**UNIDAD ACADÉMICA:**

OFICINA DE POSGRADOS

**TEMA:**

# EL EMPRENDIMIENTO EMPRESARIAL Y SU INCIDENCIA EN LA MATRIZ PRODUCTIVA COMO FACTOR PRIMORDIAL PARA EL DESARROLLO ECONÓMICO DE LA CIUDAD DE GUARANDA

**Proyecto de Investigación y Desarrollo previo a la obtención del título de**

**Magister en Administración de Empresas Mención Planeación**

**Línea de Investigación, Innovación y Desarrollo principal:**

Gerencia, Planificación, Organización, Dirección y/o Control de Empresas

**Clasificación técnica del trabajo:**

Desarrollo

**Autor:**

Santiago Jhonnatan Pérez Ortiz

**Directora:**

José Eduardo Manzano Valencia, Mg.

Ambato - Ecuador

Julio 2018

# El emprendimiento empresarial y su incidencia en la matriz productiva como factor primordial para el desarrollo económico de la ciudad de Guaranda

Informe de Trabajo de Titulación
presentado ante la
Pontificia Universidad Católica del Ecuador
Sede Ambato

por

Santiago Jhonnatan Pérez Ortiz

En cumplimiento parcial
de los requisitos para el Grado de
Magister en Administración de Empresas Mención Planeación




**Oficina de Posgrados**
Julio 2018

# El emprendimiento empresarial y su incidencia en la matriz productiva como factor primordial para el desarrollo económico de la ciudad de Guaranda

Aprobado por:

María Fernanda San Lucas Solorzano, Mg.
Presidente del Comité Calificador
Coordinadora de la Oficina de Posgrados

Carlos Ernesto Flores Tapia,MSc.
Miembro Calificador

José Eduardo Manzano Valencia, Mg.
Miembro Calificador
Director de Proyecto

Hugo Rogelio Altamirano Villarroel, D
Secretario General

Pontificia Universidad Católica del Ecuador
SECRETARÍA GENERAL
PROCURADURÍA

Javier Eduardo Gutiérrez Zambrano, MBA.
Miembro Calificador

Fecha de aprobación: Julio, 2018

Pontificia Universidad Católica del Ecuador
BIBLIOTECA

# Ficha Técnica

**Programa:** Magister en Administración de Empresas Mención Planeación

**Tema:** El emprendimiento empresarial y su incidencia en la matriz productiva como factor primordial para el desarrollo económico de la ciudad de Guaranda

**Tipo de trabajo:** Proyecto de Investigación y Desarrollo

**Clasificación técnica del trabajo:** Desarrollo

**Autora:** Santiago Jhonnatan Pérez Ortiz

**Director:** José Eduardo Manzano Valencia, Mg.

**Líneas de Investigación, Innovación y Desarrollo**

**Principal:** Gerencia, Planificación, Organización, Dirección y/o Control de Empresas

**Secundaria:** Desarrollo

**Resumen Ejecutivo**

En el presente proyecto de investigación se realiza un diagnóstico del emprendimiento empresarial y su incidencia en la matriz productiva como factor primordial para el desarrollo económico de la ciudad de Guaranda, para de esta menera identificar los mejores emprendimientos que sostenibles, sustentables e innovadores, ello como aporte para futuros emprendimientos, enmarcados en la línea productiva de los sectores estratégicos de interés para el Ecuador, que demuestren a nivel internacional que se puede realizar productos y servicios de calidad a la vanguardia de la tecnología, con un alto nivel de tecnificación humano, científico y tecnológico.

## Declaración de Originalidad y Responsabilidad

Yo, **SANTIAGO JHONNATAN PÉREZ ORTIZ,** con **CC.** 0201814548, autor del trabajo de graduación intitulado: **EL EMPRENDIMIENTO EMPRESARIAL Y SU INCIDENCIA EN LA MATRIZ PRODUCTIVA COMO FACTOR PRIMORDIAL PARA EL DESARROLLO ECONÓMICO DE LA CIUDAD DE GUARANDA**, previa a la obtención del título de profesional de **MAGISTER EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS MENCIÓN PLANEACIÓN**, en la **OFICINA DE POSGRADOS.**

1. Declaro tener pleno conocimiento de la obligación que tiene la Pontificia Universidad Católica del Ecuador, 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 graduación 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 Pontificia Universidad Católica del Ecuador a difundir a través de sitio web de la Biblioteca de la PUCE Ambato, el referido trabajo de graduación, respetando las políticas de propiedad intelectual de Universidad

Ambato, Julio 2018

**SANTIAGO JHONNATAN PÉREZ ORTIZ**

**CC. 0201814548**

Pontificia Universidad Católica del Ecuador

BIBLIOTECA

*Con todo el amor:*

*A mis padres,*

*Mis hijos,*

*Mis familiares y amigos que aportaron con esta meta alcanzada.*

# Reconocimientos

A la PUCESA, por prooporcionarme los conocimientos para el desarrollo del trabajo y a mi tutor y amigo gracias por todo el apoyo.

# Resumen

En este trabajo de investigación se plantea como objetivo principal el establecer la incidencia en el cambio de la matriz productiva mediante emprendimiento empresarial y su aporte al desarrollo económico de la ciudad de Guaranda, por la falta de desarrollo económico, poca generación de emprendimientos innovadores de gran importancia para el país y motivación constante al cambio de la matriz productiva, debido a que es una oportunidad para el crecimiento y desarrollo económico de la ciudades pequeñas y así estimular al aprovechamiento, explotación y cuidado responsable de los recursos naturales enfocados a la innovación. Adicionalmente es importante mencionar que dentro de la metodología general, la investigación es cualitativa dado que estudia los fenómenos en profundidad y es un proceso inductivo, debido a que posibilita el análisis de múltiples realidades. Para lograr lo mencionado se diseñó un plan de gestión productiva orientado a los cambios innovadores constantes que sea sostenible y sustentable para la matriz productiva, ya que con esto se puede satisfacer las necesidades de la sociedad y obtener ingreso para el país y ya no solo depender de la exportación del petróleo. Además se diagnosticó la situación del desarrollo de emprendimientos para medir ritmos sostenidos de crecimiento económico y creación de empleo y se identificó cuáles son los mejores emprendimientos, sostenibles y sustentable enmarcados en el cambio de la matriz productiva en la ciudad de Guaranda.

**Palabras clave:** ciiu, desarrollo económico, emprendimiento, matriz productiva.

# Abstract

The main aim of this study is to establish the impact of entrepreneurship in the change of the productive matrix and its contribution to economic development in the city of Guaranda due to the lack of economic development, low number of innovative business ventures of great importance, and constant motivation toward the change of the productive matrix given that it is an opportunity for the growth and economic development of small cities, and in this way stimulate the use, exploitation and responsible care of natural resources focused on innovation. It is important to mention that within the general methodology, the research is qualitative since it thoroughly studies phenomena, as well as an inductive process since it enables the analysis of multiple realities. In order to achieve this, a productive management plan was designed which aims at constant innovative changes that are sustainable and supportable for the productive matrix since with this it is possible to satisfy the needs of society, gain revenue for the country, and not only depend on the exportation of oil. Moreover, the situation of the development of business ventures was diagnosed in order to measure sustained rhythms of economic growth and the creation of jobs, and it was possible to identify the best business ventures that are sustainable and supportable that are framed within the change of the productive matrix in the city of Guaranda.



**Key words:** ciiu, economic development, business venture, productive matrix.

# Tabla de Contenidos

**Ficha Técnica** . . . . . III

**Declaración de Originalidad y Responsabilidad** . . . . . IV

**Dedicatoria** . . . . . V

**Reconocimientos** . . . . . VI

**Resumen** . . . . . VII

**Abstract** . . . . . VIII

**Lista de Tablas** . . . . . X

**Lista de Figuras** . . . . . XI

**CAPÍTULOS**

**1. Introducción** . . . . . **1**

1.1. Presentación del trabajo . . . . . 1

1.2. Descripción del documento . . . . . 1

**2. Planteamiento de la Propuesta de Trabajo** . . . . . **3**

2.1. Información técnica básica . . . . . 3

2.2. Descripción del problema . . . . . 3

2.3. Preguntas básicas . . . . . 3

2.4. Formulación de meta . . . . . 4

2.5. Objetivos . . . . . 4

2.5.1. Objetivo general . . . . . 4

2.5.2. Objetivos específicos . . . . . 4

2.6. Delimitación funcional . . . . . 5

2.6.1. Qué será capaz de hacer el producto final del trabajo de titulación? . . . . . 5

2.6.2. Qué no será capaz de hacer el producto final del trabajo de titulación? . . . 5

**3. Marco Teórico** . . . . . **6**

3.1. Definiciones y conceptos . . . . . 6

3.1.1. Cumplimiento del objetivo uno: fundamentar teóricamente y legalmente que es la matriz productiva, emprendimiento y desarrollo económico . . . 6

3.1.2. Análisis estratégico . . . . . 6

3.1.3. Curva de valor . . . . . 10

3.1.4. Clasificación Industrial Internacional Uniforme (CIIU) . . . . . 11

3.1.5. *Distance to Frontier and Ease of Doing Business Ranking* . . . . . 11

3.1.6. Emprendimiento . . . . . 12

3.1.7. El emprendimiento y la matriz productiva . . . . . 16

3.1.8. Modelo de emprendimiento . . . 22
3.1.9. Oportunidad de negocio . . . 25
3.1.10. Pequeñas y medianas empresas (Pymes) . . . 26
3.1.11. Plan Nacional del Buen Vivir . . . 27
3.1.12. Prospectiva estratégica . . . 27
3.1.13. Régimen Impositivo Simplificado (Rise) . . . 30
3.1.14. Tipos de contribuyentes . . . 31
3.2. Estado del Arte . . . 31
**4. Metodología** . . . **34**
4.1. Diagnóstico . . . 34
4.1.1. Cumplimiento objetivo dos: diagnosticar la situación actual de los emprendimientos sostenibles que generan empleo en la ciudad de Guaranda 34
4.1.2. Precio Interno Bruto (PIB) . . . 35
4.1.3. Indicador *Doing Business* . . . 36
4.1.4. Universo de estudio . . . 37
4.1.5. Cálculo de la muestra . . . 38
4.1.6. Encuesta a los emprendedores de la Ciudad de Guaranda . . . 39
4.2. Método(s) aplicado(s) . . . 44
4.2.1. Metodología General . . . 44
4.3. Materiales y herramientas . . . 45
**5. Resultados** . . . **46**
5.1. Producto final del proyecto de titulación . . . 46
5.1.1. Cumplimiento objetivo tres: analizar el emprendimiento empresarial y su incidencia en la matriz productiva que generan desarrollo económico en la ciudad de Guaranda . . . 46
5.1.2. Aplicación del modelo propuesto para establecer el emprendimiento empresarial como factor importante . . . 46
5.1.3. Análisis del impuesto a la renta desde el año 2006 al 2014 . . . 47
5.1.4. Análisis de los emprendimientos de los años 2015 y 2016 a nivel CIIU tres 55
5.1.5. Análisis de los emprendimientos en cuanto a la declaración del Impuesto al Valor Agregado (IVA) . . . 82
5.1.6. Análisis estratégico de la ciudad de Guaranda . . . 92
5.1.7. Prospectiva de la ciudad de Guaranda, con respecto al emprendimiento . . 106
5.1.8. Análisis de los beneficiarios . . . 118
5.1.9. Cumplimiento objetivo cuatro: identificar cuáles son los mejores emprendimientos, sostenibles y sustentables enmarcados en la matriz productiva en la ciudad de Guaranda . . . 123
5.1.10. Indicadores para el emprendimiento como factor primordial . . . 123
5.2. Evaluación preliminar . . . 126

5.3. Análisis de resultados . . . . . 127

**6. Conclusiones y Recomendaciones . . . . . 128**

6.1. Conclusiones . . . . . 128

6.2. Recomendaciones . . . . . 128

**APÉNDICES**

**Apéndice A. — CIIU de nivel tres . . . . . 129**

**Apéndice B. — Cuestionario de encuesta . . . . . 133**

# Lista de Tablas


1. Industria priorizada . . . . . 21
2. Industrias estratégicas . . . . . 21
2. Industrias estratégicas (Continuación) . . . . . 22
3. Detalle de los campos de la base de datos del Servicio de Rentas Internas . . . . . 37
3. Detalle de los campos de la base de datos del Servicio de Rentas Internas (Continuación) . . . . . 38
4. Análisis del impuesto a la renta desde el año 2006 al 2014 . . . . . 48
4. Análisis del impuesto a la renta desde el año 2006 al 2014 (Continuación) . . . . . 49
5. Análisis desde el año 2006 al 2014 de las actividades que no tienen relación con la matriz productiva . . . . . 50
5. Análisis desde el año 2006 al 2014 de las actividades que no tienen relación con la matriz productiva (Continuación) . . . . . 51
5. Análisis desde el año 2006 al 2014 de las actividades que no tienen relación con la matriz productiva (Continuación) . . . . . 52
5. Análisis desde el año 2006 al 2014 de las actividades que no tienen relación con la matriz productiva (Continuación) . . . . . 53
5. Análisis desde el año 2006 al 2014 de las actividades que no tienen relación con la matriz productiva (Continuación) . . . . . 54
6. Total de contribuyentes clasificados por tipo de la ciudad de Guaranda . . . . . 55
7. Total de contribuyentes que han cerrado su RUC en el año 2015 . . . . . 57
7. Total de contribuyentes que han cerrado su RUC en el año 2015 (Continuación) . . . 58
8. Total de contribuyentes que han cerrado su RUC en el año 2016 . . . . . 59
8. Total de contribuyentes que han cerrado su RUC en el año 2016 (Continuación) . . . 60
9. RUC categoría RISE que se abrieron durante el año 2015 . . . . . 62
10. RUC categoría RISE que se abrieron durante el año 2016 . . . . . 63
11. Categoría de Otros en estado abierto en la ciudad de Guaranda . . . . . 71
11. Categoría de Otros en estado abierto en la ciudad de Guaranda (Continuación) . . . 72
11. Categoría de Otros en estado abierto en la ciudad de Guaranda (Continuación) . . . 73
12. Otros estado abierto en el año 2016 . . . . . 74
12. Otros estado abierto en el año 2016 (Continuación) . . . . . 75
13. Ventas locales 0 % de los contribuyentes con RISE . . . . . 84
14. ventas locales 12 % de los contribuyentes RISE . . . . . 85
14. ventas locales 12 % de los contribuyentes RISE (Continuación) . . . . . 86
15. Ventas locales 0 % de los contribuyentes categorizados como otros . . . . . 87
15. Ventas locales 0 % de los contribuyentes categorizados como otros (Continuación) . 88
16. Ventas locales 12 % de los contribuyentes categorizados como otros . . . . . 89
16. Ventas locales 12 % de los contribuyentes categorizados como otros (Continuación) 90

17. Condensación de las ventas con base 0 % de los años 2015 y 2016 . . . . . 91
18. Condensación de las ventas con base 12 % de los años 2015 y 2016 . . . . . 91
18. Condensación de las ventas con base 12 % de los años 2015 y 2016 (Continuación) 92
19. Ponderación positiva para el análisis estratégico . . . . . 92
20. Ponderación en negativo para el análisis estratégico . . . . . 93
21. Factores internos de la ciudad de Guaranda . . . . . 93
21. Factores internos de la ciudad de Guaranda (Continuación) . . . . . 94
21. Factores internos de la ciudad de Guaranda (Continuación) . . . . . 95
21. Factores internos de la ciudad de Guaranda (Continuación) . . . . . 96
21. Factores internos de la ciudad de Guaranda (Continuación) . . . . . 97
22. Evaluación de factores externos de la ciudad de Guaranda . . . . . 98
22. Evaluación de factores externos de la ciudad de Guaranda (Continuación) . . . . . 99
22. Evaluación de factores externos de la ciudad de Guaranda (Continuación) . . . . . 100
22. Evaluación de factores externos de la ciudad de Guaranda (Continuación) . . . . . 101
22. Evaluación de factores externos de la ciudad de Guaranda (Continuación) . . . . . 102
23. Fortalezas de la ciudad de Guaranda, con respecto al emprendimiento . . . . . 103
24. Debilidades de la ciudad de Guaranda, con respecto al emprendimiento . . . . . 103
24. Debilidades de la ciudad de Guaranda, con respecto al emprendimiento (Continuación)104
25. Oportunidades de la ciudad de Guaranda, con respecto al emprendimiento . . . . . 104
25. Oportunidades de la ciudad de Guaranda, con respecto al emprendimiento (Continuación) . . . . . 105
26. Amenazas de la ciudad de Guaranda, con respecto al emprendimiento . . . . . 106
27. Inventario de los factores internos de la ciudad a ser analizados . . . . . 106
27. Inventario de los factores internos de la ciudad a ser analizados (Continuación) . . 107
28. Variables clave relé y de riesgo . . . . . 109
29. Inventario de los factores externos del emprendimiento en la ciudad de Guaranda . 112
29. Inventario de los factores externos del emprendimiento en la ciudad de Guaranda (Continuación) . . . . . 113
30. Variables clave relé . . . . . 115
31. Ponderación para los beneficiarios . . . . . 121
32. Indicadores para el medir el impacto del emprendimiento . . . . . 123
32. Indicadores para el medir el impacto del emprendimiento (Continuación) . . . . . 124
32. Indicadores para el medir el impacto del emprendimiento (Continuación) . . . . . 125
32. Indicadores para el medir el impacto del emprendimiento (Continuación) . . . . . 126

# Lista de Figuras


1. Análisis estratégico . . . . . 6
2. Actual matriz productiva . . . . . 17
3. Nueva matriz productiva . . . . . 19
4. Gráfico de influencia por dependencia . . . . . 28
5. Elementos del ecosistema emprendedor en Ecuador . . . . . 35
6. Facilidad para hacer negocios en Ecuador . . . . . 36
7. Formación educativa . . . . . 39
8. Manejado de negocio en forma empírica . . . . . 40
9. Conocimiento de metodologías de modelo de negocio . . . . . 40
10. Conocimiento de matriz productiva . . . . . 41
11. Capacitación sobre la matriz productiva . . . . . 41
12. Recibir capacitación sobre la matriz productiva . . . . . 42
13. Recibir capacitación diferentes temas . . . . . 42
14. Impulso para emprender en el negocio . . . . . 43
15. Emprendimientos representativos y que aportan al desarrollo económico . . . . . 44
16. Modelo para establecer al emprendimiento como factor primordial . . . . . 46
17. Matriz de variables internas mediante *software Micmac* . . . . . 108
18. Plano de la matriz de variables internas . . . . . 110
19. Plano de desplazamiento de la matriz de impacto directo de los factores internos . . 111
20. Matriz de variables externas mediante *software Micmac* . . . . . 114
21. Plano de la matriz de variables externas . . . . . 116
22. Plano de desplazamiento de la matriz de impacto directo de los factores externos . 117
23. Matriz de influencias directas de los beneficiarios (MID) . . . . . 121
24. Plano de influencias y dependencias entre actores . . . . . 122

**Capítulo 1**

# Introducción

## 1.1. Presentación del trabajo

Según la Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo SENPLADES (2013), manifiesta que es evidente que al país se lo conoce desde su inicio como una fuente de materias primas, a pesar de esto la matriz productiva del Ecuador solo se ha enfocado en ser uno de los principales exportadores de productos brutos sin valor agregado, pero el país también se ha identificado como consumidor de productos terminados; artículos derivados de los mismos materiales que envía el territorio ecuatoriano al mercado internacional; a nivel nacional el crecimiento industrial era posible verlo solo en las grandes ciudades como Quito, Cuenca y Guayaquil, adicionalmente en lugares como Guaranda, es casi imposible pensar contar con una empresa.

Hoy en día, el actual régimen, ha propuesto e impuesto grandes cambios en la matriz productiva direccionada a los sectores estratégicos tales como la energía y el turismo, que busca generar desarrollo económico en la sociedad y producción ecuatoriana; que ha crecido a pasos agigantados por el aporte de nuevas ideas de los ciudadanos para generar innovadoras propuestas empresariales, se constituye con ello una sociedad enfocada al crecimiento empresarial, industrial y turístico buscándose mejorar la calidad de vida de las familias de los y las ecuatorianos garantizando el “Buen Vivir”, tal cual consta en el objetivo tres, ”mejorar la calidad de vida de la población”; objetivo cinco çonstruir espacios de encuentro común y fortalecer la identidad nacional, las identidades diversas, la plurinacionalidad y la interculturalidad”; objetivo siete ”garantizar los derechos de la naturaleza y promover la sostenibilidad ambiental, territorial y global”; objetivo nueve ”garantizar el trabajo digno en todas sus formas”.

Es por ello necesario establecer un plan de cambios innovadores constantes en los emprendimientos que sean sostenibles y sustentables en la matriz productiva.

## 1.2. Descripción del documento

El capítulo uno, contiene todo con respecto a la introducción al tema, para que el lector sepa cómo guiarse en el documento de investigación presentado.

Dentro del capítulo dos, se realiza el planteamiento del problema, adicionalmente las preguntas básicas, la formulación de la meta, el objetivo general, objetivos específicos, adicionalmente la delimitación para saber hasta dónde debe llegar la investigación planteada.

El capítulo tres, incluye cada uno de los conceptos y definiciones necesarias del tema planteado, adicionalmente se desarrolló lo que se denomina el estado del arte que no es otra cosa más que investigaciones realizadas por otros autores en fechas pasadas.

El capítulo cuatro indica la metodología desarrollada en el presente trabajo de investigación, se conoce que es un proceso inductivo, con actividades como análisis de emprendimiento, matriz productiva, desarrollo económico; también se indaga sobre las iniciativas presentadas relacionadas al cambio de la matriz productiva del Departamento de Emprendimiento Prefectura Bolívar, Ministerio de Industrias y Productividad y el Ministerio de Inclusión Económica y Social.

Los resultados de la investigación desarrollada se detallan dentro del capítulo cinco, se considera que este capítulo es uno de los más importantes, justamente por la presentación de cada uno de los resultados obtenidos.

En el capítulo seis, se presentan las conclusiones y recomendaciones del proyecto de investigación.

**Capítulo 2**

# Planteamiento de la Propuesta de Trabajo

## 2.1. Información técnica básica

**Tema:** El emprendimiento empresarial y su incidencia en la matriz productiva como factor primordial para el desarrollo económico de la ciudad de Guaranda

**Tipo de trabajo:** Proyecto de Investigación y Desarrollo

**Clasificación técnica del trabajo:** Proyecto de Investigación y Desarrollo

**Líneas de Investigación, Innovación y Desarrollo**

**Principal:** Gerencia, Planificación, Organización, Dirección y/o Control de Empresas

**Secundaria:** Desarrollo

## 2.2. Descripción del problema

La falta de desarrollo económico en la ciudad de Guaranda, se ve implícitamente vinculada con la poca generación de emprendimientos innovadores de gran importancia para el país, que aportan con beneficios tales como: crecimiento de la economía, del turismo, de la cultura y generación de plazas de empleo e incremento en inversiones.

La motivación constante al cambio de la matriz productiva es una oportunidad para el crecimiento y desarrollo económico de la ciudades pequeñas como Guaranda, debido a que estimula al aprovechamiento, explotación y cuidado responsable de los recursos naturales enfocados a la innovación constante en cumplimiento de la satisfacción de las necesidades de la sociedad, para generar otra forma de obtener ingreso para el país y ya no solo depender de la exportación del petróleo.

## 2.3. Preguntas básicas

**Cómo aparece el problema que se pretende solucionar?**

- Por la escasa información, conocimiento y poca comunicación que existe para la sociedad en la ciudad Guaranda, en referencia al emprendimiento y el cambio de la matriz productiva que se busca.

**Por qué se origina?**

- La ciudadanía guarandeña no tiene las herramientas y medios que permitan el desarrollo económico a través de la generación de emprendimientos que contribuyan al cambio en la matriz productiva.

**Qué lo origina?**

- La falta de conocimiento en formación empresarial, falta de apoyo por parte de los organismos gubernamentales y privados.

**Cuándo se origina?**

- Al momento en el que el régimen actual intenta promover el cambio de la matriz productiva a través de la generación de nuevas ideas plasmadas en una empresa.

**Dónde se origina?**

- No Aplica

**Dónde se detecta?**

- No Aplica

## 2.4. Formulación de meta

Establecer mediante el uso de indicadores, la incidencia en el cambio de la matriz productiva mediante el emprendimiento empresarial y el aporte al desarrollo económico.

## 2.5. Objetivos

### 2.5.1. Objetivo general

Analizar el emprendimiento empresarial y su incidencia en la matriz productiva como factor primordial para el desarrollo económico de la ciudad de Guaranda.

### 2.5.2. Objetivos específicos

- Fundamentar teóricamente y legalmente que es la matriz productiva, emprendimiento y desarrollo económico.
- Diagnosticar la situación actual de los emprendimientos sostenibles que generan empleo en la ciudad de Guaranda.
- Analizar el emprendimiento empresarial y su incidencia en la matriz productiva que generan desarrollo económico en la ciudad de Guaranda.
- Identificar cuáles son los mejores emprendimientos, sostenibles y sustentables enmarcados en la matriz productiva en a ciudad de Guaranda.

## 2.6. Delimitación funcional

### 2.6.1. Qué será capaz de hacer el producto final del trabajo de titulación?

- Disponer de un modelo de gestión productiva y herramientas que fomenten el emprendimiento.
- Servir como referente de evaluación en el desarrollo empresarial dentro de la ciudad de Guaranda.
- Propagar la importancia de la generación de ideas y con ello el crecimiento de las Pequeñas y Medianas Empresas.

### 2.6.2. Qué no será capaz de hacer el producto final del trabajo de titulación?

No Aplica

## Capítulo 3

# Marco Teórico

## 3.1. Definiciones y conceptos

### 3.1.1. Cumplimiento del objetivo uno: fundamentar teóricamente y legalmente que es la matriz productiva, emprendimiento y desarrollo económico

### 3.1.2. Análisis estratégico

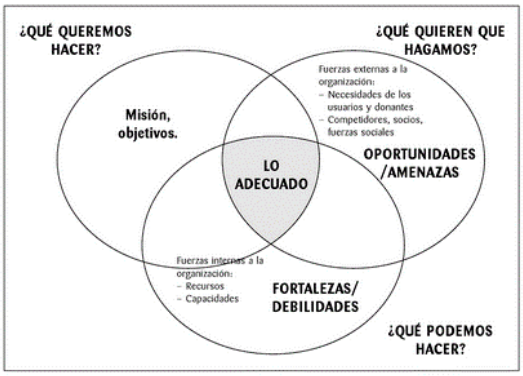
El análisis estratégico es un estudio minucioso de todos los factores que intervienen en el desarrollo de los procesos de la empresa, abarca el análisis de macro-entorno, micro-entorno y los procesos internos de la empresa con el afán de descubrir la posición actual en la que se encuentra y facilitar la toma de decisiones.

Al respecto, Navajo (2010) encontró lo siguiente:

> Un proceso para descubrir el conjunto de amenazas y oportunidades que el entorno presenta a la organización, así como el conjunto de fuerzas y debilidades que la misma muestra en relación a los factores competitivos que definen su campo de actividad, de forma que permita a la dirección un diagnóstico y evaluación de su posición competitiva (p. 50).

Como indica el autor éste es un estudio global del funcionamiento de la empresa a nivel interior y de los agentes que influyen ese funcionamiento a nivel exterior, al analizar cada factor es posible determinar y clasificarlos como fortalezas, debilidades, amenazas o debilidades, lo importante es que los directivos puedan tomar decisiones en base al análisis y transformar los puntos débiles en fuertes, siempre al plantear estrategias que permitan la consecución de los objetivos. La figura 1 refleja el mecanismo de acción del análisis estratégico.

**Figura 1:** Análisis estratégico




Fuente: Navajo (2010)

En un concepto más amplio Miguel Sastre (2010) describe la composición del análisis estratégico como una fase del proceso de dirección:

> Es una de las fases del proceso de dirección estratégica. En esta fase se pretende, en primer lugar establecer la orientación básica de la empresa, es decir, definir la misión y los objetivos de la misma y, en segundo lugar, analizar a la empresa y a su entorno con la intención de detectar las fortalezas y debilidades de la empresa y las amenazas y oportunidades del entorno. Con este análisis, la empresa puede realizar un diagnóstico y una evaluación de la situación en la que se encuentra que le permita, posteriormente, plantear una formulación estratégica más adaptada sus necesidades. Por lo tanto, dentro del análisis estratégico se tienen que definir la misión y los objetivos de la empresa, se tiene que realizar un análisis externo o del entorno para identificar las amenazas y oportunidades y un análisis interno para identificar el conjunto de factores que constituyen las fortalezas y debilidades de la empresa (p. 18).

En consecuencia, éste análisis diagnostica la situación actual de la empresa, determina factores que ejercen una fuerza positiva y cuáles entorpecen el funcionamiento de la empresa con la finalidad de que los directivos plantean estrategias de acuerdo a las necesidades reales. El análisis estratégico es un monitoreo constante de los procesos y permite detectar problemas a tiempo y sugerir correcciones acertadas.

#### *3.1.2.1. Análisis Político-legal, económica, sociocultural y tecnológica (PEST)*

Dentro del esquema del análisis estratégico,se tiene el Pest, el cual se considera que es una herramienta básica que permite el estudio de los factores del macro-entorno externo de la empresa.

De acuerdo con Miguel Sastre (2010):

> El acrónimo de análisis PEST fue acuñado por Johnson y Scholes para recoger las cuatro dimensiones consideradas en el análisis del entorno general: político-legal, económica, sociocultural y tecnológica, que delimitan las reglas del juego el marco general en el que las empresas se van a desenvolver (p. 18).

En todo caso el análisis de estos cuatro elementos no es una regla general debido a que muchos autores han incrementado variables como ambiental o legal, en fin, los directivos de la empresa determinan los factores que deben ser considerados en el estudio de acuerdo a sus necesidades o la influencia que mantengan en los procesos. Este análisis PEST también se lo conoce como PESTLE (Político, económico, sociocultural, tecnológico, legal, ecológico), como se indicó anteriormente estudia básicamente factores nacionales que no solo afectan el funcionamiento sino el de las demás empresas, como por ejemplo las leyes y normativas gubernamentales, los avances tecnológicos, innovación tecnológica, devaluación de la moneda, inflación, entre otros agentes que no pueden ser controlados por la empresa, pero que permiten guiar su proceder.

#### *3.1.2.2. Cinco fuerzas de Porter*

El análisis de las cinco fuerzas de Michael Porter es un modelo estratégico que permite analizar el nivel de competencia de un determinado sector o industria, se estudia cinco elementos del entorno inmediato de la empresa conocido también como micro entorno, éstos factores externos son los que mantienen un mayor contacto, así las cinco fuerzas de Porter analizan la competencia, los proveedores, los clientes, productos sustitutos y los nuevos entrantes o competidores potenciales.

Para Miguel Sastre (2010) el modelo de las cinco fuerzas de Porter:

> Permite analizar el atractivo de la industria derivado de cinco factores o fuerzas competitivas que son: la rivalidad competitiva o rivalidad entre los competidores existentes, la posibilidad de entrada de nuevos competidores o competidores potenciales, la amenaza de productos sustitutos y el poder de negociación tanto de los proveedores como de los clientes (p. 167).

Por otra parte Michael Porter considera que el mercado se encuentra en una lucha constante para captar mayores beneficios, por ello no solo compiten los rivales sino también los proveedores y clientes todos buscan lleva mayor cantidad de fruto o ganancia, sin embargo para lograr un beneficio individual es necesario que trabajen en conjunto por el bien del sector y que los beneficios incremente.

Así, Francés (2010) indica lo siguiente:

> El modelo de las cinco fuerzas de Porter se ha convertido en la herramienta más utilizada para el análisis de la competencia en un sector o industria, en un determinado país o región. Este se basa en el supuesto de que los participantes compiten entre sí por apropiarse de la mayor porción que sea posible de los beneficios extraordinarios generados en el sector. Estos beneficios extraordinarios, de carácter monopólico según la teoría microeconómica, serán mayores, cuanto menor sea la competencia. La competencia a la que se refiere el modelo no es únicamente la convencional por aumentar la participación de mercado, que ocurre entre empresas que ofrecen productos similares, La competencia por los beneficios extraordinarios se produce también entre las empresas y sus clientes, y entre las empresas y sus proveedores. Las nuevas empresas que pretendan entrar al sector competirán igualmente, con las existentes por esos beneficios, y lo mismo sucede con los productos sustitutos (p. 86).

Los empresarios son capaces de comprender el funcionamiento de éstas cinco fuerzas y los factores que las determinan, estarán capacitados para determinar un lugar en la industria o sector donde competir resulte exitoso, los directivos tendrán claro cuáles son las amenazas y oportunidades que el entorno les brinda y adecuar sus estrategias lo mejor posible para conseguir el éxito y optimizar los recursos e incrementar los beneficios.

#### *3.1.2.3. Matriz de evaluación de factores externos (EFE)*

Una vez realizado el análisis de fortalezas, oportunidades, debilidades, amenazas (FODA) de la empresa, es posible realizar la matriz de evaluación de los factores externos también conocida como matriz EFE, la cual integra un análisis selectivo de agentes externos para determinar el impacto que poseen las oportunidades sobre las amenazas o viceversa; en otras palabras "el objetivo de esta matriz es permitir a los estrategas resumir y evaluar información económica, social, cultural, demográfica, ambiental, política, gubernamental, jurídica, tecnológica y competitiva" (Arrarte, 2010, p. 25).

Para su elaboración en primer lugar se realiza un listado de todos los factores críticos determinantes del éxito y distinguir las oportunidades y amenazas, a continuación se les asigna un peso en consideración a su importancia, se debe tomar en cuenta que la suma de todos los factores debe ser igual a 1.0; posteriormente se califican cada uno de los factores en relación al accionar de la empresa basados en la eficiencia de las estrategias la calificación varía de 1 a 4 puntos. Al realizar este pequeño análisis se multiplica el peso y la calificación para obtener una calificación ponderada, la suma de todas las calificaciones ponderada resultante va de 1 a 4 puntos con un promedio de 2.5, si la empresa obtiene un resultado por encima de la media indica que las estrategias se capitalizan y se aprovechan adecuadamente las oportunidades para atenuar las amenazas existentes, caso contrario los empresarios deben pensar en rectificar las estrategias propuestas y tomar correctivos a tiempo.

#### *3.1.2.4. Matriz de evaluación de factores internos (EFI)*

La matriz de evaluación de los factores internos es otro análisis complementario pero ésta vez se estudian los factores internos de la empresa, así la matriz EFI "es un instrumento que resume y evalúa las fuerzas y debilidades más importantes dentro de las áreas funcionales de un negocio y además ofrece una base para identificar y evaluar las relaciones entre dichas áreas" (Arrarte, 2010, p. 26).

Para la elaboración de la matriz EFI se siguen los mismo pasos que en el apartado anterior (matriz EFE) con la diferencia que el listado contendrá todos los agentes internos y distinguir fortalezas y amenazas. Si es total resultante es mayor que el promedio 2.5, esto indica que la organización responde excelentemente a las fortalezas y contrarrestar las debilidades, sin embargo si el resultado es menor a 2.5 la empresa no responde adecuadamente a las estrategias propuestas y se necesita un cambio.

Para finalizar, es importante mencionar que más que asignarle un peso y calificación a cada uno de los factores lo primordial es entender y comprender a fondo los diversos agentes y cómo éstos influyen en la consecución del éxito de la empresa.

#### *3.1.2.5. Matriz de fortalezas, oportunidades, debilidades, amenazas (FODA)*

Esta matriz agrupa en resumen todos los agentes estudiados desde el análisis PEST, el análisis de las cinco fuerzas de Porter y las matrices EFE y EFI, en ella se distinguen todas las fortalezas, oportunidades, debilidades, y amenazas distinguidas en la organización.

De acuerdo con Miguel Sastre (2010) la matriz FODA:

> Es un instrumento cualitativo de análisis estratégico. Proporciona a las empresas una visión global de cuál es su situación para diseñar sus estrategias, ya que sintetiza en una matriz todo el análisis estratégico, tanto interno como externo. Se analizan las amenazas y oportunidades que la empresa encuentra en su entorno, así como sus fortalezas y debilidades para enfrentarse a él (p. 16).

Se podría considerar como la última fase del análisis estratégico puesto que una vez analizados y estudiados arduamente cada uno de los agentes los empresarios están en la posibilidad de manejar sus fichas e idear la manera más correcta para obtener sus beneficios, es decir, a través de la visión global que brinda la matriz FODA los empresarios integran estrategias en base a los factores y sus posibles rendimientos, esto hace posible aprovechar cada punto fuerte de la organización para atenuar los posibles efectos negativos de las amenazas y debilidades. Las estrategias descritas en la matriz FODA serán puestas en marcha para continuar con la consecución de los objetivos de la empresa.

### 3.1.3. Curva de valor

Dentro de un mercado expuesto a constantes cambios los directivos deben intentar entender la dinámica del mercado y los aspectos clave que valoran los clientes, la curva de valor muestra de manera gráfica los factores competitivos y el nivel de oferta de la empresa.

Ramírez (2010) menciona lo siguiente:

> Toda estrategia tiene una o varias propuestas de valor que hace la empresa a cada segmento meta. El modelo de curva de valor permite establecer cuáles son las características definitorias de la propuesta de valor y cómo se compara esa propuesta de valor con la de sus competidores (p. 167).

En consecuencia, la idea de la curva de valor es evaluar los aspectos o características que ofrece la empresa, componentes que ofrecen una forma diferente de innovar con relación a las ideas que ofrece competencia.

Esto implica el conocimiento profundo de las necesidades y expectativas reales de los clientes, distinguir qué aspectos son los que le otorgan mayor valor y en lo posible cautivar sus emociones y ofrecer el mejor servicio posible.

