



**Pontificia Universidad
Católica del Ecuador**
Seréis mis testigos

ESMERALDAS

CARRERA ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

TESÍS DE GRADO PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE
LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

TEMA

EMPRENDIMIENTOS VULNERABLES DE COMERCIALIZACIÓN DE LAS
COMUNIDADES CALLE MANSA, AGUA BLANCA Y CORRIENTE GRANDE DE
LA PARROQUIA TELEMBÍ, CANTÓN ELOY ALFARO, ESMERALDAS

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN

Emprendimiento

Autor

Willian Añapa Pichota

Asesora

Mgt. María de Lourdes Solís Murillo

Esmeraldas, Ecuador, marzo 2024

Tribunal de graduación

Trabajo de tesis aprobado luego de haber dado cumplimiento a los requisitos exigidos por el Reglamento de grado de la PUCESE previo a la obtención del título de Licenciado en Administración de Empresas.

Mgt. Cristina Mendoza Macías
Presidente Tribunal de Graduación

Mgt. Cristina Mendoza Macías
Lector 1

Mgt. Freddy Betancourt Aguilar
Lector 2

Coordinadora de carrera
Mgt. Cristina Mendoza Macías

Directora de Tesis
Mgt. Ma. de Lourdes Solís Murillo

Fecha: Esmeraldas, marzo de 2024

Autoría

Yo, Añapa Pichota Willian portador de la cédula de ciudadanía N° 0804235228-1, constato y declaro que esta investigación es de mi autoría, respetando todas las fuentes de información, realizando sus respectivas citas pertinentes.

Siendo así que, el contenido de este trabajo de grado es de única responsabilidad legal y académica de la Pontifica Universidad Católica del Ecuador y del autor.

Willian Añapa Pichota

CC: 08042352281

Certificado del Asesor

Yo, Mgt. María de Lourdes Solís Murillo, en calidad de directora de tesis, cuyo título es “EMPRESARIOS VULNERABLES DE COMERCIALIZACIÓN DE LAS COMUNIDADES CALLE MANSA, AGUA BLANCA Y CORRIENTE GRANDE DE LA PARROQUIA TELEMBÍ, CANTÓN ELOY ALFARO, ESMERALDAS, certifico haber revisado que el trabajo cumple con los requisitos de calidad, originalidad y presentación exigibles y que se han incorporado las sugerencias del Tribunal, al trabajo de grado.

Mgt. María de Lourdes Solís Murillo
DIRECTORA DE TESIS

Dedicatoria

Esta tesis se la dedico a mi Dios quien supo guiarme dar la sabiduría y fortaleza para el buen camino, lograr y cumplir mi meta con el desarrollo de este proyecto de grado, darme fuerzas seguir adelante y no desmayar y me permita poder cumplir con todos mis objetivos.

A mis padres, Flestino Añapa y Erlinda Pichota por su apoyo incondicional, comprensión, amor, ayuda en los momentos difíciles, además de ser guía en mi vida al siempre darme buenos consejos e inculcarme valores, mis principios, mi perseverancia. estoy muy agradecido al darme la fortaleza para poder cumplir mi meta profesional.

Gracias, también a mi querida esposa, Leisy Añapa y a mis dos hijos, Pityu Añapa y Yanyu Añapa, siempre están conmigo acompañado todos a los momentos de mi estudio.

Agradecimiento

En primer lugar, agradezco a mi familia, que me han conducido por la vida con amor y paciencia; hoy se han realizado nuestros anhelos y deseos, gracias por enseñarme los buenos valores para cumplir mis metas y sueños, y momentos felices, siempre me encomiendo en cada acción que realizo permitiéndome poder salir adelante frente a obstáculos, para sacar la cara por todas mis familias. Siempre tener a mi familia unida y me ha permitido el día de hoy estar aquí.

A la PUCESE, Pontificia Universidad Católica del Ecuador sede Esmeraldas por formar parte de mi proceso de educación académica profesional, nos enseñó muchos para superarme mi carrera profesional, les brindo mis agradecimientos.

A mi asesora a Mgt. María de Lourdes Solís Murillo, por estar pendiente, brindando y ayudarme con sus sugerencias en la realización de mi investigación de tesis. A todos los docentes de mi carrera, que han sido un pilar fundamental a lo largo de mis estudios y brindando su apoyo y paciencia aportando cada uno en el desarrollo de mi formación y profesional como personal, totalmente quedo muy agradecido.

RESUMEN

El presente trabajo de investigación se realizó con el objetivo de caracterizar los emprendimientos vulnerables de comercialización que se encuentran en las comunidades Calle Mansa, Agua Blanca y Corriente Grande de la parroquia Telembí, cantón Eloy Alfaro, en Esmeraldas, Ecuador. El estudio corresponde a una investigación descriptiva, de campo y diseño transversal; se llevó bajo el método deductivo y enfoque cuantitativo en donde se utilizó la técnica de la encuesta, aplicando el instrumento de Chipantiza (2023) el cual está conformado por preguntas cerradas que abordan dimensiones de las características, aspectos socioeconómicos y las estrategias de sostenimiento que han desarrollado los emprendedores. Los resultados evidenciaron que en su mayoría tienen cinco años de constituidos con dos personas como trabajadores y que sus ingresos no superan los \$600; así mismo estos emprendimientos no han tenido problemas de extorsión y por ende sus ventas se han mantenido o incrementado y por último sus estrategias para mantenerse en el mercado han sido presentar ofertas en sus productos gracias al financiamiento de sus propios ahorros que le permite hacerlo. En conclusión, estos emprendimientos se mantienen en crecimiento lento y los conflictos internos de inseguridad del país no han afectado sus ventas, entendiéndose que es por encontrarse en poblaciones alejadas; así mismo por ser comunidades que no tienen al ciento por ciento servicios básicos como energía, es difícil realizar publicidad en redes sociales o ventas en línea.

PALABRAS CLAVE: Emprendimiento vulnerable, estrategias de sostenimiento, características socioeconómicas.

