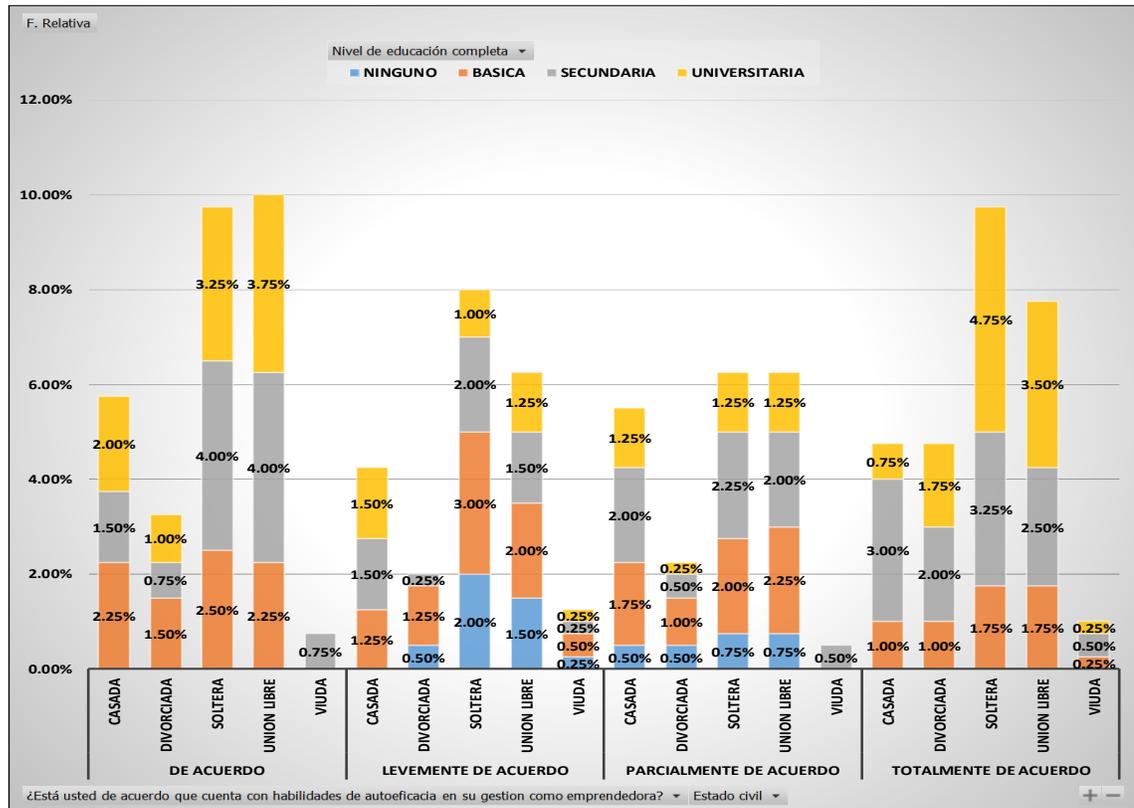


Figura 27. Relación educación terminada vs autoeficacia

De acuerdo al primer análisis de variables cruzadas se puede evidenciar que la mayor proporción de la muestra encuestada en cuanto a la educación terminada se encuentra en el nivel secundario con un 35 % al analizar a profundidad y dicho porcentaje encontramos que las respuestas de acuerdo y totalmente de acuerdo en cuanto a la percepción de auto eficacia se encuentran concentradas en un 11 % y 11.25 % respectivamente en dicho estrato de nivel de educación. Por esto se puede concluir que las emprendedoras que cursaron el nivel de educación secundaria son las que más confianza reflejan en sus habilidades de auto eficacia financiera sin embargo los niveles básico y universitario no se encuentran tan alejados del nivel secundario por lo que no se puede asumir un porcentaje mayor únicamente para este nivel. Más bien se debería asumir una homogeneidad de los datos en los tres niveles de educación terminados que se evaluaron en la encuesta.

*Nivel de educación terminada – Estado civil vs autopercepción de conocimientos financieros.*