Por otra parte Megias (2012) encontró lo siguiente:

> Una curva de valor es una forma de representar gráficamente la dinámica competitiva del mercado actual, pero no centrándose en datos como la cuota de mercado o posición relativa, sino en la percepción del valor que aporta cada uno desde el punto de vista del cliente. Esto que, a primera vista nos podría parecer algo trivial, nos permite comprender de un vistazo cuál es la estrategia competitiva de cada uno de actores del mercado? lo que en la práctica implica conocer cómo compiten y seducen a los clientes, punto de partida con el que construir una propuesta innovadora (p. 3).

Como indica el autor, la gráfica de la curva de competencia refleja el valor captado por parte de los clientes a las distintas estrategias que ofertan las demás empresas competidoras en un contraste con el aporte propio de la organización, este pequeño modelo de análisis permite a los directivos evaluar su situación en el mercado y distinguir si las estrategias planteadas están para dar frutos o los resultados esperados. Todos los esfuerzos de los directivos deben estar encaminados en aportar un valor añadido perceptible por el cliente y que otorgue una ventaja competitiva perdurable.

### 3.1.4. Clasificación Industrial Internacional Uniforme (CIIU)

Es necesario detallar la importancia del CIIU para ello el autor Aimacaña (2015) encontró lo siguiente:

> La Clasificación Industrial Internacional Uniforme de todas las actividades económicas (CIIU) es la clasificación internacional de referencia de las actividades productivas. Su propósito principal es ofrecer un conjunto de categorías de actividades que se pueda utilizar para la reunión y difusión de datos estadísticos de acuerdo con esas actividades.
>
> Desde que se aprobara la versión original de la CIIU en 1948, la mayoría de los países de todo el mundo utilizan la CIIU como su clasificación nacional de las actividades económicas o han elaborado clasificaciones nacionales derivadas de ella. Por consiguiente, la CIIU ha proporcionado orientación a los países para la elaboración de clasificaciones nacionales y se ha convertido en un instrumento importante para comparar a nivel internacional los datos estadísticos sobre las actividades económicas. La CIIU ha sido ampliamente utilizada, tanto en el plano nacional como en el internacional, para clasificar los datos según el tipo de actividad económica en las diversas estadísticas económicas y sociales, como las referidas a las cuentas nacionales, la demografía de las empresas, el empleo y otros aspectos. Además, la CIIU se utiliza también cada vez más con fines no estadísticos. (p. 3).

### 3.1.5. *Distance to Frontier and Ease of Doing Business Ranking*

Banco Mundial (2017) encontró lo siguiente:

> *Doing Business* analiza las regulaciones que afectan a 11 áreas del ciclo de vida de una empresa. Diez de estas áreas se incluyen en la clasificación sobre la facilidad para hacer negocios de este

> año: apertura de una empresa, manejo de permisos de construcción, obtención de electricidad, registro de propiedades, obtención de crédito, protección de los inversionistas minoritarios, pago de impuestos, comercio transfronterizo, cumplimiento de contratos y resolución de insolvencia.
>
> *Doing Business* también mide la regulación del mercado laboral, que no está incluida en la clasificación de este año. Los datos de *Doing Business* 2017 están actualizados a fecha de 1 de junio de 2016. Los indicadores se utilizan para analizar resultados económicos e identificar qué reformas de la regulación empresarial han funcionado, dónde y por qué. (p. 1).

### 3.1.6. Emprendimiento

El término emprendimiento se encuentra en una etapa de florecimiento debido a los retos que el mercado actual implanta, es por ello que el emprendimiento también es conocido o denominado como espíritu empresarial y abarca la creación de nuevas empresas, perfeccionamiento e innovación de proyectos tradicionales inclusive la introducción de una empresa ya establecida en mercados nuevos.

Al respecto, Wompner (2013) menciona lo siguiente:

> El emprendimiento, más que una disciplina es una actitud frente a la vida. No solo va entregar ventajas y beneficios a los jóvenes que decidan independizarse sino que también lo hará con aquellos que inicien proyectos al interior de sus propios puestos de trabajo (intra-emprendedor), con quienes se aboquen a un emprendimiento social o quienes simplemente quieran hacer realidad sus propios proyectos personales (p. 46).

Las personas pueden poseer pensamientos positivos e ideas creativas, sin embargo un verdadero emprendedor tiene la actitud de para hacer realidad sus creencias, para emprender el comportamiento del sujeto es primordial puesto que ve oportunidades donde otras personas no lo ven y constantemente está en la búsqueda de conveniencias que apoyen sus proyectos.

En un emprendimiento los individuos hacen un esfuerzo adicional, esa iniciativa que los hace ser pioneros y alcanzar sus objetivos y metas, los retos alimentan su confianza y su mayor deseo es lograr una estabilidad e independencia económica.

Por otra parte, Malinowski (2011) encontró lo siguiente:

> Se podrá decir que la capacidad emprendedora es el desarrollo de proyectos innovadores y oportunidades que pueden llevar al emprendedor a obtener beneficios, es la capacidad que lleva a las personas a desarrollar ideas o a modificar una existente de modo tal de traducirla en una actividad social rentable y productiva. Es característico de un emprendedor buscar la excelencia de su desempeño por medio de creatividad (p. 11).

En síntesis, un emprendimiento de lo que se trata es de identificar las necesidades latentes, lugar, voluntad personal y la voluntad común para emprender y así poder plantear un modelo de

formación empresarial dirigido a la generación de nuevos negocios, que se lleva a cabo por una persona a la que se denomina emprendedor, la cual tiene la función de innovar el modelo de negocio y de producción al explotar una invención, para producir un nuevo producto o uno viejo de una nueva manera; o proveer de una nueva fuente de insumos o un material nuevo, o reorganizar una industria.

#### *3.1.6.1. Definición de emprendedor*

Se considera como emprendedor toda aquella persona que de forma individual o en grupo idean una oportunidad de negocio o innovan una situación ya existente, "es un atributo que sólo algunas personas poseen, es decir, una característica aleatoria que por algún factor de suerte se manifiesta en un individuo determinado" (Malinowski, 2011, p. 11).

En este sentido, se dice que un emprendedor "nace no se hace", puesto que no todas las personas poseen esa chispa, esas ganas de superarse, de crecer y de buscar valor en casi todas las situaciones. Un emprendedor toma con actitud su vida para generar ideas y crear organizaciones en búsqueda constante de crecimiento.

Asimismo, "el emprendedor tienen condiciones innatas que lo predeterminan como tal, y su apoyo solo puede ser de forma marginal. Estas condiciones se definen como necesidad de logro, independencia, el control, autoconfianza, pensamiento intuitivo y orientación a la acción" (Villaseca, 2014, p. 240).

En este contexto, un emprendedor asume riesgos para crear y poner en marcha una oportunidad de negocio, su personalidad desafiante y sus deseos de independencia crean en su interior la fuerza necesaria para tomar con actitud los retos más difíciles y sobresalir. Ideas innovadoras siempre acompañan los pensamientos del emprendedor, explorar terrenos desconocidos y cautivar la atención del mercado es la mejor forma para obtener crecimiento.

#### *3.1.6.2. Motivos para emprender*

Existen varios motivos para emprender sin embargo sobresale el afán de los emprendedores por conseguir independencia y crear sus propias empresas y dejar de ser dependientes, la idea de ser su propio jefe y tener su propia empresa impulsa a los individuos a conseguir sus ideales y atreverse a emprender.

De acuerdo con Malinowski (2011) los emprendimientos:

> Al ser el motor de la economía del mercado, los empresarios por medio de sus logros aportan a la sociedad riqueza, empleo y una diversidad de opciones para los consumidores. El espíritu empresarial también puede desempeñar un papel importante en la presentación eficaz de servicios sanitarios, educativos y de bienestar. Las empresas de la economía social fomentan

> la participación de los interesados en la gestión y la prestación de tales servicios y propiciar la innovación y la orientación al cliente (p. 18).

En consecuencia, los emprendimientos o el espíritu empresarial también engloban una razón social, puesto que son fuente de trabajo y crecimiento comercial del sector en donde desempeñan sus actividades, un emprendedor siempre tienen en su mente el bienestar no solo personal sino colectivo, brindarle a la comunidad la oportunidad de facilitar sus vidas y mejorarlas.

Por otra parte, Hugo Kantis citado por Duarte (2010), describe ciertos motivos que guardan en común los empresarios o emprendedores actuales:

- Lograr la realización personal
- Poner en práctica sus conocimientos
- Mejorar su nivel de ingresos
- Contribuir a la sociedad
- Ser su propio jefe
- Ser adinerado
- Ser como un empresario que admiraba
- Obtener estatus social
- Seguir la tradición familiar de estar en los negocios
- Estar desempleado
- No poder estudiar

De acuerdo con el autor, los principales motivos para emprender están relacionados con la superación personal, así los emprendedores exploran su entorno para encontrar oportunidades de negocios que le permitan obtener sus propios ingresos, por otra parte otro de los motivos que destacan es el interés por poner en práctica los conocimientos adquiridos lo que conlleva a la existencia de emprendedores e intraemprendedores los segundos aparecen dentro de las empresas, individuos que poseen trabajos estables pero buscan la manera de hacerlos más fáciles y atractivo al idear mecanismos para innovar.

#### *3.1.6.3. Entorno emprendedor*

El término hace referencia al lugar, al espacio donde operan los emprendedores, si el directivo de una empresa desea incentivar a sus trabajadores, mejorar su rendimiento e impulsar micro

proyectos emprendedores en sus propias áreas de trabajo o departamentos, el ambiente laboral debe ser capaz de apoyar este florecimiento, siempre se aporta con herramientas, incentivos e imponer fortaleza y confianza en los colaboradores, en fin un entorno emprendedor que dinamice la creatividad del grupo.

Al respecto Malinowski (2011) encontró lo siguiente:

> Una cultura que produzca confianza, cultive y cuide la producción de identidades fuertes y creíbles entre sus dueños, sus ejecutivos y su gente, es muy importante. El liderazgo emprendedor surge de una cultura empresarial en la cual las relaciones entre la empresa y sus clientes, entre la gente en su interior y entre la empresa y sus proveedores, se constituyan sobre la base de establecer y respetar compromisos; es decir, una empresa organizada para cumplir comprometida y sistemáticamente con sus clientes (p. 22).

Además, un entorno emprendedor comprende un conjunto de oportunidades y amenazas que dinamizan u obstaculizan la oportunidad de negocio entre los factores más importante es posible citar: las condiciones sociales, el nivel de educación y sistemas educativos, políticas gubernamentales, estructura de los mercados, acceso a financiamiento, apoyo del gobierno, sistemas de capacitación, acceso a infraestructura, acceso a la transferencia de información inclusive las normas culturales del sector.

#### *3.1.6.4. Factores que limitan el emprendimiento*

De acuerdo con Duarte (2010), y en base a la experiencia se denotan varios factores limitantes en un emprendimiento:

- Mercados internos reducidos
- Baja capacidad adquisitiva de la población
- Potencial de crecimiento bajo
- Fuentes de financiamiento escasa
- Escasa formación y educación para el emprendimiento
- Nula capacidad asociativa
- Dificultad para acceder a infraestructura física
- Obstáculos para la formación empresarial
- Posibilidades de investigación y desarrollo reducidas
- Altas cargas impositivas

- Falta de apoyo gubernamental

Por otra parte, éstas variables toman fortaleza, pero depende del lugar o país donde se desea emprender, el emprendedor deberá ser capaz de analizar su entorno y diferenciar qué factores aportan valor y cuáles no con la finalidad de tomar estrategias que permitan modificar la influencia e incrementar las posibilidades de éxito a su favor.

#### *3.1.6.5. Emprendimiento y economía*

Hoy en día los pequeños negocios adquieren mayor fortaleza debido a los múltiples beneficios que inyectan a la economía de un sector determinado, tal es así, que los gobiernos concentran esfuerzos en el apoyo de micro-emprendimientos generalmente por la adaptación rápida que poseen, la flexibilidad económica, la movilidad de mano de obra y esencialmente porque son capaces de enfrentar favorablemente los entornos inciertos, convirtiéndose en entes generadores de riqueza con un aporte relevante para el fisco del país al dinamizar la producción significativamente.

En contraparte con las grandes empresas las pymes son más flexibles ante los cambios vertiginosos del mercado, permiten un conocimiento más a fondo del cliente debido a que mantienen un contacto más cercano a sus necesidades y expectativas. Como en todo negocio en un inicio los emprendedores se enfrentan a varios obstáculos sin embargo sobrepasarlos determinará su sostenibilidad a lo largo de la línea del tiempo.

### 3.1.7. El emprendimiento y la matriz productiva

#### *3.1.7.1. Matriz productiva*

En general la economía ecuatoriana se ha caracterizado por suministrar materia prima a naciones extranjeras y consumimos bienes y servicios internacionales lo que genera una descompensación en el equilibrio de la economía, ante estos sucesos el gobierno ecuatoriano ha tomado ciertas normativas para equilibrar las bases de la economía e impulsar el crecimiento de la matriz productiva nacional en la generación de bienes y productos de alta calidad, incrementar las exportaciones y a su vez el consumo de productos propios por el pueblo ecuatoriano.

Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo (2012) menciona lo siguiente:

> La forma cómo se organiza la sociedad para producir determinados bienes y servicios no se limita únicamente a los procesos estrictamente técnicos o económicos, sino que también tiene que ver con todo el conjunto de interacciones entre los distintos actores sociales que utilizan los recursos que tienen a su disposición para llevar adelante las actividades productivas. A ese conjunto, que incluye los productos, los procesos productivos y las relaciones sociales resultantes de esos procesos, denominamos matriz productiva (p. 7).

En consecuencia es posible afirmar que la matriz productiva está ligado al modelo económico del país y a las distintas formas de organización de los pequeños empresarios para generar riquezas; el aporte y apoyo continuo de las organizaciones hace que la base de la matriz productiva se fortalezca y del impulso necesario para afrontar los cambios de los mercados internacionales y que el producto ecuatoriano mantenga competitividad y aceptación.

Actualmente uno de los objetivos más importantes que persigue el gobierno ecuatoriano es lograr que por medio de la matriz productiva la nación alcance un estado de Buen Vivir en el cual los empresarios nacionales mantengan un papel protagonista en el crecimiento de la economía y superación del país. La figura No. 2 representa el sistema actual de la matriz productiva ecuatoriana.

**Figura 2:** Actual matriz productiva




Fuente: Semplades (2012)

### *3.1.7.2. Transformación la matriz productiva para alcanzar el Ecuador del Buen Vivir*

De acuerdo con la Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo (2012), la transformación de la matriz productiva busca la inserción estratégica de la economía ecuatoriana en un intento por lograr obtener:

- Nuevos esquemas de generación, distribución y redistribución de la riqueza.
- Reducir la vulnerabilidad de la economía ecuatoriana
- Eliminar inequidades territoriales
- Incorporar actores que han sido excluidos del esquema de desarrollo de mercado

La generación de riqueza del Ecuador se basa en la explotación de los recursos naturales, con la transformación de la matriz productiva se incentiva a los empresarios a generar riqueza por medio

de la utilización eficaz de las capacidades y conocimientos de las personas, de los recursos humanos que poseen integrar el valor agregado a sus procesos y así convertir sus productos y servicios en algo inigualable que logre no solo la aceptación nacional sino también internacional.

Para lograr estos objetivos en primer lugar las empresas deben trabajar en forma organizada, al coordinar los esfuerzos y trabajar sinérgicamente para conseguir el objetivo común.

Los puntos claves de la transformación o ejes de la matriz productiva son los siguientes:

- La diversificación productiva
- Agregación de valor agregado
- Sustitución selectiva de importaciones
- Fomento de las exportaciones

Estas consideraciones, los empresarios deben incluir en sus actividades y procesos productivos estrategias de innovación que permiten obtener mayor variedad de productos y servicios al limitar la dependencia del país hacia productos extranjeros, de igual forma incluir nuevas tecnologías permitirá generar valor agregado en la producción, y la capacitación a los empleados formará conocimientos distintos que aporten significativamente a la transformación de la industria.

Los empresarios deben comenzar a crear conciencia y reconocer la calidad de la materia prima ecuatoriana e incluir sus procesos productivos suministros especialmente de los entes de la economía popular y solidaria en reemplazo de las importaciones. Se debe fomentar las exportaciones y a su vez ampliar y diversificar los destinos internacionales no solo para los productos y servicios ecuatorianos sino también para la riqueza turística del país.

En este sentido La Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo (2012) menciona lo siguiente:

> La transformación esperada altera profundamente no solamente la manera cómo se organiza la producción, sino todas las relaciones sociales que se desprenden de esos procesos. Seremos una sociedad organizada alrededor del conocimiento y la creación de capacidades, solidaria e incluyente y articulada de manera soberana y sostenible al mundo (p. 12).

Para alcanzar este grado de transformación es necesario alcanzar una estrategia global que enmarque tanto el sector público como el sector privado, es un trabajo de equipo y las acciones deben desarrollarse en base a los cuatro ejes de la transformación; por un lado el estado debe dotar de financiamiento, facilidad para capacitación, cooperación en infraestructura y normativa que impulse el crecimiento de las empresas y la industria, por otra parte los emprendedores y empresarios generar ideas de negocio innovadoras que apunten a la producción eficaz y controlada de productos de calidad.

La figura No. 3 representa el objetivo del Estado en la transformación de la matriz productiva.

**Figura 3:** Nueva matriz productiva




Fuente: Semplades (2012)

*3.1.7.3. Normativa*

El ejecutivo de acuerdo con la Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo (2012), expidió la normativa necesaria para fortalecer las actividades económicas de la matriz productivas, así las de mayor importancia resultan:

- *Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones: "* marco moderno para el desarrollo de las actividades productivas privadas y de la economía popular y solidaria, donde el Estado no solamente provee de los incentivos fiscales necesarios para las iniciativas de estos sectores, sino además de los elementos que potencien su desarrollo: educación, salud, infraestructura, conectividad y servicios básicos" (p.13).

- *Ley Orgánica de Regulación y Control del Poder de Mercado* : la cual en gran media protege y promueve el comercio justo, donde tanto los consumidores, las empresas y los pequeños y medianos productores compitan en un mercado con reglas claras y el resultado de su crecimiento sea debido a la producción efectiva y no en base a prácticas inadecuadas o desleales.

- Ley Orgánica de Educación Superior: esta normativa está direccionada en la creación de capital humano de gran valor, busca fomentar la educación de excelencia y transformar el sistema educativo, la finalidad es incentivar a las personas a formarse, incrementar sus conocimientos y aportar con ideas frescas y viables en beneficio de la economía del país.

#### *3.1.7.4. Infraestructura*

En la consecución de la transformación de la matriz productiva a más de sostener una normativa vigente potencializa el Estado provee de recursos físicos que vigorizan la productividad.

Así, según la Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo (2012):

> Se han hecho importantes esfuerzos para proveer de la infraestructura necesaria para el normal desenvolvimiento de las actividades productivas con costos competitivos. La inversión pública se ha destinado principalmente a la educación básica, desarrollo científico, conectividad y telecomunicaciones, carreteras y energía renovable, con el fin de proveer al país de una base sólida humana y material que sostenga en el tempo la visión de largo plazo del Plan Nacional para el Buen Vivir (p. 13).

En consecuencia, es proceso de cambio y transformación requiere de etapas, cambios para construir base sólida que reflejarán sus resultados a futuro para comenzar a crecer hay que dar la oportunidad a las nuevas generaciones y revitalizar su accionar apoyados en raíces duraderas, es decir buscar los factores intrínsecos del éxito y regarlos diariamente para lograr el ideal deseado y sobre todo que perduren a lo largo del tiempo.

#### *3.1.7.5. Sectores priorizados*

El Gobierno Nacional ha identificado catorce sectores productivos, como se puede ver en la tabla 1 y cinco industrias estratégicas como se puede ver en la tabla 2, mismas que estarán presentes en la articulación de la transformación de la matriz productiva.

Tabla 1: Industria priorizada

| Sector | Industria |
|---|---|
| Bienes | 1) Alimentos frescos y procesados |
| | 2) Biotecnología (bioquímica y biomedicina) |
| | 3) Confecciones y calzado |
| | 4) Energías renovables |
| | 5) Industria farmacéutica |
| | 6) Metalmecánica |
| | 7) Petroquímica |
| | 8) Productos forestales de madera |
| Servicios | 9) Servicios ambientales |
| | 10) Tecnología (software, hardware y servicios informáticos) |
| | 11) Vehículos, automotores, carrocerías y partes |
| | 12) Construcción |
| | 13) Transporte y logística |
| | 14) Turismo |

Fuente: Senplades (2012)

Tabla 2: Industrias estratégicas

| Industria | Posibles bienes o servicios | Proyectos |
|---|---|---|
| 1) Refinería | Metano, butano, propano, gasolina, queroseno, gasoil | Proyecto Refinería del Pacífico |
| 2) Astillero | Construcción y reparación de bancos, servicios asociados | Proyecto de implementación de astillero en Posorja |
| 3) Petroquímica | Urea, pesticidas, herbicidas, fertilizantes, foliares, plásticos, fibras sintéticas, resinas | Estudios para la producción de urea y fertilizantes nitrogenados. Planta petroquímica básica |
| 4) Metalurgia (cobre) | Cables eléctricos, tubos, laminación | Sistema para la automatización de actividades de catastro seguimiento y control minero, seguimiento control y fiscalización de labores a gran escala |

Continua en la siguiente página

Tabla 2: Industrias estratégicas (Continuación)

| Industria | Posibles bienes o servicios | Proyectos |
|---|---|---|
| 5) Siderúrgica | Planos, largos | Mapeo geológico a nivel nacional a escala 1:100.000 y 1:50.000 para las zonas de mayor potencial geológico minero |

Fuente: Senplades (2012)

### 3.1.8. Modelo de emprendimiento

El modelo de emprendimiento se basa en el esquema de creación de empresas propuesto por Gibb, el modelo comprende seis etapas las cuales se describen a continuación:

#### *3.1.8.1. Adquisición de la motivación e idea de negocio*

Es la primera etapa, en la creación de empresa lo fundamental es discernir adecuadamente la idea de negocio y los objetivos que se persiguen a través del análisis de las diferentes alternativas, obstáculos, incentivos y la manera de hacer realidad las ideas.

De acuerdo con el Centro de Información Tecnológica (2013):

> La idea empresarial, también denominada visión o *business* -idea potencial, es considerada el elemento constitutivo de base activador de la toma de decisiones de crear una empresa. Es la premisa para el inicio del proceso formativo de la empresa, en la creencia que la eventual oportunidad económica será mejor lograda a través del trabajo independiente, los recursos humanos, financieros y materiales existentes (p. 59).

Una buena idea es la base para incentivar la creatividad y la oportunidad de creación de un negocio original, diferente y cautivador. El emprendedor en su mejor momento puede generar diferente ideas creativas pero lo esencial es buscar la manera ideal de contratar estas ideas para generar resultados diferentes que produzcan valor.

Como complemento, es preciso indicar que las mayoría de las ideas o pensamientos creativos surgen de la observación directa, de la vida cotidiana, del entorno donde se desenvuelve el cliente y de la interacción con los demás miembros de su ambiente; al tener en cuenta todas las alternativas y posibilidades se clarifica la idea de negocio las probabilidades de éxito incrementan.

#### *3.1.8.2. Validación de la idea*

La segunda etapa es considerada una de las más importantes debido a que en este punto el emprendedor decide qué idea u oportunidad de negocio es la mejor alternativa y la factibilidad para

realizarla, para esto se analizan cada una de las ideas y se descartan aquellas que no son viables o imposibles de cumplir.

De acuerdo con Gibb citado por Campo y Albarracín (2011), en la creación de una empresa validar una idea es posible gracias al análisis de información sobre la misma, la utilización de preguntas claves que confabulan la consecución del objetivo del tipo: cuál es exactamente la idea?, funcionará?, está claramente identificada la necesidad que se ha de satisfacer?, es legal?, es posible entrar en el mercado?, facilitan la elección de la mejor idea y validar su eficacia.

Por otra parte, existen otros factores que los emprendedores deben tener en cuenta en la validación de la idea como por ejemplo: el factor económico realiza un estimado de la inversión y de las posibilidades de financiamiento, revisar si la idea resulta comercial y es aceptada por el mercado, el impacto para el ambiente que tendrá y sobre todo la competitividad del sector.

Por último, se recomienda realizar un análisis de las idea de negocio a través de una mesa de discusión en la cual participen todos los implicados, escuchar los diferentes puntos de vista y las posibilidad de éxito que otorga la nueva idea.

#### *3.1.8.3. Definición de la escala de operación e identificación de los recursos necesarios*

Una vez validada la idea de negocio el emprendedor debe delinear el funcionamiento de la empresa analiza los diferentes factores que convergen en su creación, así "el emprendedor debe identificar detalladamente los recursos necesarios, el tiempo la calidad de sus proveedores y materiales, los consumidores y la escala del negocio" (Campo & Albarracín, 2011, p. 26).

Lo ideal es realizar un minucioso análisis de las diferentes variables e identificar sus fortalezas y debilidades, de acuerdo con Onudi citado por (Campo & Albarracín, 2011) en la identificación de los recursos se estudian siete componentes que abarcan todas las variables posibles para la creación o puesta en marcha de la idea de negocio:

- Productivo. tecnológico
- Mercadeo y comercialización
- Gestión empresarial
- Capacitación y formación
- Mejoramiento Ambiental
- Social
- Comunitario

#### *3.1.8.4. Negociación del ingreso al mercado*

En el cuarto paso para la creación de una empresa los emprendedores deben iniciar el diálogo con los diferentes participantes y colaboradores, así "esta etapa busca crear y aplicar el plan de negocio; incluye la negociación con bancos (capital), como empleados (mano de obra), con proveedores (materia prima) y con distribuidores (canales de distribución)" (Campo & Albarracín, 2011, p. 27).

A diferencia de la creación de una empresa en red donde los procesos de negociación son más complejos por el número de interacciones, pero por otra parte los beneficios obtenidos son mayores y pueden ser heredados a los nuevos participantes, la empresas independientes poseen menores obstáculos para el ingreso al mercado y los riesgos también disminuyen.

En consecuencia, el emprendedor debe estar seguro de que su idea tendrá éxito y transmitir esa seguridad a los demás participantes para conseguir su apoyo y aceptación. Si la idea es original, emprendedora, y factible muchos serán atraídos para consolidar la idea.

#### *3.1.8.5. Nacimiento o creación de la empresa*

Una vez analizadas las distintas etapas en el proceso de creación de una empresa el siguiente paso es el nacimiento o creación de la empresa, la idea de negocio inicial se hace realidad de mano del emprendedor.

De acuerdo con Anderson & Miller citado por Campo y Albarracín (2011):

> Esta etapa es muy importante para el funcionamiento y para el futuro del negocio, pues la empresa es independiente o aislada, depende ciento por ciento del emprendedor, de sus recursos y tiempo, y en especial de su capital humano y social (p. 27).

Para incrementar las posibilidades de éxito el emprendedor debe estar presente en cada una de las acciones de su compañía, dedicarle el tiempo necesario y concentrar los esfuerzos en beneficio no solo personal sino del personal, colaboradores inclusive de la sociedad. Un buen líder debe ser capaz de conseguir el apoyo de todos los integrantes y trabajar con sinergia para conseguir los resultados deseados.

#### *3.1.8.6. Supervivencia*

La última etapa de este proceso se le conoce como etapa de consolidación o afianzamiento puesto que todos los miembros de la empresa fortalecen conocimientos acerca de los procesos internos y se amplifica las posibilidades de integrar nuevos mecanismo de innovación.

Campo y Albarracín (2011) encontró lo siguiente:

> Esta etapa es la consolidación del negocio. Para una empresa independiente o aislada, este proceso involucra el control financiero de sus flujos, el desarrollo del mercado y la estabilización del proceso de aprendizaje de sus empleados (...) La supervivencia de una empresa depende de

> la visión del emprendedor y de las relaciones de confianza, solidaridad y cooperación que sean construidas desde la creación de la empresa" (p. 27).

Como indica el autor la supervivencia de la empresa dependerá en gran medida de la construcción de las relaciones que emprendedor sea capaz de generar, formar un grupo de trabajo en un ambiente potencializado donde junten los esfuerzos para obtener los objetivos propuestos será una de las claves del éxito.

### 3.1.9. Oportunidad de negocio

Las oportunidades de negocio se presentan principalmente como necesidades insatisfechas, existe cierta discrepancia con la concepción de términos como idea u oportunidad de negocios puesto que no siempre una idea puede ser considerada como la oportunidad de emprender algo. En este sentido un emprendedor se direcciona en la creación de un producto o servicio que supla una necesidad o a su vez satisfaga de mejor manera problema del consumidor.

Al respecto, Duarte (2010) encontró lo siguiente:

> Es un concepto subyacente a todo emprendimiento. Desde el punto de vista de la administración estratégica, al hablar de una idea de negocio, nos referimos a la formulación de una propuesta que implique la creación de valor para los clientes (p. 46).

Como indica el autor, la oportunidad de negocio básicamente se define como una propuesta que solucione u entregue valor a los clientes. Los directivos buscan constantemente como incluir mejorar a sus procesos, los emprendedores idean como facilitar los procesos e incrementar los beneficios. Las ideas descabelladas o poco comunes en muchos de los casos son acertadas y reciben gran apoyo por parte de los consumidores, por ello la importancia de generar una oportunidad de negocio en base a las perspectivas de cliente y cómo crear un impacto y atraer su atención.

De igual forma, Ollé (2010) indica lo siguiente:

> Normalmente las ideas de nuevos negocios surgen de la observación, atenta de la realidad y descubrir las tendencias de futuro que ya empiezan a apuntarse. Es difícil que se tenga buenas ideas sobre temas en los que es incompetente y no se conoce casi nada. Normalmente las ideas sobre nuevos negocios surgen de la experiencia de haber trabajado previamente en un sector o de la propia experiencia como cliente (p. 2).

En consecuencia, el emprendedor es capaz de generar oportunidades de negocios al estudiar el entorno en el que se desenvuelve al interactuar con el consumidor, descubrir qué deseos o expectativas no se han satisfecho totalmente obligará a idear y pensar en mejores soluciones; por otra parte, muchos de los nuevos emprendedores nacen por necesidad, por experiencias y problemas que se presentan en su diario vivir y que las empresas no han logrado solucionar. Todo

idea es una oportunidad tentativa de negocio pero ésta debe ser viable y retribuir en mayor valor para el usuario.

### 3.1.10. Pequeñas y medianas empresas (Pymes)

El término pyme agrupa a las pequeñas y medianas empresas de los países industrializados, mientras que en ciertos países emergentes este tipo de organizaciones son conocidas como Pymes o micro y pequeñas empresas. No es posible una clasificación acertada puesto que la realidad económica es distinta para cada país, las organizaciones deben ser clasificadas situacionalmente, es decir, si tratamos a una institución como gran empresas en países de américa latina es posible que en estado con mayor desarrollo esta sea considerada como pequeña empresa y por otra parte en países como México sería considerada como mediana empresa.

Servicio de Rentas Internas Ecuador (2015) encontró lo siguiente:

> Se conoce como PYMES al conjunto de pequeñas y medianas empresas que de acuerdo a su volumen de ventas, capital social, cantidad de trabajadores, y su nivel de producción o activos presentan características propias de este tipo de entidades económicas (p. 67).

Con respecto a las características de éstas entidades la clasificación se atribuye conforme a ciertos parámetros: para ser considerada como microempresa el personal ocupado debe comprender entre 1 a 9 personas y el valor bruto en ventas anuales no supera los 100.000 dólares; por otra parte una pequeña empresa posee entre 10 y 49 trabajadores y ventas de 100.000 a 1.000.000 de dólares.

En consecuencia, en el Ecuador las pequeñas y medianas empresas son entes de gran importancia para el desarrollo económico social del país y son consideradas como fuertes fuentes de riqueza y empleo, las actividades económicas que predominan para las pymes son:

- Comercio tanto al por mayor como al por menor
- Agricultura
- Silvicultura
- Pesca
- Empresas manufactureras
- Construcción
- Transporte
- Servicios comunales
- Comunicaciones

### 3.1.11. Plan Nacional del Buen Vivir

Se lo considera como un instrumento que sirve para modular las políticas públicas con la gestión y la inversión pública, conjuntamente con los indicadores, según lo menciona Parra (2013) los cuales son: Crecimiento del PIB, matriz energética, estructura productiva, inversión pública, coeficiente de Gini, empleo-inflación, idh, recaudación impositiva.

### 3.1.12. Prospectiva estratégica

Arango y Cuevas (2014) menciona lo siguiente:

> la prospectiva es entendida como un análisis que se realiza a futuro, que busca identificar cuál será el impacto que ejercerán ciertas variables en determinado fenómeno. El análisis a futuro permite realizar planeación como una estrategia para alcanzar los objetivos y prever problemáticas posibles. (p. 16).

El análisis prospectivo trabaja en base a dos escenarios, en primer lugar un espacio para la exploración utilizando acontecimientos pasados y presentes que generan un futuro más realista o verosímil; por otra parte en el segundo espacio se basa en la anticipación y en las normativas que se construyen a partir de una serie de imágenes alternativas del futuro. todo el proceso prospectivo influye a que se realice una reflexión que permita una planificación más objetiva ajustada a los fenómenos reales que se puedan presentar.

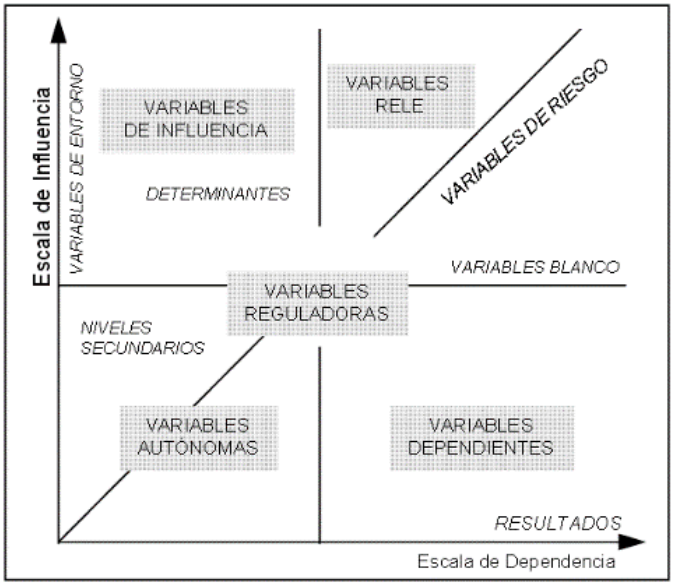
#### *3.1.12.1. MIC-MAC Análisis estructural*

De acuerdo con Astigarraga (2015), la herramienta de análisis estructural utiliza una matriz que permite describir todos los elementos que componen un sistema, y a su vez permite identificar cuales son las variables que generan influencia o motricidad y aquellas variables que son dependientes.

Para su elaboración es necesario en primer lugar contar con un grupo de actores y expertos para realizar: un listado de las variables, la descripción de la relación entre las variables y la identificación de las variables clave. Al realizar un análisis estructural se estimula la reflexión al identificar los aspectos contra-intuitivos.

El análisis permite anticiparse a los posibles problemas por los cuales puede atravesar la empresa, visualizar un futuro y planificar en base a los resultados que se desea generar, sin embargo se debe tener claro que existe cierto grado de subjetividad pues una análisis estructural no es la realidad pero sí se convierte en un medio para verla.

**Figura 4:** Gráfico de influencia por dependencia




Fuente: Arcade, Godet, Meunier, Roubelat (2010)

#### *3.1.12.2. Variables de influencia*

Las variables de influencia también conocidas como variables determinantes en su gran mayoría son muy influyentes y un tanto dependientes y además son consideradas de gran importancia pues gran parte del sistema depende de ellas, su ubicación es en cuadrado superior izquierdo dentro del gráfico de percepción. Las variables determinantes actúan sobre el sistema bajo el control de un factor clave de inercia o movimiento, ya que su actuación es crucial han llegado a convertirse en frenos o motores del sistema.

El objetivo principal de las variables determinantes es que sean propulsoras y en gran medida determinan un comportamiento adecuado del sistema, los ejemplos más relevantes son el liderazgo de mando, capacidad de integradores, actividades del sistema de calidad, entre otras.

#### *3.1.12.3. Variables clave relé*

La ubicación de las variables clave o relé es el cuadrante superior derecho del plano son consideradas de alto valor influyente y dependiente, puesto que cualquier acción sobre ella trae consigo consecuencias sobre las otras variables siempre y cuando se cumplan ciertas condiciones sobre otras variables influyentes.

Las variables clave por su naturaleza inestable sobre determinan el propio sistema, el efecto que causan es a manera de boomerang es decir son capaces de amplificar o detener un impulso inicial, en consecuencia éstas variables son las encargadas de mantener activo el sistema incluyendo retos que lo lleven a un nivel más óptimo, las variables más resaltantes son la mejora continua, sistemas

de calidad, estandarización, control visual.

#### *3.1.12.4. Variables de riesgo*

Se desprenden de las variables clave y se ubican en la diagonal del plano de dependencia influencia por su inestabilidad son un punto de ruptura para el sistema.

#### *3.1.12.5. Variables dependientes*

Las variables dependientes o también denominadas variables de resultados se ubican en el cuadrante inferior izquierdo dentro del plano de influencia y dependencia, se consideran de poca influencia pero de alto grado de dependencia por lo cual son altamente sensibles a la influencia de otras variables especialmente las variables relé.

Las variables de resultados junto con las variables objetivo funcionan como indicadores descriptivos de la evolución del sistema, a pesar de que su manejo no puede ser directo su evolución se aborda a través variables influyentes; requieren un control y monitoreo minucioso para determinar su efectividad, entre las variables que encajan en el cuadrante están reducción de desperdicio, desempeño de los procesos.

#### *3.1.12.6. Variables autónomas*

Las variables autónomas son consideradas como poco motrices o influyentes y poco dependientes, dentro del plano de influencia dependencia se ubican en el cuadrante inferior izquierdo, generalmente no coinciden con el sistema pero tampoco detienen su evolución. Las variables autónomas requieren de mayor comunicación se deben alinear a las necesidades del sistema, por ello es recomendable proporcionar mayor valor a este tipo de variables aunque en este momento sean poco influyentes. Como variables autónomas se tiene la planeación de la demanda, mantenimiento productivo total, etc.