ABSTRACT

This research work was carried out with the objective of characterizing the vulnerable marketing ventures found in the Calle Mansa, Agua Blanca and Corriente Grande communities of the Telembí parish, Eloy Alfaro canton, in Esmeraldas, Ecuador. The study corresponds to a descriptive, field research and cross-sectional design; It was carried out under the deductive method and quantitative approach where the survey technique was used, applying the instrument of Chipantiza (2023) which is made up of closed questions that address dimensions of the characteristics, socioeconomic aspects and the support strategies that have been developed entrepreneurs. The results showed that the majority have been established for five years with two people as workers and that their income does not exceed \$600; Likewise, these ventures have not had extortion problems and therefore their sales have been maintained or increased and finally their strategies to remain in the market have been to present offers on their products thanks to the financing of their own savings that allows them to do so. In conclusion, these ventures continue to grow slowly and the internal conflicts of insecurity in the country have not affected their sales, understanding that it is because they are located in remote towns; Likewise, because they are communities that do not have 100% basic services such as energy, it is difficult to advertise on social networks or online sales.

KEYWORDS: Vulnerable entrepreneurship, support strategies, socioeconomic characteristics.

ÍNDICE DE CONTENIDOS

Tribunal de graduación	ii
Autoría	iii
Dedicatoria	v
Agradecimiento	vi
RESUMEN	vii
ABSTRACT	viii
Presentación del tema (Problema)	1
CAPÍTULO I. MARCO TEÓRICO	4
Bases teóricas científicas	4
Antecedentes	7
Marco legal	11
CAPÍTULO II. METODOLOGÍA	12
Contexto de la investigación	12
Enfoque de la investigación	12
Alcance de la investigación	12
Diseño de la investigación	13
Operacionalización de la variable	13
Método de la investigación	15
Técnicas e instrumentos	15
Población y muestra	15
Análisis de datos	16

CAPÍTULO III. RESULTADOS	17
Descripción de la muestra	17
Análisis e interpretación de los resultados	17
Ubicación geográfica	18
Establecimiento comercial	18
Actividad comercial	18
Nacionalidad	19
Tiempo de funcionamiento	19
Tamaño de MiPymes	19
Talento humano	20
Ingresos	20
Estabilidad económica	20
Facturación	21
Aspectos socioeconómicos de los emprendimientos	21
Seguridad	21
Presión externa extorsión	21
Intimidación social	22
Financiamiento	22
Apoyo social	22
Estrategias que se pueden adoptar para la sostenibilidad en el tiempo de estos emprendimientos vulnerables de Esmeraldas	23
Imagen	23
Promoción	23
Clientes potenciales	24
Ventas en línea	24
CAPÍTULO IV. DISCUSIÓN	25

CAPÍTULO V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	27
5.1 Conclusiones	27
5.2 Recomendaciones	28
REFERENCIAS.....	29
ANEXOS.....	32
Anexo 1: Instrumento Caracterización de los emprendimientos	32

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Operacionalización de v	14
Tabla 2 Población de estudio	16
Tabla 3 Descripción de la muestra	17
Tabla 4 Establecimiento comercial	18
Tabla 5 Actividad comercial	18
Tabla 6 Nacionalidad	19
Tabla 7 Tiempo de funcionamiento	19
Tabla 8 Tamaño de	19
Tabla 9 Talento humano	20
Tabla 10 Ingresos	20
Tabla 11 Estabilidad económica	20
Tabla 12 Facturación	21
Tabla 13 Seguridad	21
Tabla 14 Presión externa extorsión	21
Tabla 15 Intimidación social	22
Tabla 16 Financiamiento	22
Tabla 17 Apoyo social	23
Tabla 18 Imagen	23
Tabla 19 Promoción	24
Tabla 20 Clientes potenciales	24
Tabla 21 Ventas online	24

INTRODUCCIÓN

Presentación del tema (Problema)

El término emprendimiento hace referencia a la capacidad que tienen las personas para identificar oportunidades y generar ideas, que a través de un proceso de desarrollo que incluye diversos estudios se puedan convertir en realidad cuyo beneficio es favorecer el auto sustento del emprendedor y de su núcleo familiar (Aliaga, y Schalk, 2018).

Con la capacidad de actuar, pensar, crear o desarrollar proyectos a través de la identificación de oportunidades de negocios e inversiones, que dependen enteramente de los factores socioeconómicos, políticos y ambientales, que les permiten a las personas mejorar su calidad de vida y generar bienestar para sus colaboradores. Emprender es una forma de enfrentarse al mundo, es una manera de entender la vida con la que no todo el mundo se siente a gusto. Es aquella en la que la persona disfruta con la incertidumbre y la inseguridad de qué pasará mañana. El verdadero emprendedor es aquel a quien lo incierto procura un especial placer (Trías de Bes, 2007, p. 43).

En las comunidades, Calle Mansa, Agua Blanco y Corriente Grande hace mucho tiempo atrás no contaban con tiendas en el sector donde viven las comunidades, no existía donde comprar la alimentación para que consumen las familias, era difícil para conseguir los víveres de consumo masivo de alimentación, con esta condición la gente de la comunidad buscaba la alimentación de forma natural en el medio con los que cuentan para sobrevivir como la caza y la pesca, además también existían pocas familias en la comunidad y ninguno de ellos contaba con emprendimientos, razón por la cual sus habitantes viajaban hasta Borbón en sus balsas de madera para comprar y vender productos alimenticios y con ello abastecerse en sus hogares.

Los intermediarios que venden los productos alimenticios son de etnia afrodescendientes y no existían personas de etnia chachi, por lo que en general realizaban el trueque con los productos que salen de sus cosechas como pescado, intercambiando con un racimo de verde, una escopeta por madera y así lo realizan para vivir y alimentarse.