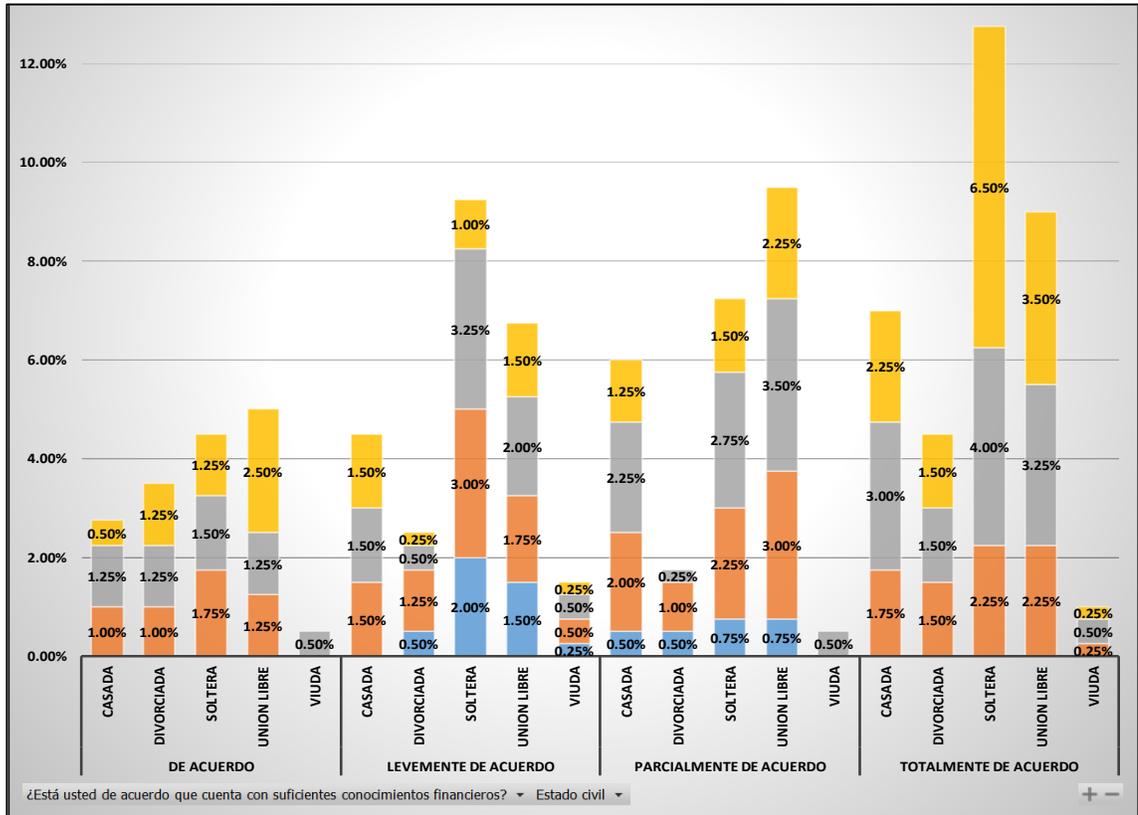


Figura 28. Relación educación terminada vs conocimientos financieros

En cuanto a la autopercepción de conocimientos financieros en contraste con el nivel de educación terminada. Se puede visualizar una concentración mayor al combinar el nivel universitario con la respuesta totalmente de acuerdo. Esto significa que en mayor proporción las emprendedoras que tienen un nivel de educación universitaria terminado son las que reflejan mayor confianza en sus conocimientos financieros. Éste análisis refleja mucha coherencia en relación al proceso de aprendizaje de conocimientos financieros, que tiene lugar en mayor medida en niveles universitarios en comparación con el nivel secundario.

*Nivel de educación terminada – Estado civil vs autopercepción de capacidad de administración*

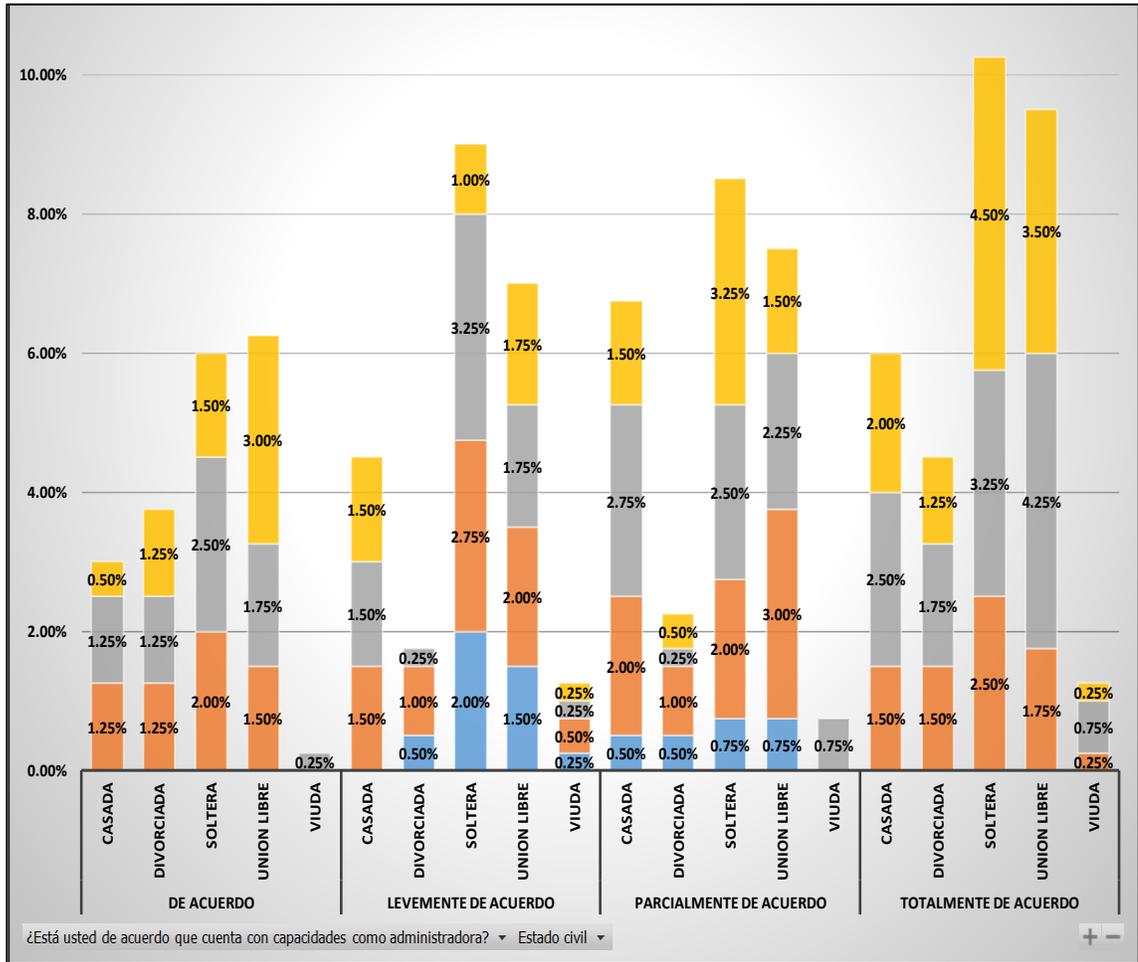


Figura 29. Relación educación terminada vs capacidad de administración

Al comparar el nivel de educación con la autopercepción de capacidad de administración se evidencia que el nivel secundario continúa ganando los primeros lugares. Sin embargo, al igual que en la primera comparación no se puede asumir que este nivel concentra la mayor cantidad de datos. En esta comparación se visualiza nuevamente comportamientos homogéneos. La mayor proporción se visualiza en las emprendedoras que afirman estar totalmente de acuerdo y que teniendo un grado de educación universitario, se encuentran solteras o en unión libre.

*Nivel de educación terminada – Estado civil vs autopercepción de capacidad de aprendizaje*