#### *3.1.12.7. Variables secundarias*

Las variables secundarias se desprenden de las variables autónomas, por su ubicación en el plano de influencia dependencia sobre la diagonal inferior izquierda resultan más influyentes que dependientes, por lo cual son utilizadas como puntos de aplicación para posibles medidas adicionales, por otra parte en ocasiones las variables secundarias sirven para potencializar o evolucionar actividades de las variables reguladoras.

#### *3.1.12.8. Variables reguladoras de palancas*

Las variables reguladoras por su ubicación central en el plano de influencia y dependencia son determinantes para el buen funcionamiento del sistema, coadyuvan el buen desempeño de las variables clave por lo cual requieren una evaluación constante.

#### *3.1.12.9. MACTOR Análisis de las estrategias de los actores*

El término MACTOR es un acrónimo proveniente de las palabras método, actores, objetivos, resultados de fuerza; busca "valorar las relaciones de fuerza entre los actores y estudiar sus convergencias y divergencias con respecto a un cierto número de posturas y de objetivos asociados" (Garza & Cortez, 2011, p. 342).

La metodología *Mactor* precede al análisis *MicMac* puesto que trata de identificar aquellos actores que directa o indirectamente ejercen influencia o controlan las variables clave del sistema, así el método trabaja en cinco fases: primero la identificación de los actores clave, determinación de los objetivos estratégicos de cada actor con respecto a la variable clave, identificación de las influencias, posicionamiento del actor con respecto a los objetivos, y por último conocer el grado de convergencia y de divergencia entre actores.

Para evaluar las influencias directas entre los autores resulta necesario conocer el grado de influencia, para ello se define los actores que integran la matriz de acuerdo con Cano (2014).

- Actores dominantes: son considerados como los actores de mayor poder pues tienen el poder de decidir el rumbo del proyecto.
- Actores autónomos: son aquellos beneficiarios que realizan la presentación del proyecto, conocen perfectamente todas las especificaciones para defender y apoyar cuestionamientos, sin embargo este tipo de actores no pueden decidir sobre la ejecución del proyecto.
- Actores de enlace: este tipo de actores brindan apoyo al proyecto ya sea de manera técnica o en el financiamiento pero no pueden influir directamente sobre la decisión final.
- Actores dominados: mantienen poca influencia, se mantienen a la espera de la decisión.

### 3.1.13. Régimen Impositivo Simplificado (Rise)

Servicio de Rentas Internas del Ecuador (2016) encontró lo siguiente:

> El RISE es un nuevo régimen de incorporación voluntaria, reemplaza el pago del IVA y del Impuesto a la Renta a través de cuotas mensuales y tiene por objeto mejorar la cultura tributaria en el país.
>
> Se pueden incorporar al Régimen Simplificado a partir del 1 de agosto de 2008. Para inscribirse pueden hacerlo en cualquier oficina del SRI a nivel nacional o a través de brigadas móviles, adicionalmente se dispone del servicio de preinscripción vía Internet, luego deberá acercarse a una ventanilla exclusiva para culminar el proceso de inscripción al RISE, de esta manera disminuirá el tiempo de espera. Los contribuyentes deben considerar que las cuotas RISE empiezan a ser pagadas desde el mes siguiente al de la inscripción. Conozca el procedimiento para el manejo adecuado de la opción preinscripción. (p. 1).

> Los requisitos considerados son: ser persona natural, no tener ingresos mayores a USD 60,000 en el año, o si se encuentra bajo relación de dependencia el ingreso por este concepto no supere la fracción básica del Impuesto a la Renta gravada con tarifa cero por ciento (0 %) para cada año, no dedicarse a alguna de las actividades restringidas y no haber sido agente de retención durante los últimos 3 años.

### 3.1.14. Tipos de contribuyentes

**Especiales**

Servicio de Rentas Internas del Ecuador (2016) encontró lo siguiente:

> Contribuyente Especial es toda persona natural o sociedad, a la cual la Administración Tributaria le otorga la característica de Contribuyente Especial, por su importancia recaudatoria e interés estratégico: La importancia recaudatoria se define mediante procesos de análisis técnico, que consideran variables relacionadas con la recaudación efectiva de los tributos, principalmente por el volumen de transacciones económicas. Con el fin estratégico de contar con información valiosa para la gestión de los tributos, se otorga la característica de "Contribuyente Especial", a todos los Grandes Contribuyentes y demás sujetos pasivos cuyas actividades económicas se consideren importantes.
>
> La designación de "Contribuyente Especial" es una facultad propia del Servicio de Rentas Internas, la misma que se sustenta en procesos de análisis técnico y estratégico, tanto para la selección como para la exclusión de sujetos pasivos.
>
> Dentro de esos procesos se considera a todos los sujetos pasivos de impuestos y se incluye o excluye del Catastro de Contribuyentes Especiales, a aquellos que cumplan con parámetros institucionales internos.
>
> Luego de cada proceso de análisis que se realiza, la Administración Tributaria notifica a los sujetos pasivos, seleccionados y excluidos como Contribuyentes Especiales, por consiguiente, no es necesaria la presentación de solicitudes por parte de los contribuyentes. (p. 1).

## 3.2. Estado del Arte

De acuerdo con Acurio et al. (2013), en su investigación el Ecuador y el proceso de cambio de la matriz productiva: consideraciones para el desarrollo y equilibrio de la balanza comercial, resalta las cualidades como el país ha sido reconocido dentro de los mercados internacionales y con ello las repercusiones que esto ha causado en el desarrollo económico, al igual que da a conocer sobre las iniciativas presentadas por el actual gobierno y que es lo que busca mejorar en el país con ello, al igual que da un argumento claro y conciso sobre lo que es la matriz productiva las preguntas que esta debe de responder como: Qué producir?, Cómo producir?, Para quién producir?; preguntas

aplicables a nuestra investigación al momento de determinar sobre el beneficio que tendrá el fomentar en la localidad el desarrollo empresarial y con ello beneficios que esto atrae.

Esta investigación llega a demostrar que se busca el cambio de la matriz productiva por medio de la aplicación de estrategias que demuestren a nivel internacional que se puede realizar productos y servicios de calidad a la vanguardia de la tecnología que aportará al crecimiento del país en todos los aspectos sean estos políticos, sociales o económicos. Al realizar el estudio de la balanza comercial se identifica que el rubro más grande que se registra en los ingresos del país es por la actividad petrolera y por ello se deben fomentar las actividades no petroleras al mantener relación con nuestra investigación ya que por medio de esta se busca impulsar el crecimiento del sector no petrolero.

Corporación Ekos (2013), dentro de una entrevista titulada ”matriz productiva”: el momento ideal es ahora, manifiesta que el cambio de esta matriz, se genera a partir del desarrollo de las industrias básicas, intermedias, MiPyMEs y conexas, idea que resalta nuevamente la importancia de llevar a cabo esta investigación con la finalidad de que se impulse el emprendimiento en las diversas localidades pero expresa que no sólo se busca dar un valor agregado a la producción ecuatoriana sino también que con esto los productos sean competitivos en mercados internacionales para lo cual manifiesta que el fomento de las exportaciones es otra pieza clave para el cambio de la matriz, y llevar a cabo convenios comerciales con diversos países para de este modo poder comercializar tanto interna como externamente los productos.

Con esta investigación se demuestra la gran importancia que tiene en la actualidad fomentar la creación de nuevas industrias que busquen dar valor agregado aquella materia prima que posee el país y que se debe orientar hacia la exportación pero para esto debemos tener productos a la vanguardia la relación que mantiene con nuestro proyecto es que busca el desarrollo de las industrias básicas, intermedias, MiPyMEs y conexas al agrupar dentro de estas al sector hotelero sector que se estudian dentro de este trabajo investigativo.

Al respecto Secretaria Nacional de Planificación y Desarrollo (2013), da a conocer sobre la relevancia que tiene el servicio de compras públicas en el cambio de la matriz productiva ya que dentro del ecuador las negociaciones para el consumo de muchos bienes se ha dado con multinacionales grandes y en la actualidad se busca que el consumo sea de los productos que se ofertan en el ecuador y para poder lograrlo esto el Sistema Nacional de Contratación Pública se encarga de direccionar la demanda a la industria local, impulsa la industria privada y es aquí donde se vincula esta investigación con la nuestra ya que trata de incentivar la industria privada, a más de esto busca la participación de las empresas públicas las mismas que serán las promotoras para la aplicación de estas políticas, y garantizar la transferencia.

Es importante en esta investigación el determinar la relevancia que tiene la producción local

e impulsar la inversión local para que se dejen de lado negociaciones que contengan productos provenientes del exterior la relación que mantiene esta propuesta con la nuestra es que tanto la una como la otra busca impulsar la inversión local ya que de esta forma se generará cambio en la matriz productiva. Adicionalmente esta investigación fue en determinar cuáles son las empresas dinámicas las características que estas deben de tener para ser consideradas como tales para lo cual se consideró dos variables como son las vetas y empleados para determinar a las empresas tomadas como dinámicas, se determina el perfil del emprendedor dinámico; de esta investigación arroja resultados como que uno de los problemas más influyentes para el escaso desarrollo está dado por las redes institucionales de apoyo como universidades, asociaciones, gremios e instituciones públicas no están cumpliendo con su cometida como ofrecer facilidades a los emprendedores para resolver sus problemas ya sean estos de formación empresarial, recursos financieros o no financieros, esta investigación se vinculada a la presentada ya que es un recurso bibliográfico relevante a la hora de determinar perfiles de emprendimientos y emprendedores para identificar de forma efectiva hacia qué emprendimientos se debe de enfocar.

Triana (2015), las incubadoras de empresas son de alta relevancia para el desarrollo de diferentes aspectos de un país, al incentivar el crecimiento empresarial por medio del sector privado, en donde determina que una empresa que se inicia luego de haber sido incubada tendrá mayores posibilidades de sobrevivir a diferencia de aquellas que no lo han sido; a más de esto resalta que las incubadoras ayudan al desarrollo regional y descentralizado ya que se pueden crear en diferentes puntos del país, lejos de las grandes ciudades.

El propósito de esta investigación fue dar a conocer que por medio de la creación de redes de incubadoras se incrementara el desarrollo de emprendimientos y que hoy en día se ha subsanado esto ya que en la actualidad gracias al Programa Andino de Competitividad el CAF se ha conformado estas redes mantiene relación con la actual investigación dado que se puede identificar cuáles son las líneas de emprendimiento que estas redes apoyan.

## Capítulo 4

# Metodología

## 4.1. Diagnóstico

### 4.1.1. Cumplimiento objetivo dos: diagnosticar la situación actual de los emprendimientos sostenibles que generan empleo en la ciudad de Guaranda

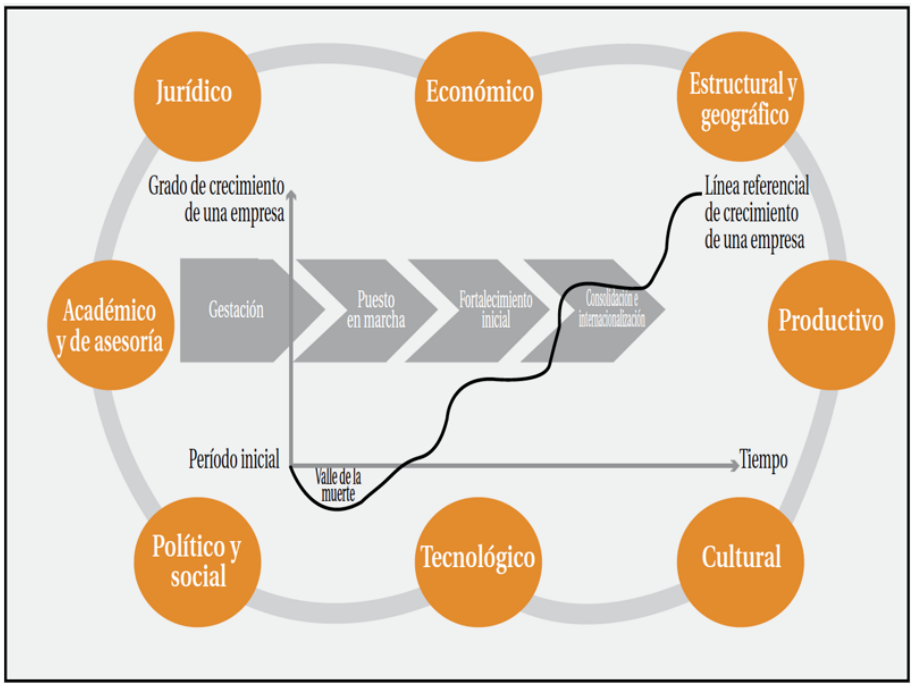
Para iniciar la investigación se hace necesario destacar lo que indica el Instituto Latinoamericano de Investigaciones Sociales (Quito) (2016) encontró lo siguiente:

> En América Latina, en general, y en Ecuador, en particular, las medidas estatales poseen una historia reciente, ya que se promulgan a partir de los años ochenta, para promocionar el autoempleo y generar igualdad de oportunidades frente a empresas consolidadas; sin embargo, no se enfocaron en emprendimiento, sino en apoyar a PYMES de manera general, mediante acciones gubernamentales limitadas, sin institucionalidad y que, por lo tanto, resultaron escasamente efectivas. Dichas estrategias intervinieron, en su mayoría, a través de subsidios a la demanda, al suponer que las empresas pequeñas poseerán las capacidades para responder por sí solas a estímulos del mercado. (p. 314).

Para una mejor explicación se detallan los elementos del ecosistema emprendedor en Ecuador en la figura 5, donde se puede evidenciar que según el Instituto mencionado, el sistema parte, como eje central, del ciclo de vida que cumple un emprendimiento y se convierte en empresa, se señala una tendencia aleatoria debido a la incertidumbre propia de los emprendimientos, y a la realidad empresarial ecuatoriana y regional. Adicionalmente, detalla cuatro etapas de gestión sistemática en las cuales se enfocan las diferentes iniciativas de apoyo, como es el caso de la gestación, la puesta en marcha, una etapa de fortalecimiento inicial y finalmente la consolidación e internacionalización.

Además el Instituto, indica que en la etapa de gestación se puede el ciclo de vida empieza con la gestión de incubación y acompañamiento, donde incluso en épocas actuales se necesita extender redes de contacto, acceder a recursos financieros, y abandonar el viejo concepto de brindar exclusivamente infraestructura para el desarrollo de planes de negocios. Posteriormente, viene la etapa de puesta en marcha, componente donde no necesariamente se pone a caminar a la empresa desde un inicio, puesto que muchas veces se considera la necesidad de un prototipado, de una validación del producto en el mercado o de obtener certificaciones. Sin embargo, el componente generalmente concibe al momento inmediato posterior a la inversión productiva inicial.

**Figura 5:** Elementos del ecosistema emprendedor en Ecuador




Fuente: Garcés (2015)

Mientras que en la etapa de fortalecimiento inicial, en la cual se realiza la apertura de mercados, el establecimiento de redes del negocio, se desarrolla la experiencia de la actividad productiva, los canales de comercialización, se evalúa la flexibilidad de la empresa, entre otros. Para este componente, se requiere conocimiento empresarial, además de un acompañamiento y apoyo para generar la capacidad y sostenibilidad del negocio. La etapa de consolidación e internacionalización se caracteriza por el acceso a mercados externos, inversiones mucho más relevantes y la conversión en una mediana o gran empresa.

Como último componente del gráfico, existen los principales elementos de influencia directa para conformar un ecosistema de apoyo al emprendimiento, que son los elementos económico, estructural y geográfico, productivo-financiero, cultural, tecnológico, social-político, académico y jurídico.

### 4.1.2. Precio Interno Bruto (PIB)

Adicionalmente el Instituto Latinoamericano de Investigaciones Sociales (Quito) (2016), indica que el entorno macroeconómico es fundamental a la hora de emprender, su influencia condiciona el funcionamiento de las empresas en general y es por esto que los factores de crecimiento económico, exportaciones, importaciones, inversiones, o el mercado laboral, son aspectos periódicamente monitoreados desde el sector privado.

El primer factor de análisis es la tasa de variación del PIB en Ecuador: a partir del 2010 (4 %)

se aprecia un descenso que hasta 2015 (2 %), en razón que la situación macroeconómica es volátil y sensible a los *shocks* externos, principalmente derivados del descenso en el precio del petróleo, con una balanza comercial negativa, debido especialmente al escaso nivel de industrialización con el 12 % aporte de la manufactura al PIB en 2015.

### 4.1.3. Indicador *Doing Business*

Adicional a lo antes mencionado se realiza un análisis del indicador *Doing Business,* indicador que está dado por el Banco Mundial, el mismo mide la distancia a la frontera por medio de una puntuación con la finalidad de mostrar la facilidad de hacer negocios por medio de una comparación de economías con respecto a las mejores prácticas regulatorias, existentes en cada uno de los países. Se comparan a través de años, la distancia a la frontera muestra cómo el entorno regulador para los empresarios locales en una economía ha cambiado con el tiempo en términos absolutos. En la figura 6, se puede visualizar con detalle la facilidad para hacer negocios en Ecuador.

**Figura 6:** Facilidad para hacer negocios en Ecuador




| Temas | DB 2017 Clasificación | DB 2016 Clasificación | Cambio | DB 2017 DAF (puntos porcentuales) | DB 2016 DAF (puntos porcentuales) | Cambio en DAF (Puntos porcentuales) |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Global | 114 | 114 | 0 | 57.97 | 57.49 | ↑ 0.48 |
| Apertura de un negocio ✓ | 166 | 165 | ↓ 1 | 70.61 | 68.51 | ↑ 2.10 |
| Manejo de permisos de construcción | 76 | 72 | ↓ 4 | 71.03 | 71.03 | - |
| Obtención de Electricidad | 95 | 99 | ↑ 4 | 69.13 | 66.02 | ↑ 3.11 |
| Registro de propiedades | 69 | 68 | ↓ 1 | 67.53 | 67.56 | ↓ 0.03 |
| Obtención de crédito | 101 | 97 | ↓ 4 | 45.00 | 45.00 | - |
| Protección de los inversionistas minoritarios | 118 | 112 | ↓ 6 | 46.67 | 46.67 | - |
| Pago de impuestos | 137 | 132 | ↓ 5 | 59.25 | 59.52 | ↓ 0.27 |
| Comercio transfronterizo | 97 | 95 | ↓ 2 | 68.65 | 68.65 | - |
| Cumplimiento de contratos ✓ | 96 | 94 | ↓ 2 | 56.68 | 56.68 | - |
| Resolución de la insolvencia | 157 | 156 | ↓ 1 | 25.17 | 25.28 | ↓ 0.11 |

✓=Doing Business reform making it easier to do business. ✗=Change making it more difficult to do business.

Fuente: Banco Mundial (2016)

En la figura 6, se puede identificar que el factor de apertura de un negocio en Ecuador, tiene una puntuación en DB2017 es igual a 70,61, lo cual representa que dentro de país una cierta facilidad para abrir un negocio dentro de este aspecto es necesario detallar que Por primera vez, el informe *Doing Business* 2017 incluye una dimensión de género en tres indicadores: Apertura de una Empresa, Registro de Propiedad y Cumplimiento de Contratos. En la región de América Latina y el

Caribe, solamente Ecuador, Haití y Suriname presentan barreras de género que afectan a la facilidad de hacer negocios. Por ejemplo, en Suriname las mujeres casadas tienen que proveer la cédula de identificación de sus esposos para poder abrir una empresa.

### 4.1.4. Universo de estudio

La población objetivo de la investigación son los micro-emprendimientos existentes en la Ciudad de Guaranda, donde se toma como punto de partida la base datos del Servicio de Rentas Internas de contribuyentes, misma que está actualizada al diez de noviembre de 2016. Es necesario indicar que en la tabla 3, se detalla cada uno de los campos considerados.

Tabla 3: Detalle de los campos de la base de datos del Servicio de Rentas Internas

| Campo | Detalle del campo |
|---|---|
| Número de RUC | Se detalla el número de RUC del contribuyente, aquí es donde se identifica si es persona natural o jurídica. |
| Razón social | Es el nombre completo de las personas naturales y el nombre de la compañía de las personas jurídicas. |
| Nombre comercial | Se detalla el nombre que el contribuyente usa para realizar sus actividades comerciales. |
| Estado contribuyente | Es donde se detalla si el contribuyente se encuentra en estado: activo, pasivo y suspendido |
| Clase contribuyente | Es donde se detalla a qué grupo pertenece el contribuyente: RISE, OTROS y ESPECIAL. |
| Fecha inicio actividades | Es donde se detalla el día, mes y año donde el contribuyente abre el RUC. |
| Fecha actualización | Es donde se detalla el día, mes y año donde el contribuyente realiza una actualización de la información comercial. |
| Fecha suspensión definitiva | Es donde se detalla el día, mes y año donde el contribuyente cierra su RUC y actividad comercial. |
| Fecha reinicio actividades | Es donde se detalla el día, mes y año donde el contribuyente reabre nuevamente su actividad comercial. |
| Obligado | Se detalla si el contribuyente está obligado a llevar contabilidad o no. |
| Tipo contribuyente | Identifica si el contribuyente es persona natural o jurídica. |

Continua en la siguiente página

Tabla 3: Detalle de los campos de la base de datos del Servicio de Rentas Internas (Continuación)

| Campo | Detalle del campo |
|---|---|
| Nombre fantasía comercial | Se detalla el nombre que el negocio puede tener para que lo identifiquen los clientes. |
| Calle | El nombre de las calles donde el negocio está presente. |
| Número | Si la calle de la dirección tiene número se detalla en este campo. |
| Intersección | Si las calles tienen una intersección. |
| Estado establecimiento | Se describe si el local está abierto o cerrado. |
| Descripción provincia | La provincia donde el contribuyente realiza su actividad comercial. |
| Descripción cantón | El cantón donde el contribuyente realiza su actividad comercial. |
| Descripción parroquia | La parroquia donde el contribuyente realiza su actividad comercial. |
| Código CIIU | La CIIU es la clasificación industrial internacional Uniforme elaborada y divulgada por la oficina de estadísticas de la Organización de las Naciones Unidas (ONU); con el objeto de satisfacer las necesidades de los que buscan datos económicos, clasificados conforme a categorías de las actividades económicas comparables. |
| Actividad económica | El detalle del CIIU en un nivel de siete. |

Fuente: Servicio de Rentas Internas (2016)

Adicional a lo antes mencionado es necesario destacar que la base de datos de los contribuyentes actualizada al diez de noviembre de 2016, cuenta con cincuenta mil cuatrocientos treinta y cinco registros, dentro de toda la Provincia de Bolívar, para lo cual fue necesario aplicar de varios filtros para desarrollar el análisis del emprendimiento en la matriz productiva.

Dentro de este aspecto en el anexo 1, se detalla los códigos CIIU a nivel tres, debido a que todo el análisis se fundamenta en el mismo.

### 4.1.5. Cálculo de la muestra

Es importante mencionar que para este cálculo se filtró del universo de estudio, en base al CIIU tal cual como se detalló en el apartado anterior, además se consideró el estado abierto de los

establecimientos, todo esto solamente de la ciudad de Guaranda. Se obtuvo como resultado doce mil doscientos treinta y cinco, este valor será la población objeto de estudio y con el mismo, se aplicó la fórmula de muestreo de poblaciones finitas, tal cual como se puede ver a continuación:

$$n = \frac{Z^2PQN}{Z^2PQ + Ne^2}$$

N= 12.235 (población)

Z= 1,96 (nivel de confianza)

P= 0,50 (probabilidad ocurrencia)

Q=0,50 (probabilidad no ocurrencia)

e= 0,05 (error de muestreo)

**n= 372 datos muestrales**

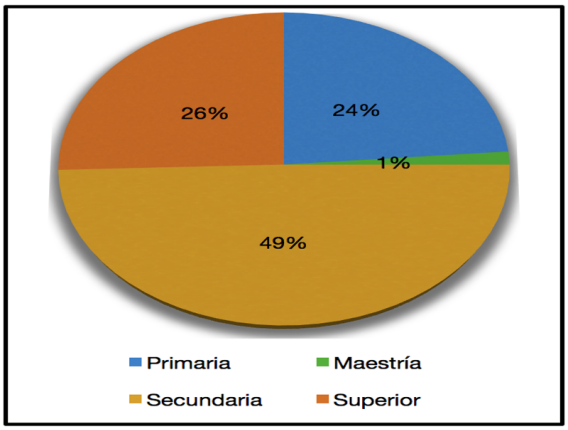
Con los 372 datos muestrales obtenidos, se procederá a la aplicación del cuestionario de encuesta.

### 4.1.6. Encuesta a los emprendedores de la Ciudad de Guaranda

**1. ¿Qué tipo de formación educativa tiene usted?**

La gran mayoría de las personas encuestadas tienen un nivel secundario de educación debido a que por cuestiones familiares no han podido poder seguir con los estudios, en vista que los padres ya les han puesto a trabajar en el negocio familiar, como se puede ver en la figura 7.

**Figura 7:** Formación educativa

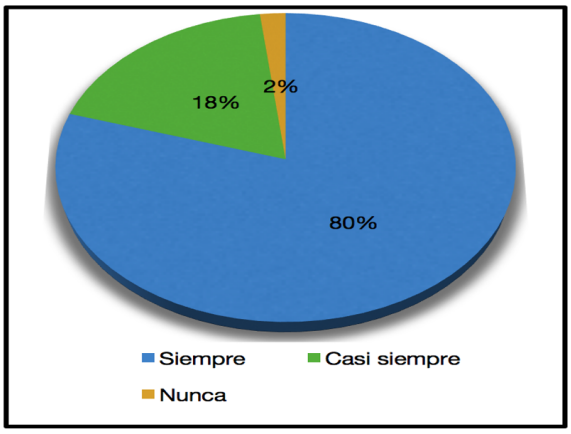



Fuente: elaboración propia

**2. ¿Considera que su negocio es manejado de forma empírica?**

Los negocios existentes en Guaranda, consideran que son formados de una forma empírica, debido a que ya tienen algunos años con el mismo y ha sido bien difícil poder estar acorde a la vanguardia, ya sea por falta de conocimientos o por falta de motivación al cambio, como se puede ver en la figura 8.

**Figura 8:** Manejado de negocio en forma empírica

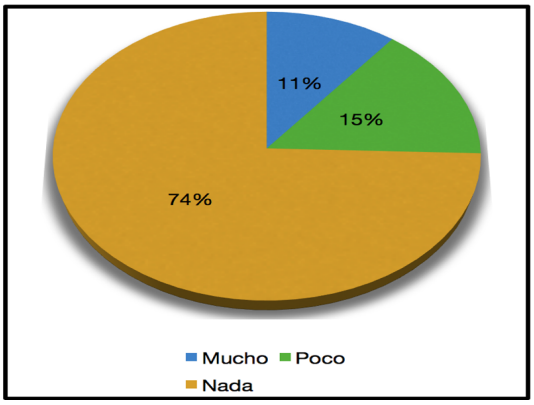



Fuente: elaboración propia

**3. ¿Conoce usted sobre las metodologías de modelo de negocio?**

Al no tener educación superior la gran mayoría de empresarios no conocen las diferentes metodologías de modelo de negocios, debido a que han mantenido el negocio de forma empírica, como se puede evidenciar en la figura 10.

**Figura 9:** Conocimiento de metodologías de modelo de negocio

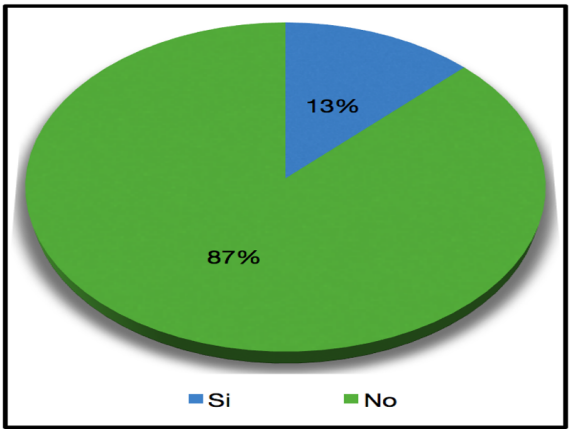



Fuente: elaboración propia

**4. ¿Conoce a que se refiere la matriz productiva?**

Mencionan la gran mayoría que no conocen nada de lo que se refiere la matriz productiva, y mientras contestan varios han mencionado que si han escuchado pero no saben cómo hacer ni cómo aplicarla en sus negocios, según la figura **??**.

**Figura 10:** Conocimiento de matriz productiva

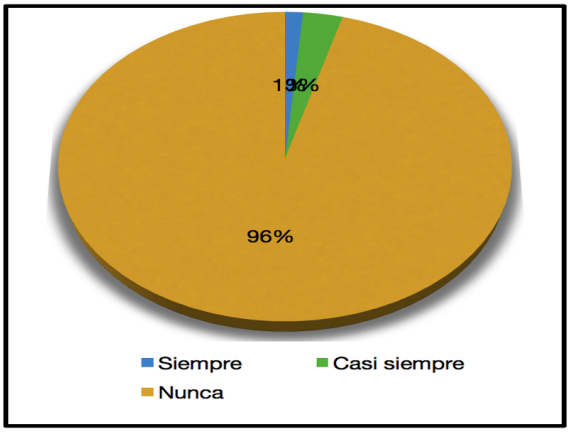



Fuente: elaboración propia

**5. ¿Usted ha recibido capacitación sobre la matriz productiva?**

Que importante que es para los empresario de Guaranda recibir capacitación acerca de la matriz productiva pero lamentablemente nadie les ha propuesto capacitarlos en esta área, que consideran que es de mucha importancia para que crecimiento de cada uno de los negocios, como se evidencia en la figura 11.

**Figura 11:** Capacitación sobre la matriz productiva

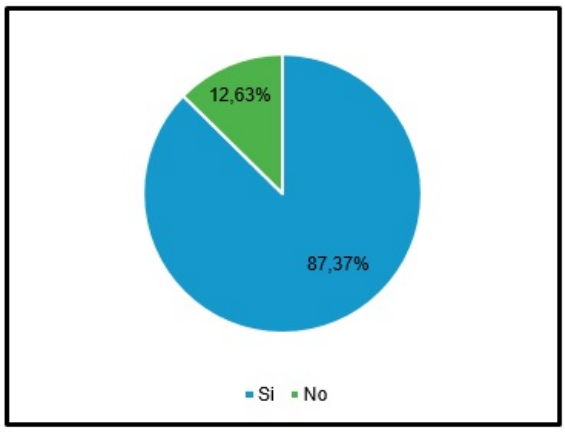



Fuente: elaboración propia

**6. ¿Le gustaría recibir capacitación sobre la matriz productiva?**

Al darse cuenta de la importancia de la matriz productiva mencionan que les gustaría recibir la respectiva capacitación en esta área para bienestar de sus negocios y de los clientes tanto internos como externos y claro está sin dejar de lado a los potenciales, según se visualiza en la figura 12.

**Figura 12:** Recibir capacitación sobre la matriz productiva

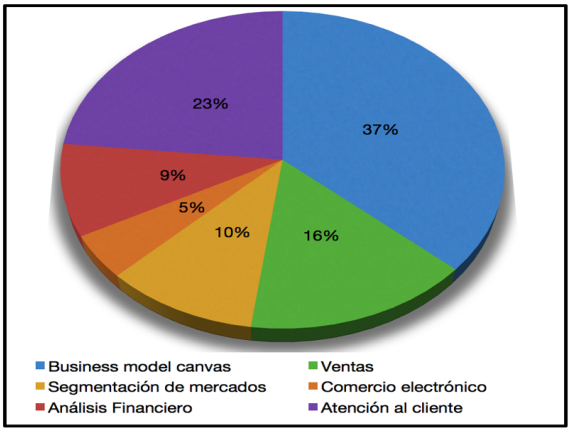



Fuente: elaboración propia

**7. ¿Cuál de los siguientes temas le gustaría recibir capacitación? (por favor escoja solo uno el de mayor prioridad)**

Los empresarios están dispuesto a capacitarse en las diferentes áreas, pero cada uno ha dado prioridad en el área que necesite para el crecimiento de la empresa, es así que necesitan aprender el manejo del *Business Model Canvas,* para luego posterior atención al cliente y ventas, sin dejar de lado las otras áreas como segmentación de mercado, comercio electrónico y análisis financiero; para de esta manera estar más acorde a la vanguardia actual, y poder ir creciendo como negocio y no solamente en forma empírica, según se puede observar en la figura 13.

**Figura 13:** Recibir capacitación diferentes temas



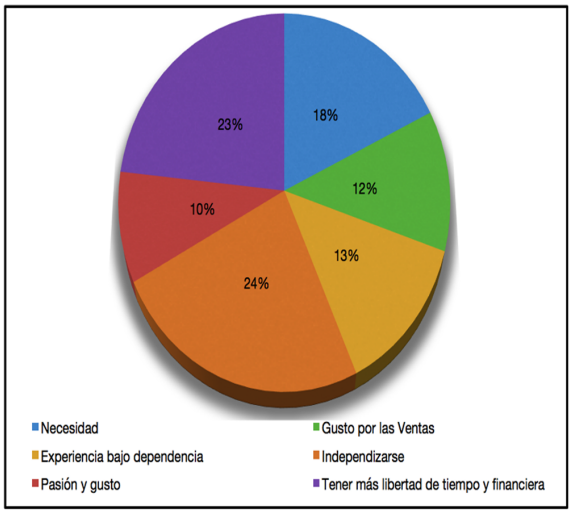

Fuente: elaboración propia

**8. ¿Qué le impulsó a emprender en su negocio? (por favor escoja solo uno el de mayor prioridad)**

Las personas encuestadas han visto la importancia de emprender con su propio negocio,

especialmente para tener mayor libertad tanto en el tiempo como en la parte financiera y claro está de una o de otra forma para independizarse y no estar bajo presión en una empresa con horarios y reglamentos específicos, según se puede observar en la figura 14.

**Figura 14:** Impulso para emprender en el negocio

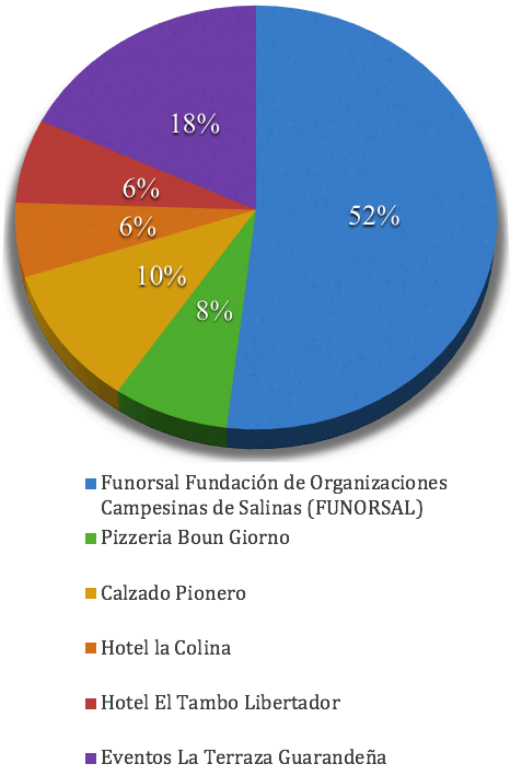



Fuente: elaboración propia

**8. ¿Qué emprendimientos considera usted que son los más representativos, y que aportan al desarrollo económico de la ciudad de Guaranda?**

De las personas encuestadas indican que los existen seis emprendimientos que consideran que son relevantes, así como también aportan al desarrollo económico de la ciudad, según se puede observar en la figura 15.

**Figura 15:** Emprendimientos representativos y que aportan al desarrollo económico




Fuente: elaboración propia

El diagnóstico del emprendimiento inicia de la siguiente manera:

- Determinar la clase de contribuyentes, así como el número que existe dentro del cantón Guaranda, los mismos que deben ser solo los que tengan estado abierto.
- Establecer cuántos negocios se han cerrado, en los años 2015 y 2016, el mismo debe estar segmentado por clase de contribuyentes, así como también detallado por actividad CIIU a nivel tres. Para aplicar la teoría de pareto.
- Realizada esta determinación, se procede a analizar las estadísticas multidimensionales del Servicio de Rentas Internas, el formulario 104 de declaraciones mensuales, donde se pueden apreciar las ventas locales 12 %, ventas locales 0 % y el total de compras e importaciones.

## 4.2. Método(s) aplicado(s)

### 4.2.1. Metodología General

La investigación es cualitativa dado que estudia los fenómenos en profundidad y es un proceso inductivo, debido a posibilitar el análisis de múltiples realidades, según Sampieri et al. (2014), Esta investigación es de carácter explicativa ya que busca definir las razones por las cuales se da el problema en la localidad, para este trabajo se cree conveniente ejecutar las siguientes actividades:

- Análisis y conceptualización de emprendimiento, matriz productiva y desarrollo económico.
- Establecer datos más relevantes sobre emprendimientos en la localidad. Analizar entornos en los que se desarrollan las empresas y la estructura con las que están formadas.
- Recopilación de información sobre opiniones, experiencias u otros aspectos de parte los diferentes actores sociales autoridades e instituciones diversas sobre el desarrollo empresarial en el medio.
- Indagar sobre las iniciativas presentadas relacionadas al cambio de la matriz productiva (Departamento de Emprendimiento Prefectura Bolívar, MIPRO, MIES)

## 4.3. Materiales y herramientas

Dentro de las herramientas que se utilizó para la investigación, se utilizó el cuestionario de encuesta, enfocado a conocer los aspectos relevantes que aportaron a que las personas puedan emprender su negocio, adicionalmente poder conocer en qué área necesita capacitarse, misma que les aporte a surgir en todo aspecto dentro de cada una de las empresas.

El listado de la Clasificación Industrial Internacional Uniforme (CIIU) a nivel tres y siete.

La herramienta de estadísticas multidimensionales del Servicio de Rentas Internas (SRI).

Base de Datos de los contribuyentes del Servicio de Rentas Internas (SRI).