Actualmente estas comunidades han iniciado a crear sus propios emprendimientos dentro de la comunidad, las cuales son tiendas que venden productos como balsa, cacao, plátano,

más productos de consumo masivo, lo que le ayuda a generar sus propios ingresos y servir a su propia comunidad, evitando el desplazamiento, razón por la cual se hace necesario plantear la pregunta de investigación ¿Cómo están conformado los emprendimientos de comercialización vulnerables de las comunidades Calle Mansa, Agua Blanca y Corriente Grande de la parroquia Telembí del cantón Eloy Alfaro?, especificando ¿Qué características tienen los emprendimientos de comercialización vulnerables de las comunidades?, ¿Cuáles son los aspectos socioeconómicos de los emprendimientos vulnerables de las comunidades? y ¿Cómo establecer estrategias de sostenibilidad para los emprendimientos vulnerables de las comunidades?

Justificación del estudio

El proceso del emprendimiento consiste en la creación de la riqueza, dado que un gestor llamado emprendedor combinado a un grupo de personas, quienes por medio de recursos monetarios y materiales son capaces de generar nuevas organizaciones destinadas a cumplir objetivos determinados (Malinowski, 2011, p. 11).

Según Rodríguez (2018) sobre emprendimiento indica que:

Es un proceso por el cual hombres, mujeres y grupos buscan oportunidades, recursos e inician cambios para crear valores, es por ello, que la formación emprendedora en Colombia durante los últimos años ha trascendido y se ha incrementado su nivel de participación en el sector económico. (p.2)

Además, buscan aumentar el nivel de participación, comunitario y personal, mejorando las habilidades, la confianza y la autoestima de los participantes. Este tipo de innovaciones se caracteriza también por un incremento de la capacidad sociopolítica y un mayor acceso a los recursos, así como por un fortalecimiento de las capacidades organizativas y por la estimulación de las colaboraciones entre agentes (Seyfang & Smith, 2007).

Por lo tanto, se considera al emprendimiento que nadie puede impedir para crear un pequeño negocio local y al futuro puede planificar para tener una propio empresa y general empleo, y puede ser capacitados en el sistema educativo para mejorar sus emprendimientos, para no tener solo los conocimientos empíricos si no tener un conocimiento científico para poder manejar bien en su negocio.

La caracterización de los emprendimientos de comercialización vulnerables de las comunidades Calle Mansa, Agua Blanca y Corriente Grande, cantón Eloy Alfaro de la provincia Esmeraldas, el negocio ayudo a identificar muy importante de las necesidades en el sector que tiene su propio emprendimiento.

Esta investigación es novedosa por cuanto revisado la base de datos de internet no existe un tema aplicado en las comunidades del sector norte de la provincia Esmeraldas, por lo tanto, su impacto es positivo siendo que se puedan mejorar estos emprendimientos.

Por último, el estudio de estos emprendimientos en un sector alejado de la ciudad contribuye a la línea de investigación de la carrera de Administración de empresas de la PUCESE porque cuenta con información que no se ha levantado y permite generar propuestas de intervención para mejorar la comunidad.

Objetivos

Objetivos General

Caracterizar los emprendimientos vulnerables de comercialización de las comunidades Calle Mansa, Agua Blanca y Corriente Grande de la parroquia Telembí, cantón Eloy Alfaro, provincia Esmeraldas en el año 2023.

Objetivos Específicos

- Identificar las características de los emprendimientos de comercialización vulnerables de las comunidades, Calle Mansa, Agua Blanca y Corriente Grande de la parroquia Telembí.
- Describir los aspectos socioeconómicos de los emprendimientos de comercialización vulnerables de las comunidades Calle Mansa, Agua Blanca y Corriente Grande de la parroquia Telembí.
- Establecer estrategias de sostenibilidad para los emprendedores de comercialización vulnerables de las comunidades Calle Mansa, Agua Blanca y Corriente Grande de la parroquia Telembí.

CAPÍTULO I. MARCO TEÓRICO

Bases teóricas científicas

Definición de emprendimiento

Según, Silva (2008) “se sabe que los emprendedores se lanzan a realizar sus proyectos, sea por necesidad o por oportunidad, pero finalmente crean trabajo para sí y para otros y eso es un elemento vital en la convivencia humana” (p. 29).

Se pueden identificar dos categorías de emprendimientos en una primera clasificación: aquellos impulsados por la oportunidad de emprender y crear su propia empresa aquellos motivados por la necesidad. es decir, los emprendimientos por oportunidad se pueden subdividir en emprendimientos dinámicos y en emprendimientos orientados por el estilo de vida (Amorós y Bosma, 2014).

Hoy en día, los pequeños negocios, especialmente los nuevos, se consideran más que simples entidades para fomentar el espíritu emprendedor. Se percibe que no solo contribuyen a la generación de empleo y a la estabilidad social y política, sino también a la capacidad competitiva e innovadora. En resumen, el enfoque ha evolucionado de considerar a los pequeños negocios como un bien social que debe ser sostenido con un costo económico, a verlos como un medio para fomentar el espíritu emprendedor. Este cambio de perspectiva ha llevado a una renovada comprensión del papel crucial que desempeña el espíritu emprendedor. De hecho, evidencia económica reciente sugiere que el espíritu emprendedor es un factor determinante del crecimiento económico del país. (Thurik y Wennekers, 200,4 pp. 141-142).

Por lo tanto, se define el emprendimiento según los autores que menciona emprender por una necesidad como la manera de pensar, en una búsqueda de oportunidad de iniciar, crear o forma de un proyecto de identificación de ideas de negocio o la creación de empresa.

Los emprendimientos vulnerables en América Latina

De acuerdo con Gem (2017), Ecuador mantiene la tasa más alta de Actividad Emprendedora Temprana (TEA) entre los países de América Latina y el Caribe, siempre superando la media regional y las economías de eficiencia. Sin embargo, la TEA en Ecuador ha experimentado un declive gradual, pasando del 36% en 2013 al 29.6% en

2017. En este indicador, Ecuador registra un puntaje positivo de 0.28, al igual que Chile, Panamá y Guatemala; mientras que Perú y Colombia obtienen puntajes superiores, con 0.37 y 0.29 respectivamente. Se observa que el Espíritu Emprendedor prevalece en las economías de eficiencia, y este índice está positivamente correlacionado con la TEA.