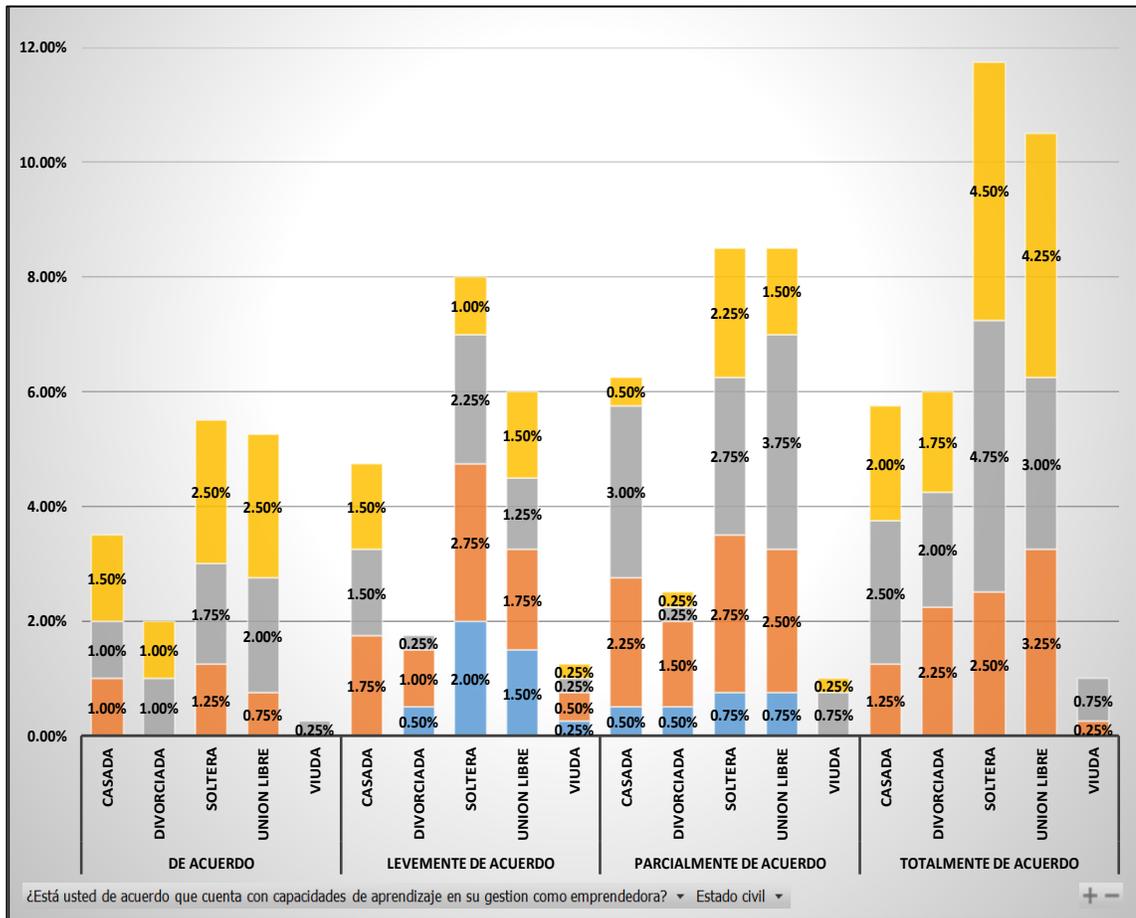


Figura 30. Relación educación terminada vs aprendizaje

Al comparar la autopercepción de capacidad de aprendizaje con el nivel de educación terminada, se vuelven obtener los datos y porcentajes de agrupación de los mismos, similares a la primera comparación. Esto significa que en general la autopercepción de las emprendedoras en la ciudad de Guayaquil respecto a las múltiples capacidades evaluadas, ha sido causada o impulsada en mayor medida por la experiencia en los emprendimientos que por el nivel de educación terminado. La mayor proporción se visualiza en las emprendedoras que afirman estar totalmente de acuerdo y que teniendo un grado de educación universitario, se encuentran solteras o en unión libre.

*Nivel de educación terminada – conocimientos adquiridos recientes vs conocimiento de “Inflación”.*