## Capítulo 5

# Resultados

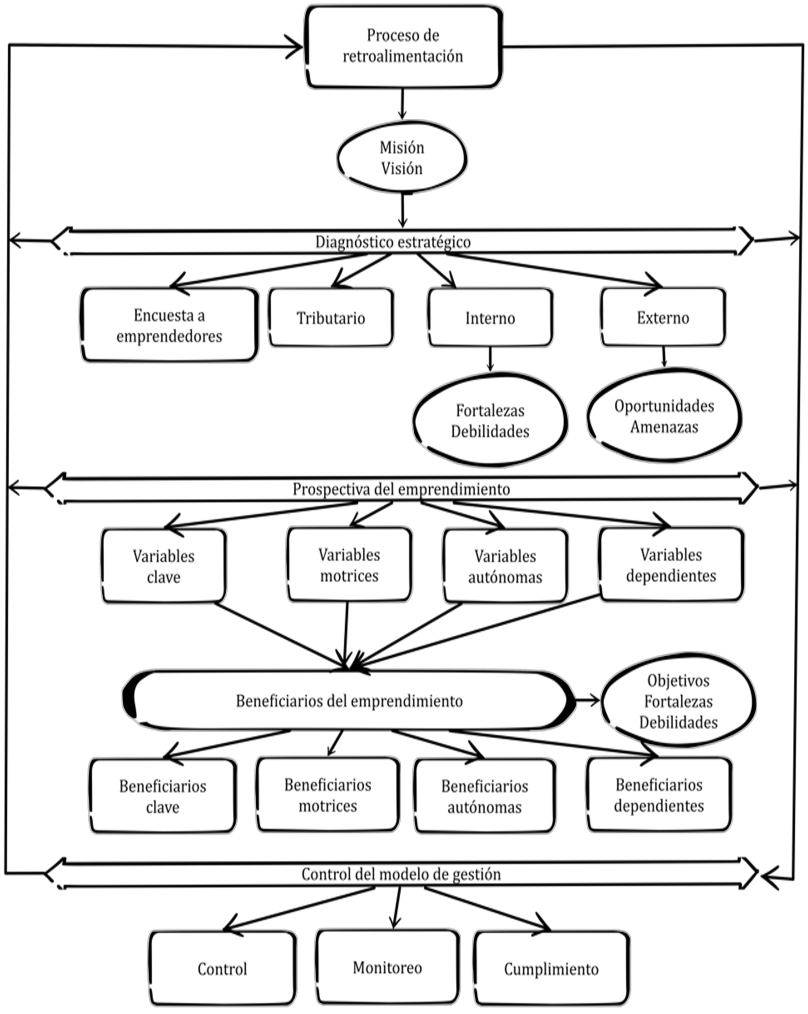
## 5.1. Producto final del proyecto de titulación

### 5.1.1. Cumplimiento objetivo tres: analizar el emprendimiento empresarial y su incidencia en la matriz productiva que generan desarrollo económico en la ciudad de Guaranda

### 5.1.2. Aplicación del modelo propuesto para establecer el emprendimiento empresarial como factor importante

En la 16, se realiza la propuesta de un modelo que se propone para establecer al emprendimiento como factor primordial en el desarrollo de una ciudad.

**Figura 16:** Modelo para establecer al emprendimiento como factor primordial




Fuente: elaboración propia

Para aplicar el modelo de emprendimiento es necesario resaltar que se ha realizado la encuesta a los emprendedores de la ciudad de Guaranda, que es la primera fase del modelo propuesto en la fase de diagnóstico debido a que se realizó un acercamiento previo a lo que respecta el tema tratado.

Una vez realizada la fase de las encuestas se procede a desarrollar el análisis tributario referente al emprendimiento, detallado a continuación:

### 5.1.3. Análisis del impuesto a la renta desde el año 2006 al 2014

En primera instancia se realiza un análisis del impuesto a la renta y presentación de estados financieros de sociedades y establecimientos permanentes, según la información del Servicio de Rentas Internas del Ecuador, es necesario indicar que dicho análisis se lo realiza desde el año 2006 hasta el 2014, detallado por actividad económica CIIU en nivel tres, todo ello con la finalidad de visualizar las variaciones existentes en la línea de tiempo. En la tabla 4, se presentan los valores que tienen relación con el cambio de la matriz productiva, mientras que en la tabla 5, se presentan los valores que no tienen que ver con la matriz productiva.

Tabla 4: Análisis del impuesto a la renta desde el año 2006 al 2014

| Actividad económica | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Popular y solidario | | | | | | | | | |
| C105 Elaboración de productos lácteos. | 335.530 | 362.592 | 526.943 | 546.837 | 696.913 | 750.375 | 1.119.490 | 1.203.504 | 1.481.578 |
| H492 Otras actividades de transporte por vía terrestre. | 299.113 | 313.558 | 344.329 | 320.410 | 411.079 | 350.400 | 474.882 | 519.385 | 605.283 |
| H522 Actividades de apoyo al transporte. | 2.243 | | | | | | 784 | | |
| Popular y solidario Total | 636.886 | 676.150 | 871.272 | 867.247 | 1.107.992 | 1.100.775 | 1.595.156 | 1.722.889 | 2.086.861 |
| Sector privado | | | | | | | | | |
| C105 Elaboración de productos lácteos. | 111.284 | 127.451 | 118.767 | 122.328 | 135.907 | 154.971 | 211.799 | 242.235 | 312.672 |
| H492 Otras actividades de transporte por vía terrestre. | 29.079 | 75.057 | 134.112 | 125.439 | 150.250 | 134.799 | 399.170 | 416.125 | 399.815 |
| H522 Actividades de apoyo al transporte. | 16.911 | 14.220 | 14.412 | 15.224 | 15.932 | 17.199 | 15.103 | 26.641 | 40.154 |

Continua en la siguiente página

Tabla 4: Análisis del impuesto a la renta desde el año 2006 al 2014

(Continuación)

| Actividad económica | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| F410 Construcción de edificios. | 102.154 | 66.412 | 12.808 | 12.808 | 42.318 | 1.259.953 | 954.642 | 324.157 | 190.802 |
| N812 Actividades de limpieza. | 8.960 | 29.718 | 22.257 | 25.670 | 29.098 | 31.739 | 30.471 | | |
| Q862 Actividades de médicos y odontólogos. | | 385 | | | 2.172 | 3.688 | 8.038 | | |
| Q869 Otras actividades de atención de la salud humana. | | | | | | 59.396 | 91.494 | 44.370 | 119.878 |
| S960 Otras actividades de servicios personales. | | | | 3.765 | | | | | |
| Sector privado Total | 268.388 | 313.243 | 302.356 | 305.234 | 375.677 | 1.661.745 | 1.710.717 | 1.053.528 | 1.063.321 |
| Total general | 905.274 | 989.393 | 1.173.628 | 1.172.481 | 1.483.669 | 2.762.520 | 3.305.873 | 2.776.417 | 3.150.182 |

Fuente: Servicio de Rentas Internas del Ecuador

Tabla 5: Análisis desde el año 2006 al 2014 de las actividades que no tienen relación con la matriz productiva

| Actividad económica | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Popular y solidario | | | | | | | | | |
| K641 Intermediación monetaria. | 12.182.490 | 15.683.246 | 19.978.799 | 22.715.481 | 30.098.687 | 38.475.858 | 45.783.754 | 52.738.163 | 59.629.038 |
| L682 Actividades inmobiliarias realizadas a cambio de una retribución o por contrato. | | | | 288 | 68.706 | 93.712 | 103.747 | | |
| S942 Actividades de sindicatos. | 26.091 | 29.620 | 30.660 | 26.919 | 26.841 | 27.397 | 19.348 | 68.481 | 27.992 |
| S949 Actividades de otras asociaciones. | 16.088 | 127.763 | 162.685 | 259.239 | 226.710 | 356.801 | 235.272 | 330.453 | 94.005 |
| Popular y solidario Total | 12.224.669 | 15.840.629 | 20.172.144 | 23.001.927 | 30.420.944 | 38.953.768 | 46.142.121 | 53.137.097 | 59.751.035 |
| Sector privado | | | | | | | | | |
| K641 Intermediación monetaria. | 242.345 | 184.080 | 293.189 | 534.794 | 508.575 | 641.078 | 715.375 | 906.665 | 986.099 |
| L682 Actividades inmobiliarias realizadas. | 93.932 | 25.026 | 64.180 | 32.287 | 18.739 | | | | |
| S942 Actividades de sindicatos. | 733.604 | 801.334 | 960.736 | 882.596 | 1.023.787 | 1.353.317 | 2.295.168 | 2.554.785 | 1.946.347 |
| S949 Actividades de otras asociaciones. | 4.177.101 | 4.183.088 | 4.895.275 | 4.838.251 | 5.187.791 | 5.264.032 | 6.892.346 | 6.643.433 | 7.001.652 |
| A015 Cultivo de productos agrícolas. | | 23.285 | 23.283 | 24.693 | 25.454 | 25.183 | | | |
| A016 Actividades de apoyo a la agricultura. | 9.737 | 2.773 | 3.396 | 2.905 | 2.615 | 4.879 | 6.114 | 8.705 | 10.823 |
| C110 Elaboración de bebidas. | | | | | | | 50.000 | 50.000 | 50.000 |
| C202 Fabricación de otros productos químicos. | 36.000 | 38.304 | 38.086 | 65.385 | 92.031 | 148.959 | 137.739 | 180.841 | 251.120 |

Continua en la siguiente página

Tabla 5: Análisis desde el año 2006 al 2014 de las actividades que no tienen relación con la matriz productiva (Continuación)

| Actividad económica | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| C271 Fabricación de motores, generadores. | | | | | | | 6.061 | | |
| C329 Otras industrias manufactureras n.c.p. | 3.394 | 4.740 | | | | | | | |
| D351 Generación, transmisión y distribución de energía eléctrica. | 21.761.818 | 22.584.856 | 23.090.837 | | | | | | |
| F421 Construcción de carreteras y líneas de ferrocarril. | 3.187 | 3.187 | 20.367 | 15.079 | 69.351 | 23.851 | 6.700 | 12.200 | 7.173 |
| F422 Construcción de proyectos de servicios públicos. | 15.513 | 12.726 | 6.890 | | 10.100 | 14.795 | 9.794 | 11.911 | |
| F432 Instalaciones eléctricas y de fontanería y otras instalaciones para obras de construcción. | 19.758 | 11.013 | 20.809 | 44.805 | 31.746 | 96.943 | 160.690 | 96.355 | 84.052 |
| G453 Venta de partes, piezas y accesorios para vehículos automotores. | 200.661 | 199.245 | 147.115 | 90.728 | 536.529 | 479.638 | 676.251 | 872.508 | 962.656 |
| G463 Venta al por mayor de alimentos, bebidas y tabaco. | 855.382 | 609.753 | 1.108.008 | 801.865 | 1.138.696 | 989.717 | 957.688 | 953.941 | 1.278.983 |
| G464 Venta al por mayor de enseres domésticos. | 104.840 | 98.429 | 77.003 | 68.672 | 93.080 | 102.906 | 89.043 | 99.319 | 107.295 |

Continua en la siguiente página

Tabla 5: Análisis desde el año 2006 al 2014 de las actividades que no tienen relación con la matriz productiva (Continuación)

| Actividad económica | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| G465 Venta al por mayor de maquinarias equipos y materiales. | 224.793 | 94.062 | 89.386 | 10.217 | | 200 | | | |
| G471 Venta al por menor en comercios no especializados. | | | | | | | | 335.959 | 307.840 |
| G475 Venta al por menor de otros enseres domésticos en comercios especializados. | | | | | | | | | 30.869 |
| I551 Actividades de alojamiento para estancias cortas. | 295.239 | 48.667 | 41.297 | 67.267 | 68.466 | 77.605 | 66.322 | 60.450 | 61.751 |
| J612 Actividades de telecomunicaciones inalámbricas. | | 800 | 19.542 | 32.121 | 43.995 | 68.765 | 59.709 | 39.306 | 35.759 |
| M711 Actividades de arquitectura e ingeniería. | | | | | 102.818 | 211.021 | 149.699 | 125.785 | 44.442 |
| N791 Actividades de agencias de viajes y operadores turísticos. | 5.485 | 5.948 | 5.531 | 5.238 | 5.210 | 5.204 | 4.730 | 4.730 | 1.000 |
| N801 Actividades de seguridad privada. | 38.485 | 45.214 | 8.152 | 8.027 | 7.902 | 7.703 | 17.514 | 17.315 | 27.117 |
| O841 Administración del estado y aplicación de la política | 277.945 | 335.225 | 386.532 | 297.180 | 268.545 | 2.818.545 | 2.683.641 | 2.872.363 | 3.094.625 |

Continua en la siguiente página

Tabla 5: Análisis desde el año 2006 al 2014 de las actividades que no tienen relación con la matriz productiva (Continuación)

| Actividad económica | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| O842 Prestación de servicios a la comunidad en general. | 738.386 | 725.584 | 792.929 | 793.694 | 823.032 | 847.271 | 840.105 | 844.855 | 823.090 |
| P851 Enseñanza preprimaria y primaria. | 123.851 | 119.194 | 86.317 | 83.811 | 172.325 | 164.837 | 284.775 | 193.453 | 125.884 |
| P852 Enseñanza secundaria. | 32.252 | 33.834 | 1.826 | 400 | 826.372 | 840.541 | 877.970 | 1.007.956 | 1.099.746 |
| Q861 Actividades de hospitales y clínicas. | 37.092 | 35.031 | 42.080 | 59.293 | 56.845 | 55.356 | 55.058 | 42.858 | 18.269 |
| Q881 Actividades de asistencia social sin alojamiento. | 8.582 | | | | | | | | |
| Q889 Otras actividades de asistencia social sin alojamiento. | 365.551 | 382.620 | 361.020 | 324.484 | 6.806 | | | 66.804 | |
| R931 Actividades deportivas. | 8.419 | 17.147 | 11.390 | 9.016 | 6.378 | 10.848 | 34.381 | 22.079 | 33.822 |
| S941 Actividades de asociaciones empresariales, profesionales. | 33.175 | 39.919 | 36.723 | 49.603 | 50.867 | 50.061 | 49.653 | | |
| U990 Actividades de organizaciones y órganos extraterritoriales. | 600.029 | 345.396 | 883.865 | 1.331.443 | 1.489.861 | 1.263.043 | 1.404.125 | 1.756.109 | 1.801.272 |
| Sector privadoTotal | 31.046.556 | 31.010.480 | 33.515.764 | 10.473.854 | 12.667.916 | 15.566.298 | 18.530.651 | 19.780.685 | 20.191.686 |
| Sector público | | | | | | | | | |

Continua en la siguiente página

Tabla 5: Análisis desde el año 2006 al 2014 de las actividades que no tienen relación con la matriz productiva (Continuación)

| Actividad económica | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| G471 Venta al por menor en comercios no especializados. | 15.151 | 15.672 | 17.405 | 15.869 | 18.616 | 20.536 | 19.951 | 17.445 | |
| O841 Administración del estado y aplicación de la política económica. | 428.800 | 479.720 | 2.176.140 | 2.655.747 | | 2.005.943 | 1.704.478 | 1.711.559 | 1.733.442 |
| Sector público Total | 443.951 | 495.392 | 2.193.545 | 2.671.616 | 18.616 | 2.026.479 | 1.724.429 | 1.729.004 | 1.733.442 |
| Total general | 43.715.176 | 47.346.501 | 55.881.453 | 36.147.397 | 43.107.476 | 56.546.545 | 66.397.201 | 74.646.786 | 81.676.163 |

Fuente: Servicio de Rentas Internas del Ecuador

En cuanto al análisis de la tabla 4, se debe destacar que en todas las actividades económicas del sector de economía popular y solidaria tienen un crecimiento positivo con respecto al impuesto a la renta. Ahora en las actividades económicas del sector privado debe destacarse que en la actividad F410, existe un incremento considerable en los años 2011 y 2012, en referencia al resto de actividades se debe indicar que tienen ligeras variaciones pero la tendencia es al crecimiento.

Con respecto a la tabla 5, se presentan los valores que no tienen que ver con la matriz productiva, en lo referente al sector de la economía popular y solidaria existe un crecimiento sostenido en la línea del tiempo. Pero en el sector privado se debe destacar que que en los años 2006, 2007 y 2008 existe un alto valor en el impuesto a la renta, en el año 2009 se presenta un decremento importante pero a partir de este año al 2014 se evidencia un crecimiento sostenido. En respecto al al sector público tiene ligeras variaciones debido a las regulaciones del gobierno de turno.

Una vez realizado un análisis del impuesto de la renta desde el año 2006 hasta el año 2014, se procede a realizar un estudio de los años 2015 y 2016, con la finalidad de establecer las variaciones que se presentan en el proceso de implementación de la matriz productiva en el aparato productivo de la ciudad de Guaranda.

### 5.1.4. Análisis de los emprendimientos de los años 2015 y 2016 a nivel CIIU tres

En la tabla 6, se detalla el total de contribuyentes con establecimientos de carácter abierto y activos en la ciudad de Guaranda.

Tabla 6: Total de contribuyentes clasificados por tipo de la ciudad de Guaranda

| Clase contribuyente | Núm. de contrib. | Porcentaje |
|---|---|---|
| **Especial** | 195 | 0,77 % |
| **Otros** | 13370 | 52,69 % |
| **RISE** | 11808 | 46,54 % |
| **Total general** | 25373 | 100 % |

Fuente: Servicio de Rentas Internas (2017)

Dentro de la tabla 6, se presenta el total de contribuyentes que tiene la provincia de Bolívar, ahora es necesario destacar que para el análisis se considera a todas las personas que han iniciado su actividad comercial en los años 2015 y 2016, así como también que se encuentren con un estado de abierto de su RUC y que se encuentren activos, con lo cual se puede establecer cuáles de las actividades tienen relación con el cambio de la Matriz Productiva y el Buen Vivir.

#### *5.1.4.1. Análisis total de los contribuyentes que han cerrado su Registro Único de Contribuyentes (RUC) en los años 2015 y 2016*

Al realizar el análisis con respecto a los contribuyentes, se resalta que en los años 2015 y 2016, en cuanto al tipo de contribuyentes del RISE, se ha evidenciado que no han cerrado ningún RUC, 1960 personas.

En cuanto al tipo de contribuyentes de otros, se debe indicar que dentro de los años 2015 y 2016, la cifra de los contribuyentes que han cerrado su RUC, son un total de veinte y cuatro mil trescientos ochenta y tres personas, ahora es necesario detallar que dentro de este análisis se aplica la teoría de Pareto donde se analizan por CIIU, agrupado en nivel tres, como se lo presenta en las tablas 7 y 8.

En base al 80,94 % del año 2015, se debe indicar que durante este año el 49,19 % de los contribuyentes que sí han cerrado su RUC, tienen relación con la matriz productiva, misma que afecta el emprendimiento que tiene incidencia en fomentar el cambio de la matriz productiva. Ahora el 31,76 %, se refieren a actividades que no tienen relación con la matriz productiva, pero afecta de manera directa a las condiciones del emprendimiento dentro de la ciudad de Guaranda.

Tabla 7: Total de contribuyentes que han cerrado su RUC en el año 2015

| CIIU nivel tres | Detalle CIIU nivel tres | Número de contrib. | % contrib. 2015 | % Acumulado | Relación en la matriz productiva (MP) |
|---|---|---|---|---|---|
| S960 | Otras actividades de servicios personales. | 46 | 7,49 % | 7,49 % | Si tiene relación con la MP |
| A014 | Ganadería. | 44 | 7,17 % | 14,66 % | Si tiene relación con la MP |
| F410 | Construcción de edificios. | 42 | 6,84 % | 21,50 % | Si tiene relación con la MP |
| A011 | Cultivo de plantas no perennes. | 38 | 6,19 % | 27,69 % | Si tiene relación con la MP |
| G472 | Venta al por menor de alimentos, bebidas. | 38 | 6,19 % | 33,88 % | No tiene relación con la MP |
| G462 | Venta al por mayor de materias primas agropecuarias . | 32 | 5,21 % | 39,09 % | No tiene relación con la MP |
| A012 | Cultivo de plantas perennes. | 29 | 4,72 % | 43,81 % | Si tiene relación con la MP |
| M749 | Otras actividades profesionales, científicas y técnicas n.c.p. | 26 | 4,23 % | 48,05 % | Si tiene relación con la MP |
| G471 | Venta al por menor en comercios no especializados. | 25 | 4,07 % | 52,12 % | No tiene relación con la MP |
| G477 | Venta al por menor de otros productos. | 25 | 4,07 % | 56,19 % | No tiene relación con la MP |
| I561 | Actividades de restaurantes y de servicio móvil de comidas. | 23 | 3,75 % | 59,93 % | Si tiene relación con la MP |
| T970 | Actividades de los hogares. | 22 | 3,58 % | 63,52 % | No tiene relación con la MP |
| P854 | Otros tipos de enseñanza. | 20 | 3,26 % | 66,78 % | Si tiene relación con la MP |
| I563 | Actividades de servicio de bebidas. | 12 | 1,95 % | 68,73 % | Si tiene relación con la MP |
| P853 | Enseñanza superior. | 12 | 1,95 % | 70,68 % | Si tiene relación con la MP |

Continua en la siguiente página

Tabla 7: Total de contribuyentes que han cerrado su RUC en el año 2015 (Continuación)

| CIIU nivel tres | Detalle CIIU nivel tres | Número de contrib. | % contrib. 2015 | % Acumulado | Relación en la matriz productiva (MP) |
|---|---|---|---|---|---|
| H492 | Otras actividades de transporte por vía terrestre. | 10 | 1,63 % | 72,31 % | Si tiene relación con la MP |
| J631 | Procesamiento de datos, hospedaje. | 10 | 1,63 % | 73,94 % | No tiene relación con la MP |
| L682 | Actividades inmobiliarias realizadas. | 10 | 1,63 % | 75,57 % | No tiene relación con la MP |
| N773 | Alquiler de otros tipos de maquinaria. | 10 | 1,63 % | 77,20 % | No tiene relación con la MP |
| G463 | Venta al por mayor de alimentos, bebidas y tabaco. | 8 | 1,30 % | 78,50 % | No tiene relación con la MP |
| G479 | Venta al por menor no realizada en comercios. | 8 | 1,30 % | 79,80 % | No tiene relación con la MP |
| G464 | Venta al por mayor de enseres domésticos. | 7 | 1,14 % | 80,94 % | No tiene relación con la MP |

Fuente: Servicio de Rentas Internas (2016)

Tabla 8: Total de contribuyentes que han cerrado su RUC en el año 2016

| CIIU nivel tres | Detalle CIIU nivel tres | Número de contrib. | % contrib. 2016 | % Acumulado | Relación en la matriz productiva (MP) |
|---|---|---|---|---|---|
| G462 | Venta al por mayor de materias primas agropecuarias. | 23 | 11,56 % | 11,56 % | No tiene relación con la MP |
| A011 | Cultivo de plantas no perennes. | 19 | 9,55 % | 21,11 % | Si tiene relación con la MP |
| I561 | Actividades de restaurantes y de servicio móvil de comidas. | 16 | 8,04 % | 29,15 % | Si tiene relación con la MP |
| F410 | Construcción de edificios. | 13 | 6,53 % | 35,68 % | Si tiene relación con la MP |
| S960 | Otras actividades de servicios personales. | 13 | 6,53 % | 42,21 % | Si tiene relación con la MP |
| A014 | Ganadería. | 12 | 6,03 % | 48,24 % | Si tiene relación con la MP |
| G471 | Venta al por menor en comercios no especializados. | 10 | 5,03 % | 53,27 % | No tiene relación con la MP |
| A012 | Cultivo de plantas perennes. | 9 | 4,52 % | 57,79 % | Si tiene relación con la MP |
| G472 | Venta al por menor de alimentos, bebidas y tabaco. | 9 | 4,52 % | 62,31 % | No tiene relación con la MP |
| M749 | Otras actividades profesionales, científicas y técnicas n.c.p. | 7 | 3,52 % | 65,83 % | Si tiene relación con la MP |

Continua en la siguiente página

Tabla 8: Total de contribuyentes que han cerrado su RUC en el año 2016 (Continuación)

| CIIU nivel tres | Detalle CIIU nivel tres | Número de contrib. | % contrib. 2016 | % Acumulado | Relación en la matriz productiva (MP) |
|---|---|---|---|---|---|
| G475 | Venta al por menor de otros enseres domésticos. | 5 | 2,51 % | 68,34 % | No tiene relación con la MP |
| G477 | Venta al por menor de otros productos. | 4 | 2,01 % | 70,35 % | No tiene relación con la MP |
| H492 | Otras actividades de transporte por vía terrestre. | 4 | 2,01 % | 72,36 % | Si tiene relación con la MP |
| M692 | Actividades de contabilidad. | 4 | 2,01 % | 74,37 % | No tiene relación con la MP |
| N771 | Alquiler de vehículos automotores. | 4 | 2,01 % | 76,38 % | No tiene relación con la MP |
| A016 | Actividades de apoyo a la agricultura y la ganadería. | 3 | 1,51 % | 77,89 % | No tiene relación con la MP |
| L682 | Actividades inmobiliarias realizadas a cambio de una retribución. | 3 | 1,51 % | 79,40 % | No tiene relación con la MP |
| N773 | Alquiler de otros tipos de maquinaria, equipo y bienes tangibles. | 3 | 1,51 % | 80,90 % | No tiene relación con la MP |

Fuente: Servicio de Rentas Internas (2016)

En la tabla 8, se detalla el análisis de los contribuyentes que han cerrado su RUC durante el año 2016, es necesario resaltar que dentro de la tabla se estudia al 20 % de las actividades más representativas, mismas que están agrupadas por el CIIU. Para lo cual se hizo la aplicación de la de la metodología de Pareto.

En base al 80,90 %, se debe indicar que durante el año 2016 el 46,73 % de los contribuyentes que han cerrado su RUC: los mismos que si tienen relación con la matriz productiva, lo cual es preocupante debido a que se ve afectado el emprendimiento que tiene incidencia en fomentar el cambio de la matriz. Ahora el 34,16 %, se refieren a actividades que no tienen relación con la matriz productiva, pero afecta de manera directa a las condiciones del emprendimiento dentro de la ciudad de Guaranda.

En un comparativo entre el año 2015 y 2016, se puede evidenciar que con respecto a las actividades que sí tienen relación con el cambio de la matriz productiva existe un decremento del 2,46 %, lo cual es preocupante debido a que existe una disminución pero no es representativa, dicho valor antes mencionado representa en cambio un incremento en los negocios que no tienen relación con el cambio de la matriz productiva.

#### *5.1.4.2. Análisis total de los contribuyentes que han abierto su Registro Único de Contribuyentes (RUC) en los años 2015 y 2016*

En las tablas 9 y 10, se detalla la información del RUC de los años 2015 y 2016, los mismos que se encuentran en estado abierto.

Tabla 9: RUC categoría RISE que se abrieron durante el año 2015

| CIIU nivel tres | Detalle CIIU nivel tres | Núm. de contrib. | % Cont. 2015 | % Acumulado | Relación en la matriz productiva (MP) |
|---|---|---|---|---|---|
| A014 | Ganadería. | 105 | 14,81 % | 14,81 % | Si tiene relación con la MP |
| A011 | Cultivo de plantas no perennes. | 95 | 13,40 % | 28,21 % | Si tiene relación con la MP |
| G472 | Venta al por menor de alimentos, bebidas y tabaco. | 91 | 12,83 % | 41,04 % | No tiene relación con la MP |
| G462 | Venta al por mayor de materias primas agropecuarias. | 63 | 8,89 % | 49,93 % | No tiene relación con la MP |
| G471 | Venta al por menor en comercios. | 60 | 8,46 % | 58,39 % | No tiene relación con la MP |
| G477 | Venta al por menor de otros productos en comercios. | 59 | 8,32 % | 66,71 % | No tiene relación con la MP |
| F410 | Construcción de edificios. | 37 | 5,22 % | 71,93 % | Si tiene relación con la MP |
| I561 | Actividades de restaurantes y de servicio móvil de comidas. | 24 | 3,39 % | 75,32 % | Si tiene relación con la MP |
| A012 | Cultivo de plantas perennes. | 23 | 3,24 % | 78,56 % | Si tiene relación con la MP |
| I563 | Actividades de servicio de bebidas. | 21 | 2,96 % | 81,52 % | Si tiene relación con la MP |

Fuente: Servicio de Rentas Internas (2016)

Tabla 10: RUC categoría RISE que se abrieron durante el año 2016

| CIIU nivel tres | Detalle CIIU nivel tres | Núm. de contrib. | % Cont. 2016 | % Acumulado | Relación en la matriz productiva (MP) |
|---|---|---|---|---|---|
| A014 | Ganadería. | 120 | 17,70 % | 17,70 % | Si tiene relación con la MP |
| A011 | Cultivo de plantas no perennes. | 83 | 12,24 % | 29,94 % | Si tiene relación con la MP |
| G472 | Venta al por menor de alimentos, bebidas y tabaco en comercios especializados. | 65 | 9,59 % | 39,53 % | No tiene relación con la MP |
| G462 | Venta al por mayor de materias primas agropecuarias y animales vivos. | 61 | 9 % | 48,53 % | No tiene relación con la MP |
| S960 | Venta al por menor en comercios no especializados. | 55 | 8,11 % | 56,64 % | No tiene relación con la MP |
| F410 | Venta al por menor de otros productos en comercios especializados. | 46 | 6,78 % | 63,42 % | No tiene relación con la MP |
| G477 | Construcción de edificios. | 42 | 6,19 % | 69,62 % | No tiene relación con la MP |
| G471 | Actividades de restaurantes y de servicio móvil de comidas. | 41 | 6,05 % | 75,66 % | No tiene relación con la MP |
| A012 | Cultivo de plantas perennes. | 32 | 4,72 % | 80,38 % | Si tiene relación con la MP |

Fuente: Servicio de Rentas Internas (2016)

En la tabla 9, se detalla el análisis de los contribuyentes que se encuentran en estado abierto hasta el 10 de noviembre 2015, con respecto al RUC durante el año 2015, es necesario indicar que dentro de la tabla analizada se consideran para el estudio al 20 % de las actividades más representativas, mismas que están agrupadas por el CIIU en nivel tres. De igual manera para alcanzar los resultados se aplicó la metodología de Pareto.

Del 81,52 % del año 2015, tan solo el 43,02 % de los contribuyentes cuentan con estado abierto en cuanto al RUC, los mismos que si tienen relación con la matriz productiva, dentro de estas actividades las más destacadas son:

- Ganadería.
- Cultivo de plantas no perennes.

Se destaca que en la actividad de ganadería, en detalle de nivel siete de CIIU, se cuenta con el detalle siguiente:

- Cría y reproducción de ganado bovino incluido la obtención de pelo y excremento, con veinte siete personas dedicadas a dicha actividad.
- Producción de leche cruda de vaca, con cincuenta y nueve personas dedicadas a dicha actividad.
- Cría y reproducción de ovejas y cabras, con una persona dedicada a dicha actividad.
- Cría y reproducción de cerdos, con cuatro personas dedicadas a dicha actividad.
- Explotación de criaderos de pollos y reproducción de aves de corral, pollos y gallinas (aves de la especie gallus domesticus), con siete personas dedicadas a dicha actividad.
- Cría de diversos animales, con siete personas dedicadas a dicha actividad.

Se debe indicar que todas las personas que se encuentran en el detalle antes realizado son personas naturales, debido a que no existe registro de personas jurídicas que ejerzan dicha actividad, en el año 2015.

En cambio la segunda actividad más representativa es el cultivo de plantas no perennes, que en un detalle de nivel siete de CIIU se cuenta con el siguiente detalle:

- Cultivo de papa, con cuarenta y dos personas dedicadas a dicha actividad.
- Cultivo de maíz, con treinta y nueve personas dedicadas a dicha actividad.
- Cultivo de caña de azúcar, con cinco personas dedicadas a dicha actividad.
- Cultivo de fréjol, con tres personas dedicadas a dicha actividad.

- Otros cultivos de cereales n.c.p.: sorgo, cebada, centeno, avena, mijo, etcétera, con dos personas dedicadas a dicha actividad.
- Cultivo de arveja, con una persona dedicada a dicha actividad.
- Cultivo de granos y semillas de soya, con una persona dedicada a dicha actividad.
- Otros cultivos de hortalizas de raíces bulbosas o tuberosas: papanabo, etcétera, con una persona dedicada a dicha actividad.
- Cultivo de hongos (champiñones) y trufas, con una persona dedicada a dicha actividad.

Se debe indicar que todas las personas que se encuentran en el detalle antes realizado son personas naturales, debido a que no existe registro de personas jurídicas que ejerzan dicha actividad, en el año 2015.

Ahora las actividades más representativas que no tienen que ver con el cambio de la matriz productiva en un CIIU de nivel tres son:

- Venta al por menor de alimentos, bebidas y tabaco en comercios especializados.
- Venta al por mayor de materias primas agropecuarias y animales vivos.
- Venta al por menor en comercios no especializados.
- Venta al por menor de otros productos en comercios especializados.

Donde se debe indicar que sumadas en conjunto alcanzan un total de 38,50 %, adicional a ello se detallan a nivel CIIU siete, en primer lugar se considera la actividad de venta al por menor de alimentos, bebidas y tabaco en comercios especializados, donde se obtiene el siguiente detalle:

- Venta al por menor de frutas, legumbres y hortalizas frescas o en conserva en establecimientos especializados, con cincuenta y un personas dedicadas a dicha actividad.
- Venta al por menor de otros productos alimenticios en establecimientos especializados, con quince personas dedicadas a dicha actividad.
- Venta al por menor de lácteos en establecimientos especializados, con trece personas dedicadas a dicha actividad.
- Venta al por menor de carne y productos cárnicos (incluidos los de aves de corral) en establecimientos especializados.
- Venta al por menor de productos de panadería, confitería y repostería en establecimientos especializados.

- Venta al por menor de huevos en establecimientos especializados.
- Venta al por menor de pescado, crustáceos, moluscos y productos de la pesca en establecimientos especializados.
- Venta al por menor de bebidas alcohólicas (no destinadas al consumo en el lugar de venta) en establecimientos especializados.
- Venta al por menor de frutas, legumbres y hortalizas frescas o en conserva en establecimientos especializados.
- Venta al por menor de lácteos en establecimientos especializados.
- Venta al por menor de huevos en establecimientos especializados.
- Venta al por menor de carne y productos cárnicos (incluidos los de aves de corral) en establecimientos especializados.
- Venta al por menor de otros productos alimenticios en establecimientos especializados.
- Venta al por menor de bebidas no alcohólicas (no destinadas al consumo en el lugar de venta) en establecimientos especializados, bolos, helados, hielo, etc.

En el detalle anterior se puede destacar que existen en mayor medida la venta de productos de primera necesidad, ahora en el detalle de las ventas al por mayor de materias primas agropecuarias y animales vivos.

- Venta al por mayor de cereales (granos) y semillas.
- Venta al por mayor de animales vivos.

En cuanto a la venta al por menor en comercios no especializados, se debe resaltar el siguiente detalle:

- Venta al por menor de gran variedad de productos en tiendas, entre los que predominan, los productos alimenticios, las bebidas o el tabaco, como productos de primera necesidad y varios otros tipos de productos, como prendas de vestir, muebles, aparatos, artículos de ferretería, cosméticos, etcétera, con cincuenta y nueve personas dedicadas a dicha actividad.
- Venta al por menor de gran variedad de productos entre los que no predominan los productos alimenticios, las bebidas o el tabaco, actividades de venta de: prendas de vestir, muebles, aparatos, artículos de ferretería, cosméticos, artículos de joyería y bisutería, juguetes, artículos de deporte, etcétera, con una persona dedicada a dicha actividad.

**Conclusión:** En cuanto al análisis realizado dentro del **año 2015** se puede evidenciar que existen actividades que aportan ligeramente en el cambio de la matriz productiva, en la ciudad de Guaranda por lo tanto se recomienda el que los gobierno municipal, así como el provincial apoyan con capacitación técnica para que los emprendimientos puedan encaminarse de mejor manera a al cambio de la matriz productiva y el buen vivir.

En cambio en el año 2016, se pueden establecer que las actividades cuentan con estado abierto en cuanto al Registro Único de Contribuyentes y que si tienen relación con la matriz productiva, alcanzan un porcentaje del 34,66 % dentro de estas actividades las más destacadas son:

- Ganadería.
- Cultivo de plantas no perennes.
- Cultivo de plantas perennes.

Ahora dentro del análisis del año 2016 se puede establecer que existe una disminución representativa con respecto a las actividades que sí tienen relación con el cambio de la matriz productiva, lo cual es una situación preocupante debido a que dentro el actual gobierno ecuatoriano ha invertido una cantidad representativa de recursos para impulsar el cambio de la MP. Por ello, se presenta el detalle de las actividades de ganadería a nivel siete de CIIU.

- Cría y reproducción de ganado bovino incluido la obtención de pelo y excremento, con cuarenta y nueve personas dedicadas a dicha actividad, dentro de esta categoría se evidencia un incremento con respecto al año 2015 donde existían veinte y siete personas dedicadas a dicha actividad, es decir que se ha incrementado en un porcentaje del 44,90 %.
- Producción de leche cruda de vaca, con cincuenta y cuatro personas dedicadas a dicha actividad, dentro de esta categoría se evidencia un decremento con respecto al año 2015 donde existían cincuenta y nueve personas dedicadas a dicha actividad, es decir que se ha reducido en un porcentaje del 8,47 %.
- Cría y reproducción de ovejas y cabras, con una persona dedicada a dicha actividad no se registra variación alguna dentro de esta.
- Cría y reproducción de cerdos, con seis personas dedicadas a dicha actividad, dentro de esta categoría se evidencia un incremento con respecto al año 2015 donde existían cuatro personas dedicadas a dicha actividad, es decir que se ha incrementado en un porcentaje del 33,63 %.
- Explotación de criaderos de pollos y reproducción de aves de corral, pollos y gallinas (aves de la especie gallus domesticus), con dos personas dedicadas a dicha actividad, dentro de esta

categoría se evidencia un decremento con respecto al año 2015 donde existían siete personas dedicadas a dicha actividad, es decir que se ha reducido en un porcentaje del 71,43 %.