El emprendimiento en Ecuador

Según Chávez y Jaime (2015) especifican que “El Ecuador posee la tasa más elevada de emprendimiento por necesidad en América Latina, seguido por Perú y Brasil. Además, señalan que Lamentablemente, los emprendedores destacados son los que han terminado completamente apenas su educación secundaria” (p. 2).

De acuerdo con GEM (2019), el Ecuador logró alcanzar el 36,2%, una de las tasas más elevada de la región. No obstante, se observa que pocos emprendedores ecuatorianos desarrollan nuevos productos y procesos para competir tanto a nivel local como internacional, lo que indica un nivel de innovación relativamente bajo en comparación con otros países de la región.

El emprendedor, ya sea hombre o mujer, se define como aquel individuo capaz de examinar y aprovechar circunstancias que resultan beneficiosas sin importar la incertidumbre asociada con las oportunidades o necesidades que pueden surgir (Roberts & Woods, 2005).

Características de los emprendimientos

Según, GEM (2015) se muestran características clave de los emprendedores, comparando aquellos que aún no han iniciado negocios con aquellos que ya son dueños de empresas establecidos. Se llevo a cabo un análisis que tiene considerando características como la edad, nivel educativo, ubicación geográfica, genero, tipo de ocupación, nivel de ingresos, percepción de oportunidades, capacidades percibidas, temor al fracaso, intención de emprender, cierre de negocio y experiencia en emprendimiento en los último dos años.

Aspectos socioeconómicos de los emprendimientos

Esta situación, junto con otros factores como la escasa generación de ingresos, la alta concentración de la riqueza y la reducida productividad económica en la región ha llevado al Gobierno nacional a implementar una serie de estrategias destinadas a crear condiciones más favorables, para impulsar tanto la mejora del empleo como la promoción

de la creación de empresas y el aumento de la producción nacional (Tarapuez, Osorio y Botero, 2013).

La situación socioeconómica que enfrenta la población en condiciones de vulnerable plantea un desafío significativo para la investigación de estudio, con el fin de comprender los factores que limitan su desarrollo personal y familiar. Estos entornos limitan la capacidad de aprovechar oportunidades de crecimiento, ya que se ven obligado a priorizar la supervivencia y satisfacer únicamente sus necesidades básicas de manera temporal. Los ingresos les brindan la posibilidad de promover su propio progreso de acuerdo con sus aspiraciones y visiones, así como la libertad de elegir su lugar de residencia y la educación que consideren más adecuada. Sin embargo, debido a la escasez de recursos, las personas quedan atrapadas en una desigualdad significativa, en la que deben conformarse con lo que está disponible y ejercer sus derechos en la medida de lo posible, pero en condiciones de calidad mínima (Arrietas Diaz, 2018).

Estrategias de sostenibilidad en emprendimientos

La implementación y mantenimiento de un gobierno corporativo fortalece la estructura de operación, supervisión, control y monitoreo de las empresas en beneficio de sus accionistas, promoviendo una gestión que contribuye con la administración transparente de los recursos que repercute en la rentabilidad, eficiencia y efectividad de empresarial (Garzón, 2021).

La sostenibilidad se presenta como la habilidad de una organización para operar de manera de responsabilidad social dentro de un marco normativo, empleando su productividad para promover el desarrollo ecológico y ambiental y obtener beneficios económicos a cambio (Alarcón, 2020).

Por lo tanto, los emprendimientos implementan prácticas de sostenibilidad, al evaluar a los proveedores en diversos aspectos, como experiencia, calidad, precios, tipo de comercialización y servicio de asistencia y mantenimiento, sin embargo, es fundamental establecer normativas de negociación que impulsen sus objetivos empresariales (Álvarez y Ramos, 2021).

Antecedentes

Según la investigación de Cuentas et. al (2021) tuvieron como objetivo analizar las tiendas de barrio como unidad estratégica de negocios identificando los vínculos familiares como elemento fundamental para la creación y permanencia; y las redes comerciales. Se aplicó una metodología de tipo cualitativo aplicando entrevistas, diario de campo, apuntes y se utilizó la herramienta ATLAS Ti para analizar los datos.

Como resultado se demuestra que las familias mostraron una estructura consolidada entre padre en su mayoría integran familias, en la que cada uno de sus miembros se involucra en la actividad comercial. Esta característica fue descubierta cuando en el padrinazgo comercial se apadrina para dar lugar a una tienda de barrio de parientes y en ella intervienen sus miembros en las labores que son lideradas por el ahijado comercial.

Otro estudio realizado por Benítez (2017) buscó como objetivo revelar las características de desarrollo de los emprendimientos en la provincia de Esmeraldas, en el período comprendido entre septiembre 2015 y septiembre 2016. Se aplicó la herramienta metodológica del desarrollo emprendedor del Banco Interamericano de Desarrollo. Para este estudio se trabajó con 300 emprendedores habitantes de la provincia de Esmeraldas, pertenecientes a las cinco etapas del proceso emprendedor, que son: la idea de negocio o gestación, la preincubación, el lanzamiento, el crecimiento y la consolidación. Los resultados demuestran que el 66.87% de los emprendimientos estudiados son unipersonales y el 31.25% son asociativos, de los cuales el 64, 85% de los unipersonales están constituidos por mujeres y el 53.49% de los asociativos son de mujeres; el nivel de ingresos en el intervalo de 300 a 800 dólares se establece en el 38% para emprendimientos individuales y en el 40.43% para emprendimientos asociativos; en cuanto a las dificultades que enfrentan los emprendedores, se encontró que el 64% se encuentra con las problemas de acceso al crédito por falta de garantías.

Como conclusión se evidencia que la mayor cantidad de emprendimientos son de subsistencia, liderados por mujeres, con bajos niveles de instrucción, mayoritariamente enfocados al servicio y comercio. Se detecta la latente necesidad de recursos para inversión y capital de trabajo. En otros niveles no menos importantes se enfatiza la falta de acceso a la tecnología y la asistencia técnica para temas como estudios de mercado y aspectos administrativos y financieros.