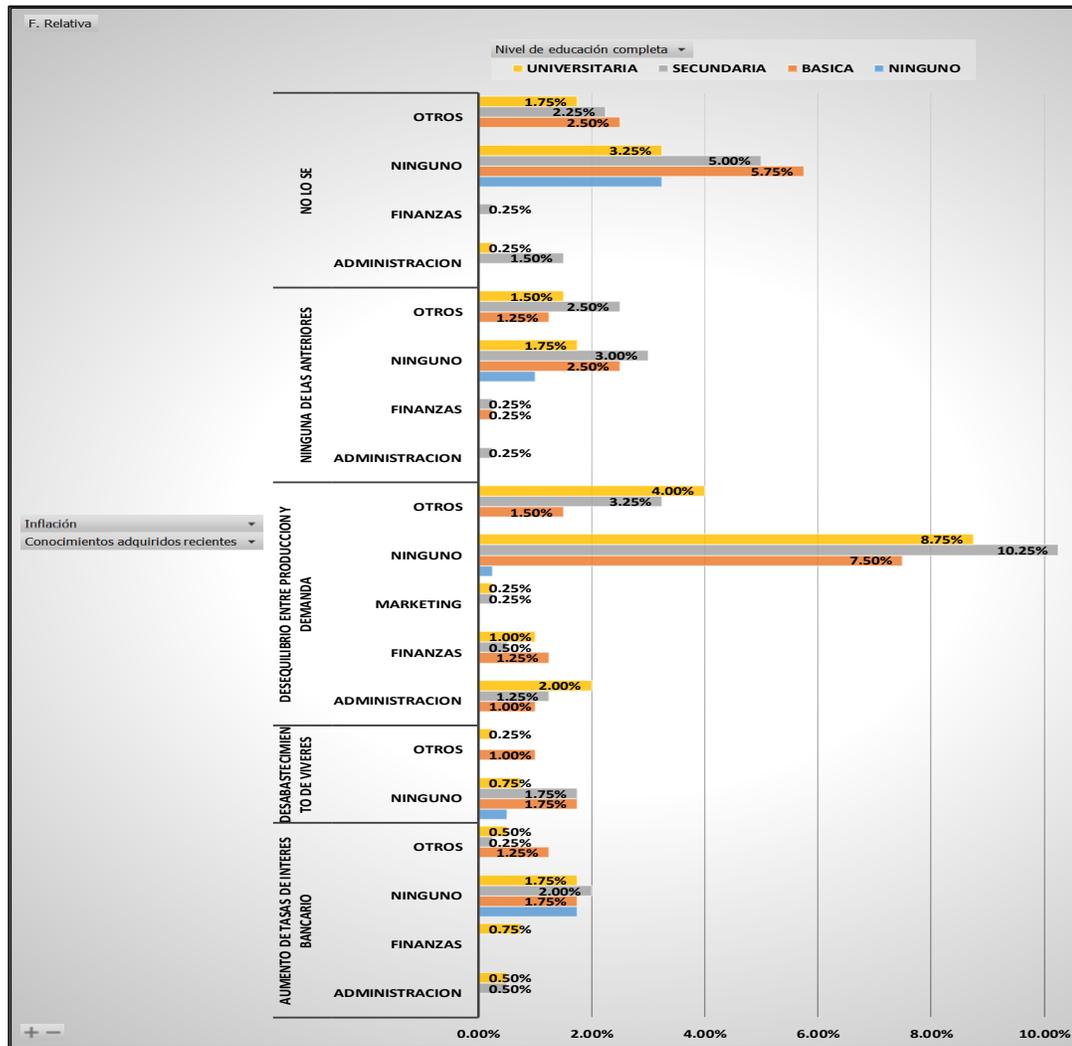


Figura 31. Relación educación terminada vs conocimientos inflación

Al realizar una comparación entre los niveles de educación terminado y las respuestas obtenidas acerca del conocimiento específico de inflación. Se ha incorporado también la variable de conocimientos adquiridos recientes. Esto porque en el proceso investigativo, se ha considerado que los conocimientos que posee en el momento actual las emprendedoras no han sido adquiridos únicamente desde sus niveles de educación Formal sino también cursos o programas de educación continua que no obedecen a un régimen académico más allá de nueve meses. Éstos conocimientos adquiridos

recientemente no pueden ser ignorados ya que constituyen un apoyo importante al momento de responder el cuestionario acerca de conocimientos específicos.

Entonces al revisar la preparación académica de la emprendedora de la ciudad de Guayaquil en comparación con su respuesta obtenida en cuanto a la inflación vemos que a pesar de no haber adquirido conocimientos recientes las emprendedoras que cuentan con nivel de educación universitaria secundario y básico son las que mejor contestaron la pregunta que se planteaba obteniendo porcentajes del 8.75 % del 10.25 % y del 7.5 % respectivamente para cada uno de los niveles académicos mencionados.

*Nivel de educación terminada – conocimientos adquiridos recientes vs conocimiento de “Valor del dinero en el tiempo”.*

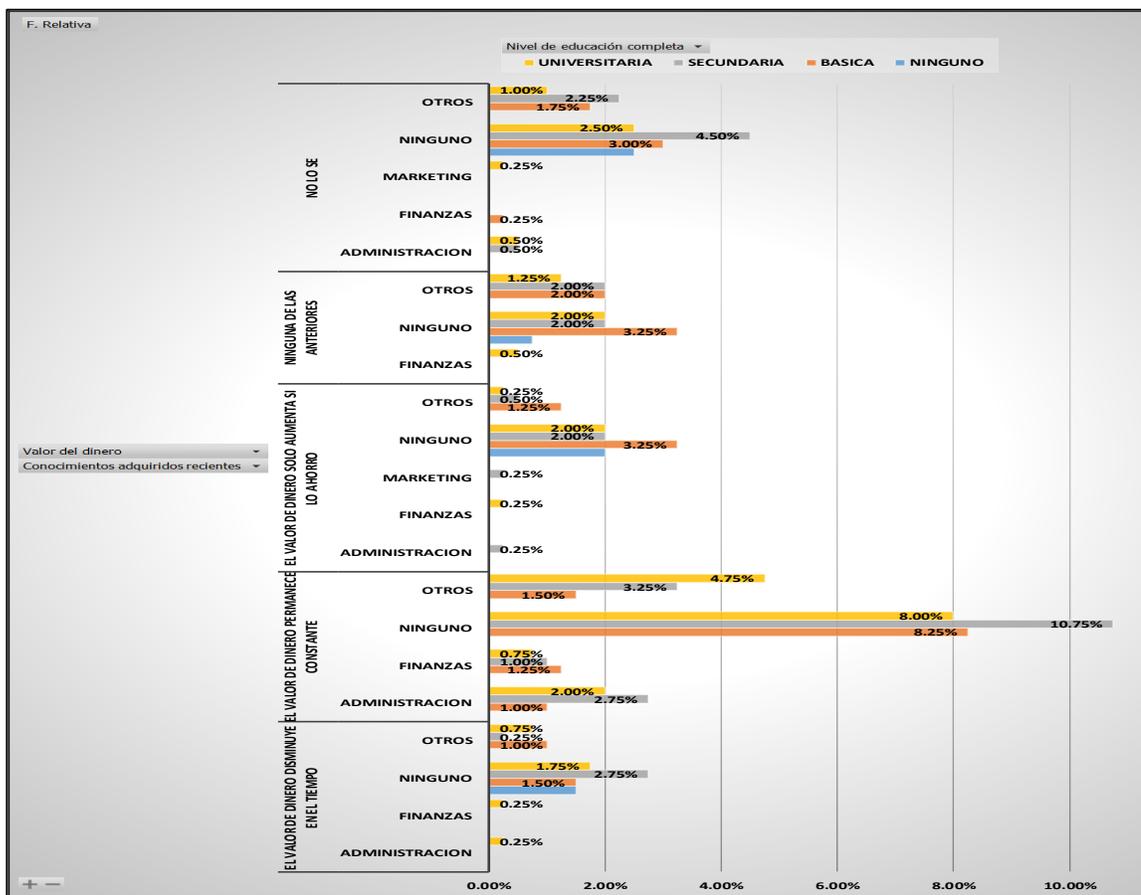


Figura 32. Relación educación terminada vs conocimientos adquiridos recientemente

Al comparar la misma combinación de variables con una respuesta obtenida en cuanto al valor del dinero en el tiempo, Se puede concluir que indistinto de su nivel de educación terminada la respuesta ofrecida en el cuestionario fue incorrecta. Existe una mayor proporción levemente de dos puntos porcentuales en las emprendedoras que tienen nivel de educación secundaria.