- Cría y reproducción de cuyes, con una persona en relación con el año 2015, se evidencia esta nueva actividad en el año 2016.
- Apicultura y producción de cera y miel de abeja, con una persona en relación con el año 2015, se evidencia esta nueva actividad en el año 2016.
- Cría de diversos animales, con seis personas se registra un 14,29 % con respecto al año 2015.

En cuanto a la categoría nivel siete del CIIU, referente al cultivo de plantas no perennes, el detalle es el siguiente:

- Cultivo de papa, con cuarenta y cuatro personas dedicadas a dicha actividad, dentro de esta categoría se evidencia un incremento con respecto al año 2015 donde existían cuarenta y dos personas dedicadas a dicha actividad, es decir que se ha incrementado en un porcentaje del 4,76 %
- Cultivo de maíz, con veinte y cuatro personas dedicadas a dicha actividad, dentro de esta categoría se evidencia un decremento con respecto al año 2015 donde existían treinta y nueve personas dedicadas a dicha actividad, es decir que se ha reducido en un porcentaje del 38,46 %.
- Cultivo de fréjol, con cuatro personas se identifica un crecimiento de 33,33 % en relación con al año 2015.
- Cultivo de trigo, con cuatro personas en el año 2016, se presenta esta nueva categoría.
- Cultivo de caña de azúcar, dentro de esta categoría se evidencia un decremento con respecto al año 2015 donde existían cinco personas dedicadas a dicha actividad, es decir que se ha reducido en un porcentaje del 40 %.
- Otros cultivos le legumbres: habas, garbanzos, vainitas, chocho (altramuces), etcétera, con dos personas en el año 2016, se presenta esta nueva categoría.
- Cultivo de arroz (incluido el cultivo orgánico y el cultivo de arroz genéticamente modificado), con dos personas en el año 2016, se presenta esta nueva categoría.
- Cultivo de cebollas paiteñas, cebollas perla, cebollas en rama (puerros), ajos, con una persona en el año 2016, se presenta esta nueva categoría.

Es necesario destacar que se puede determinar que cinco categorías que se presentan en el año 2015 las mismas que son:

- Otros cultivos de cereales n.c.p.: sorgo, cebada, centeno, avena, mijo, etcétera.
- Cultivo de arveja.
- Cultivo de granos y semillas de soya.
- Otros cultivos de hortalizas de raíces bulbosas o tuberosas: papanabo, etcétera.
- Cultivo de hongos (champiñones) y trufas.

En cuanto a la categoría del cultivo de plantas perennes, se debe indicar que en el detalle a nivel siete del CIIU es el siguiente:

- Cultivo de cacao, dentro de esta categoría se evidencia un incremento con respecto al año 2015 donde existían once personas dedicadas a dicha actividad, es decir que se ha incrementado en un porcentaje del 21,43 %
- Cultivo de bayas grosellas, grosellas espinosas, *kiwis* , frambuesas, fresas (frutillas), moras, mortiños (arándanos), uvilla y otras bayas, dentro de esta categoría se evidencia un incremento con respecto al año 2015 donde existían dos personas dedicadas a dicha actividad, es decir que se ha incrementado en un porcentaje del 75 %.
- Otros cultivos de frutas tropicales y subtropicales: papayas, babacos, chamburos, aguacates, higos, arazá, guayabas, guanábana, guaba, chirimoya, naranjillas, zapotes, borojó, tamarindo, granadillas, dátiles, etcétera, dentro de esta categoría se evidencia un incremento con respecto al año 2015 donde existían una persona dedicada a dicha actividad, es decir que se ha incrementado en un porcentaje del 75 %.
- Cultivo de tomates de árbol, dentro de esta categoría se evidencia un incremento con respecto al año 2015 donde existía una persona dedicada a dicha actividad, es decir que se ha incrementado en un porcentaje del 66,67 %.
- Cultivo de naranjas, con una persona dedicada a esta actividad se considera nueva en el año 2016.
- Cultivo de café, existe un decremento en el número de personas de tres a una sola.
- Otros cultivos de plantas perennes: cultivo de árboles de caucho, látex, árboles para la extracción de savia, árboles de pino, etcétera, con una persona dedicada a esta actividad se considera nueva en el año 2016.

**Conclusión:** En cuanto al análisis realizado dentro del año 2016, se evidencia un decremento en las actividades de producción, las mismas que tienen alta relación con el cambio de la MP

que el gobierno ecuatoriano impulsa como política de estado, el decremento es importante de un representativo 43,02 % en el 2015 a un 34,66 % al 2016, es decir 8,36 % puntos que representan un valor alto.

Ahora se procede a realizar el análisis de otros en lo referente a los de estado abierto del Registro Único de Contribuyentes (RUC), en los años 2015 y 2016, para ello se describen en las tablas 11 y 12, es necesario detallar que se considera para el análisis las actividades más representativas, las mismas que se han determinado por medio de la metodología de Pareto.

Tabla 11: Categoría de Otros en estado abierto en la ciudad de Guaranda

| CIIU nivel tres | Detalle CIIU nivel tres | Núm. de contrib. | % Cont. 2015 | % Acumulado | Relación en la matriz productiva (MP) |
|---|---|---|---|---|---|
| H492 | Otras actividades de transporte por vía terrestre. | 47 | 9,55 % | 9,55 % | Si tiene relación con la MP |
| M749 | Otras actividades profesionales. | 23 | 4,67 % | 14,23 % | Si tiene relación con la MP |
| P853 | Enseñanza superior. | 22 | 4,47 % | 18,70 % | Si tiene relación con la MP |
| L682 | Actividades inmobiliarias realizadas. | 21 | 4,27 % | 22,97 % | No tiene relación con la MP |
| A011 | Cultivo de plantas no perennes. | 18 | 3,66 % | 26,63 % | Si tiene relación con la MP |
| G472 | Venta al por menor de alimentos. | 18 | 3,66 % | 30,28 % | No tiene relación con la MP |
| F410 | Construcción de edificios. | 16 | 3,25 % | 33,54 % | Si tiene relación con la MP |
| G479 | Venta al por menor no realizada en comercios. | 15 | 3,05 % | 36,59 % | No tiene relación con la MP |
| I562 | Suministro de comidas por encargo. | 14 | 2,85 % | 39,43 % | Si tiene relación con la MP |
| G477 | Venta al por menor de otros productos. | 13 | 2,64 % | 42,07 % | No tiene relación con la MP |
| P854 | Otros tipos de enseñanza. | 12 | 2,44 % | 44,51 % | Si tiene relación con la MP |
| S960 | Otras actividades de servicios personales. | 11 | 2,24 % | 46,75 % | Si tiene relación con la MP |
| G452 | Mantenimiento y reparación de vehículos automotores. | 10 | 2,03 % | 48,78 % | No tiene relación con la MP |
| G464 | Venta al por mayor de enseres domésticos. | 10 | 2,03 % | 50,81 % | No tiene relación con la MP |
| G466 | Otras actividades de venta al por mayor especializada. | 10 | 2,03 % | 52,85 % | No tiene relación con la MP |

Continua en la siguiente página

Tabla 11: Categoría de Otros en estado abierto en la ciudad de Guaranda (Continuación)

| CIIU nivel tres | Detalle CIIU nivel tres | Núm. de contrib. | % Cont. 2015 | % Acumulado | Relación en la matriz productiva (MP) |
|---|---|---|---|---|---|
| I561 | Actividades de restaurantes y de servicio móvil de comidas. | 10 | 2,03 % | 54,88 % | Si tiene relación con la MP |
| J619 | Otras actividades de telecomunicaciones. | 9 | 1,83 % | 56,71 % | Si tiene relación con la MP |
| N773 | Alquiler de otros tipos de maquinaria. | 9 | 1,83 % | 58,54 % | No tiene relación con la MP |
| A014 | Ganadería. | 8 | 1,63 % | 60,16 % | Si tiene relación con la MP |
| G463 | Venta al por mayor de alimentos, bebidas y tabaco. | 8 | 1,63 % | 61,79 % | No tiene relación con la MP |
| C251 | Fabricación de productos metálicos para uso estructural. | 7 | 1,42 % | 63,21 % | Si tiene relación con la MP |
| G462 | Venta al por mayor de materias primas agropecuarias. | 7 | 1,42 % | 64,63 % | No tiene relación con la MP |
| M691 | Actividades jurídicas. | 7 | 1,42 % | 66,06 % | No tiene relación con la MP |
| S949 | Actividades de otras asociaciones. | 7 | 1,42 % | 67,48 % | No tiene relación con la MP |
| C141 | Fabricación de prendas de vestir, excepto prendas de piel. | 6 | 1,22 % | 68,70 % | Si tiene relación con la MP |
| G461 | Venta al por mayor a cambio de una comisión. | 6 | 1,22 % | 69,92 % | No tiene relación con la MP |
| H522 | Actividades de apoyo al transporte. | 6 | 1,22 % | 71,14 % | Si tiene relación con la MP |
| E360 | Captación, tratamiento y distribución de agua. | 5 | 1,02 % | 72,15 % | Si tiene relación con la MP |
| J631 | Procesamiento de datos, hospedaje y actividades conexas. | 5 | 1,02 % | 73,17 % | No tiene relación con la MP |
| M692 | Actividades de contabilidad, teneduría de libros. | 5 | 1,02 % | 74,19 % | No tiene relación con la MP |

Continua en la siguiente página

Tabla 11: Categoría de Otros en estado abierto en la ciudad de Guaranda (Continuación)

| CIIU nivel tres | Detalle CIIU nivel tres | Núm. de contrib. | % Cont. 2015 | % Acumulado | Relación en la matriz productiva (MP) |
|---|---|---|---|---|---|
| N812 | Actividades de limpieza. | 5 | 1,02 % | 75,20 % | Si tiene relación con la MP |
| Q862 | Actividades de médicos y odontólogos. | 5 | 1,02 % | 76,22 % | Si tiene relación con la MP |
| A013 | Propagación de plantas. | 4 | 0,81 % | 77,03 % | SI tiene relación con la MP |
| G471 | Venta al por menor en comercios no especializados. | 4 | 0,81 % | 77,85 % | No tiene relación con la MP |
| G475 | Venta al por menor de otros enseres domésticos. | 4 | 0,81 % | 78,66 % | No tiene relación con la MP |
| M702 | Actividades de consultoría de gestión. | 4 | 0,81 % | 79,47 % | No tiene relación con la MP |
| M731 | Publicidad. | 4 | 0,81 % | 80,28 % | No tiene relación con la MP |

Fuente: Servicio de Rentas Internas (2016)

Tabla 12: Otros estado abierto en el año 2016

| CIIU nivel tres | Detalle CIIU nivel tres | Número de contrib. | % Contrib.2016 | % Acumulado | Relación en la matriz productiva (MP) |
|---|---|---|---|---|---|
| M749 | Otras actividades profesionales. | 30 | 7,43 % | 7,43 % | Si tiene relación con la MP |
| H492 | Otras actividades de transporte. | 26 | 6,44 % | 13,86 % | Si tiene relación con la MP |
| S960 | Otras actividades de servicios. | 25 | 6,19 % | 20,05 % | Si tiene relación con la MP |
| A014 | Ganadería. | 20 | 4,95 % | 25 % | Si tiene relación con la MP |
| G472 | Venta al por menor de alimentos. | 17 | 4,21 % | 29,21 % | No tiene relación con la MP |
| G479 | Venta al por menor. | 16 | 3,96 % | 33,17 % | No tiene relación con la MP |
| A011 | Cultivo de plantas no perennes. | 15 | 3,71 % | 36,88 % | Si tiene relación con la MP |
| I561 | Actividades de restaurantes. | 15 | 3,71 % | 40,59 % | Si tiene relación con la MP |
| J619 | Otras actividades de telecomunicaciones. | 14 | 3,47 % | 44,06 % | Si tiene relación con la MP |
| L682 | Actividades inmobiliarias. | 14 | 3,47 % | 47,52 % | No tiene relación con la MP |
| Q862 | Actividades de médicos y odontólogos. | 13 | 3,22 % | 50,74 % | Si tiene relación con la MP |
| F410 | Construcción de edificios. | 10 | 2,48 % | 53,22 % | Si tiene relación con la MP |
| G477 | Venta al por menor de otros productos. | 10 | 2,48 % | 55,69 % | No tiene relación con la MP |
| P854 | Otros tipos de enseñanza. | 9 | 2,23 % | 57,92 % | Si tiene relación con la MP |
| C141 | Fabricación de prendas de vestir. | 8 | 1,98 % | 59,90 % | Si tiene relación con la MP |
| S949 | Actividades de otras asociaciones. | 8 | 1,98 % | 61,88 % | No tiene relación con la MP |

Continua en la siguiente página

Tabla 12: Otros estado abierto en el año 2016 (Continuación)

| CIIU nivel tres | Detalle CIIU nivel tres | Número de contrib. | % Contrib.2016 | % Acumulado | Relación en la matriz productiva (MP) |
|---|---|---|---|---|---|
| G466 | Otras actividades de venta. | 7 | 1,73 % | 63,61 % | No tiene relación con la MP |
| M691 | Actividades jurídicas. | 6 | 1,49 % | 65,10 % | No tiene relación con la MP |
| M692 | Actividades de contabilidad. | 6 | 1,49 % | 66,58 % | No tiene relación con la MP |
| M711 | Actividades de arquitectura. | 6 | 1,49 % | 68,07 % | No tiene relación con la MP |
| A012 | Cultivo de plantas perennes. | 5 | 1,24 % | 69,31 % | Si tiene relación con la MP |
| A013 | Propagación de plantas. | 5 | 1,24 % | 70,54 % | SI tiene relación con la MP |
| N812 | Actividades de limpieza. | 5 | 1,24 % | 75,50 % | Si tiene relación con la MP |
| Q869 | Otras actividades de atención. | 5 | 1,24 % | 76,73 % | Si tiene relación con la MP |
| C105 | Elaboración de productos lácteos. | 4 | 0,99 % | 77,72 % | Si tiene relación con la MP |
| P853 | Enseñanza superior. | 4 | 0,99 % | 79,70 % | Si tiene relación con la MP |

Fuente: Servicio de Rentas Internas (2016)

En la tabla 11, se realiza un análisis detallado de las actividades de nivel tres del CIIU, de todos los contribuyentes en estado activo durante el año 2015, es necesario resaltar que los datos están actualizados al 10 de noviembre 2015. Ahora se destaca de manera importante que para efectuar un resumen en de información se considera 20 % de las actividades más representativas, para lo cual se toma la teoría de Pareto.

Dentro de este análisis se puede evidenciar que en la tabla 11, el 80,28 %, dentro del año 2015 alcanza una cifra de 46,34 % de los contribuyentes cuentan con estado abierto en cuanto al Registro Único de Contribuyentes los mismos que si tienen relación con la matriz productiva, dentro de estas actividades las más destacadas son:

- Otras actividades de transporte por vía terrestre.
- Otras actividades profesionales, científicas y técnicas n.c.p.
- Enseñanza superior.
- Cultivo de plantas no perennes.
- Construcción de edificios.
- Suministro de comidas por encargo y otras actividades de servicio de comidas.
- Otros tipos de enseñanza.
- Otras actividades de servicios personales.
- Actividades de restaurantes y de servicio móvil de comidas.
- Otras actividades de telecomunicaciones.
- Ganadería.
- Fabricación de productos metálicos para uso estructural, tanques, depósitos, recipientes de metal y generadores de vapor.
- Fabricación de prendas de vestir, excepto prendas de piel.
- Actividades de apoyo al transporte.
- Captación, tratamiento y distribución de agua.
- Actividades de limpieza.
- Actividades de médicos y odontólogos.
- Propagación de plantas.

Para condensar el análisis del CIIU a nivel siete se procede a tomar las seis actividades más relevantes en las que sumadas en conjunto alcanzan una cifra de 39,43 %, ello se lo realiza con la finalidad de visualizar las en detalle la incidencia en un nivel siete. Por ello se lo se presenta el detalle la categoría de: otras actividades de transporte por vía terrestre.

- Otros tipos de transporte regular o no regular de carga por carretera, con trece personas es la actividad más representativa.
- Otros tipos de transporte no regular de pasajeros por vía terrestre n.c.p, con ocho personas dedicadas a dicha actividad.
- Todas las actividades de transporte de carga por carretera, incluido en camionetas de: troncos, ganado, transporte refrigerado, carga pesada, carga a granel, incluido el transporte en camiones cisterna, automóviles, desperdicios y materiales de desecho, sin recogida ni eliminación, con siete personas dedicadas a dicha actividad.
- Servicios de taxis, con cinco personas dedicadas a dicha actividad.
- Actividades de alquiler de automóviles privados con conductor, con cuatro personas dedicadas a dicha actividad.
- Transporte terrestre de pasajeros por sistemas de transporte suburbano, que pueden abarcar líneas de autobús provincial, parroquial etcétera. el transporte se realiza por rutas establecidas, con un horario fijo normalmente, y el embarque y desembarque de pasajeros en paradas establecidas. incluye la explotación de funiculares, teleféricos, etcétera, que formen parte del sistema de transporte suburbano, con cuatro personas dedicadas a dicha actividad.
- Actividades de transporte de pasajeros por carretera: servicios regulares de autobuses de larga distancia servicios de viajes contratados, excursiones y otros servicios ocasionales de transporte en autobús, tricimotos, servicios de enlace con aeropuertos, con tres personas dedicadas a dicha actividad.
- Servicio de alquiler de camiones con conductor, con tres personas dedicadas a dicha actividad.

En la segunda actividad más representativa se refiere a: otras actividades profesionales, científicas y técnicas n.c.p., que en un detalle de nivel siete de CIIU se cuenta con el siguiente detalle:

- Actividades realizadas por agencias en nombre de particulares para obtener contratos de actuación en películas, obras de teatro y otros espectáculos culturales y deportivos, y para ofertar libros, guiones, obras de arte, fotografías, etcétera, a editores, productores, etcétera, con una persona dedicada a esta actividad.

- Otras actividades profesionales, científicas y técnicas n.c.p., con veinte personas es la actividad más representativa.
- Otros tipos de consultoría técnica, con dos personas dedicadas a esta actividad.

En la tercera actividad más representativa se refiere a: enseñanza superior, que en un detalle de nivel siete de CIIU se cuenta con el siguiente detalle:

- Educación de tercer nivel, destinado a la formación básica en una disciplina o a la capacitación para el ejercicio de una profesión. corresponden a este nivel el grado de licenciado y los títulos profesionales universitarios o politécnicos, que son equivalentes, incluido las actividades de escuelas de artes interpretativas que imparten enseñanza superior, con veinte y dos personas es la actividad más representativa.

En la cuarta actividad más representativa se refiere a: el cultivo de plantas no perennes, que en un detalle de nivel siete de CIIU se cuenta con el siguiente detalle:

- Cultivo de maíz, con once personas es la actividad más representativa.
- Cultivo de papa, con seis personas que se dedican a la actividad.
- Cultivo de Yute, Kenaf y otras plantas de fibras textiles blandas, con una persona que se dedicada a la actividad.

En la quinta actividad más representativa se refiere a: construcción de edificios, que en un detalle de nivel siete de CIIU se cuenta con el siguiente detalle:

- Cultivo de maíz, con once personas es la actividad más representativa.
- Cultivo de papa, con seis personas que se dedican a la actividad.
- Cultivo de Yute, Kenaf y otras plantas de fibras textiles blandas, con una persona que se dedicada a la actividad.

En la sexta actividad más representativa se refiere a: suministro de comidas por encargo y otras actividades de servicio de comidas, que en un detalle de nivel siete de CIIU se cuenta con el siguiente detalle:

- Cultivo de maíz, con once personas es la actividad más representativa.
- Cultivo de papa, con seis personas que se dedican a la actividad.
- Cultivo de Yute, Kenaf y otras plantas de fibras textiles blandas, con una persona que se dedicada a la actividad.

Ahora las actividades más representativas que no tienen que ver con el cambio de la matriz productiva en un CIIU de nivel tres son:

- Venta al por menor de alimentos, bebidas y tabaco en comercios especializados.
- Venta al por mayor de materias primas agropecuarias y animales vivos.
- Venta al por menor en comercios no especializados.
- Venta al por menor de otros productos en comercios especializados.

Donde se debe indicar que sumadas en conjunto alcanzan un total de 38,50 %, adicional a ello se detallan a nivel CIIU siete, en primer lugar se considera la actividad de venta al por menor de alimentos, bebidas y tabaco en comercios especializados, donde se obtiene el siguiente detalle:

- Venta al por menor de frutas, legumbres y hortalizas frescas o en conserva en establecimientos especializados, con cincuenta y un personas dedicadas a dicha actividad.
- Venta al por menor de otros productos alimenticios en establecimientos especializados, con quince personas dedicadas a dicha actividad.
- Venta al por menor de lácteos en establecimientos especializados, con trece personas dedicadas a dicha actividad.
- Venta al por menor de carne y productos cárnicos (incluidos los de aves de corral) en establecimientos especializados.
- Venta al por menor de productos de panadería, confitería y repostería en establecimientos especializados.
- Venta al por menor de huevos en establecimientos especializados.
- Venta al por menor de pescado, crustáceos, moluscos y productos de la pesca en establecimientos especializados.
- Venta al por menor de bebidas alcohólicas (no destinadas al consumo en el lugar de venta) en establecimientos especializados.
- Venta al por menor de frutas, legumbres y hortalizas frescas o en conserva en establecimientos especializados.
- Venta al por menor de lácteos en establecimientos especializados.
- Venta al por menor de huevos en establecimientos especializados.

- Venta al por menor de carne y productos cárnicos (incluidos los de aves de corral) en establecimientos especializados.
- Venta al por menor de otros productos alimenticios en establecimientos especializados.
- Venta al por menor de bebidas no alcohólicas (no destinadas al consumo en el lugar de venta) en establecimientos especializados, bolos, helados, hielo, etc.

En el detalle anterior se puede destacar que existen en mayor medida la venta de productos de primera necesidad, ahora en el detalle de las ventas al por mayor de materias primas agropecuarias y animales vivos.

- Venta al por mayor de cereales (granos) y semillas.
- Venta al por mayor de animales vivos.

En cuanto a la venta al por menor en comercios no especializados, se debe resaltar el siguiente detalle:

- Actividades de contratistas de servicio de comidas (por ejemplo, para compañías de transporte catering), con dos personas dedicadas a dicha actividad.
- Servicio de comidas basado en acuerdos contractuales con el cliente para un evento (banquetes, bodas, fiestas y otras celebraciones, buffet) en la localización especificada por el cliente (abastecedores de eventos), con once personas dedicadas a dicha actividad.
- Servicios de concesiones de servicio de comidas en instalaciones deportivas e instalaciones similares, cantinas o cafeterías (por ejemplo, para fábricas, oficinas, hospitales o escuelas) en régimen de concesión, con una persona dedicada a dicha actividad.

**Conclusión:** En cuanto al análisis realizado dentro del año 2015 se puede evidenciar que existen actividades que aportan ligeramente en el cambio de la matriz productiva, al considerar el número de negocios que tienen relación con la matriz productiva en la ciudad de Guaranda, por lo tanto se recomienda el que los gobierno municipal, así como el provincial apoyan con capacitación técnica para que los emprendimientos puedan encaminarse de mejor manera a al cambio de la matriz productiva y el buen vivir.

En cambio en el año 2016, se pueden establecer que las actividades cuentan con estado abierto en cuanto al Registro Único de Contribuyentes y que si tienen relación con la matriz productiva, alcanzan un porcentaje del 52,72 % dentro de estas actividades las más destacadas son:

- Otras actividades profesionales, científicas y técnicas n.c.p.

- Otras actividades de transporte por vía terrestre.
- Otras actividades de servicios personales.
- Ganadería.
- Cultivo de plantas no perennes.
- Actividades de restaurantes y de servicio móvil de comidas.
- Otras actividades de telecomunicaciones.
- Actividades de médicos y odontólogos.
- Construcción de edificios.

Ahora dentro del análisis del año 2016 se puede establecer que existe un incremento pequeño con respecto a las actividades que sí tienen relación con el cambio de la matriz productiva, lo cual representa un indicador positivo dentro del desarrollo de la ciudad de Guaranda y el Buen Vivir.

Para el año 2016 se debe resaltar que la categoría donde es la más representativa es la de otras actividades profesionales, científicas y técnicas n.c.p., misma que se presenta a nivel siete de CIIU:

- Otras actividades profesionales, científicas y técnicas n.c.p, con veintinueve personas representa la primera categoría, con respecto al año 2015 se debe indicar que existe un incremento del 31,03 %.
- Otros tipos de consultoría técnica, con una sola persona, presenta un decremento en comparación con el año 2016.

En cuanto a la categoría nivel siete del CIIU, referente a otras actividades de transporte por vía terrestre, el detalle es el siguiente:

- Servicios de taxis, con siete personas que realizan esta actividad.
- Otros tipos de transporte regular o no regular de carga por carretera, con siete personas que realizan esta actividad.
- Otros tipos de transporte no regular de pasajeros por vía terrestre n.c.p, con cuatro personas que realizan esta actividad.
- Transporte terrestre de pasajeros por sistemas de transporte suburbano, que pueden abarcar líneas de autobús provincial, parroquial etcétera. el transporte se realiza por rutas establecidas, con un horario fijo normalmente, y el embarque y desembarque de pasajeros en paradas establecidas. incluye la explotación de funiculares, teleféricos, etcétera, que formen

parte del sistema de transporte suburbano, con cuatro personas que realizan esta actividad, con tres personas que realizan esta actividad.

- Todas las actividades de transporte de carga por carretera, incluido en camionetas de: troncos, ganado, transporte refrigerado, carga pesada, carga a granel, incluido el transporte en camiones cisterna, automóviles, desperdicios y materiales de desecho, sin recogida ni eliminación, con tres personas que realizan esta actividad.

- Transporte terrestre de pasajeros por sistemas de transporte urbano que pueden abarcar líneas de autobús, tranvía, trolebús, metro, ferrocarril elevado, líneas de transporte entre la ciudad y el aeropuerto o la estación etcétera, el transporte se realiza por rutas establecidas en horario fijo, y el embarque y desembarque de pasajeros en paradas establecidas. incluye la explotación de funiculares, teleféricos etcétera, que formen parte del sistema de transporte urbano, con una persona que realiza esta actividad.

- Servicio de alquiler de camiones con conductor, con una persona que realiza esta actividad.

En comparación con el año 2015 en cuanto a la categoría otras actividades de transporte por vía terrestre, se presenta un decremento representativo del 44,68 % lo cual representa una cifra preocupante debido a que esta se encuentra vinculada al cambio de la matriz productiva.

En cuanto a la actividad de otras actividades de servicios personales, se debe mencionar que en comparación con el año 2015 existe un incremento de once a veinte y cinco personas, lo cual representa una cifra positiva en cuanto al cambio de la matriz productiva, el detalle es el siguiente a nivel CIIU siete:

- Actividades de lavado, corte, recorte, peinado, teñido, coloración, ondulación y alisado del cabello y otras actividades similares para hombres y mujeres; afeitado y recorte de la barba; masajes faciales, manicura y pedicura, tatuajes, maquillaje, etcétera, con tres personas dedicadas a dicha actividad.

- Actividades de limpiabotas (betuneros), porteadores de maletas, personas encargadas de estacionar vehículos, etcétera, con veinte y dos personas dedicadas a dicha actividad.

### 5.1.5. Análisis de los emprendimientos en cuanto a la declaración del Impuesto al Valor Agregado (IVA)

#### *5.1.5.1. Análisis realizado a las ventas del año 2015, por tipo de contribuyentes RISE y otros*

En las tabla 13, se describe todas las ventas del año 2015 con base 0 %, de todos los contribuyentes con RISE, con la finalidad de determinar el impacto en la economía de la ciudad, es necesario detallar se considera el CIIU en nivel tres.

Ahora en la tabla 14, se presenta las ventas del año 2015 con base 12 %, de todos los contribuyentes con RISE.

Así como también en la tabla 15, se presentan las ventas con base 0 % del año 2015 de los contribuyentes de tipo otros.

Por último en la tabla 16, se presentan las ventas con base 12 % del año 2015 de los contribuyentes de tipo otros.

Es necesario describir que para los análisis se considera a las categorías de CIIU en nivel tres más importantes debido a que la información es amplia, pero se condensa la información las tablas 17 y 18, con los totales de manera que se pueda evidenciar las variaciones en base a los ingresos y si ello está relacionada con la matriz productiva.

Tabla 13: Ventas locales 0 % de los contribuyentes con RISE

| CIIU nivel tres | Detalle CIIU nivel tres | % ventas locales 0 % | Ventas locales 0 % | % Acum. | Relación en la matriz productiva (MP) |
|---|---|---|---|---|---|
| A014 | Ganadería. | 43,63 % | 36362,41 | 43,63 % | Si tiene relación con la MP |
| A011 | Cultivo de plantas no perennes. | 23,19 % | 19328 | 66,82 % | Si tiene relación con la MP |
| H492 | Otras actividades de transporte. | 8,89 % | 7411,24 | 75,71 % | Si tiene relación con la MP |
| G453 | Venta de partes, piezas y accesorios para vehículos. | 7,35 % | 6125 | 83,06 % | No tiene relación con la MP |
| G462 | Venta al por mayor de materias primas. | 5,05 % | 4205 | 88,10 % | No tiene relación con la MP |
| F410 | Construcción de edificios. | 4,20 % | 3500 | 92,30 % | Si tiene relación con la MP |
| S960 | Otras actividades de servicios. | 3,21 % | 2676 | 95,51 % | Si tiene relación con la MP |
| G471 | Venta al por menor en comercios. | 2,66 % | 2216,45 | 98,17 % | No tiene relación con la MP |
| G466 | Otras actividades de venta. | 0,72 % | 600 | 98,89 % | No tiene relación con la MP |
| G472 | Venta al por menor de alimentos. | 0,60 % | 500 | 99,49 % | No tiene relación con la MP |
| G464 | Venta al por mayor de enseres. | 0,42 % | 350 | 99,91 % | No tiene relación con la MP |
| I561 | Actividades de restaurantes. | 0,09 % | 75 | 100 % | Si tiene relación con la MP |
| Total general | | 100 % | 83349,1 | | |

Fuente: Servicio de Rentas Internas (2016)

Tabla 14: ventas locales 12 % de los contribuyentes RISE

| CIIU nivel tres | Detalle CIIU nivel tres | % ventas locales 12 % | Ventas locales 12 % | % Acum. | Relación en la matriz productiva (MP) |
|---|---|---|---|---|---|
| G464 | Venta al por mayor de enseres domésticos. | 14,57 % | 5741,18 | 14,57 % | No tiene relación con la MP |
| G477 | Venta al por menor de otros productos. | 12,29 % | 4842,69 | 26,87 % | No tiene relación con la MP |
| G462 | Venta al por mayor de materias. | 10,97 % | 4321,67 | 37,84 % | No tiene relación con la MP |
| C281 | Fabricación de motores y turbinas. | 10,63 % | 4187,33 | 48,47 % | No tiene relación con la MP |
| I561 | Actividades de restaurantes. | 9,50 % | 3743,81 | 57,97 % | Si tiene relación con la MP |
| H492 | Otras actividades de transporte por vía terrestre. | 9,33 % | 3673,89 | 67,30 % | Si tiene relación con la MP |
| S960 | Otras actividades de servicios. | 8,12 % | 3198,7 | 75,42 % | Si tiene relación con la MP |
| A014 | Ganadería. | 6,93 % | 2730 | 82,35 % | Si tiene relación con la MP |
| G471 | Venta al por menor en comercios no especializados. | 5,95 % | 2342,12 | 88,29 % | No tiene relación con la MP |
| N799 | Otros servicios de reservas. | 3,82 % | 1504,8 | 92,11 % | No tiene relación con la MP |
| N812 | Actividades de limpieza. | 3,75 % | 1476 | 95,86 % | Si tiene relación con la MP |
| B081 | Extracción de piedra, arena y arcilla. | 1,58 % | 624,21 | 97,44 % | No tiene relación con la MP |
| C107 | Elaboración de otros productos. | 0,81 % | 320 | 98,25 % | No tiene relación con la MP |
| F410 | Construcción de edificios. | 0,78 % | 309 | 99,04 % | Si tiene relación con la MP |

Continua en la siguiente página

Tabla 14: ventas locales 12 % de los contribuyentes RISE

(Continuación)

| CIIU nivel tres | Detalle CIIU nivel tres | % ventas locales 12 % | Ventas locales 12 % | % Acum. | Relación en la matriz productiva (MP) |
|---|---|---|---|---|---|
| A011 | Cultivo de plantas no perennes. | 0,39 % | 155,51 | 99,43 % | Si tiene relación con la MP |
| T970 | Actividades de los hogares. | 0,23 % | 91 | 99,66 % | No tiene relación con la MP |
| G476 | Venta al por menor de productos. | 0,19 % | 74 | 99,85 % | No tiene relación con la MP |
| G474 | Venta al por menor de equipo. | 0,08 % | 33 | 99,94 % | No tiene relación con la MP |
| C110 | Elaboración de bebidas. | 0,03 % | 10 | 99,96 % | No tiene relación con la MP |
| G472 | Venta al por menor de alimentos. | 0,03 % | 10 | 99,99 % | No tiene relación con la MP |
| A012 | Cultivo de plantas perennes. | 0,01 % | 5 | 100 % | Si tiene relación con la MP |
| Total general | | 100 % | 39393,91 | | No tiene relación con la MP |

Fuente: Servicio de Rentas Internas (2016)

Tabla 15: Ventas locales 0 % de los contribuyentes categorizados como otros

| CIIU nivel tres | Detalle CIIU nivel tres | % ventas locales 0 % | Ventas locales 0 % | % Acum. | Relación en la matriz productiva (MP) |
|---|---|---|---|---|---|
| H492 | Otras actividades de transporte. | 20,30 % | 7410001,92 | 20,30 % | Si tiene relación con la MP |
| C105 | Elaboración de productos lácteos. | 5,93 % | 2165016,21 | 26,23 % | Si tiene relación con la MP |
| K641 | Intermediación monetaria. | 4,60 % | 1679910,93 | 30,83 % | No tiene relación con la MP |
| S949 | Actividades de otras asociaciones. | 4,59 % | 1675128,62 | 35,42 % | No tiene relación con la MP |
| G462 | Venta al por mayor de materias primas. | 3,92 % | 1432644,04 | 39,35 % | No tiene relación con la MP |
| G466 | Otras actividades de venta. | 3,32 % | 1212449,79 | 42,67 % | No tiene relación con la MP |
| L682 | Actividades inmobiliarias. | 2,97 % | 1084085,77 | 45,64 % | No tiene relación con la MP |
| H522 | Actividades de apoyo al transporte. | 2,93 % | 1068412,62 | 48,57 % | Si tiene relación con la MP |
| G472 | Venta al por menor de alimentos. | 2,78 % | 1016392,78 | 51,35 % | No tiene relación con la MP |
| G463 | Venta al por mayor de alimentos, bebidas y tabaco. | 2,76 % | 1006635,07 | 54,11 % | No tiene relación con la MP |
| G477 | Venta al por menor de otros productos. | 2,74 % | 999043,01 | 56,84 % | No tiene relación con la MP |
| C101 | Elaboración y conservación de carne. | 2,71 % | 988663,34 | 59,55 % | Si tiene relación con la MP |
| O841 | Administración del estado. | 2,52 % | 920711,88 | 62,08 % | No tiene relación con la MP |
| A011 | Cultivo de plantas no perennes. | 2,52 % | 920539,98 | 64,60 % | Si tiene relación con la MP |
| A012 | Cultivo de plantas perennes. | 2,52 % | 919069,87 | 67,12 % | Si tiene relación con la MP |

Continua en la siguiente página

Tabla 15: Ventas locales 0 % de los contribuyentes categorizados como otros (Continuación)

| CIIU nivel tres | Detalle CIIU nivel tres | % ventas locales 0 % | Ventas locales 0 % | % Acum. | Relación en la matriz productiva (MP) |
|---|---|---|---|---|---|
| S942 | Actividades de sindicatos. | 2,35 % | 857457,89 | 69,46 % | No tiene relación con la MP |
| C251 | Fabricación de productos metálicos. | 2,28 % | 832081,1 | 71,74 % | Si tiene relación con la MP |
| A014 | Ganadería. | 2,03 % | 742809,84 | 73,78 % | Si tiene relación con la MP |
| G471 | Venta al por menor en comercios. | 1,89 % | 690929,36 | 75,67 % | No tiene relación con la MP |
| C107 | Elaboración de otros productos. | 1,80 % | 655856,03 | 77,47 % | No tiene relación con la MP |
| H521 | Almacenamiento y depósito. | 1,63 % | 596251,33 | 79,10 % | No tiene relación con la MP |
| G464 | Venta al por mayor de enseres. | 1,63 % | 593572,98 | 80,73 % | No tiene relación con la MP |
| C141 | Fabricación de prendas de vestir. | 1,47 % | 537188,42 | 82,20 % | Si tiene relación con la MP |
| P851 | Enseñanza preprimaria y primaria. | 1,09 % | 396187,01 | 83,29 % | No tiene relación con la MP |

Fuente: Servicio de Rentas Internas (2016)

Tabla 16: Ventas locales 12 % de los contribuyentes categorizados como otros

| CIIU nivel tres | Detalle CIIU nivel tres | Porcentaje ventas locales 12 % | Ventas locales 12 % | % Acumulado | Relación en la matriz productiva (MP) |
|---|---|---|---|---|---|
| G475 | Venta al por menor de otros enseres. | 11,75 % | 7009244,49 | 11,75 % | No tiene relación con la MP |
| M711 | Actividades de arquitectura e ingeniería. | 11,38 % | 6785097,27 | 23,13 % | No tiene relación con la MP |
| G473 | Venta al por menor de combustibles. | 8,13 % | 4847339,74 | 31,26 % | No tiene relación con la MP |
| G466 | Otras actividades de venta al por mayor especializada. | 5,97 % | 3559570,6 | 37,23 % | No tiene relación con la MP |
| S942 | Actividades de sindicatos. | 4,96 % | 2954980,96 | 42,19 % | No tiene relación con la MP |
| G471 | Venta al por menor en comercios no especializados. | 4,09 % | 2441652,31 | 46,28 % | No tiene relación con la MP |
| S949 | Actividades de otras asociaciones. | 4 % | 2383737,8 | 50,28 % | No tiene relación con la MP |
| H492 | Otras actividades de transporte por vía terrestre. | 3,57 % | 2126787,65 | 53,85 % | Si tiene relación con la MP |
| G477 | Venta al por menor de otros productos. | 3,21 % | 1912863,36 | 57,06 % | No tiene relación con la MP |
| F410 | Construcción de edificios. | 3 % | 1786441,17 | 60,05 % | Si tiene relación con la MP |
| G474 | Venta al por menor de equipo de información. | 2,82 % | 1679959,77 | 62,87 % | No tiene relación con la MP |

Continua en la siguiente página

Tabla 16: Ventas locales 12 % de los contribuyentes categorizados como otros (Continuación)

| CIIU nivel tres | Detalle CIIU nivel tres | Porcentaje ventas locales 12 % | Ventas locales 12 % | % Acumulado | Relación en la matriz productiva (MP) |
|---|---|---|---|---|---|
| G463 | Venta al por mayor de alimentos, bebidas y tabaco. | 2,49 % | 1486380,32 | 65,36 % | No tiene relación con la MP |
| L682 | Actividades inmobiliarias. | 2,16 % | 1285083,03 | 67,52 % | No tiene relación con la MP |
| G464 | Venta al por mayor de enseres domésticos. | 2,12 % | 1267090,15 | 69,64 % | No tiene relación con la MP |
| G453 | Venta de partes, piezas y accesorios. | 2,08 % | 1239437,89 | 71,72 % | No tiene relación con la MP |
| G472 | Venta al por menor de alimentos. | 1,86 % | 1110882,02 | 73,58 % | No tiene relación con la MP |
| I561 | Actividades de restaurantes. | 1,57 % | 934753,15 | 75,15 % | Si tiene relación con la MP |
| M749 | Otras actividades profesionales, científicas y técnicas n.c.p. | 1,56 % | 929053,81 | 76,71 % | Si tiene relación con la MP |

Fuente: Servicio de Rentas Internas (2016)

En la tabla 17, se presenta la información condensada de los años 2015 y 2016, de las ventas con base 0 %, donde se puede evidenciar que en el año 2015 existe una ligera variación de 3,39 % ello representa una ventaja debido a que dentro de ese año la ciudad está alineada a la matriz productiva.