Según la investigación realizada por Torres et. al (2019) analizaron los emprendimientos artesanales en tagua como alternativa de fuente de ingresos para mujeres cabeza de hogar. Actualmente, la condición de vulnerabilidad de la mujer ha cambiado y tienen un papel protagonista en la economía del país, por lo que los emprendimientos contribuyen al mejoramiento de la calidad de vida del emprendedor y su grupo familiar; mediante la igualdad de oportunidades entre géneros se hace accesible el trabajo a las mujeres cabeza de hogar y que no perciben ingresos fijos. Se realizó con un enfoque mixto; es decir, cuantitativo y cualitativo por el análisis e interpretación estadístico realizado a los datos obtenidos, además es de tipo descriptiva porque se busca determinar la importancia del emprendimiento creados por mujeres cabeza de hogar en el fortalecimiento y desarrollo económico de las familias y la sociedad en general.

El resultado determinó que el 97% de la población que habita en la comunidad de Zapallos Grande son de escasos recursos y sus ingresos promedio no alcanza al sueldo básico de \$396 USD, ya que sus ingresos en su mayoría provienen de la agricultura, ganadería y la pesca, que son realizadas de manera artesanal y para el sustento mínimo de sus familias. La encuesta aplicada a las mujeres de la comunidad demostró que el 100% de ellas tiene conocimiento y habilidades manuales para la elaboración de distintas artesanías; sin embargo, solamente el 19% manifiestan estar dispuestas a formar parte del emprendimiento para la elaboración de artesanías a base de Tagua y hacer de este su actividad económica principal para la generación de ingresos económicos.

El estudio presentado por Palma et. al (2018) tuvo como objetivo analizar el emprendimiento y el desarrollo económico del cantón Puyo. El presente estudio posee variables cuantitativas y cualitativas que fueron medidas a través de la aplicación de técnicas e instrumentos de investigación científica la misma que permitió medir el grado de relación existente entre el emprendimiento y desarrollo económico, con la finalidad de medir el grado de relación existente entre ellas.

Se aplicaron encuestas a los emprendedores, mientras que el desarrollo económico fue revisado de los datos del Servicio de Rentas Internas (SRI) e Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC). Los resultados indican que los emprendimientos han desarrollado su economía local en dieciséis actividades económicas; donde sobresale las actividades relacionadas al comercio por mayor y menor, las actividades de hospedaje y comidas, las mismas que representan, alrededor del 70% de locales abiertos. Como

conclusión expresan que el comercio al por mayor y menor existen 1482 locales de los cuáles 850 locales se dedican a la comercialización y distribución de productos de consumo masivo, es decir el 57,3% de los locales están destinados para esta actividad comercial.

Según Callisaya (2010) su estudio tuvo como objetivo determinar las características de las tiendas de barrio de la ciudad de La Paz, y su contribución al sector informal como unidades de autoempleo. El tipo de estudio fue descriptivo, debido al propósito de describir las características de las tiendas, además de conocer su contribución al sector informal. Se aplicaron encuestas a cinco barrios de la ciudad en un total de 125 propietarios.

Los resultados indican que la mayoría de las tiendas barriales funcionan en los mismos domicilios de los propietarios, como una forma de integrar a la familia en torno al negocio y de participación de estos. Por tanto, son emprendimientos que funcionan en la vivienda propia, lo que les permite evitar gastos en alquiler de otros espacios. Los negocios catalogados como tiendas de barrio hacen su apertura con ahorros propios de parte de sus propietarios, y las ganancias que generan constituyen un apoyo importante para el sostenimiento de la familia, es decir un complemento a los ingresos para la satisfacción de las necesidades.

Según la investigación realizada por Lugo et. al (2019) tuvo como objetivo caracterizar la capacidad económica de la población cabeza de hogar y sus miembros mayores de 17 años con situación de vulnerabilidad del barrio Ciudad Bonita de Soledad, Atlántico, para el año 2018. Se aplicó el método de muestreo aleatorio simple, en la cual se realizaron 32 preguntas en las encuestas y entrevistas preestructuradas a 100 jefes de hogar y sus respectivos miembros para analizar debilidades y fortalezas que presentan estos barrios en materia de procesos productivos y su impacto socioeconómico teniendo en cuenta los factores de observación, que señala la teoría de las capacidades y funciones humanas de Sen, para hacer frente en gran parte a la situación de pobreza de las familias y a su mejoramiento en la calidad de vida.

Dentro de los resultados demuestran que se encontró que las pocas personas en edad de trabajar, que han decidido participar en los programas de capacitación ofrecidos por instituciones de formación en emprendimiento, buen manejo de las microfinanzas, el

crédito, el ahorro y que han podido mejorar su situación económica y la calidad de vida en sus hogares.

Otra investigación de Cachago (2020) buscó como objetivo evaluar el perfil del emprendedor de la ciudad de Quito, utilizaron una metodología mixta para determinar el perfil del emprendedor, corroborando siempre los datos e información recabada con teorías acerca del emprendedor, emprendimiento y la cultura. Se aplicaron 219 encuestas que están conformadas por personas que pertenecen alguna incubadora, coworking o asisten a curso de formación de emprendedores, así como también personas que ya tienen su emprendimiento funcionando.

Los resultados indican que, de los diez rasgos estudiados a los dos grupos de análisis, la actitud emprendedora que prevalece y persiste en los emprendedores de la ciudad de Quito es la perseverancia. En cambio, para los pre-emprendedores no existe una cualidad consistente en su perfil, es más este grupo presencia comportamientos leves y titubeantes. No obstante, la actitud que califica más alta entre todos sus atributos para los pre-emprendedores es igualmente la perseverancia. Concluyéndose así, que en los ciudadanos de Quito la perseverancia es la actitud que más se ha desarrollado.

Así mismo, el estudio llevado a cabo por Chipantiza (2013) se analizó las características de los emprendedores en la parroquia Esmeraldas y determinar cuáles son los motivos por el que entran en zona de vulnerabilidad, el estudio que se realizó fue cuantitativo con un método de investigación no experimental, deductivo, en donde a través de las encuestas que se realizó a 248 emprendedores y se recopiló información para lograr responder al ¿Por qué los emprendedores se vuelven vulnerables? , ¿En que afecta la inseguridad dentro del área comercial?. Así mismo, se logró concluir que el motivo de la vulnerabilidad en la actualidad se debe a la sociedad y el problema delictivo donde se refleja de manera directa a la baja de ventas y la poca afluencia de consumidores tanto a locales grandes como pequeños.