*Nivel de educación terminada – conocimientos adquiridos recientes vs conocimiento de “Riesgo”.*

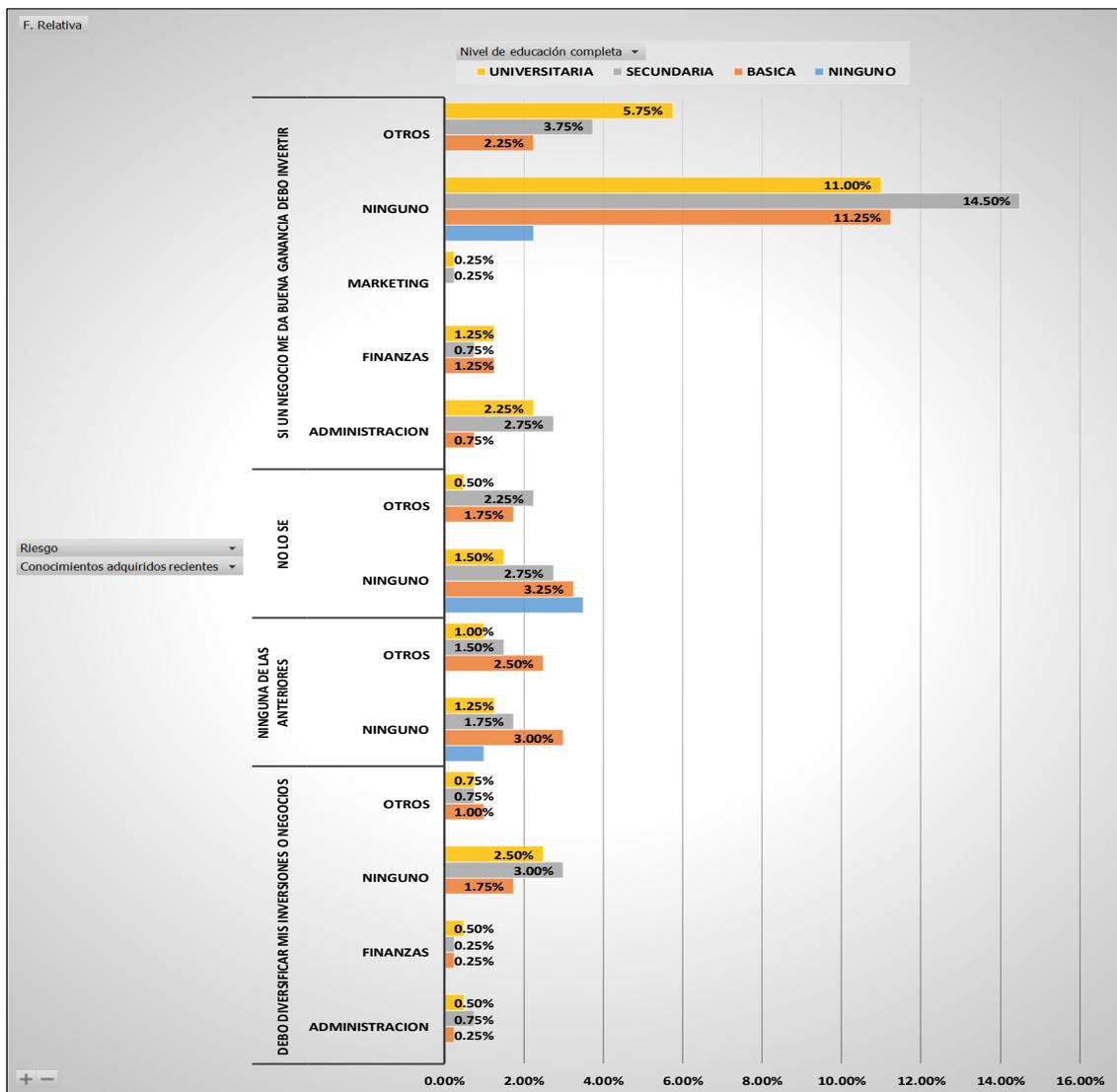


Figura 33. Relación educación terminada vs conocimientos de riesgo

En cuanto a la comparación del riesgo, ya que la mayoría contestó una Respuesta incorrecta, la conclusión a la que se llega es similar en esta pregunta, este resultado sería indistinto de su nivel de educación académica terminado la respuesta ofrecida en cuanto el riesgo es correcto, asimismo se evidencia una mayor proporción de aproximadamente tres puntos porcentuales en las emprendedoras que cuentan con un nivel de educación secundaria terminado. Mientras que aquellas emprendedoras que ofrecieron la respuesta acertada a pesar de corresponder a una mínima proporción en conjunto se visualiza una mayor proporción entre las que cuentan con un nivel de educación tanto universitario como secundario.

En cuanto a las emprendedoras que respondieron de forma acertada en relación al uso de las tarjetas de crédito se visualiza una mayor proporción entre las que cuentan con un nivel de educación secundaria. Esto significa que el aprendizaje obtenido acerca del manejo de tarjetas de crédito, no ha sido necesariamente adquirido en las aulas de clase sino más bien en la experiencia cotidiana del manejo de dichos instrumentos de finanzas personales.

## **Conclusiones y recomendaciones**

### **Conclusiones**

Luego de la investigación realizada se pueden mencionar las siguientes conclusiones generales:

De acuerdo a información recopilada de informes y estadísticas. La actividad emprendedora en el Ecuador se ha visto recientemente impulsada por aproximadamente 3 millones de individuos que el último año han desarrollado actividades económicas con emprendimientos ya sea nacientes o nuevos, con edades que fluctúan entre los 18 y 64 años, esto constituye la tasa de emprendimiento temprana más alta de la región con un 29.6%. La mayoría de los emprendimientos están orientados al consumidor y al menos el 33% de emprendedores tiene un empleo adicional a su negocio. Además, en el Ecuador los emprendedores reflejan una actitud positiva frente al emprendimiento y confían mucho en sus capacidades y habilidades como emprendedor. La proporción de oportunidad frente a necesidad (57% vs 42%) continúa siendo mayor, cuando se habla de razones por las cuales se decidió a emprender. Sin embargo, la tasa de cierre de emprendimientos continúa siendo alta en el Ecuador, además la mayoría de emprendimientos no genera empleo (99% de los nacientes, 60% de los nuevos y 51% de los establecidos). Con estos datos recopilados se continúa en el proceso investigativo para luego enfocarse únicamente en la mujer emprendedora de la ciudad de Guayaquil.

En cuanto a la revisión de la literatura se pueden destacar las revisadas por autores como Shumpeter, quien sostiene que los emprendedores tienen por misión reformar o revolucionar el patrón de la producción al explotar una inversión. Esta teoría económica está fundamentada en la concepción que las economías capitalistas mantienen una dinámica de equilibrio sostenida por los medios de producción tradicionales que luego de perder el equilibrio por la disrupción y esfuerzos del emprendimiento, intenta nuevamente recobrar el equilibrio original por lo cual los emprendedores se ven obligados a reformar o actualizar sus iniciativas ya que las que fueron lanzadas, perdieron su efecto. Sin embargo, los autores de la línea identificada como la escuela austriaca, sostiene que la actividad emprendedora se materializa con el aprovechamiento de las oportunidades en el

mercado surgida de los desequilibrios temporales de la economía fluctuante. Ambas escuelas han sido consideradas ya que si bien es cierto los emprendimientos se caracterizan por su naturaleza innovadora y disruptiva, pero por otra parte tampoco puede desestimarse la capacidad de identificar una oportunidad eventual luego de un desequilibrio en un determinado nicho de mercado.