Ahora en el año 2016 la variación es mayor dónde misma que representa una cifra de 20,26 %, donde se puede determinar que dentro

Tabla 17: Condensación de las ventas con base 0 % de los años 2015 y 2016

| Año | Tipo | Ventas locales 0 % que tienen relación con la MP | Ventas locales 0 % que no tienen relación con la MP |
|---|---|---|---|
| 2015 | Rise | 69.352,65 | 13.996,45 |
| 2015 | Otros | 17.603.769,51 | 18.898.589,22 |
| | Totales del año 2015 | 17.673.122,16 | 18.912.585,67 |
| 2016 | Otros | 8.579.668,44 | 12.981.374,31 |
| 2016 | Rise | 31.747,10 | 6.006,20 |
| | Totales del año 2016 | 8.611.415,54 | 12.987.380,51 |
| | Variación entre el año 2015 y 2016 | 9.061.706,62 | 5.925.205,16 |
| | Variación en porcentaje | 34,48 % | 18,57 % |

Fuente: Servicio de Rentas Internas (2016)

Ahora en la tabla 18, se presenta la información condensada de los años 2015 y 2016, de las ventas con base 12 %, donde se puede evidenciar que en el año 2015 las cifras cuentan con una variación importante se detecta un 68,62 % de las que no tienen relación con la matriz productiva.

En cuanto al año 2016 se puede evidenciar que de igual manera existe una variación considerable en cuanto a las ventas dicha variación tiene un valor de 76,8 %.

Tabla 18: Condensación de las ventas con base 12 % de los años 2015 y 2016

| Año | Tipo | Ventas locales 12 % que tienen relación con la MP | Ventas locales 12 % que no tienen relación con la MP |
|---|---|---|---|
| 2015 | Rise | 15.291,91 | 5.009,13 |
| 2015 | Otros | 9.343.750,59 | 50.284.216,97 |
| | Totales del año 2015 | 9.359.042,50 | 50.289.226,10 |

Continua en la siguiente página

Tabla 18: Condensación de las ventas con base 12 % de los años 2015 y 2016 (Continuación)

| Año | Tipo | Ventas locales 12 % que tienen relación con la MP | Ventas locales 12 % que no tienen relación con la MP |
|---|---|---|---|
| 2016 | Otros | 4.393.297 | 33.524.636,73 |
| 2016 | Rise | 8.741,55 | 16.368,58 |
| | Totales del año 2016 | 4.402.038,55 | 33.541.005,31 |
| | Variación entre el año 2015 y 2016 | 4.957.003,95 | 16.748.220,79 |
| | Variación en porcentaje | 36,02 % | 19,98 % |

Fuente: Servicio de Rentas Internas (2016)

### 5.1.6. Análisis estratégico de la ciudad de Guaranda

A continuación, se procede a desarrollar un análisis estratégico detallado con la finalidad de establecer los factores clave del éxito de la ciudad en cuanto al emprendimiento, para lo cual se aplica un análisis interno y externo. Mediante la aplicación de las herramientas: cinco fuerzas de Porter, Pestle, matriz de evaluación de factores externos y matriz de evaluación de factores internos.

Para lo cual se resalta el uso de dos tipos de ponderación, las mismas que están realizadas la una en sentido positivo la cual se describe en la tabla 19 y la negativa que se detalla en la tabla 20.

Tabla 19: Ponderación positiva para el análisis estratégico

| Descripción | Atributo |
|---|---|
| De 1 a 2 | Pésimo |
| De 3 a 4 | Bajo |
| De 5 a 6 | Medio |
| De 7 a 8 | Alto |
| De 9 a 10 | Excelente |

Fuente: elaboración propia

Tabla 20: Ponderación en negativo para el análisis estratégico

| Descripción | Atributo |
|---|---|
| De -1 a -2 | Excelente |
| De -3 a -4 | Alto |
| De -5 a -6 | Medio |
| De -7 a -8 | Bajo |
| De -9 a -10 | Pésimo |

Fuente: elaboración propia

#### *5.1.6.1. Matriz de evaluación de factores internos*

Para iniciar el análisis estratégico se procede a detallar el análisis de factores internos, donde se consideran los factores de éxito de la ciudad. Los cuales es necesario resaltar que se establecieron conjuntamente con expertos que se encuentran familiarizados con la realidad de la ciudad de Guaranda.

En la tabla 20, se detalla el análisis de los factores internos de la ciudad e Guaranda.

Tabla 21: Factores internos de la ciudad de Guaranda

| Factores | Peso | % | Calif. | Comentarios |
|---|---|---|---|---|
| Fortalezas | | | | |
| Buenas relaciones con los clientes | 5 | 0.032 | 0.16 | Por la cercanía geográfica interna de los cinco cantones se debe resaltar la buena relación que existe entre la comunidad, ello representa una alta ventaja de empatía. |
| Capacidad de liderazgo y motivación | 6 | 0.039 | 0.23 | El modelo de emprendimiento, que motiva y lidera dentro y fuera de la provincia es ”Salinerito”, ello porta a establecer que se puede replicar modelos de negocio similares dentro del cantón y sus zonas aledañas. |
| Capacidad de socialización | 8 | 0.052 | 0.42 | Existen medios de comunicación: prensa escrita, radio y canal de TV del GMC Guaranda, que facilitan la difusión de cualquier tipo de noticia que se genere dentro de la provincia. |
| Características de los inversionistas | 10 | 0.065 | 0.65 | Dentro de la provincia de Bolívar no existen empresas públicas y privadas dispuestas a impulsar las iniciativas de emprendimiento que se generen, ello representa una gran desventaja con respecto a otras provincias del Ecuador. |

Continua en la siguiente página

Tabla 21: Factores internos de la ciudad de Guaranda (Continuación)

| Factores | Peso | % | Calif. | Comentarios |
|---|---|---|---|---|
| Experiencia empresarial previa | 7 | 0.045 | 0.32 | La empresa más representativa en toda la provincia de Bolívar es el "Salinerito", lo cual representa una alta oportunidad de replicar dicho emprendimiento en la provincia. |
| Infraestructura digital | 7 | 0.045 | 0.32 | La empresa pública y KOIKA, han generado los puntos de encuentro y los accesos gratuitos de manera que las personas estén interconectadas. |
| Debilidades | | | | |
| Adecuada planeación | 3 | 0.019 | 0.06 | En la actualidad los PDOT del cantón y de la provincia tienen incumplimiento en los indicadores dispuestos para el control del emprendimiento. Adicional se debe indicar que no existen programas de apoyo a los emprendedores de la ciudad y la provincia. |
| Autoconfianza | 2 | 0.032 | 0.06 | No existen programas que aporten a mejorar el liderazgo de los emprendedores. Adicional ello tampoco existe programas que permitan crear líderes y lideresas dentro de la ciudad y del cantón. |
| Baja propensión al pensamiento contrafactual | 3 | 0.019 | 0.06 | En el cantón de Guaranda la economía depende netamente del sector agrícola y agroindustrial, por ello se indica no existe nuevas ideas que permitan avisar un futuro diferente al crear nuevos productos y servicios. |
| *Mentoring* y Asistencia Gerencial | 2 | 0.032 | 0.06 | No existe incubadora de negocios que brinde la asesoría en habilidades gerenciales a los emprendedores. |
| Emprendimiento carrera profesional | 1 | 0.045 | 0.05 | Bajo empoderamiento por emprender, creer invertir en la localidad por el desconocimiento del mercado local. |

Continua en la siguiente página

Tabla 21: Factores internos de la ciudad de Guaranda (Continuación)

| Factores | Peso | % | Calif. | Comentarios |
|---|---|---|---|---|
| Capacidad de innovar en forma permanente | 2 | 0.032 | 0.06 | Dentro de este aspecto se considera en primer lugar que UEB, no cuenta con una carrera que permita formar emprendedores, debido que en en la cultura de la juventud la administración, *marketing* y sociología son consideradas como una carrera que postulan con el puntaje mínimo (750) lo cual involucra que no exista vocación para ejercer el emprendimiento. |
| Condiciones del mercado desfavorables | 2 | 0.039 | 0.08 | Los negocios que existen dentro de la ciudad no se encuentran preparados para asumir el reto de los cambios que se generan en los consumidores, en cuanto a la preferencia de bienes y servicios, así como también las nuevas formas de comunicación que tienen, en el caso de la generación ”Z”. |
| Conocimientos en gestión empresarial | 2 | 0.039 | 0.08 | Al no existir una escuela de negocios dentro de la provincia, no existe un crecimiento de profesionales en lo referente de a los aspectos de gestión de empresas. |
| Creatividad | 2 | 0.032 | 0.06 | Al no contar con el apoyo de la empresa pública para brindar capacitaciones en lo referente al emprendimiento, es difícil el contar con un indicador positivo de creatividad. |
| Desarrollo de capacidades | 3 | 0.026 | 0.08 | No existen capacidades que aporten a la implementación de las estrategias enfocadas a incrementar el emprendimiento. |
| Difusión del conocimiento | 3 | 0.026 | 0.08 | En el cantón de Guaranda, solo existe una extensión de la Universidad Técnica Particular de Loja, pero solo oferta la carrera de derecho. Es necesario resaltar que el Consejo provincial y el municipio no cuentan con programas de capacitación. |

Continua en la siguiente página

Tabla 21: Factores internos de la ciudad de Guaranda (Continuación)

| Factores | Peso | % | Calif. | Comentarios |
|---|---|---|---|---|
| Capital para materializar su idea | 2 | 0.039 | 0.08 | Las cooperativas de ahorro y crédito tienen una gran participación en Bolívar; sin embargo, el flujo de los créditos proviene de otras ciudades como Ambato y a su vez el consumo de estos créditos no se realiza en el mercado local, impidiendo la dinamización en la economía provincial. Los microcréditos de consumo concentran el 28,9 % del total concedido, similara los créditos para comercio (28,8 %); la agricultura, caza, silvicultura y pesca, con el 22,8 %; y en menor medida contribuyen los montos destinados a la industria manufacturera y construcción, con el 8,1 % y 5,1 % respectivamente. |
| Entusiasmo y comportamiento apasionado | 2 | 0.039 | 0.08 | Entre la generación de los nativos digitales, no existe el entusiasmo por emprender en negocios innovadores que aporten al crecimiento de la matriz productiva, adicional a ello se resalta el comportamiento cultural de ser empleado. |
| Estrategia coherente y consistente | 2 | 0.039 | 0.08 | En los organismos públicos no existe una estrategia definida para impulsar el emprendimiento, adicional a ello la Cámara de Comercio de Guaranda, solo cuenta con el alquiler del espacio físico pero no se impulsa ningún programa, guía, asesoramiento, incubadora de ideas, entre otros. |
| Financiación con recursos propios | 2 | 0.032 | 0.06 | En la mayoría de los emprendimientos que se generan dentro del cantón han sido impulsados con el crédito. |
| Identificar y enfocarse en un mercado objetivo | 2 | 0.039 | 0.08 | Al no contar con productos, así como diversificación de estos limita a enfocarse en un segmento en específico. Adicional a ello es necesario indicar que no existe capacitaciones sobre este aspecto. |
| Inversiones significativas en la infraestructura | 1 | 0.052 | 0.05 | En el último periodo de la alcaldía no se han generado inversión pública palpable para el fortalecimiento comercial de la ciudad, lo cual representa una grave desventaja en comparación con las ciudades de iguales características de otras provincias. |

Continua en la siguiente página

Tabla 21: Factores internos de la ciudad de Guaranda (Continuación)

| Factores | Peso | % | Calif. | Comentarios |
|---|---|---|---|---|
| Oportunidades de negocio | 3 | 0.026 | 0.08 | Existen varias necesidades insatisfechas de la ciudad de Guaranda, que podrían ser aprovechadas si existiera programas que impulse el desarrollo del emprendimiento. |
| Persuasión y redes de apoyo | 2 | 0.039 | 0.08 | Al no existir una Cámara de Comercio, que ejerza las funciones de impulsar el comercio, no se ha generado redes, ni alianzas que aporten al crecimiento de la ciudad. |
| Proveedores de calidad dentro de la ciudad | 2 | 0.032 | 0.06 | Al no contar con una industria básica, la ciudad no cuenta con proveedores que aporten a la competitividad, para generar materia prima. |
| Responsabilidad social empresarial | 10 | 0.006 | 0.06 | La empresa más representativa el ”Salinerito”, no cuenta con un plan definido de responsabilidad social, lo cual representa una desventaja para el cantón. |
| Tolerancia al riesgo y al fracaso | 2 | 0.032 | 0.06 | Las personas en la ciudad de Guaranda tienen resistencia a generar emprendimiento innovador, por la limitación del capital propio y el miedo a perder los ahorros. |
| TOTAL | 98 | 1 | 3.6 | |

Fuente: elaboración propia

Dentro del análisis de factores internos de la ciudad de Guaranda se puede evidenciar que el resultado 3.6, está por debajo del promedio ponderado en este caso de 5.5. Por lo tanto, se puede concluir que existe la presencia de debilidades que inciden de manera incidente en el éxito del emprendimiento en el cantón.

#### *5.1.6.2. Matriz de evaluación de factores externos*

Se procede a detallar el análisis de factores externo, donde se consideran los factores de éxito del cantón con respecto a los otros cantones de la provincia y del país. Los cuales es necesario resaltar que se establecieron conjuntamente con expertos que se encuentran familiarizados con la realidad de la ciudad de Guaranda.

En la tabla 20, se detalla el análisis de los factores externo de la ciudad e Guaranda.

Tabla 22: Evaluación de factores externos de la ciudad de Guaranda

| Factor | Descripción | Peso | % | Calif. | Comentarios |
|---|---|---|---|---|---|
| Políticos | Normativas política educativa | 6 | 0.033 | 0.2 | Los grandes cambios que se están emprendiendo para transformar radicalmente la educación ecuatoriana cuentan ahora con un marco legal que los legitima y los impulsa. Dicho marco está conformado por la Constitución de la República (aprobada en 2008), la Ley Orgánica de Educación Intercultural (que entró en vigencia el 31 de marzo de 2011), y el Reglamento a dicha Ley (que está vigente desde el 26 de julio de 2012). Tanto la Constitución como la Ley y su Reglamento modifican completamente la antigua estructura del sistema educativo ecuatoriano y por lo tanto hacen viables los profundos cambios que se requieren para mejorar sustancial y sosteniblemente el servicio educativo que se ofrece en nuestro país. |
| Políticos | Transformación de la Matriz productiva | 10 | 0.055 | 0.55 | La forma cómo se organiza la sociedad para producir determinados bienes y servicios no se limita únicamente a los procesos estrictamente técnicos o económicos, sino que también tiene que ver con todo el conjunto de interacciones entre los distintos actores sociales que utilizan los recursos que tienen a su disposición para llevar adelante las actividades productivas. A ese conjunto, que incluye los productos, los procesos productivos y las relaciones sociales resultantes de esos procesos, denominamos matriz productiva. |
| Económicos | Condiciones de pobreza | 6 | 0.033 | 0.2 | Según el reporte de Reporte de Pobreza y Desigualdad presentado por el INEC (2016), indica que no presenta un porcentaje significativo de pobreza en comparación entre el 2016 (22,9 %) y en 2015 (23,3 %), por lo tanto, se puede aprovechar esta disminución para poder trabajar con ellos. |
| Económicos | Crecimiento del turismo | 4 | 0.022 | 0.09 | La Vicepresidencia del Ecuador indicó que el turismo ha crecido a nivel país en un 30 % y dentro de este crecimiento está la ciudad de Guaranda, especialmente en los carnavales. |

Continua en la siguiente página

Tabla 22: Evaluación de factores externos de la ciudad de Guaranda

(Continuación)

| Factor | Descripción | Peso | % | Calif. | Comentarios |
|---|---|---|---|---|---|
| Económicos | Desarrollo económico de la región | 6 | 0.033 | 0.2 | Según el Ministerio Coordinador de Producción, Empleo y Competitividad, menciona que el Ecuador ha tenido un crecimiento significativo |
| Económicos | Producción de ganado porcino | 6 | 0.033 | 0.2 | Según las cifras del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (2015) en cuanto a la existencia de cabezas de ganado, a nivel nacional registró 5.2 millones de porcinos, lo cual representa una gran oportunidad. |
| Económicos | Producción de ganado Vacuno | 6 | 0.033 | 0.2 | Las cifras del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (2015), en cuanto a la existencia de cabezas de ganado, a nivel nacional, registró 1,2 millones de vacunos. |
| Económicos | Transacciones de pago rápidas | 8 | 0.044 | 0.35 | Uno de los elementos fundamentales tanto en el comercio tradicional como en el electrónico en particular, es la realización del pago correspondiente a los bienes o servicios adquiridos. En este ámbito el comercio electrónico presenta una problemática semejante a la que plantea en otros sistemas de compra no presencial, es decir, en aquella en la que las partes no se reúnen físicamente para realizar la transacción, como por ejemplo en la compra por catálogo o telefónica. |
| Económicos | Desempleo | 2 | 0.033 | 0.07 | El desempleo en el Ecuador ha bajado en 1,3 % es decir comparando el 4,4 % de marzo 2017 al 5,7 % de marzo 2017. Esto afecta al país. |

Continua en la siguiente página

Tabla 22: Evaluación de factores externos de la ciudad de Guaranda

(Continuación)

| Factor | Descripción | Peso | % | Calif. | Comentarios |
|---|---|---|---|---|---|
| Económicos | Canasta básica | 1 | 0.049 | 0.05 | Según indica el Instituto Nacional de estadísticas y censos del Ecuador, el valor de la canasta familiar básica de 4 miembros promedio, es de 709.22 usd pero es muy alto respecto al salario básico que es 378 usd y claro está, eso afecta a las familias. |
| Sociales | Interculturalidad | 8 | 0.044 | 0.35 | En el país existe una diversidad de interculturalidad, esto beneficia al país |
| Sociales | Tendencias en la promoción y publicidad | 10 | 0.055 | 0.55 | Participación en entornos colaborativos, contenidos y medios generados por los usuarios, socialización dentro de espacios virtuales en 3D y redes sociales, entre otras actividades de las personas en la Internet, muestran cómo la dinámica social dentro de la Red mundial, está transformando las actividades e interacciones humanas. Ejemplo de esto, es la aparición de fenómenos tecnosociales como la creación entre iguales de los prosumidores a través de las tecnologías participativas. |
| Tecnológicos | Aprovechamiento de tecnologías | 2 | 0.033 | 0.07 | En Guaranda actualmente la empresa más grande que existe es el Salinerito, es así que no existe tecnología de países desarrollados para poder aprovecharla en el crecimiento de la misma. |
| Ecológicos | Temas ambientales | 7 | 0.038 | 0.27 | Actualmente se da más importancia a los temas ambientales en las empresas, por lo tanto, este detalle debe ser aprovechada. |
| Tecnológicos | Conocimiento globalizado | 10 | 0.055 | 0.55 | Hay mucho acceso por el medio on line a la comunicación, a la educación, en fin, esto ayuda mucho para poder estar más cerca del usuario consumidor o potencial. |

Continua en la siguiente página

Tabla 22: Evaluación de factores externos de la ciudad de Guaranda

(Continuación)

| Factor | Descripción | Peso | % | Calif. | Comentarios |
|---|---|---|---|---|---|
| Sociales | Tendencias académicas | 8 | 0.044 | 0.35 | Cómo está el mundo atiborrado de información hoy en día la realidad académica donde existe una tendencia a cambiar lo que está ya en desuso modificándolo de la mejor forma posible y fortalecer lo que está dando resultados eficientes en conllevar una educación tecnológica a la vanguardia del conocimiento real, virtual y de actualidad. Es por ello el interés de implementar proyectos encaminados a un buen manejo de habilidades, destrezas y aptitudes tanto en docentes como estudiantes porque actualmente la academia debe trasladar un nivel superior de enriquecimiento intelectual que sea el factor desequilibrante en solucionar los problemas que atañe una sociedad y tan compleja como la nuestra. |
| Sociales | Tendencia de consumo | 7 | 0.038 | 0.27 | Los ecuatorianos prefieren ahorrar en entretenimiento y actividades fuera del hogar, destinando mayor gasto al consumo en casa. Es por ello que crecen categorías como cerveza, bebidas isotónicas, galletas, aceites, pastas, quita manchas y tintes de cabello. Todas éstas le permiten al consumidor disminuir el consumo en restaurantes, bares, lavanderías e incluso peluquerías; llevando todas estas experiencias dentro del hogar. |
| Tecnológicos | Innovación de las Tics | 8 | 0.044 | 0.35 | Las Tics han evolucionado de manera significativa, debido a que son herramientas clave para la comunicación y también para lograr el cambio de la matriz productiva. |
| Clientes | Poder negociador de los clientes | 1 | 0.005 | 0.01 | Según las cifras del INEC (2017), el número de habitantes en los cantones de la provincia de Bolívar excluyendo la cuidad de Guaranda es 128.267 personas. |

Continua en la siguiente página

Tabla 22: Evaluación de factores externos de la ciudad de Guaranda

(Continuación)

| Factor | Descripción | Peso | % | Calif. | Comentarios |
|---|---|---|---|---|---|
| Legales | Código Orgánico de la Producción | 8 | 0.044 | 0.35 | Según el Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversión, en el artículo 11, menciona que existirá un plan de sistema de Innovación, Capacitación y Emprendimiento. |
| Legales | Ley de IESS | 6 | 0.033 | 0.2 | Las empresas en todo el territorio ecuatoriano tienen la obligación de cumplir con las disposiciones que se indica el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social en cuanto a la afiliación obligatoria de cada empleado. |
| Legales | Ley Orgánica de Defensa del Consumidor | 6 | 0.033 | 0.2 | Desde sus orígenes, ha sido reconocida por asumir la protección y promoción de derechos humanos, con énfasis en lo relacionado a la provisión o suministro de bienes o servicios públicos o privados, sean estos prestados directamente por el Estado, sus instituciones o por particulares. Esta temática constituye uno de los ámbitos primordiales de gestión institucional y atención ciudadana. |
| Legales | Ley tributaria | 6 | 0.033 | 0.2 | Los Impuestos son aportes establecidos por Ley que deben hacer las personas y las empresas, para que el Estado tenga los recursos suficientes para brindar los bienes y servicios públicos que necesita la comunidad. |
| Legales | Plan Nacional del Buen Vivir 2013-2017 | 8 | 0.044 | 0.35 | En el objetivo 10, el mismo que se refiere a impulsar la transformación de la matriz productiva, se debe resaltar que Los desafíos actuales deben orientar la conformación de nuevas industrias y la promoción de nuevos sectores con alta productividad, competitivos, sostenibles, sustentables y diversos. |
| | TOTAL | 167 | 1 | 6.94 | |

Fuente:elaboración propia

Dentro del análisis de factores internos de la ciudad de Guaranda se puede evidenciar que el resultado 6.94, está por encima del promedio ponderado en este caso de 5.5. Por lo tanto, se puede concluir que existe un escenario alentador para los emprendedores del cantón.

Una vez realizado el análisis interno y externo de la organización se determina un análisis FODA con los siguientes resultados:

#### *5.1.6.3. Fortalezas*

En la tabla 23, se puede visualizar las fortalezas de la ciudad de Guaranda, con respecto al emprendimiento.

Tabla 23: Fortalezas de la ciudad de Guaranda, con respecto al emprendimiento

| Fortalezas | Peso |
|---|---|
| Buenas relaciones con los clientes | 5 |
| Capacidad de liderazgo y motivación | 6 |
| Capacidad de socialización | 8 |
| Características de los inversionistas | 10 |
| Experiencia empresarial previa | 7 |
| Infraestructura digital | 7 |
| TOTAL | 43 |

Fuente: elaboración propia

#### *5.1.6.4. Debilidades*

En la tabla 24, se puede visualizar las debilidades de la ciudad de Guaranda, con respecto al emprendimiento.

Tabla 24: Debilidades de la ciudad de Guaranda, con respecto al emprendimiento

| Debilidades | Peso |
|---|---|
| Adecuada planeación | 3 |
| Autoconfianza | 5 |
| Baja propensión al pensamiento contrafactual | 3 |
| Capacidad de innovar en forma permanente | 5 |

Continua en la siguiente página

Tabla 24: Debilidades de la ciudad de Guaranda, con respecto al emprendimiento (Continuación)

| Debilidades | Peso |
|---|---|
| Capital para materializar su idea | 6 |
| Condiciones del mercado desfavorables | 6 |
| Conocimientos en gestión empresarial | 6 |
| Emprendimiento como buena carrera profesional | 7 |
| Creatividad | 5 |
| Desarrollo de capacidades que soporten las estrategias | 4 |
| Difusión del conocimiento | 4 |
| Entusiasmo y comportamiento apasionado | 6 |
| Estrategia coherente y consistente | 6 |
| Financiación con recursos propios | 5 |
| Identificar y enfocarse en un mercado objetivo | 6 |
| Inversiones significativas en la infraestructura de la ciudad | 8 |
| Mentoring y Asistencia Gerencial | 5 |
| Oportunidades de negocio | 4 |
| Persuasión y redes de apoyo | 6 |
| Proveedores de calidad dentro de la ciudad | 5 |
| Responsabilidad social empresarial | 1 |
| Tolerancia al riesgo y al fracaso | 5 |
| TOTAL | 111 |

Fuente: elaboración propia

#### *5.1.6.5. Oportunidades*

En la tabla 25, se puede visualizar las oportunidades de la ciudad de Guaranda, con respecto al emprendimiento.

Tabla 25: Oportunidades de la ciudad de Guaranda, con respecto al emprendimiento

| Oportunidades | Peso |
|---|---|
| Poder negociador de los clientes | 1 |
| Amenaza de nuevos competidores entrantes | 1 |

Continua en la siguiente página

Tabla 25: Oportunidades de la ciudad de Guaranda, con respecto al emprendimiento (Continuación)

| Oportunidades | Peso |
|---|---|
| Falta de importancia en temas ambientales | 7 |
| Condiciones de pobreza | 6 |
| Crecimiento del turismo | 4 |
| Desarrollo económico de la región | 6 |
| Producción de ganado porcino | 6 |
| Producción de ganado Vacuno | 6 |
| Transacciones de pago rápidas | 8 |
| Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversión | 8 |
| Ley de IESS | 6 |
| Ley Orgánica de Defensa del Consumidor | 6 |
| Ley Orgánica de Regulación y Control del Poder de Mercado | 6 |
| Ley tributaria | 6 |
| Plan Nacional del Buen Vivir 2013-2017 | 8 |
| Normativas política educativa | 6 |
| Transformación de la Matriz productiva | 10 |
| Interculturalidad | 8 |
| Tendencia de consumo | 7 |
| Tendencias académicas | 8 |
| Tendencias en la promoción y publicidad | 10 |
| Conocimiento globalizado | 10 |
| Innovación de las Tics | 8 |
| Uso del internet y redes sociales | 10 |
| TOTAL | 162 |

Fuente: elaboración propia

#### *5.1.6.6. Amenazas*

En la tabla 26, se puede visualizar las amenazas de la ciudad de Guaranda, con respecto al emprendimiento.

Tabla 26: Amenazas de la ciudad de Guaranda, con respecto al emprendimiento

| Amenazas | Peso |
|---|---|
| Canasta básica | 9 |
| Desempleo | 6 |
| Aprovechamiento de tecnologías de países desarrollados | 6 |
| TOTAL | 21 |

Fuente: elaboración propia

### 5.1.7. Prospectiva de la ciudad de Guaranda, con respecto al emprendimiento

Dentro del desarrollo de la prospectiva estratégica de la ciudad de Guaranda, con respecto al emprendimiento que se le realizó conjuntamente con expertos de la ciudad.

Es necesario destacar que los profesionales que participaron en el estudio tienen gran conocimiento sobre la situación actual de la ciudad de Guaranda, con respecto al emprendimiento. Las hojas de vida de cada uno de los participantes se encuentra detallado en el apéndice B.

#### *5.1.7.1. Análisis de prospectiva de los factores internos*

Para iniciar el análisis de la prospectiva estratégica se realiza una lista de las variables que intervienen en el estudio, como se lo puede evidenciar en la tabla 27, donde se describe el nombre de factor analizar, así como también el código utilizado en el software especializado *Mic-Mac.*

Tabla 27: Inventario de los factores internos de la ciudad a ser analizados

| Orden | Nombre del factor | Código del factor |
|---|---|---|
| 1 | Buenas relaciones con los clientes | 1BueRelaCli |
| 2 | Capacidad de liderazgo y motivación | 2CapLidMot |
| 3 | Capacidad de socialización | 3CapaSoci |
| 4 | Características de los inversionistas | 4CaracInv |
| 5 | Experiencia empresarial previa | 5ExpeEmpre |
| 6 | Infraestructura digital | 6InfraDigi |
| 7 | Adecuada planeación | 7AdePlane |
| 8 | Autoconfianza | 8Autoc |
| 9 | Baja propensión al pensamiento contrafactual | 9BajaPensa |

Continua en la siguiente página

Tabla 27: Inventario de los factores internos de la ciudad a ser analizados (Continuación)

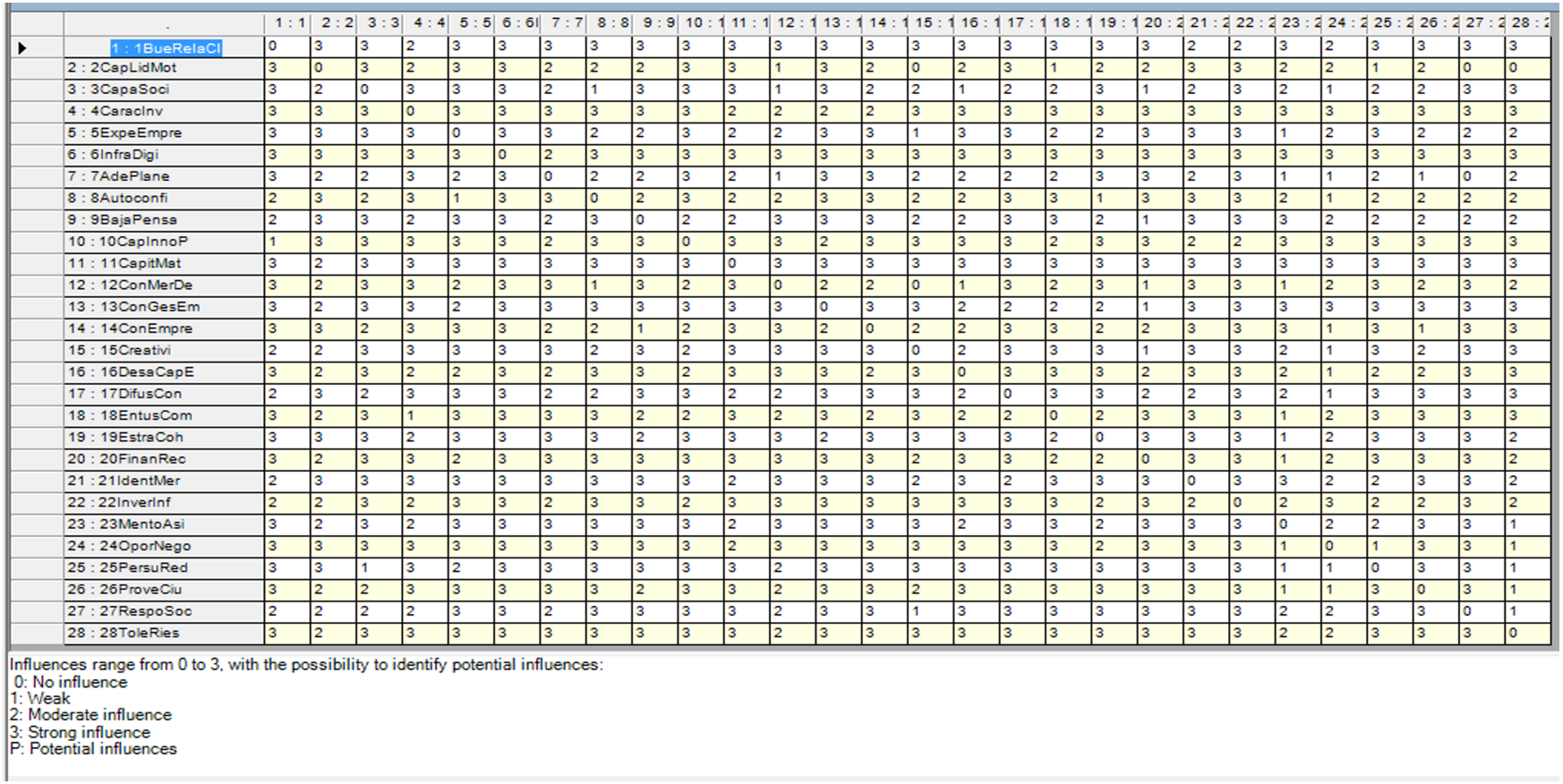
| Orden | Nombre del factor | Código del factor |
|---|---|---|
| 10 | Capacidad de innovar en forma permanente | 10CapInnoPerm |
| 11 | Capital para materializar su idea | 11CapitMatIdea |
| 12 | Condiciones del mercado desfavorables | 12ConMerDes |
| 13 | Conocimientos en gestión empresarial | 13ConGesEmpr |
| 14 | Emprendimiento como buena carrera profesional | 14ConEmprePro |
| 15 | Creatividad | 15Creatividad |
| 16 | Desarrollo de capacidades que soporten las estrategias | 16DesaCapEstr |
| 17 | Difusión del conocimiento | 17DifusCono |
| 18 | Entusiasmo y comportamiento apasionado | 18EntusComp |
| 19 | Estrategia coherente y consistente | 19EstraCohe |
| 20 | Financiación con recursos propios | 20FinanRecPro |
| 21 | Identificar y enfocarse en un mercado objetivo | 21IdentMerObj |
| 22 | Inversiones significativas en la infraestructura de la ciudad | 22InverInfra |
| 23 | Mentoring y Asistencia Gerencial | 23MentoAsisGe |
| 24 | Oportunidades de negocio | 24OporNego |
| 25 | Persuasión y redes de apoyo | 25PersuRedApo |
| 26 | Proveedores de calidad dentro de la ciudad | 26ProveCiuda |
| 27 | Responsabilidad social empresarial | 27RespoSociEmp |
| 28 | Tolerancia al riesgo y al fracaso | 28ToleRiesFra |

Fuente: elaboración propia

#### *5.1.7.2. Descripción de las relaciones directas entre variables*

Se realiza una representación gráfica de las relaciones directas para lo cual se utiliza veinte y ocho variables, que se detallan en la tabla 27.