Marco legal

La presente investigación se soportó en las leyes, normativas, instructivos sobre el emprendimiento en Ecuador, las cuales se presentan a continuación:

Constitución de la República del Ecuador (2008)

Que, el artículo 276, numeral 2, de la Constitución de la República del Ecuador dispone que uno de los objetivos del régimen de desarrollo es: "Construir un sistema económico, justo, democrático, productivo, solidario y sostenible basado en la distribución igualitaria de los beneficios del desarrollo, de los medios de producción y en la generación de trabajo digno y estable" (Constitución de la República del Ecuador,2008).

Ley orgánica de emprendimiento e innovación (2020)

Art. 1.- Objeto y ámbito. - La presente Ley tiene por objeto establecer el marco normativo que incentive y fomente el emprendimiento, la innovación y el desarrollo tecnológico, promoviendo la cultura emprendedora e implementando nuevas modalidades societarias y de financiamiento para fortalecer el ecosistema emprendedor. El ámbito de esta ley se circunscribe a todas las actividades de carácter público o privado, vinculadas con el desarrollo del emprendimiento y la innovación, en el marco de las diversas formas de economía pública, privada, mixta, popular y solidaria, cooperativista, asociativa, comunitaria y artesanal (Ley orgánica de emprendimiento e innovación, 2020).

Ley orgánica de la economía popular y solidaria y del sector financiero popular y solidario (2011)

Art. 1.- Definición.- Para efectos de la presente Ley, se entiende por economía popular y Solidaria a la forma de organización económica, donde sus integrantes, individual o colectivamente, organizan y desarrollan procesos de producción, intercambio, comercialización, financiamiento y consumo de bienes y servicios, para satisfacer necesidades y generar ingresos, basadas en relaciones de solidaridad, cooperación y reciprocidad, privilegiando al trabajo y al ser humano como sujeto y fin de su actividad, orientada al buen vivir, en armonía con la naturaleza, por sobre la apropiación, el lucro y la acumulación de capital (ley orgánica de la economía popular y solidaria y del sector financiero popular y solidario, 2011).

CAPÍTULO II. METODOLOGÍA

Contexto de la investigación

Esta investigación se realizó en las comunidades del Rio cayapa, Calle Mansa, Agua Blanca y Corriente Grande, que están ubicadas en la parroquia Telembí, canto Eloy Alfaro de la provincia Esmeraldas. limita al norte de la comunidad Balzar, al sur con la comunidad Tigre.

Las comunidades se caracterizan por tener emprendimientos vulnerables como tiendas de consumo masivo para la alimentación, cacao, balsa y alimentos de agricultura. En estas comunidades se identifican poblaciones importantes dentro de las comunidades Chachi de rio Cayapa de la parroquia rural Telembí.

Enfoque de la investigación

El enfoque de esta investigación es cuantitativo que como lo expresan Paitan et al. (2014) “La investigación cuantitativa utiliza la recolección de información de datos y el análisis de estos para poder contestar preguntas de investigación y probar hipótesis formuladas previamente, además confía en la medición de variables e instrumentos de investigación”. (p. 97)

Se aplicó la investigación cuantitativa en este estudio porque se caracterizó los emprendimientos y sus resultados se presentó con datos numéricos y su análisis fue mediante frecuencias y porcentajes.

Alcance de la investigación

Según Sampieri y Mendoza (2018) explican que “con los estudios descriptivos se busca especificar las propiedades, las características y los perfiles de personas, grupos, comunidades, procesos, objetos o cualquier otro fenómeno que se someta a un análisis”. (p. 108)

Por lo tanto, el estudio tuvo un enfoque descriptivo porque se describió las características de los emprendimientos vulnerables, característica y económica en el sector, están ubicados en las comunidades Chachi, Calle Mansa, Agua Blanca y Corriente Grande de la provincia Esmeraldas, así como las estrategias que han tenido para sostenerse durante los escenarios de vulnerabilidad e inseguridad.

Diseño de la investigación

Investigación exploratoria

Según Diaz y Cancino (2014) la investigación exploratoria es un método de estudio de casos, que permite plantear preguntas e hipótesis que posteriormente se podrían contrastar con una investigación confirmatoria. A través de este método se puede construir una explicación teórica de los factores que influirían en la transición de emprendimientos por necesidad a emprendimientos por estilo de vida.

Se aplicó la investigación exploratoria porque en las comunidades que se intervinieron no se han realizado estudios sobre el tema, así que será un abordaje por primera vez.

Operacionalización de la variable

A continuación, se presenta en la Tabla 1 la operacionalización de la variable emprendimiento, se procedió a definirla conceptualmente e indicar por cada objetivo específico las dimensiones e indicadores que la conforman, así como el instrumento que se aplicó.

Tabla 1

Operacionalización de Variables

Variable	Definición concepto	Definición operacional	Dimensiones	Indicadores	Instrumentos
Emprendimientos Vulnerables	Concepto	Identificar característica de los emprendimientos vulnerables	Característica	Ubicación geográfica Establecimientos Comercial Nacionalidad	Cuestionario Chipantiza (2023)
	La vulnerabilidad se presente en tres factores los cuales son económicos, operativos y estructural, en donde el principal objetivo es mitigar el riesgo y superar los obstáculos con las herramientas que se poseen.	Describir los aspectos socioeconómicos de los emprendimientos vulnerables establecer estrategia de sostenibilidad emprendimientos vulnerables emprendimientos vulnerables	Aspecto socioeconómico Estrategia de sustentabilidad	Tiempos de funcionamiento Seguridad Presión externa Intimación social Financiamiento Educación Apoyo Social Imagen Promoción Clientes potenciales Venta online	

Método de la investigación

Deductivo

Según Abreu (2014) el método deductivo permite determinar las características de una realidad particular que se estudia por derivación o resultado de los atributos o enunciados contenidos en proposiciones o leyes científicas de carácter general formuladas con anterioridad. Mediante la deducción se derivan las consecuencias particulares o individuales de las inferencias o conclusiones generales aceptadas.