Las mujeres emprendedoras de la ciudad de Guayaquil son en su mayoría madres, al menos el 90% tienen personas que dependen económicamente de ellas, al menos el 50% lo hace sola ya que se encuentra o divorciada o soltera o viuda. Por esta razón se explica cómo estadísticamente los motivos que la llevaron a emprender fueron mayormente necesidad frente a oportunidad. Sin embargo, al analizar los datos proporcionados mediante las encuestas y las entrevistas, se puede evidenciar que la causa que limita principalmente a una mujer emprendedora no es necesariamente el nivel de educación ya que en su mayoría poseen un nivel al menos básico o superior al básico es decir secundario y universitario. Sin embargo, en torno al fenómeno del emprendimiento existen muchos temores que se afianzan en mayor medida en el sexo femenino. Además de la falta de experiencia, la cual, combinada con una ausencia de apoyo gubernamental a manera de semillero de emprendimiento, producen que las mujeres sientan gran temor en iniciar actividades de emprendimiento en la ciudad de Guayaquil.

Las emprendedoras que tienen entre 1 y 2 años de experiencia, son las que más seguridad reflejan acerca de sus capacidades, habilidades y conocimientos. Esto se explica ya que justamente es este intervalo donde se concentra la mayor proporción en cuanto al ciclo de vida del negocio. Existe una gran proporción de mujeres emprendedoras que en los últimos 6 meses no ha recibido ninguna capacitación o adquirido nuevos conocimientos. Este fenómeno podría explicar como también una gran proporción contestó erróneamente las respuestas acerca de conocimientos específicos.

Desde el punto de vista de las mujeres emprendedoras en la ciudad de Guayaquil los factores que afectan en mayor medida al giro del negocio llevándolo incluso al punto del fracaso. Constituye principalmente el nivel de expertis en temas económicos y financieros. Éste hecho relevante puede ser evidenciado al analizar el gran porcentaje de

respuestas erróneas en la sección tres del formulario de la encuesta. En ellas se tiene que al menos un 25 % de la muestra encuestada respondió de manera errónea las preguntas de conocimiento específico o argumento no saber la respuesta. En cualquiera de los casos la conclusión a la que se llega es la misma. No seguido es decir el nivel académico terminado y la poca preparación en los últimos meses no contribuyen a que la mujer emprendedora guayaquileña domine los temas planteados en la sección tres del formulario de la encuesta. Los miedos y estigmas de la sociedad reflejados en la discriminación de género, son una de las mayores atenuantes para que las mujeres consientan inseguridades a la hora de emprender.

De forma general y abarcando todos los análisis particulares que se han realizado a lo largo de la presente investigación. Se tiene que la autoeficacia financiera en una mujer emprendedora guayaquileña constituye específicamente el nivel de confianza que se tiene en los conocimientos adquiridos y experiencia aprendida en sus propios negocios. Esto ha tenido un impacto positivo en los emprendimientos de las mujeres ya que ellas constituyen una parte fundamental de la tasa de emprendimientos temprano que se corrobora con el informe GM Ecuador. Sin embargo, la poca preparación en temas financieros y la falta de continuidad en la curva de aprendizaje académico, contribuyen a que esa tasa de emprendimiento temprano y se convierta finalmente en negocios que no superan un ciclo de vida promedio en el ecuador de no más de tres años en su mayoría. Entonces el alto nivel de seguridad que tienen las emprendedoras en sí misma contribuyen para iniciar un negocio en la ciudad de Guayaquil, pero a pesar de ser necesario no es suficiente para que los negocios tengan éxito, súper en el ciclo promedio de vida y se mantengan sostenibles en el tiempo.

## **Recomendaciones**

Como recomendaciones generales al presente trabajo de investigación se pueden mencionar las siguientes recomendaciones:

La actividad emprendedora en el Ecuador de acuerdo al reporte de GEM lidera la tasa de emprendimiento temprana en la región latinoamericana. Sin embargo, a pesar de ello el informe también destaca que todos esos emprendimientos nacientes y nuevos no superan un ciclo de vida superior a tres años. Por aquello es recomendable que en posteriores investigaciones se dirija el enfoque hacia el análisis del desenvolvimiento de dichos negocios que nacientes y nuevos. Además, se puede incluso plantear una investigación observacional y relacional de las causas raíces que motivaron el cierre de emprendimientos nacientes y nuevos para brindar a la sociedad en general las herramientas de los hechos que deben ser evitados.

Si bien la mayoría de los investigadores y entendidos en materia de emprendimiento identifican al mismo como la actividad que innova e irrumpe esquemas tradicionales de producción. Sin embargo, la escuela austriaca considera que la actividad emprendedora es meramente oportunista de los desequilibrios temporales del mercado. En vista de dichas posturas contrapuesta se recomienda que los procesos investigativos observacionales definan dos universos de estudio al momento de analizar el fenómeno del emprendimiento. Con ello se podrían obtener resultados representativos y relevantes de cada uno de los esquemas de emprendimiento que indudablemente tienen cabida en el mercado.

A raíz de los resultados significativos obtenidos en la presente investigación. Es menester que ya sean centros de investigación, organizaciones no gubernamentales o instituciones del gobierno. Planifiquen y ejecuten programas de ayuda a los emprendedores en la ciudad de Guayaquil y a nivel local, que contribuyan no solo a la creación de nuevos emprendimientos si no también brinden herramientas de dirección y control que contribuyen a la sostenibilidad de los emprendimientos nacientes a lo largo del tiempo.

A más de ello se recomienda también el trabajo conjunto de ministerio de inclusión económico y social entre otros, para mediante programas de autoayuda y auto aprendizaje, brindar a la mujer ecuatoriana las herramientas para ejercer con mayor énfasis su capacidad de empoderamiento y autoeficacia en las actividades y proyectos que tienen a bien dirigir. Esto debería ser un esfuerzo conjunto no solo de la fuerza productiva del país sino también de las instituciones del estado para precautelar la continuidad de los mismos.