**Figura 17:** Matriz de variables internas mediante *software Micmac*



| . | 1 : 1 | 2 : 2 | 3 : 3 | 4 : 4 | 5 : 5 | 6 : 6 | 7 : 7 | 8 : 8 | 9 : 9 | 10 : 1 | 11 : 1 | 12 : 1 | 13 : 1 | 14 : 1 | 15 : 1 | 16 : 1 | 17 : 1 | 18 : 1 | 19 : 1 | 20 : 2 | 21 : 2 | 22 : 2 | 23 : 2 | 24 : 2 | 25 : 2 | 26 : 2 | 27 : 2 | 28 : 2 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 1 : 1BueRelaCl | 0 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 2 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 |
| 2 : 2CapLidMot | 3 | 0 | 3 | 2 | 3 | 3 | 2 | 2 | 2 | 3 | 3 | 1 | 3 | 2 | 0 | 2 | 3 | 1 | 2 | 2 | 3 | 3 | 2 | 2 | 1 | 2 | 0 | 0 |
| 3 : 3CapaSoci | 3 | 2 | 0 | 3 | 3 | 3 | 2 | 1 | 3 | 3 | 3 | 1 | 3 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 3 | 1 | 2 | 3 | 2 | 1 | 2 | 2 | 3 | 3 |
| 4 : 4CaracInv | 3 | 3 | 3 | 0 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 2 | 2 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 |
| 5 : 5ExpeEmpre | 3 | 3 | 3 | 3 | 0 | 3 | 3 | 2 | 2 | 3 | 2 | 2 | 3 | 3 | 1 | 3 | 3 | 2 | 2 | 3 | 3 | 3 | 1 | 2 | 3 | 2 | 2 | 2 |
| 6 : 6InfraDigi | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 0 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 |
| 7 : 7AdePlane | 3 | 2 | 2 | 3 | 2 | 3 | 0 | 2 | 2 | 3 | 2 | 1 | 3 | 3 | 2 | 2 | 2 | 2 | 3 | 3 | 2 | 3 | 1 | 1 | 2 | 1 | 0 | 2 |
| 8 : 8Autoconfi | 2 | 3 | 2 | 3 | 1 | 3 | 3 | 0 | 2 | 3 | 2 | 2 | 3 | 3 | 2 | 2 | 3 | 3 | 1 | 3 | 3 | 3 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 |
| 9 : 9BajaPensa | 2 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 2 | 3 | 0 | 2 | 2 | 3 | 3 | 3 | 2 | 2 | 3 | 3 | 2 | 1 | 3 | 3 | 3 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 |
| 10 : 10CapInnoP | 1 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 0 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 2 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 |
| 11 : 11CapitMat | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 0 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 |
| 12 : 12ConMerDe | 3 | 2 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 1 | 3 | 2 | 3 | 0 | 2 | 2 | 0 | 1 | 3 | 2 | 3 | 1 | 3 | 3 | 1 | 2 | 3 | 2 | 3 | 2 |
| 13 : 13ConGesEm | 3 | 2 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 0 | 3 | 3 | 2 | 2 | 2 | 1 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 |
| 14 : 14ConEmpre | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 2 | 2 | 1 | 2 | 3 | 3 | 2 | 0 | 2 | 2 | 3 | 3 | 2 | 2 | 3 | 3 | 3 | 1 | 3 | 1 | 3 | 3 |
| 15 : 15Creativi | 2 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 0 | 2 | 3 | 3 | 3 | 1 | 3 | 3 | 2 | 1 | 3 | 2 | 3 | 3 |
| 16 : 16DesaCapE | 3 | 2 | 3 | 2 | 2 | 3 | 2 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 | 0 | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 2 | 1 | 2 | 2 | 3 | 3 |
| 17 : 17DifusCon | 2 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 2 | 2 | 3 | 3 | 2 | 2 | 3 | 3 | 3 | 2 | 0 | 3 | 3 | 2 | 2 | 3 | 2 | 1 | 3 | 3 | 3 | 3 |
| 18 : 18EntusCom | 3 | 2 | 3 | 1 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 2 | 3 | 2 | 3 | 2 | 3 | 2 | 2 | 0 | 2 | 3 | 3 | 3 | 1 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 |
| 19 : 19EstraCoh | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 0 | 3 | 3 | 3 | 1 | 2 | 3 | 3 | 3 | 2 |
| 20 : 20FinanRec | 3 | 2 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 2 | 2 | 0 | 3 | 3 | 1 | 2 | 3 | 3 | 3 | 2 |
| 21 : 21IdentMer | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 0 | 3 | 3 | 2 | 2 | 3 | 3 | 2 |
| 22 : 22InverInf | 2 | 2 | 3 | 2 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 | 2 | 0 | 2 | 3 | 2 | 2 | 3 | 2 |
| 23 : 23MentoAsi | 3 | 2 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 0 | 2 | 2 | 3 | 3 | 1 |
| 24 : 24OporNego | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 1 | 0 | 1 | 3 | 3 | 1 |
| 25 : 25PersuRed | 3 | 3 | 1 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 1 | 1 | 0 | 3 | 3 | 1 |
| 26 : 26ProveCiu | 3 | 2 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 1 | 1 | 3 | 0 | 3 | 1 |
| 27 : 27RespoSoc | 2 | 2 | 2 | 2 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 1 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 2 | 3 | 3 | 0 | 1 |
| 28 : 28ToleRies | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 2 | 3 | 3 | 3 | 0 |

Influences range from 0 to 3, with the possibility to identify potential influences:
0: No influence
1: Weak
2: Moderate influence
3: Strong influence
P: Potential influences

Fuente: *Software LIPSOR-EPITA-MICMAC*

Una vez realizado el análisis de las relaciones directas, se puede determinar las variables más importantes en cuanto al emprendimiento se refiere. Para ello se realiza un detalle en la tabla 28, dicho detalle se lo obtiene de las tablas de impacto directo e indirecto.

Tabla 28: Variables clave relé y de riesgo

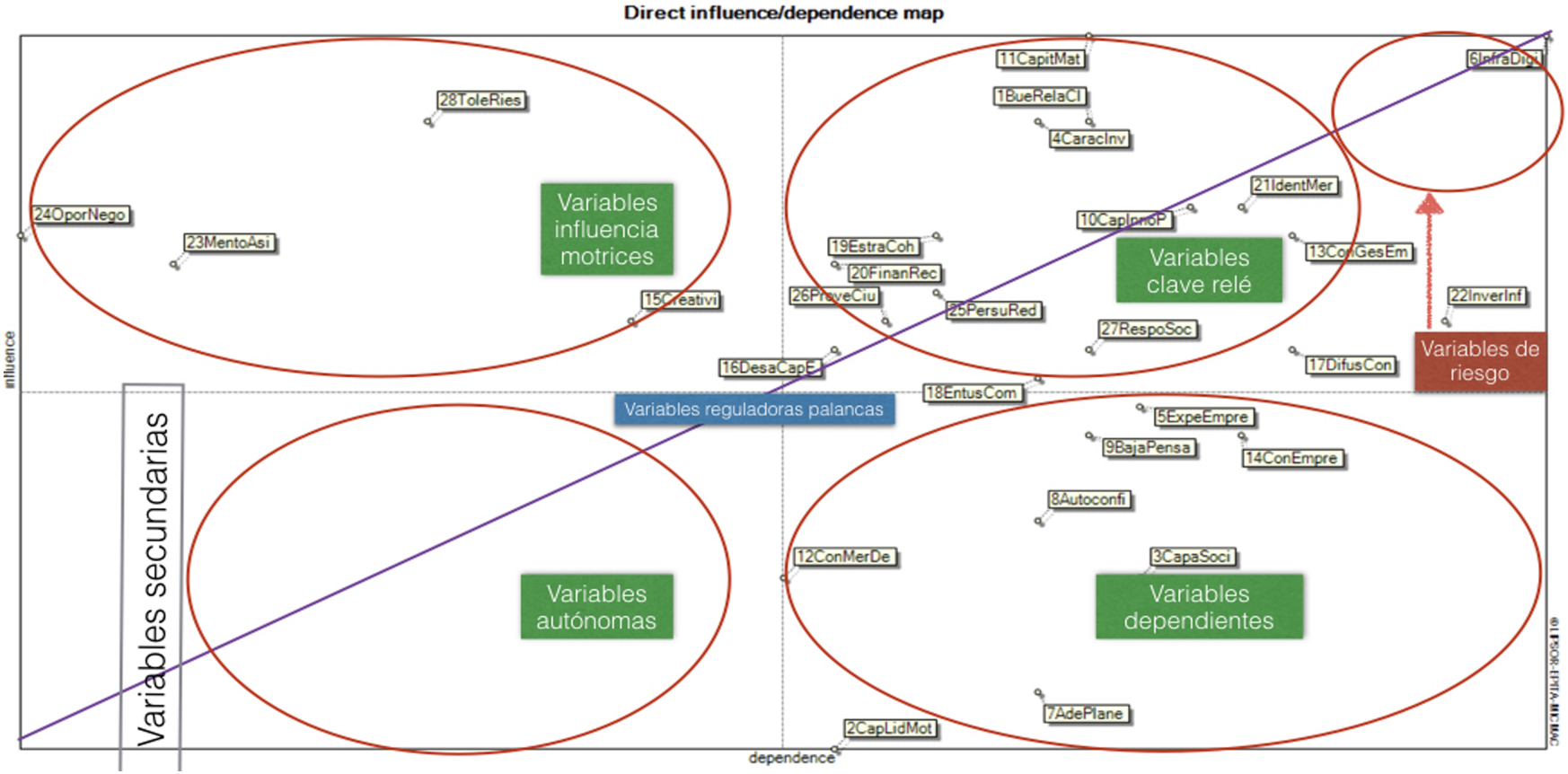
| Orden | Detalle | Código |
|---|---|---|
| 1 | Buenas relaciones con los clientes | 1BueRelaCli |
| 4 | Características de los inversionistas | 4CaracInv |
| 6 | Infraestructura digital | 6InfraDigi |
| 10 | Capacidad de innovar en forma permanente | 10CapInnoPerm |
| 11 | Capital para materializar su idea | 11CapitMatIdea |
| 13 | Conocimientos en gestión empresarial | 13ConGesEmpr |
| 16 | Desarrollo de capacidades que soporten las estrategias | 16DesaCapEstr |
| 17 | Difusión del conocimiento | 17DifusCono |
| 18 | Entusiasmo y comportamiento apasionado | 18EntusComp |
| 19 | Estrategia coherente y consistente | 19EstraCohe |
| 20 | Financiación con recursos propios | 20FinanRecPro |
| 21 | Identificar y enfocarse en un mercado objetivo | 21IdentMerObj |
| 22 | Inversiones significativas en la infraestructura de la ciudad | 22InverInfra |
| 25 | Persuasión y redes de apoyo | 25PersuRedApo |
| 26 | Proveedores de calidad dentro de la ciudad | 26ProveCiuda |
| 27 | Responsabilidad social empresarial | 27RespoSociEmp |

Fuente: elaboración propia en *software* LIPSOR-EPITA-MICMAC

Ahora en la figura 18, se realiza una la clasificación de las variables en un plano cartesiano de manera que se puedan visualizar las variables:

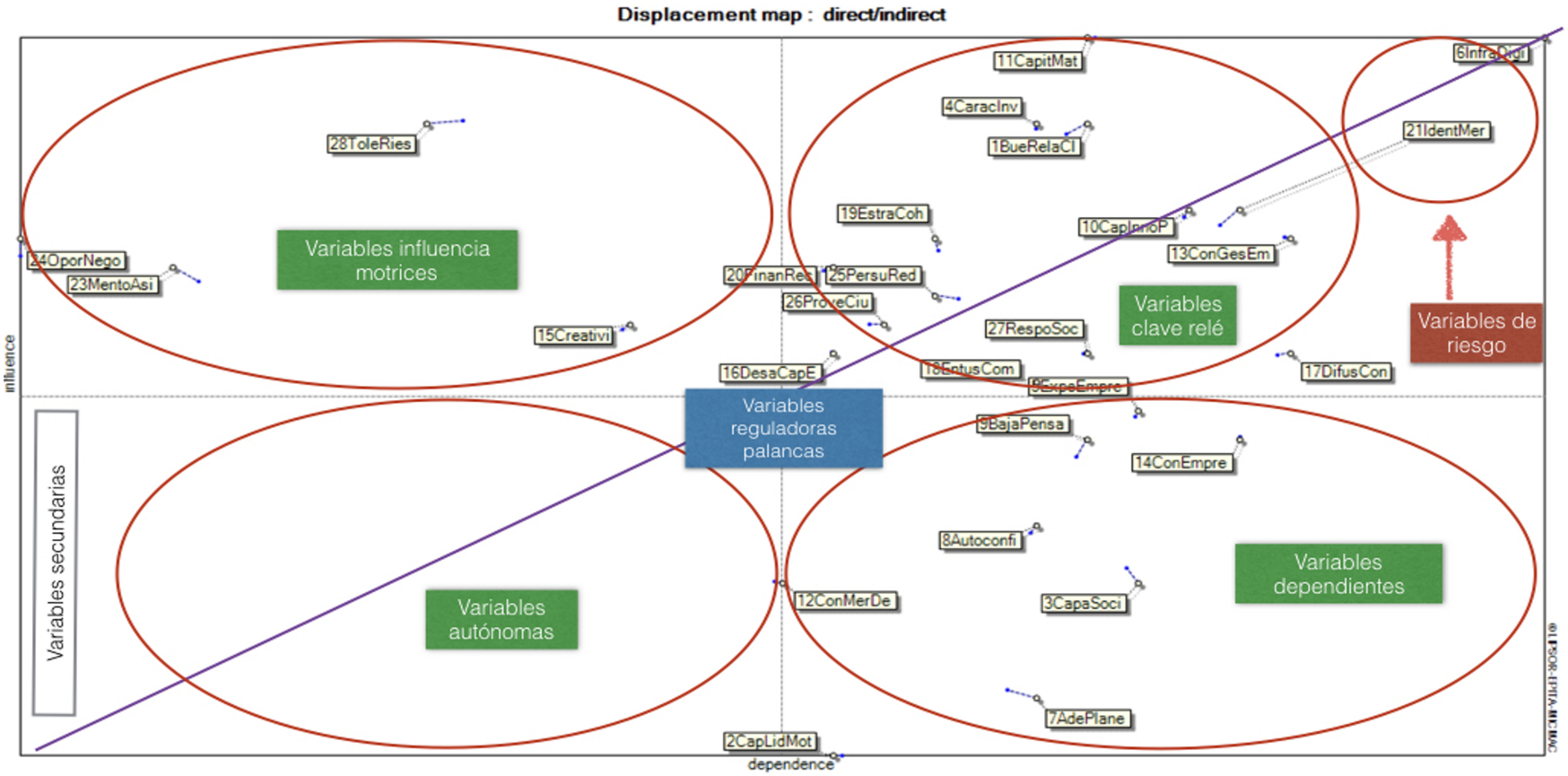
- Variables de riesgo.
- Variables clave relé
- Variables de influencia motrices.
- Variables autónomas.
- Variables Secundarias.
- Variables dependientes.

**Figura 18:** Plano de la matriz de variables internas




Fuente: *Software LIPSOR-EPITA-MICMAC*

**Figura 19:** Plano de desplazamiento de la matriz de impacto directo de los factores internos




Fuente: *Software LIPSOR-EPITA-MICMAC*

*5.1.7.3. Análisis de prospectiva de los factores externos*

Se realiza un inventario de los factores externos en la tabla 29, donde se describe el nombre de factor, código y tipo de factor.

Tabla 29: Inventario de los factores externos del emprendimiento en la ciudad de Guaranda

| Orden | Descripción del factor | Código | Clase |
|---|---|---|---|
| 1 | Poder negociador de los clientes | 1PodClien | Clientes |
| 2 | Falta de importancia en temas ambientales | 2FaltaImp | Ecológicos |
| 3 | Condiciones de pobreza | 3ConPob | Económicos |
| 4 | Crecimiento del turismo | 4CreTuris | Económicos |
| 5 | Desarrollo económico de la región | 5DesaEco | Económicos |
| 6 | Producción de ganado porcino | 6ProdPor | Económicos |
| 7 | Producción de ganado Vacuno | 7ProdVac | Económicos |
| 8 | Transacciones de pago rápidas | 8TranRap | Económicos |
| 9 | Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversión | 9CodComer | Legales |
| 10 | Ley de IESS | 10Leyiess | Legales |
| 11 | Ley Orgánica de Defensa del Consumidor | 11LeyDef | Legales |
| 12 | Ley Orgánica de Regulación y Control | 12LeyMerc | Legales |
| 13 | Ley tributaria | 13LeyTri | Legales |

Continua en la siguiente página

Tabla 29: Inventario de los factores externos del emprendimiento en la ciudad de Guaranda (Continuación)

| Orden | Descripción del factor | Código | Clase |
|---|---|---|---|
| 14 | Plan Nacional del Buen Vivir 2013-2017 | 14Plan Vivir | Legales |
| 15 | Normativas política educativa | 15Norma | Políticos |
| 16 | Transformación de la Matriz productiva | 16TranMatPro | Políticos |
| 17 | Interculturalidad | 17Intercul | Sociales |
| 18 | Tendencia de consumo | 18TendeCon | Sociales |
| 19 | Tendencias académicas | 19TendeAca | Sociales |
| 20 | Tendencias en la promoción y publicidad | 20TenProm | Sociales |
| 21 | Conocimiento globalizado | 21ConoGlo | Tecnológicos |
| 22 | Innovación de las Tics | 22InnoTic | Tecnológicos |
| 23 | Uso del internet y redes sociales | 23RedSocia | Tecnológicos |
| 24 | Canasta básica | 24CanBasic | Económicos |
| 25 | Desempleo | 25Desempleo | Económicos |
| 26 | Aprovechamiento de tecnologías | 26AproTecn | Tecnológicos |

Fuente: elaboración propia

#### *5.1.7.4. Descripción de las relaciones directas entre variables de los factores externos*

Se realiza una representación gráfica de las relaciones de los factores detallados en la tabla 29, con la finalidad establecer el impacto de las variables en la aplicación *MIC-MAC.*

Es necesario resaltar la necesidad de realizar dicho proceso debido a que este es la parte fundamental de la metodología *MIC-MAC.*

**Figura 20:** Matriz de variables externas mediante *software Micmac*

| | . | 1 : 1 | 2 : 2 | 3 : 3 | 4 : 4 | 5 : 5 | 6 : 6 | 7 : 7 | 8 : 8 | 9 : 9 | 10 : | 11 : | 12 : | 13 : | 14 : | 15 : | 16 : | 17 : | 18 : | 19 : | 20 : | 21 : | 22 : | 23 : | 24 : | 25 : | 26 : |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| ▶ | 1 : 1PodClien | 0 | P | 3 | 3 | 2 | 2 | 2 | 3 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 3 | 2 | 3 | 2 | 3 | 2 | 1 | 2 | 3 | 3 | 3 | 2 | 1 |
| | 2 : 2FaltaImp | 1 | 0 | 3 | 3 | 0 | P | P | 3 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 3 | 1 | 3 | 1 | 1 | 1 | 2 | 0 | 0 | 0 | 1 | 1 | 1 |
| | 3 : 3ConPob | 3 | 0 | 0 | 3 | 1 | 0 | 0 | 3 | 1 | 1 | 1 | 1 | 3 | 3 | 2 | 3 | 2 | 3 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 2 |
| | 4 : 4CreTuris | 3 | P | 2 | 0 | 3 | 0 | 0 | 3 | 1 | 1 | 1 | 1 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 1 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 1 | 2 |
| | 5 : 5DesaEco | 3 | 0 | 1 | 3 | 0 | 0 | 0 | 3 | 1 | 1 | 1 | 1 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 1 | 3 | 3 | 3 | 2 | 1 | 2 |
| | 6 : 6ProdPor | 1 | 1 | 1 | 0 | 0 | 0 | 0 | 3 | 1 | 1 | 1 | 1 | 3 | 3 | 3 | 3 | 0 | 2 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 1 | 2 |
| | 7 : 7ProdVac | 1 | 1 | 1 | 0 | 0 | 1 | 0 | 3 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 3 | 3 | 3 | 0 | 2 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 1 | 1 |
| | 8 : 8TranRap | 3 | 0 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 0 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 |
| | 9 : 9CodComer | 1 | 0 | 2 | 2 | 1 | 1 | 0 | 3 | 0 | 1 | 1 | 1 | 1 | 3 | 3 | 3 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 0 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| | 10 : 10Leyiess | 0 | P | 1 | 1 | 1 | P | P | 3 | 1 | 0 | 1 | 1 | 2 | 3 | 1 | 3 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| | 11 : 11LeyDef | 3 | 1 | 1 | 1 | 1 | P | P | 3 | 1 | 1 | 0 | 1 | 1 | 3 | 1 | 3 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| | 12 : 12LeyMerc | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | P | P | 3 | 1 | 1 | 1 | 0 | 1 | 3 | 1 | 3 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| | 13 : 13LeyTri | 3 | 1 | 3 | 1 | 3 | 3 | 3 | 3 | 1 | 1 | 1 | 1 | 0 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 |
| | 14 : 14Plan Viv | 1 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 0 | 3 | 3 | 3 | 3 | 1 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 |
| | 15 : 15Norma | 1 | 0 | 1 | 1 | 0 | P | P | 3 | 0 | 1 | 1 | 1 | 1 | 3 | 0 | 3 | 0 | 1 | 1 | 0 | 1 | 0 | 0 | 0 | 1 | 1 |
| | 16 : 16TranMatP | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 0 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 |
| | 17 : 17Intercul | 3 | 0 | 2 | 3 | 0 | 0 | 0 | 3 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 3 | 1 | 3 | 0 | 1 | 0 | 2 | 3 | 3 | 3 | 2 | 1 | 2 |
| | 18 : 18TendeCon | 3 | P | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 2 | 2 | 2 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 0 | 1 | 2 | 2 | 3 | 3 | 2 | 2 | 2 |
| | 19 : 19TendeAca | 2 | 0 | 2 | 3 | 0 | 0 | 0 | 3 | 1 | 1 | 1 | 1 | P | 3 | 1 | 3 | 3 | 2 | 0 | 1 | 1 | 3 | 3 | 2 | 1 | 2 |
| | 20 : 20TenProm | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 | 0 | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 |
| | 21 : 21ConoGlo | 2 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 2 | 3 | 1 | 2 | 3 | 3 | 3 | 2 | 2 | 3 | 2 | 0 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 |
| | 22 : 22InnoTic | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 2 | 2 | 3 | 3 | 2 | 2 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 0 | 3 | 2 | 3 | 3 |
| | 23 : 23RedSocia | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 0 | 0 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 2 | 1 | 3 | 3 | 3 | 0 | 2 | P | 3 |
| | 24 : 24CanBasic | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 | 2 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 1 | 3 | 3 | 0 | 3 | 3 | 3 |
| | 25 : 25Desemple | 3 | 0 | 3 | 3 | 2 | 1 | 1 | 3 | 1 | 1 | 1 | 1 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 1 | 1 | 3 | 2 | 3 | 3 | 2 | 0 | 3 |
| | 26 : 26AproTecn | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 1 | 2 | 2 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 1 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | P | 0 |

Influences range from 0 to 3, with the possibility to identify potential influences:
0: No influence
1: Weak
2: Moderate influence
3: Strong influence
P: Potential influences

Fuente: *Software LIPSOR-EPITA-MICMAC*

Una vez realizado el análisis de las relaciones directas, se puede determinar las variables más importantes en cuanto al emprendimiento se refiere. Para ello se realiza un detalle en la tabla 30, dicho detalle se lo obtiene de las tablas de impacto directo e indirecto, de los factores externos.

Tabla 30: Variables clave relé

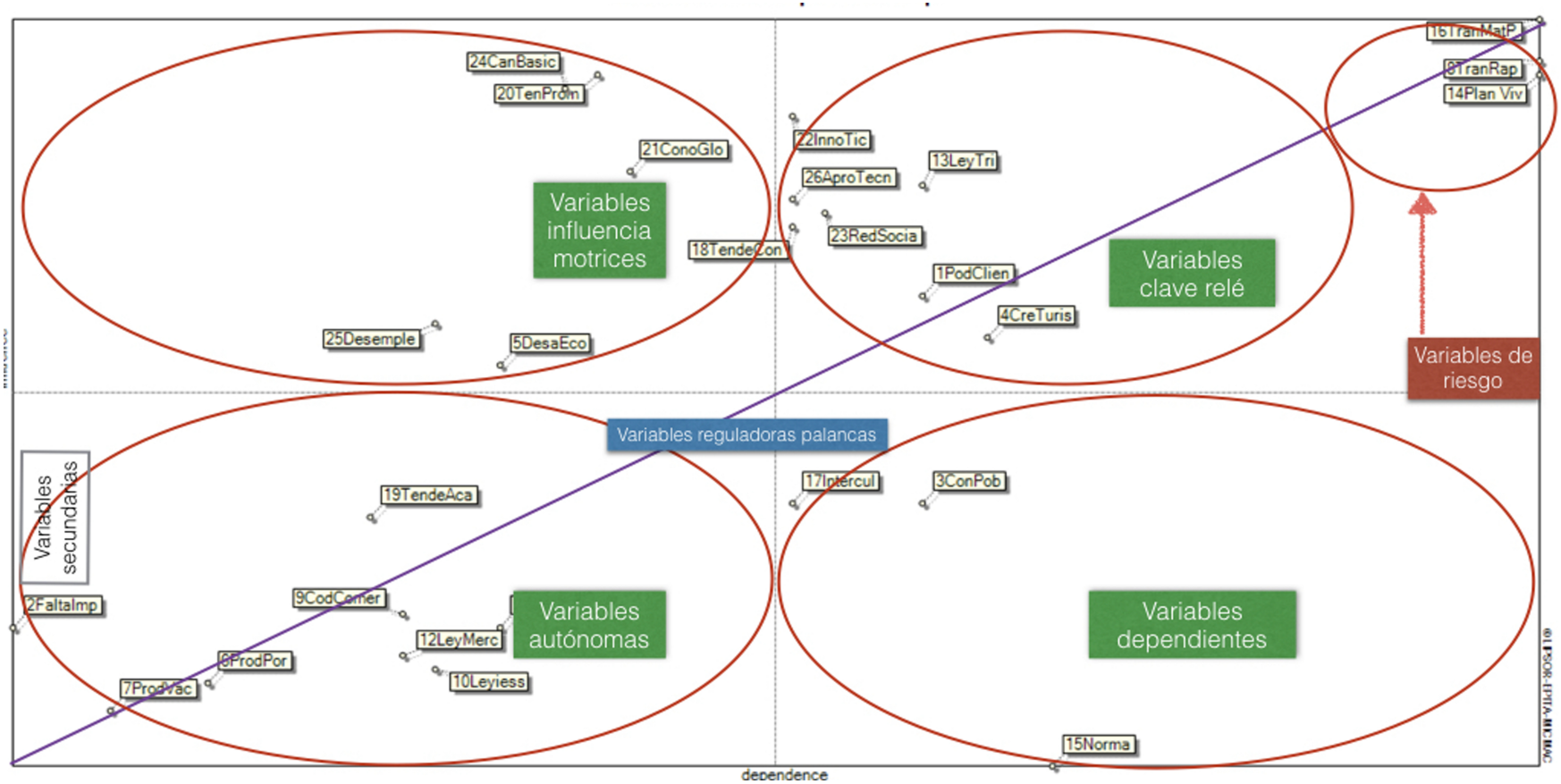
| Orden | Detalle factor | Código | Tipo |
|---|---|---|---|
| 16 | Transformación de la Matriz productiva | 16TranMatPro | Políticos |
| 8 | Transacciones de pago rápidas | 8TranRap | Económicos |
| 14 | Plan Nacional del Buen Vivir 2013-2017 | 14Plan Vivir | Legales |
| 13 | Ley tributaria | 13LeyTri | Legales |
| 20 | Tendencias en la promoción y publicidad | 20TenProm | Sociales |
| 22 | Innovación de las Tics | 22InnoTic | Tecnológicos |
| 24 | Canasta básica | 24CanBasic | Económicos |
| 23 | Uso del internet y redes sociales | 23RedSocia | Tecnológicos |
| 26 | Aprovechamiento de tecnologías de países desarrollados | 26AproTecn | Tecnológicos |
| 4 | Crecimiento del turismo | 4CreTuris | Económicos |
| 1 | Poder negociador de los clientes | 1PodClien | Clientes |
| 18 | Tendencia de consumo | 18TendeCon | Sociales |
| 21 | Conocimiento globalizado | 21ConoGlo | Tecnológicos |

Fuente: elaboración propia

Ahora en la figura 21, se realiza una la clasificación de las variables en un plano cartesiano de manera que se puedan visualizar las variables:

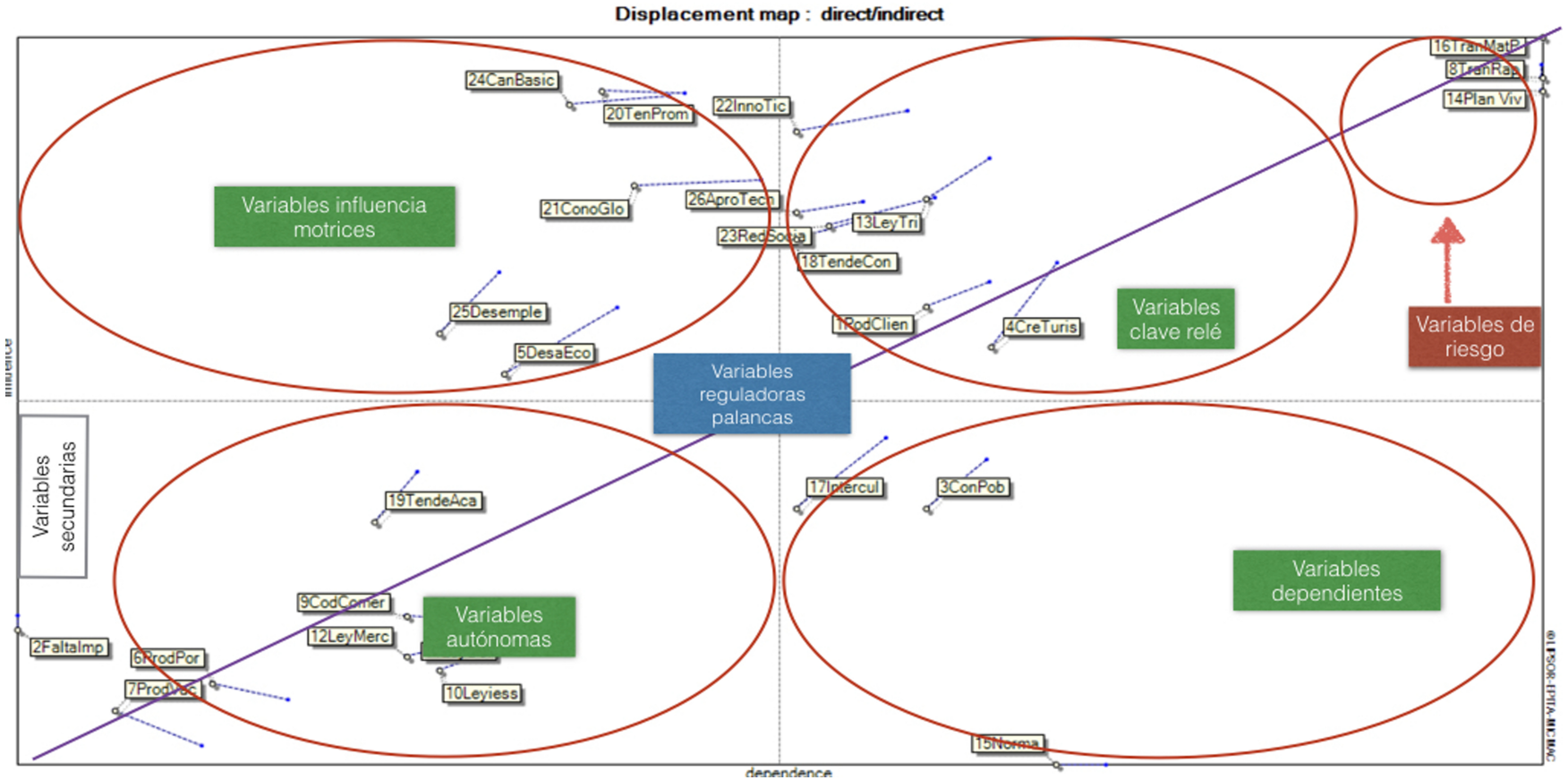
- Variables de riesgo.
- Variables clave relé
- Variables de influencia motrices.
- Variables autónomas.
- Variables Secundarias.
- Variables dependientes.

**Figura 21:** Plano de la matriz de variables externas




Fuente: *Software LIPSOR-EPITA-MICMAC*

**Figura 22:** Plano de desplazamiento de la matriz de impacto directo de los factores externos




Fuente: *Software LIPSOR-EPITA-MICMAC*

En el figura 30, se puede realizar una lectura completa del sistema debido a las variables motrices o dependientes.

### 5.1.8. Análisis de los beneficiarios

Se realiza un análisis detallado de los beneficiarios, con respecto al emprendimiento en la ciudad de Guaranda para ello se realiza una lista de actores:

- Consumidores (ConsuGuara).
- Servicio de Rentas Internas del Ecuador (SRIEcua).
- Clientes Potenciales (CliPotenci).
- Universidad Estatal de Bolívar (UEB).
- Comunidad (Comunidad).
- Gobierno (Gobierno).
- Aliados Estratégicos y Proveedores (AliEstProv).

#### *5.1.8.1. Descripción de los actores*

**a) Consumidores (ConsuGuara)** Descripción :

Son todas las personas que se encuentran en la ciudad de Guaranda, así como también las personas que viven en los cantones que conforman la provincia de Bolívar.

**Fines y Objetivos :**

1. Contar con mejores bienes y servicios dentro de la provincia de Bolívar.
2. Contar con empresas que brindan trabajo a la colectividad.

**Fortalezas :**

1. Ley de defensa del consumidor.
2. Medios de pago.
3. Recursos económicos.
4. Escoger bienes y servicios de calidad.

**Debilidades :**

1. Pocas empresas proveedoras de bienes y servicios dentro de la ciudad de Guaranda.
2. Poca variedad de bienes y servicios.
3. Poca competitividad entre los negocios de la localidad.

**b) Servicio de Rentas Internas del Ecuador (SRIEcua)**

**Descripción:**

Servicio de Rentas Internas del Ecuador, es el ente encargado del control de los contribuyentes en todo el territorio ecuatoriano, este controla que cada contribuyente pague sus obligaciones tributarias. Debido a que los impuestos son la base fundamental para que el Ecuador progrese mediante obras públicas que mejoren la calidad de vida de cada uno de los habitantes.

**Fines y Objetivos:**

1. Incrementar el monto recaudado.
2. Mejorar la cultura tributaria de los contribuyentes.

**Fortalezas:**

1. Sistemas informáticos de alto nivel.
2. Dispone del recurso humano para el control de los tributos.
3. Financiamiento por parte del estado.
4. Capacitación del personal constante.

**Debilidades:**

1. Encontrar personal actualizado y capacitado.
2. Falta de personal para el servicio al cliente.
3. Trámites extensos para detectar irregularidades en los contribuyentes.

**c) Clientes Potenciales (CliPotenci)**

**Descripción:**

Los clientes potenciales se hace referencia a todas las personas que por alguna razón visitan la ciudad de Guaranda, debido a que los turistas son eje fundamental en la nueva economía. El satisfacer las necesidades del turista nacional e internacional debe convertirse en un prioridad de cada GAD.

**Fines y Objetivos:**

1. Satisfacer sus necesidades en bienes y servicios.
2. Consumir productos de buena calidad.
3. Contar con varias alternativas para elegir.

**Fortalezas:**

1. Medios de pago para realizar las transacciones de compra.
2. Recurso económico disponible.
3. Medios de comunicación.
4. Redes sociales para comunicarse.

**d) Universidad Estatal de Bolívar (UEB)**

**Descripción:**

Se considera la única institución de educación superior, debido a que si existe un mayor apoyo al emprendimiento estas contarían con empresas que demanden a los profesionales que salgan de la

UEB, de manera que no exista desempleo dentro del cantón.

**Fines y Objetivos:**

1. Incrementar el número de estudiantes en la Universidad.
2. Profesionales de la universidad con empleo al momento que salgan de sus aulas.
3. Mejorar la calidad de vida de la comunidad.

**Fortalezas:**

1. Recursos del estado.
2. Autogestión por parte de las autoridades de la universidad.
3. Infraestructura para brindar el servicio de educación.

**Debilidades:**

1. Sueldos no competitivos con respecto a otras universidades.
2. Retraso en los pagos a los docentes que se encuentran a contrato.
3. Disminución representativa en el número de estudiantes para carreras administrativas.

**e) Comunidad (Comunidad)**

**Descripción:**

Se considera a la comunidad como a todos los habitantes de la provincia de Bolívar, debido a que estos pueden mejorar de manera representativa su calidad de vida.

**Fortalezas:**

1. Recurso económico
2. Medios de transporte a otras ciudades del país

**Debilidades:**

1. Pocas empresas proveedoras

**f) Aliados Estratégicos y Proveedores (AliEstProv)**

**Descripción:**

La empresa crea alianzas estratégicos con la finalidad de crear valor agregado con sus aliados y proveedores.

Fines y Objetivos:

1. Generar productos y servicios diferenciadores.
2. Incrementar el volúmen de ventas.

**Fortalezas:**

1. Infraestructura.
2. Recursos económicos.
3. Cartera de clientes.
4. Tecnología de punta.

**Debilidades:**

1. Carencia de industria en la ciudad de Guaranda.

#### *5.1.8.2. Descripción de las relaciones directas de los beneficiarios*

Las influencias se puntúan de 0 a 4, para ello se considera la importancia del efecto sobre el actor:

Tabla 31: Ponderación para los beneficiarios

| Peso | Descripción |
|---|---|
| 0 | Sin influencia |
| 1 | Procesos |
| 2 | Proyectos |
| 3 | Misión |
| 4 | Existencia |

Fuente: *Software* LIPSOR-EPITA-MICMAC (2016)

#### *5.1.8.3. Matriz de influencias directas de los beneficiarios (MID)*

En la figura 23, se presenta la matriz de influencias directas de los beneficiarios (MID), de manera que se pueda visualizar la valoración de cada uno de los beneficiarios.