Por ello el estudio aplicó el método deductivo porque se revisó los resultados obtenidos de los instrumentos y con ello dar conclusiones generales a los emprendimientos.

Técnicas e instrumentos

La técnica que se aplicó en este estudio fue la encuesta que como lo define, Donado et al. (2003) y como instrumento se utilizó el cuestionario aplicado como procedimiento en la investigación ya que permitió obtener y elaborar datos de modo rápido y eficaz de Chipantiza (2023) que caracterizó a los emprendimientos vulnerables de Esmeraldas.

Población y muestra

Sobre población, Icart et al. (2006) señalan que es el conjunto de individuos que tienen ciertas características o propiedades que son las que se desea estudiar. Cuando se conoce el número de individuos que la componen, se habla de población finita, y cuando no se conoce su número, se habla de población infinita (p.55).

Para este estudio se consideró la siguiente población, como se detalla en la Tabla 2 que se presenta a continuación, en donde se especifican el número de tiendas por comunidad Chachi de Esmeraldas.

Tabla 2

Población de estudio

Comunidades	Numero de emprendimientos
A. Calle Mansa	2 tiendas
B. Agua Blanca	2 tiendas
C. Corriente Grande	4 tiendas

Análisis de datos

Los datos fueron recopilados utilizando la técnica de encuesta, mediante un cuestionario creado en la plataforma Google forms. A medida que los participantes completaron el formulario, las respuestas se registró automáticamente en una hoja de cálculo de Google sheets vinculada al cuestionario. Luego se descargó a una hoja de Microsoft Excel para poder analizar las respuestas y presentarlas a manera de tablas y figuras apoyándose con Microsoft Word.

CAPÍTULO III. RESULTADOS

Descripción de la muestra

A continuación, se presenta en la Tabla 3 la descripción de la muestra en donde se evidencia que los emprendedores en su mayoría son de género masculino con un 88%; con una edad comprendida de 29 a 35 años con el 63%; y un nivel de bachillerato del 88% como estudios culminados.

Tabla 3

Descripción de la muestra

Detalle	Porcentaje
GÉNERO	
Femenino	13%
Masculino	88%
EDAD	
De 29 a 35 años	63%
De 26 a 45 años	13%
De 46 a 60 años	25%
ESTUDIOS CULMINADOS	
Nivel de bachillerato	88%
Tercero nivel profesionalizante	13%

Análisis e interpretación de los resultados

Características de los emprendimientos vulnerables

En este apartado se detallarán las diferentes características de los emprendimientos que fueron parte de la investigación, con ello se presentan los motivos y circunstancias de vulnerabilidad en el contexto actual que, si bien no afecta directamente a las comunidades, pero sí al entorno como son las cabeceras cantonales como Borbón, Limones, San Lorenzo, Rioverde y Esmeraldas.

Ubicación geográfica

Los emprendimientos investigados se encuentran en su mayoría en la comunidad Corriente Grande con cuatro negocios, dos en la comunidad Agua Blanca y dos en la comunidad Calle Mansa.

Establecimiento comercial

Los negocios ubicados en Calle Mansa, Agua Blanca y Corriente Grande son en su totalidad locales propios de los empresarios, como se describe en la Tabla 4.

Tabla 4

Establecimiento comercial

Ítem	Número	Porcentaje
Propio	8	100%
Alquiler	0	0%
Otro	0	0%

Actividad comercial

Sobre la actividad comercial, se puede identificar que los emprendimientos de forma general se dedican a una actividad comercial netamente, como se muestra en la Tabla 5.

Tabla 5

Actividad comercial

Ítem	Número	Porcentaje
Artesanal	0	0%
Comercial	8	100%
Otro	0	0%

Nacionalidad

Todos los emprendimientos ubicados en Calle Mansa, Agua Blanca y Corriente Grande, los propietarios son de nacionalidad ecuatoriana, como se evidencia en la Tabla 6.

Tabla 6

Nacionalidad

Ítem	Número	Porcentaje
Ecuatoriano	8	100%
Colombiano	0	0%
Peruano	0	0%

Tiempo de funcionamiento

El 65% de emprendimientos tiene de uno a cinco años de funcionamiento y el 13% de cinco a diez años, como se presenta en la Tabla 7.

Tabla 7

Tiempo de funcionamiento

Ítem	Número	Porcentaje
1 a 5 años	5	63%
5 a 10 años	1	13%
10 a 15 años	2	25%

Tamaño de MiPymes

Los emprendimientos de estas localidades en un 63% son mediano y un 38% pequeño, como se muestra en la Tabla 8.

Tabla 8

Tamaño de MiPymes

Ítem	Número	Porcentaje
Grande	0	0%
Mediano	5	63%
Pequeño	3	38%

Talento humano

Los emprendimientos en un 75% tienen de uno a dos trabajadores, eso indica que los negocios son pequeños por el número de empleado, como se presenta en la Tabla 9.

Tabla 9

Talento humano

Ítem	Número	Porcentaje
1 a 2	6	75%
2 a 4	1	13%
Más de 4	1	13%

Ingresos

En relación con los ingresos de los emprendimientos el 63% tiene menos de 600 dólares, y un 13% 600 a 800 dólares, muestra en la Tabla 10.

Tabla 10

Ingresos

Ítem	Número	Porcentaje
Menos de \$ 600	5	63%
600 a \$ 800	1	13%
800 a \$ 1000	0	0%
1000 a \$ 1200	2	25%

Estabilidad económica

Con relación a la estabilidad económica, los emprendimientos en un 63% han aumentado, y en un 13% disminuido, como se presenta en la Tabla 11.