Se recomienda para futuras investigaciones, abordar los aspectos psicológicos y familiares que influyen directamente en la decisión de emprender de una mujer. Esta investigación debería analizar a mayor profundidad estos factores y su grado de influencia en el fenómeno principal. Si bien es cierto, se han llegado a algunas conclusiones generales con la presente investigación mas no se abordó los riesgos psicosociales en la mujer frente a un eventual fracaso en su emprendimiento y reacciones de tener la necesidad de volver a establecerse en relación de dependencia mediante un trabajo remunerado.

Además de investigar la situación actual de los emprendimientos de las mujeres, se debería levantar una investigación longitudinal que explore los distintos fenómenos ocurridos a lo largo del ciclo de vida de un negocio. Ya que como se pudo evidenciar, Ecuador lidera la tasa de emprendimiento temprana, pero muchos de estos negocios no superan los tres años de vida ya que no aportan un valor que permita establecerse en el mercado y marcar una ventaja competitiva.

## Referencias

- Abanades Martínez, M. (2016). El emprendimiento femenino y la gestión estratégica de la innovación como instrumento clave para un proceso de cambio empresarial. Recuperado de <http://openaccess.uoc.edu/webapps/o2/handle/10609/54767>
- Álvarez, C. (2014). Condicionantes del entorno y emprendimiento femenino. Un estudio cuantitativo en España Barcelona.
- ANE. (2019). Leyes que garantizan derechos de la mujer en Ecuador.
- Bandura, A. (1977). Self-efficacy: Toward a unifying theory of behavioral change. *Psychological review*, 84(2), 191-215. <https://doi.org/10.1037/0033-295x.84.2.191>
- Bartolomé, L. (2018, agosto 23). El emprendimiento femenino creció un 13% a nivel mundial en 2017. Recuperado de <https://www.economista.es/gestion-empresarial/noticias/9344721/08/18/El-emprendimiento-femenino-crecio-un-13-a-nivel-mundial-en-2017.html>
- Bermúdez, C., & Iñakapalla, M. (2019). Emprendimiento social femenino y su incidencia en el desarrollo social de la provincia de Cusco en los años 2013-2016.
- Castillo, M. A. (2019, agosto 7). Tres de cada diez ecuatorianos adultos son emprendedores Tres de cada diez ecuatorianos adultos son emprendedores. Recuperado 22 de noviembre de 2019, de <https://www.revistalideres.ec/lideres/jovenes-participa-emprendimientos-economia-negocios.html>

- Coronado, A. J., Palma, H. G. H., & Redondo, R. P. (2018). Emprendimiento social y su repercusión en el desarrollo económico desde los negocios inclusivos (Colombia). *Revista logos ciencia y tecnología*, 10(2), 198-211.
- Delgado, J. M. (2019). La destrucción creadora de schumpeter. Su significado histórico y su proyección actual (Doctoral dissertation, Universitat Pompeu Fabra).
- Flores Novelo, A., Bojorquez Carrillo, A., & Ceballos Lopez, S. (2016). Red Nacional de Investigadores en competitividad. Recuperado de <https://riico.net/index.php/riico/article/viewFile/1334/1003>
- Gómez, L. A. (2012). Teorías del emprendimiento. Recuperado de <http://uniajc.pbworks.com/w/file/54060386/TEORIASDELEMPRENDIMIENTO.pdf> capacidad emprendedora total y sus factores ( $p > 0.05$ ).
- Herrera Guerra, C. E., & Montoya Restrepo, L. A. (2013). El Emprendedor, una aproximación a su definición y caracterización. 4(7). Recuperado de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=4776922>
- Kelley, D., Bosma, N., & Amorós, J. (2011). Global Entrepreneurship Monitor (GEM) Executive Report.
- Lasio, V., Ordeñana, X., Caicedo, G., Samaniego, A., & Izquierdo, E. (2018). Global Entrepreneurship Monitor Ecuador 2017 (p. 78). Recuperado de ESPAE website: <http://espa.eapol.edu.ec/wp-content/uploads/documentos/GemEcuador2017.pdf>
- Martínez, M. (1998). La investigación cualitativa etnográfica en educación. Bogotá: círculo de lectura alternativa.
- Martinez, R. (2019). Volatilidad y Autoeficacia Financiera.

- Marulanda Valencia, F. Á., & Morales Gualdrón, S. T. (2017). Entorno y motivaciones para emprender. *Revista EAN*, (81), 12. <https://doi.org/10.21158/01208160.n81.2016.1556>
- Mora, J. (2013). 10 factores que influyen en el éxito del emprendedor. Recuperado de <https://www.stelorder.com/factores-influyen-en-el-exito-emprendedor/>
- Morató, C. (2010). *Divas rebeldes: María Callas, Coco Chanel, Audrey Hepburn, Jackie Kennedy y otras mujeres*. Penguin Random House Grupo Editorial España.
- Moreira Menendez, M., Pico Saltos, B., Bajaan Mendieta, I., Guerrero Ulloa, G., & Villaroel Bastidas, J. (2018). Factores que Influyen en el Emprendimiento y su Incidencia en el Desarrollo Económico del Ecuador. 2(1). Recuperado de <http://revistas.uteq.edu.ec/index.php/csye/article/view/215>
- Morcela, O. A., Cabut, M., Bertone, B., & Petrillo, J. D. (2017). ¿Schumpeter o Kirzner? ADN del acompañamiento a emprendedores en la Universidad Nacional de Mar del Plata.
- Pérez, L., Pérez, j., & parada, d. (2019). Emprendimiento y resiliencia: mitos y realidades referente: entidad no gubernamental en el área del emprendimiento. *Revista enfoques*, 3(9), 49-65.
- Perez, F. A. G., Colorado, H. A. C., & Mares, A. I. (2018). Innovación y emprendimiento en educación: caso Latinoamérica. *Pensamiento Republicano*, 43-57.
- Quevedo, L. F. (2109). Aproximación Crítica a la Teoría Económica Propuesta por Schumpeter. 12(20).