**Figura 23:** Matriz de influencias directas de los beneficiarios (MID)

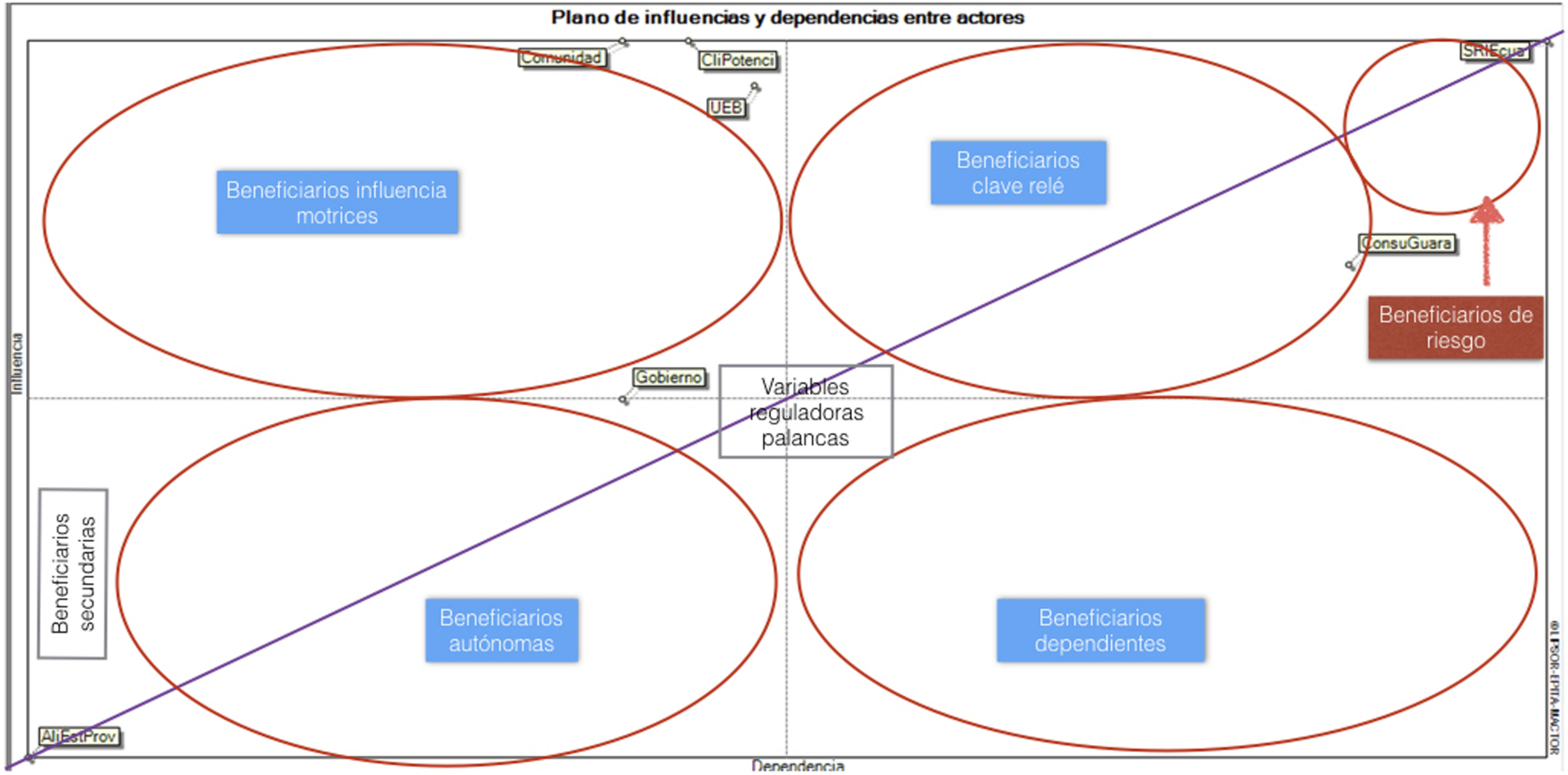
| MID | ConsuGuara | SRIEcua | CliPotenci | UEB | Comunidad | Gobierno | AliEstProv |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| ConsuGuara | 0 | 4 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 |
| SRIEcua | 3 | 0 | 3 | 2 | 2 | 1 | 1 |
| CliPotenci | 3 | 3 | 0 | 1 | 3 | 1 | 1 |
| UEB | 4 | 2 | 1 | 0 | 1 | 4 | 1 |
| Comunidad | 4 | 1 | 3 | 1 | 0 | 2 | 1 |
| Gobierno | 0 | 3 | 1 | 3 | 1 | 0 | 1 |
| AliEstProv | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 0 |

© LIPSOR-EPITA-MACTOR

Fuente: *Software* LIPSOR-EPITA-MACTOR

En la figura 24, se presenta el plano de influencias y dependencias entre actores, el mismo que es el resultado de todo el análisis de beneficiarios realizado en el *software Mactor.* Es necesario indicar que de esta manera se puede identificar la posición que tiene cada uno de los beneficiarios, en cuanto al emprendimiento en la ciudad de Guaranda.

**Figura 24:** Plano de influencias y dependencias entre actores




Fuente: *Software LIPSOR-EPITA-MICMAC*

### 5.1.9. Cumplimiento objetivo cuatro: identificar cuáles son los mejores emprendimientos, sostenibles y sustentables enmarcados en la matriz productiva en la ciudad de Guaranda

Es necesario indicar que dentro del cantón Guaranda existen seis empresas que se destacan a nivel provincial y dentro del territorio ecuatoriano a continuación el detalle:

- Funorsal Fundación de Organizaciones Campesinas de Salinas (FUNORSAL), marca reconocida en el territorio ecuatoriano como: El Salinerito.
- Calzado Pionero.
- Hotel la Colina.
- Hotel El Tambo Libertador.
- Eventos La Terraza Guarandeña.
- Pizzeria Boun Giorno.

Se destaca que la empresa El Salinerito es la que dinamiza la economía dentro del cantón y la provincia debido a que es la que abarca a la gran mayoría de asociaciones de ganaderos, lecheros, agrícolas y textiles.

### 5.1.10. Indicadores para el emprendimiento como factor primordial

En la tabla 32, se detallan los indicadores propuestos para controlar el emprendimiento en la ciudad de Guaranda.

Tabla 32: Indicadores para el medir el impacto del emprendimiento

| Tipo de indicador | Indicador | Valores |
|---|---|---|
| Variables sociodemográficas | Edad | |
| Variables sociodemográficas | Sexo | Hombre-Mujer. |
| Variables sociodemográficas | Estado civil | Soltero-a; Casado-a; Divorciado-a; Viudo-a. |
| Variables sociodemográficas | Lugar de nacimiento | Provincia de Bolívar, otras provincias y país de origen en caso de ser extranjeros. |
| Variables sociodemográficas | Lugar de residencia | Provincia de Bolívar, otras provincias y país de origen en caso de ser extranjeros. |

Continua en la siguiente página

Tabla 32: Indicadores para el medir el impacto del emprendimiento (Continuación)

| Tipo de indicador | Indicador | Valores |
|---|---|---|
| Variables sociodemográficas | Nacionalidad | |
| Variables sociodemográficas | Nivel formativo | Sin estudios; Educación Básica; Bachillerato; Universitario y Maestría. |
| Entorno y uso del tiempo | Número de personas dependientes a cargo del emprendedor (incluye menores de 12 años). | |
| Entorno y uso del tiempo | Número hijos menores de 12 años | |
| Entorno y uso del tiempo | Comparte el cuidado de personas dependientes | Si - No. |
| Entorno y uso del tiempo | Distribución del tiempo entre actividades | Gestiones personales, trabajo doméstico y cuidado de personas; trabajo remunerado; formación; participación social, tiempo libre y ocio. |
| Entorno y uso del tiempo | Apoyo del entorno al emprendimiento | Económico; asistencial; emocional y afectivo; ninguno. |
| Entorno y uso del tiempo | Satisfacción con la vida personal | Alta; media; baja; nula. |
| Situación laboral y económica | Categoría profesional previa al emprendimiento | Las establecidas por el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social. |
| Situación laboral y económica | Situación laboral previa al emprendimiento | Trabajo en sociedad; trabajo por cuenta propia; sin trabajo; Estudiante. |
| Situación laboral y económica | Satisfacción con la vida profesional | Alta; media; baja; nula. |
| Situación laboral y económica | Motivo de salida del último empleo | Renuncia voluntaria; Despido; Fin del contrato. |

Continua en la siguiente página

Tabla 32: Indicadores para el medir el impacto del emprendimiento

(Continuación)

| Tipo de indicador | Indicador | Valores |
|---|---|---|
| Relación con el emprendimiento | Antecedentes familiares | Padre emprendedor; madre emprendedora; algún familiar emprendedor; sin antecedentes familiares. |
| Relación con el emprendimiento | Experiencia previa como emprendedor-a | No; Sí, pero sin éxito; Sí, tiene o ha tenido experiencias anteriores exitosas. |
| Relación con el emprendimiento | Motivación para emprender | Oportunidad; necesidad; tiempo con la familia. |
| Relación con el emprendimiento | Principal beneficio esperado del emprendimiento | Económico; personal; familiar; social. |
| Sector | Sector de emprendimiento | Actividad económica según la Clasificación Industrial Internacional Uniforme (CIIU). |
| Sector | Razones para la elección del sector | Experiencia en el sector; Formación específica en el sector; Afición; Identificación de necesidades no cubiertas; Necesidad personal de cambio; Maternidad-paternidad. |
| Dimensión de la actividad | Forma jurídica | Empresario-a individual; Sociedad Limitada; Sociedad Anónima; Sociedad civil; Sociedad colectiva; Sociedad Anónima Laboral; Cooperativas de Trabajo Asociado; Cooperativas de primer grado que no son de Trabajo Asociado. |

Continua en la siguiente página

Tabla 32: Indicadores para el medir el impacto del emprendimiento (Continuación)

| Tipo de indicador | Indicador | Valores |
|---|---|---|
| Dimensión de la actividad | Emprendimiento solitario-en equipo | En solitario; Con un socio; Con una socia; Con más de una persona, mayoritariamente hombres; Con más de una persona, mayoritariamente mujeres; Con más de una persona, igual número de hombres que de mujeres. |
| Dimensión de la actividad | Número puestos trabajo creados-previstos | |
| Dimensión de la actividad | Dimensión de la actividad | Local; Regional; Nacional; Internacional. |
| Asociacionismo y redes | Presencia en redes sociales | *Facebook; Twitter; LinkedIn; Viadeo,* entre otras. |
| Asociacionismo y redes | Pertenencia a estamentos empresariales | Asociación profesional; gremio profesional; Cámara de Comercio. |
| Uso de tecnología y percepción innovación | Uso de tecnología en el trabajo | Ordenador; Smartphone; Internet; Plataforma comercio electrónico; firma digital. |
| Uso de tecnología y percepción innovación | Consideración de la innovación como factor de éxito | Alta; Media; Baja; Nula. |

Fuente: Observatorio Estatal de la Igualdad en el Emprendimiento (2017)

## 5.2. Evaluación preliminar

Dentro del diagnóstico realizado en el año 2016 se determina la existencia de 550 emprendimientos empresariales enmarcados en el nuevo giro de la matriz productiva, lo cual es relevante indicar debido a que ello aporta de manera significativa al crecimiento del cantón y la provincia.

Por otro lado se debe resaltar que los principales agentes que impulsan el emprendimiento empresarial que se han determinado una vez aplicada la encuesta son:

- En su mayoría la independencia.

- En segundo lugar de tiempo y financiero.
- La necesidad de haberse quedado sin un lugar estable.

En base al diagnóstico realizado en los años 2015 y 2016 se puede determinar que las actividades de transporte, elaboración de productos lácteos y construcción de edificios son los más incidentes con respecto al emprendimientos en la matriz productiva, así como la repercusión que tiene en el desarrollo económico.

## 5.3. Análisis de resultados

Se debe indicar que para el cumplimiento dentro del diagnóstico de la situación del desarrollo de emprendimientos se puede identificar que dentro de la ciudad de Guaranda en los años 2015 y 2016 existen un ligero interés en el crear emprendimientos que estén vinculados con la matriz productiva, ello representa un decrecimiento económico y de empleo.En cuanto al identificar los mejores emprendimientos, se debe señalar que se encuentran categorizados por año, tipo de contribuyente y en un detalle de CIIU a nivel tres y siete, los mismos son sustentables y enmarcados al cambio de la matriz productiva en la ciudad de Guaranda.

**Capítulo 6**

# Conclusiones y Recomendaciones

## 6.1. Conclusiones

- Se puede concluir que los emprendimientos de mayor crecimiento económico en la ciudad de Guaranda son las actividades de transporte, elaboración de productos lácteos y construcción de edificios con respecto a emprendimientos en la matriz productiva.
- Se establece que los emprendimientos sostenibles y sustentable enmarcados en el cambio de la matriz productiva en la ciudad de Guaranda, son la ganadería y el cultivo de plantas perennes y no perennes, debido a que estas están vinculadas a las fortalezas que tiene el cantón.
- Se diseñó un cuadro de indicadores socio económicos informativos para lograr el emprendimiento empresarial y la incidencia en el cambio de la matriz productiva como factor primordial para el desarrollo económico de la ciudad de Guaranda.

## 6.2. Recomendaciones

- Se recomienda los Gobiernos Autónomos y Provinciales cuenten con programas gratuitos de capacitación dirigidos al conocimiento de la matriz productiva, debido a que con ello se puede aportar al crecimiento económico de los emprendedores de la ciudad de Guaranda.
- Es necesario determinar que se realice el diseño de un plan de gestión productiva orientado a los cambios innovadores constantes que sea sostenibles y sustentables para la matriz productiva.

## Apéndice A

# CIIU de nivel tres

| Código | Detalle |
|---|---|
| A011 | Cultivo de plantas no perennes. |
| A012 | Cultivo de plantas perennes. |
| A013 | Propagación de plantas. |
| A014 | Ganadería. |
| A015 | Cultivo de productos agrícolas en combinación con la cría de animales (explotación mixta). |
| A016 | Actividades de apoyo a la agricultura y la ganadería y actividades poscosecha. |
| A017 | Caza ordinaria, mediante trampas y actividades de servicios conexas. |
| A021 | Silvicultura y otras actividades forestales. |
| A022 | Extracción de madera. |
| A023 | Recolección de productos forestales distintos de la madera. |
| A024 | Servicios de apoyo a la silvicultura. |
| A031 | Pesca. |
| A032 | Acuicultura. |
| B051 | Extracción de carbón de piedra. |
| B052 | Extracción de lignito. |
| B061 | Extracción de petróleo crudo. |
| B062 | Extracción de gas natural. |
| B071 | Extracción de minerales de hierro. |
| B072 | Extracción de minerales metalíferos no ferrosos. |
| B081 | Extracción de piedra, arena y arcilla. |
| B089 | Explotación de minas y canteras n.c.p. |
| B089 | Explotación de minas y canteras n.c.p. |
| B091 | Actividades de apoyo para la extracción de petróleo y gas natural. |
| B099 | Actividades de apoyo para la explotación de otras minas y canteras. |
| C101 | Elaboración y conservación de carne. |
| C102 | Elaboración y conservación de pescados, crustáceos y moluscos. |
| C103 | Elaboración y conservación de frutas, legumbres y hortalizas. |
| C104 | Elaboración de aceites y grasas de origen vegetal y animal. |
| C105 | Elaboración de productos lácteos. |
| C106 | Elaboración de productos de molinería, almidones y productos derivados del almidón. |
| C107 | Elaboración de otros productos alimenticios. |
| C108 | Elaboración de alimentos preparados para animales. |
| C110 | Elaboración de bebidas. |
| C120 | Elaboración de productos de tabaco. |
| C131 | Hilatura, tejedura y acabados de productos textiles. |
| C131 | Hilatura, tejedura y acabados de productos textiles. |
| C139 | Fabricación de otros productos textiles. |
| C141 | Fabricación de prendas de vestir, excepto prendas de piel. |
| C142 | Fabricación de artículos de piel. |
| C143 | Fabricación de artículos de punto y ganchillo. |
| C151 | Curtido y adobo de cueros; fabricación de maletas, bolsos de mano y artículos de talabarter |
| C152 | Fabricación de calzado. |
| C161 | Aserrado y acepilladura de madera. |
| C162 | Fabricación de hojas de madera para enchapado y tableros a base de madera. |
| C170 | Fabricación de papel y de productos de papel. |
| C181 | Impresión y actividades de servicios relacionados con la impresión. |
| C182 | Reproducción de grabaciones. |
| C191 | Fabricación de productos de horno de coque. |
| C192 | Fabricación de productos de la refinación del petróleo. |
| C201 | Fabricación de sustancias químicas básicas, de abonos y compuestos de nitrógeno y de plásti |
| C202 | Fabricación de otros productos químicos. |
| C203 | Fabricación de fibras artificiales. |
| C210 | Fabricación de productos farmacéuticos, sustancias químicas medicinales y productos botánic |
| C221 | Fabricación de productos de caucho. |
| C222 | Fabricación de productos de plástico. |
| C231 | Fabricación de vidrio y productos de vidrio. |
| C239 | Fabricación de productos minerales no metálicos n.c.p. |
| C241 | Industrias básicas de hierro y acero. |
| C242 | Fabricación de productos primarios de metales preciosos y metales no ferrosos. |
| C243 | Fundición de metales. |
| C251 | Fabricación de productos metálicos para uso estructural, tanques, depósitos, recipientes de |

| | |
|---|---|
| C252 | Fabricación de armas y municiones. |
| C259 | Fabricación de otros productos elaborados de metal, actividades de trabajos de metales. |
| C261 | Fabricación de componentes y tableros electrónicos. |
| C262 | Fabricación de ordenadores y equipo periférico. |
| C263 | Fabricación de equipo de comunicaciones. |
| C264 | Fabricación de aparatos electrónicos de consumo. |
| C264 | Fabricación de aparatos electrónicos de consumo. |
| C265 | Fabricación de equipos de medición, prueba, navegación, control y de relojes. |
| C265 | Fabricación de equipos de medición, prueba, navegación, control y de relojes. |
| C266 | Fabricación de equipo de irradiación, y equipo electrónico de uso medico y terapéutico. |
| C267 | Fabricación de instrumentos ópticos y equipo fotográficos. |
| C268 | Fabricación de soportes magnéticos y ópticos. |
| C271 | Fabricación de motores, generadores, transformadores eléctricos y aparatos de distribución |
| C271 | Fabricación de motores, generadores, transformadores eléctricos y aparatos de distribución |
| C272 | Fabricación de pilas, baterías y acumuladores. |
| C273 | Fabricación de cables y dispositivos de cableado. |
| C274 | Fabricación de equipo eléctrico de iluminación. |
| C275 | Fabricación de aparatos de uso doméstico. |
| C279 | Fabricación de otros tipos de equipo eléctrico. |
| C281 | Fabricación de motores y turbinas, excepto motores para aeronaves, vehículos automotores y |
| C281 | Fabricación de motores y turbinas, excepto motores para aeronaves, vehículos automotores y |
| C282 | Fabricación de maquinaria de uso especial. |
| C291 | Fabricación de vehículos automotores. |
| C292 | Fabricación de carrocerías para vehículos automotores; fabricación de remolques y semirremo |
| C293 | Fabricación de partes, piezas y accesorios para vehículos automotores. |
| C301 | Construcción de buques y otras embarcaciones. |
| C302 | Fabricación de locomotoras y material rodante. |
| C303 | Fabricación de aeronaves y naves espaciales y maquinaria conexa. |
| C304 | Fabricación de vehículos militares de combate. |
| C309 | Fabricación de equipo de transporte n.c.p. |
| C310 | Fabricación de muebles. |
| C321 | Fabricación de joyas, bisutería y artículos conexos. |
| C322 | Fabricación de instrumentos musicales. |
| C323 | Fabricación de artículos de deporte. |
| C324 | Fabricación de juegos y juguetes. |
| C325 | Fabricación de instrumentos y materiales médicos y odontológicos. |
| C329 | Otras industrias manufactureras n.c.p. |
| C331 | Reparación de productos elaborados de metal, maquinaria y equipo. |
| C332 | Instalación de maquinaria y equipo industriales. |
| D351 | Generación, transmisión y distribución de energía eléctrica. |
| D352 | Fabricación de gas; distribución de combustibles gaseosos por tuberías. |
| D353 | Suministro de vapor y de aire acondicionado. |
| E360 | Captación, tratamiento y distribución de agua. |
| E370 | Evacuación de aguas residuales. |
| E381 | Recolección de desechos. |
| E382 | Tratamiento y eliminación de desechos. |
| E383 | Recuperación de materiales. |
| E390 | Actividades de descontaminación y otros servicios de gestión de desechos. |
| F410 | Construcción de edificios. |
| F421 | Construcción de carreteras y líneas de ferrocarril. |
| F422 | Construcción de proyectos de servicios públicos. |
| F429 | Construcción de otras obras de ingeniería civil. |
| F431 | Demolición y preparación del terreno. |
| F432 | Instalaciones eléctricas y de fontanería y otras instalaciones para obras de construcción. |
| F433 | Terminación y acabado de edificios. |
| F439 | Otras actividades especializadas de construcción. |
| G451 | Venta de vehículos automotores. |
| G452 | Mantenimiento y reparación de vehículos automotores. |
| G453 | Venta de partes, piezas y accesorios para vehículos automotores. |
| G454 | Venta, mantenimiento y reparación de motocicletas y de sus partes, piezas y accesorios. |
| G461 | Venta al por mayor a cambio de una comisión o por contrato. |
| G462 | Venta al por mayor de materias primas agropecuarias y animales vivos. |
| G463 | Venta al por mayor de alimentos, bebidas y tabaco. |

| | |
|---|---|
| G464 | Venta al por mayor de enseres domésticos. |
| G465 | Venta al por mayor de maquinarias equipos y materiales. |
| G466 | Otras actividades de venta al por mayor especializada. |
| G469 | Venta al por mayor de otros productos no especializados. |
| G471 | Venta al por menor en comercios no especializados. |
| G472 | Venta al por menor de alimentos, bebidas y tabaco en comercios especializados. |
| G473 | Venta al por menor de combustibles para vehículos automotores en comercios especializados. |
| G474 | Venta al por menor de equipo de información y de comunicaciones en comercios especializados |
| G475 | Venta al por menor de otros enseres domésticos en comercios especializados. |
| G476 | Venta al por menor de productos culturales y recreativos en comercios especializados. |
| G477 | Venta al por menor de otros productos en comercios especializados. |
| G478 | Venta al por menor en puestos de venta y mercados. |
| G479 | Venta al por menor no realizada en comercios, puestos de venta o mercados. |
| H491 | Transporte por ferrocarril. |
| H492 | Otras actividades de transporte por vía terrestre. |
| H493 | Transporte por tuberías. |
| H501 | Transporte marítimo y de cabotaje. |
| H502 | Transporte por vías de navegación interiores. |
| H511 | Transporte de pasajeros por vía aérea. |
| H512 | Transporte de carga por vía aérea. |
| H521 | Almacenamiento y depósito. |
| H522 | Actividades de apoyo al transporte. |
| H531 | Actividades postales y de mensajería. |
| H532 | Actividades de mensajería. |
| I551 | Actividades de alojamiento para estancias cortas. |
| I552 | Actividades de campamentos, parques de vehículos de recreo y parques de caravanas. |
| I559 | Otras actividades de alojamiento. |
| I561 | Actividades de restaurantes y de servicio móvil de comidas. |
| I562 | Suministro de comidas por encargo y otras actividades de servicio de comidas. |
| I563 | Actividades de servicio de bebidas. |
| J581 | Publicación de libros, periódicos y otras actividades de publicación. |
| J582 | Publicación de programas informáticos. |
| J591 | Actividades de producción de películas cinematográficas, vídeos y programas de televisión. |
| J592 | Actividades de grabación de sonido y edición de música. |
| J601 | Transmisiones de radio. |
| J602 | Programación y transmisiones de televisión. |
| J611 | Actividades de telecomunicaciones alámbrica. |
| J612 | Actividades de telecomunicaciones inalámbricas. |
| J613 | Actividades de telecomunicaciones por satélite. |
| J619 | Otras actividades de telecomunicaciones. |
| J620 | Actividades de programación informática y de consultoría de informática y actividades conex |
| J620 | Actividades de programación informática y de consultoría de informática y actividades conex |
| J631 | Procesamiento de datos, hospedaje y actividades conexas; portales web. |
| J631 | Procesamiento de datos, hospedaje y actividades conexas; portales web. |
| J639 | Otras actividades de servicios de información. |
| K641 | Intermediación monetaria. |
| K642 | Actividades de sociedades de cartera. |
| K642 | Actividades de sociedades de cartera. |
| K643 | Fondos y sociedades de inversión y entidades financieras similares. |
| K649 | Otras actividades de servicios financieros, excepto las de seguros y fondos de pensiones. |
| K651 | Seguros. |
| K652 | Reaseguros. |
| K653 | Fondos de pensión. |
| K661 | Actividades auxiliares de las actividades de servicios financieros, excepto las de seguros |
| K662 | Actividades auxiliares de seguros y fondos de pensiones. |
| K663 | Actividades de gestión de fondos. |
| L681 | Actividades inmobiliarias realizadas con bienes propios o arrendados. |
| L682 | Actividades inmobiliarias realizadas a cambio de una retribución o por contrato. |
| M691 | Actividades jurídicas. |
| M692 | Actividades de contabilidad, teneduría de libros y auditoria; consultoría fiscal. |
| M701 | Actividades de oficinas principales. |
| M702 | Actividades de consultoría de gestión. |
| M711 | Actividades de arquitectura e ingeniería y actividades conexas de consultoría técnica. |

| | |
|---|---|
| M712 | Ensayos y análisis técnicos. |
| M721 | Investigaciones y desarrollo experimental en el campo de las ciencias naturales y la ingeni |
| M722 | Investigaciones y desarrollo experimental en el campo de las ciencias sociales y las humani |
| M731 | Publicidad. |
| M732 | Estudios de mercado y encuestas de opinión pública. |
| M741 | Actividades especializadas de diseño. |
| M742 | Actividades de fotografía. |
| M749 | Otras actividades profesionales, científicas y técnicas n.c.p. |
| M750 | Actividades veterinarias. |
| N771 | Alquiler de vehículos automotores. |
| N772 | Alquiler de efectos personales y artículos de uso doméstico. |
| N773 | Alquiler de otros tipos de maquinaria, equipo y bienes tangibles. |
| N774 | Arrendamiento de propiedad intelectual y productos similares, excepto obras protegidas por |
| N781 | Actividades de agencias de empleo. |
| N782 | Actividades de agencias de empleo temporal. |
| N783 | Otras actividades de dotación de recursos humanos. |
| N791 | Actividades de agencias de viajes y operadores turísticos. |
| N799 | Otros servicios de reservas y actividades conexas. |
| N801 | Actividades de seguridad privada. |
| N802 | Actividades de servicios de sistemas de seguridad. |
| N803 | Actividades de investigación. |
| N811 | Actividades combinadas de apoyo a instalaciones. |
| N812 | Actividades de limpieza. |
| N813 | Actividades de paisajismo y servicios de mantenimiento conexos. |
| N821 | Actividades administrativas y de apoyo de oficina. |
| N822 | Actividades de centros de llamadas. |
| N823 | Organización de convenciones y exposiciones comerciales. |
| N829 | Actividades de servicios de apoyo a las empresas n.c.p. |
| O841 | Administración del estado y aplicación de la política económica y social de la comunidad. |
| O842 | Prestación de servicios a la comunidad en general. |
| O843 | Actividades de planes de seguridad social de afiliación obligatoria. |
| P851 | Enseñanza preprimaria y primaria. |
| P852 | Enseñanza secundaria. |
| P853 | Enseñanza superior. |
| P854 | Otros tipos de enseñanza. |
| P855 | Actividades de apoyo a la enseñanza. |
| Q861 | Actividades de hospitales y clínicas. |
| Q862 | Actividades de médicos y odontólogos. |
| Q869 | Otras actividades de atención de la salud humana. |
| Q871 | Actividades de atención de enfermería en instituciones. |
| Q872 | Actividades de atención en instituciones para personas con retraso mental, enfermos mentales |
| Q873 | Actividades de atención en instituciones para personas de edad y personas con discapacidad. |
| Q879 | Otras actividades de atención en instituciones. |
| Q881 | Actividades de asistencia social sin alojamiento para personas de edad y personas con disca |
| Q889 | Otras actividades de asistencia social sin alojamiento. |
| R900 | Actividades creativas, artísticas y de entretenimiento. |
| R910 | Actividades de bibliotecas, archivos, museos y otras actividades culturales. |
| R920 | Actividades de juegos de azar y apuestas. |
| R931 | Actividades deportivas. |
| R932 | Otras actividades de esparcimiento y recreativas. |
| S941 | Actividades de asociaciones empresariales, profesionales y de empleadores. |
| S942 | Actividades de sindicatos. |
| S949 | Actividades de otras asociaciones. |
| S951 | Reparación de computadoras y equipo de comunicaciones. |
| S952 | Reparación de efectos personales y enseres domésticos. |
| S960 | Otras actividades de servicios personales. |
| T970 | Actividades de los hogares como empleadores de personal doméstico. |
| T981 | Actividades no diferenciadas de los hogares como productores de bienes y servicios para uso |
| T982 | Actividades no diferenciadas de los hogares como productores de servicios para uso propio. |
| U990 | Actividades de organizaciones y órganos extraterritoriales. |
| R200 | Bajo relacion de dependencia sector privado |
| S250 | Bajo relacion de dependencia sector público |
| V030 | Sin actividad economica - ciiu |

## Apéndice B

# Cuestionario de encuesta

**Empresarios ciudad de Guaranga**

**Encuesta**

**1. ¿Qué tipo de formación educativa tiene usted?**

Primaria ☐ Maestría ☐
Secundaria ☐ Superior ☐

**2. ¿Considera que su negocio es manejado de forma Indique su nivel de estudios**

Siempre ☐ Casi siempre ☐ Nunca ☐

**3. ¿Conoce usted sobre las metodologías de modelo de negocio?**

Mucho ☐ Poco ☐ Nada ☐

**4. ¿Conoce a que se refiere la matriz productiva?**

Si ☐ No ☐

**5. ¿Usted ha recibido capacitación sobre la matriz productiva?**

Siempre ☐ Casi siempre ☐ Nunca ☐

**6. ¿Le gustaría recibir capacitación sobre la matriz productiva?**

Siempre ☐ Casi siempre ☐ Nunca ☐

**7. ¿Cuál de los siguientes temas le gustaría recibir capacitación? (por favor escoja solo uno, el de mayor prioridad)**

Business model canvas ☐ Ventas ☐
Segmentación de mercados ☐ Comercio electrónico ☐
Análisis financiero ☐ Atención al cliente ☐

**8. ¿Qué le impulso a emprender en su negocio? (por favor escoja solo uno el de mayor prioridad)**

Necesidad ☐ Gusto por las ventas ☐
Experiencia bajo dependencia ☐ Independizarse ☐
Pasión y gusto ☐ Tener más libertad de tiempo y financiera ☐

# REFERENCIAS


Acurio, B., Miguel, L., & Ávila, D. (2013). *Evaluación del potencial energético solar biomásico y análisis de requerimiento de energía primaria y secundaria (balance energético) en los poblados de el Corazón, El Carmén y el barrio pertenecientes a la provincia de Pichincha* . Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE. Carrera de Ingeniería Mecánica. Recuperado de http: / /repositorio.espe.edu.ec:8080 /handle /21000 /7751

Aimacaña, F. (2015). Análisis de los efectos de la implementación de un sistema Andon en una planta ensambladora de vehiculos para el aumento de la productividad: caso Aymesa SA. Recuperado de http: / /repositorio.puce.edu.ec /handle /22000 /9722

Arango, X., & Cuevas, V. (2014). *MÉTODO DE ANÁLISIS ESTRUCTURAL: MATRIZ DE IMPACTOS CRUZADOS MULTIPLICACIÓN APLICADA A UNA CLASIFICACIÓN (MICMAC)* . Universidad Autónoma de Nuevo León. Recuperado de http: / /eprints.uanl.mx /6167 /1 /24.

Arrarte, R. (2010). IMPORTANCIA DEL ANALISIS ESTRATEGICO DE LOS ESTADOS FINANCIEROS EMPRESARIALES. *Quipukamayoc* , *11* (21), 23?33. Recuperado de http: / /revistasinvestigacion.unmsm.edu.pe /index.php /quipu /article /view /5485

Astigarraga, E. (2015). MIC MAC. Análisis Estructural. Prospectiva, estrategia y planificación. Retrieved June 5, 2017, from http: / /www.prospectiva.eu /curso prospectiva /programas _prospectiva /micmac

Banco Mundial. (2017). Distance to frontier and ease of doing business ranking. Recuperado de http: / /elibrary.worldbank.org /doi /abs /10.1596 /978 1 4648 0667 4 _Distance _to _frontier

Campo, C. H. G., & Albarracín, É. J. G. (2011). Modelo de Emprendimiento en Red MER. Aplicación de las teorías del emprendimiento a las redes empresariales. *Academia. Revista Latinoamericana de Administración* , (40), 13?31. Recuperado de http: / /www.redalyc.org /articulo.oa?id=71612100003

Cano, O. (2014). *Metodología para la concertación con los actores en la gestión de proyectos de desarrollo* (Vol. 6). Escuela Superior de Administración Pública.

Centro de Informacion Tecnologica. (2013). *Informacion Tecnologica* . Centro de Informacion Tecnologica.

Corporación Ekos. (2013). Matriz productiva el momento ideal es ahora. Recuperado de http: / /www.ekosnegocios.com /revista /pdfTemas /736.pdf

Duarte, F. (2010). Emprendimiento, empresa y crecimiento empresarial. *Contabilidad Y Negocios: Revista Del Departamento Académico de Ciencias Administrativas* , *2* (3), 46?55. Recuperado de https: / /dialnet.unirioja.es /descarga /articulo /5038340.pdf

Francés, A. (2010). *Estrategia y planes para la empresa: con el cuadro de mando integral* . Pearson Educación.

Garza, J., & Cortez, D. (2011). El uso del método MICMAC y MACTOR análisis prospectivo en una área operativa para la búsqueda de la excelencia opeativa a través del Lean Manufacturing. *Innovaciones de Negocios* , *8* (16), 335?336. Recuperado de http: / /www.web.facpya.uanl.mx /rev _in /Revistas /8.2 /A6.pdf

Instituto Latinoamericano de Investigaciones Sociales (Quito). (2016). *Buen vivir y cambio de la matriz productiva: reflexiones desde el Ecuador* .

Malinowski, E. (2011). *Integracion Del Emprendimiento en la Gestion Del Conocimiento* . Lulu.com.

Megias, J. (2012, June 28). Herramientas: La curva de valor de la competencia | Startups, Estrategia y Modelos de negocio. Retrieved November 21, 2016, from http: / /javiermegias.com /blog /2012 /06 /herramientas la curva de valor de la competencia /

Miguel Sastre. (2010). *Diccionario de Direccion de Empresas y Marketing* . ECOBOOK.

Navajo, P. (2010). *Planificación estratégica en organizaciones no lucrativas: Guía participativa basada en valores* . Narcea Ediciones.

Ollé, M. (2010). *El plan de empresa: cómo planificar la creación de una empresa* . Marcombo.

Ramírez, J. (2010). *Caja De Herramientas Gerenciales / General Tool Box* . Panorama Editorial.

Sampieri, R. H., Collado, C. F., & Lucio, P. B. (2014). *Metodología de la investigación* . McGraw Hill Education.

Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo. (2012). *Secretaría Nacional de Planificación y DesarrolloSecretaría Nacional de Planificación y Desarrollo & #8239;» Ecuador* . Quito: SEMPLADES. Recuperado de http: / /www.planificacion.gob.ec

Secretaria Nacional de Planificación y Desarrollo. (2013). EL ROL DE LAS COMPRAS PÚBLICAS EN EL CAMBIO DE LA MATRIZ PRODUCTIVA DEL ECUADOR. Recuperado de http: / /www.scpm.gob.ec /wp content /uploads /2013 /07 /Salom %C3 %B3n Tenorio.pdf

Secretaría Nacional de Planificación y DesarrolloSecretaría Nacional de Planificación y Desarrollo. (2012). *Secretaría Nacional de Planificación y DesarrolloSecretaría Nacional de Planificación y Desarrollo & #8239;» Ecuador* . Quito: SEMPLADES. Recuperado de http: / /www.planificacion.gob.ec

Secretaría Nacional de Planificación y DesarrolloSecretaría Nacional de Planificación y Desarrollo. (2013). Secretaría Nacional de Planificación y DesarrolloSecretaría Nacional de Planificación y Desarrollo & #8239;» Ecuador. Retrieved November 18, 2016, from http: / /www.planificacion.gob.ec

Servicio de Rentas Internas del Ecuador. (2016). Contribuyentes Especiales Servicio de Rentas Internas del Ecuador. Retrieved December 9, 2016, from http: / /www.sri.gob.ec /de /334

Servicio de Rentas Internas Ecuador. (2015). Pymes Servicio de Rentas Internas del Ecuador. Retrieved November 12, 2016, from http: / /www.sri.gob.ec /de /32

Triana, R. (2015). Estudio de factibilidad financiera para la construcción de un centro de emprendimiento e incubadora de empresas agroindustriales para los agricultores de la provincia de Los Ríos. Recuperado de http: / /repositorio.ug.edu.ec /handle /redug /8379

Villaseca, D. (2014). *Innovación y marketing de servicios en la era digital* . ESIC Editorial.

Wompner, F. (2013). El emprendimiento como factor de movilización social. *Nómadas. Revista Crítica de Ciencias Sociales Y Jurídicas* , *36* (4), 375?380. Recuperado de http: / /revistas.ucm.es /index.php /NOMA /article /view /42361

**Resumen Final**

El emprendimiento empresarial y su incidencia en la matriz productiva como factor primordial para el desarrollo económico de la ciudad de Guaranda

Santiago Jhonnatan Pérez Ortiz

136 páginas

Proyecto dirigido por: José Eduardo Manzano Valencia, Mg.

En el presente proyecto de investigación se realiza un diagnóstico del emprendimiento empresarial y su incidencia en la matriz productiva como factor primordial para el desarrollo económico de la ciudad de Guaranda, para de esta menera identificar los mejores emprendimientos que sostenibles, sustentables e innovadores, ello como aporte para futuros emprendimientos, enmarcados en la línea productiva de los sectores estratégicos de interés para el Ecuador, que demuestren a nivel internacional que se puede realizar productos y servicios de calidad a la vanguardia de la tecnología, con un alto nivel de tecnificación humano, científico y tecnológico.