- Recalde, L. M., Guevara, L. R. V., & Jaen, M. P. F. (2017). Emprendedores como creadores de riqueza y desarrollo regional. *Revista Publicando*, 3(9), 564-578.
- Rodríguez Gonzales, A. (2013, agosto 15). El Emprendimiento Femenino. Recuperado de <https://www.forbes.com.mx/el-emprendimiento-femenino/>
- Samaniego, M. P. (2017, June). Emprendimiento y responsabilidad social: Análisis estadístico de la participación de la mujer en Ecuador. In *Conference Proceedings* (Vol. 1, No. 1).
- Sampieri, R., Fernandez, C., & Baptista, P. (2013). *Metodología de la Investigación*.
- Schumpeter, Joseph. (1961). *Teoría del Desarrollo Económico* (Vol. 10).
- Zamudio, D. (2015). *Cultura del Emprendimiento 1*. Recuperado de <https://prezi.com/gvypgc7mumdl/israel-kirzner-frank-knight/>



Presidencia  
de la República  
del Ecuador



Plan Nacional  
de Ciencia, Tecnología,  
Innovación y Saberes



SENESCYT

Secretaría Nacional de Educación Superior,  
Ciencia, Tecnología e Innovación

## DECLARACIÓN Y AUTORIZACIÓN

Yo, Salazar Naula, Tatiana Teresa, con C.C: # 0931549307 autora del trabajo de titulación: **Incidencia de la autoeficacia financiera en el desarrollo de emprendimientos de mujeres en la ciudad de Guayaquil**. Previo a la obtención del título de Ingeniera en Contabilidad y Auditoría, en la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil.

1.- Declaro tener pleno conocimiento de la obligación que tienen las instituciones de educación superior, de conformidad con el Artículo 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior, de entregar a la SENESCYT en formato digital una copia del referido trabajo de titulación para que sea integrado al Sistema Nacional de Información de la Educación Superior del Ecuador para su difusión pública respetando los derechos de autor.

2.- Autorizo a la SENESCYT a tener una copia del referido trabajo de titulación, con el propósito de generar un repositorio que democratice la información, respetando las políticas de propiedad intelectual vigentes.

Guayaquil, 04 de marzo del 2020

f. \_\_\_\_\_

Nombre: Salazar Naula, Tatiana Teresa

C.C: 0931549307

## DECLARACIÓN Y AUTORIZACIÓN

Yo, Zambrano Chalén Lainie Dayana, con C.C: # 0927475335 autora del trabajo de titulación: **Incidencia de la autoeficacia financiera en el desarrollo de emprendimientos de mujeres en la ciudad de Guayaquil**. Previo a la obtención del título de Ingeniera en Contabilidad y Auditoría, en la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil.

1.- Declaro tener pleno conocimiento de la obligación que tienen las instituciones de educación superior, de conformidad con el Artículo 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior, de entregar a la SENESCYT en formato digital una copia del referido trabajo de titulación para que sea integrado al Sistema Nacional de Información de la Educación Superior del Ecuador para su difusión pública respetando los derechos de autor.

2.- Autorizo a la SENESCYT a tener una copia del referido trabajo de titulación, con el propósito de generar un repositorio que democratice la información, respetando las políticas de propiedad intelectual vigentes.

Guayaquil, 04 de marzo del 2020

f. \_\_\_\_\_

Nombre: Zambrano Chalén Lainie Dayana

C.C: 0927475335



## REPOSITORIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA

### FICHA DE REGISTRO DE TESIS/TRABAJO DE TITULACIÓN

<b>TÍTULO Y SUBTÍTULO:</b>	Incidencia de la autoeficacia financiera en el desarrollo de emprendimientos de mujeres en la ciudad de Guayaquil.	
<b>AUTOR(ES)</b>	Salazar Naula, Tatiana Teresa; Zambrano Chalén, Lainie Dayana	
<b>REVISOR(ES)/TUTOR(ES)</b>	Baño Hifóng, María Mercedes	
<b>INSTITUCIÓN:</b>	Universidad Católica de Santiago de Guayaquil	
<b>FACULTAD:</b>	Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas	
<b>CARRERA:</b>	Contabilidad y Auditoría	
<b>TÍTULO OBTENIDO:</b>	Ingeniero en Contabilidad y Auditoría	
<b>FECHA DE PUBLICACIÓN:</b>	4 de Marzo 2020	<b>No. DE PÁGINAS:</b> 146
<b>ÁREAS TEMÁTICAS:</b>	Finanzas, Contabilidad, Economía	
<b>PALABRAS CLAVES/ KEYWORDS:</b>	Autoeficacia financiera, Emprendimientos, Administración, Mujeres emprendedoras, Empresas, Negocios.	
<b>RESUMEN:</b>	<p>En el diseño metodológico de la presente investigación se planteó según el propósito, una investigación observacional, concluyente descriptiva, bajo un enfoque mixto ya que se usaron tanto entrevistas como formulario de encuesta a una muestra representativa de la población de emprendedoras en la ciudad de Guayaquil. Mediante técnicas estadísticas se calculó una muestra representativa de la población la cual fue encuestada por un formulario de preguntas acerca de datos propios de la emprendedora, autopercepción en diferentes áreas y conocimientos específicos en el ámbito financiero y administrativo. Los resultados obtenidos permitieron analizar el actual grado de incidencia de la autoeficacia financiera en el desarrollo de emprendimientos por parte de mujeres en la ciudad de Guayaquil. Además, como fuente secundaria se utilizaron diferentes reportes de entidades gubernamentales y de investigaciones realizadas por el reporte GEM Ecuador. Las conclusiones mostradas al final del documento evidencian que si bien es cierto en el Ecuador existe una alta tasa de emprendimiento temprano impulsada principalmente por las mujeres y de éstas en condiciones de necesidad más que de oportunidad, pero estos emprendimientos no superan en promedio el ciclo de vida más allá de los tres años. Se evidenciaron también algunos aspectos relacionados con la falta de continuidad en estudios y preparación académica por parte de las emprendedoras.</p>	
<b>ADJUNTO PDF:</b>	<input checked="" type="checkbox"/> SI	<input type="checkbox"/> NO
<b>CONTACTO CON AUTOR/ES:</b>	<b>Teléfono:</b> +593-4- 2460152	<b>E-mail:</b> tatiana_salazar25@hotmail.com lainie_295@hotmail.com
<b>CONTACTO CON LA INSTITUCIÓN (COORDINADOR DEL PROCESO UTE):</b>	<b>Nombre:</b> Bernabé Argandoña, Lorena Carolina	
	<b>Teléfono:</b> +593-4- 3804600 ext.1635	
	<b>E-mail:</b> <a href="mailto:lorena.bernabe@cu.ucsg.edu.ec">lorena.bernabe@cu.ucsg.edu.ec</a>	
<b>SECCIÓN PARA USO DE BIBLIOTECA</b>		
<b>Nº. DE REGISTRO (en base a datos):</b>		
<b>Nº. DE CLASIFICACIÓN:</b>		
<b>DIRECCIÓN URL (tesis en la web):</b>		