Tabla 11

Estabilidad económica

Ítem	Número	Porcentaje
Han aumentado	5	63%
Han disminuido	1	13%
Se han mantenido igual	2	25%

Facturación

El 100% de los emprendimientos investigados, no realiza factura, es decir no utiliza el Sistema de Rentas Internas para tributación, como se evidencia en la Tabla 12.

Tabla 12

Facturación

Ítem	Número	Porcentaje
Si	0	0%
No	8	100%

Aspectos socioeconómicos de los emprendimientos

Seguridad

Del total de los emprendimientos el 88% no tiene ningún tipo de seguridad y un 13% solo cuenta con un guardia, además no tienen instaladas cámaras que permitan monitorear el negocio, como se muestra en la Tabla 13.

Tabla 13

Seguridad

Ítem	Número	Porcentaje
Cámaras	0	0%
Guardia	1	13%
Ninguno	7	88%

Presión externa extorsión

El 88% de los emprendimientos encuestados dijeron que aún no han tenido ninguna presión externa extorsión, sin embargo, solo un 13% que sí han recibido, como se evidencia en la Tabla 14.

Tabla 14

Presión externa extorsión

Ítem	Número	Porcentaje
Si	1	13%
No	7	88%

Intimidación social

El 88% de los emprendimientos encuestados dijeron que no han tenido ninguna intimidación social y un 13% que sí, como se presenta en la Tabla 15.

Tabla 15

Intimidación social

Ítem	Número	Porcentaje
Si	1	13%
No	7	88%

Financiamiento

El 100% de los emprendimientos encuestados manifestaron contar con un ahorro interno, es decir, tiene su caja propia y no guardan su dinero en ninguna entidad financiera, como se muestra en la Tabla 16.

Tabla 16

Financiamiento

Ítem	Número	Porcentaje
Crédito Bancario	0	0%
Cooperativos	0	0%
Prestamista Informal	0	0%
Ahorros Interno	8	100%

Apoyo social

De los ocho emprendimientos encuestados, la mayoría 7 expresa que reciben de apoyo del municipio, prefectura, cámara de comercio y universidades, como se presenta en la Tabla 17.

Tabla 17*Apoyo social*

Ítem	Nada	Poco	Algo	Bastante	Suficiente	Porcentaje
Recibe apoyo del municipio	88%			13%		100%
Recibe apoyo de la prefectura	88%			13%		100%
Recibe apoyo de cámara de comercio	88%			13%		100%
Recibe Apoyo de universidades	88%			13%		100%

Estrategias que se pueden adoptar para la sostenibilidad en el tiempo de estos emprendimientos vulnerables de Esmeraldas

Imagen

De los emprendimientos encuestados, el 38% tienen publicidad, y un 25% su infraestructura es adecuada, como se muestra en la Tabla 18.

Tabla 18*Imagen*

Ítem	Número	Porcentaje
Publicitario	3	38%
Infraestructura	2	25%
Ninguna	3	38%

Promoción

Del total de los emprendimientos encuestados, 63% tienen exhibición de productos en oferta, el 25% no presenta ninguna promoción y solo el 13% tiene precios especiales, como se presenta en la Tabla 19.

Tabla 19*Promoción*

Ítem	Número	Porcentaje
Precios especiales	1	13%
Exhibición de productos en oferta	5	63%
Ninguna	2	25%

Clientes potenciales

El 63% de los encuestados dijeron que los clientes potenciales se los identifica con la relación de análisis de campo, el 25% no tiene identificado o no cuenta con clientes potenciales y el 13% contratan a una persona especializada para trabajar sobre ese tema, como se evidencia en la Tabla 20.

Tabla 20*Clientes potenciales*

Ítem	Número	Porcentaje
Análisis de Campo	5	63%
Encuesta al Público	0	0%
Contratar una persona especializada sobre el tema.	1	13%
Ninguna	2	25%

Ventas en línea

En 75% de los emprendimientos encuestados dicen que no tiene ventas online y solo el 25% cuenta con este tipo de venta, como se muestra en la Tabla 21.

Tabla 21*Ventas online*

Ítem	Número	Porcentaje
Si	2	25%
No	6	75%

CAPÍTULO IV. DISCUSIÓN

El desarrollo del proyecto de investigación, realizada a los emprendimientos vulnerables de comercialización de las comunidades Calle Mansa, Agua Blanca y Corriente Grande, que están ubicado en la cabecera parroquial Telembí, Borbón - Esmeraldas, permitió, mediante el análisis de diferentes factores, tales como: características de emprendimientos, socioeconómico, estrategia sostenibilidad, esto evidenciado en el apartado de análisis de resultados.

Con la investigación se logró identificar dentro los negocios ubicados en Calle Mansa, Agua Blanca y Corriente Grande, según los análisis el 100% son emprendedores de locales propio de la comunidad.

La investigación que realizó Callisaya (2010) determinó las características de las tiendas de barrio de la ciudad de La Paz, y su contribución al sector informal como unidades de autoempleo, al igual que los resultados de esta investigación que indican que la mayoría de los emprendimientos funcionan en los mismos domicilios de los propietarios, como una forma de integrar a la familia en torno al negocio y de participación. Los negocios catalogados como tiendas de barrio hacen su apertura con ahorros propios de parte de sus propietarios, y las ganancias que generan constituyen un apoyo importante para el sostenimiento de la familia, es decir un complemento a los ingresos para la satisfacción de las necesidades.

De la misma forma Benítez (2017) demostró que el 66.87% de los emprendimientos estudiados son unipersonales y el 31.25% son asociativos, de los cuales el 64, 85% de los unipersonales están constituidos por mujeres y el 53.49% de los asociativos son de mujeres; el nivel de ingresos en el intervalo de 300 a 800 dólares se establece en el 38% para emprendimientos individuales y en el 40.43% para emprendimientos asociativos; en cuanto a las dificultades que enfrentan los emprendedores, se encontró que el 64% se encuentra con las problemas de acceso al crédito por falta de garantías, a diferencia de los resultados de la investigación en las comunidades en donde los dueños de negocios por ejemplo: en su mayoría son de género masculino con un 88% con una edad de 29 a 35 años con el 63% y un nivel de bachillerato del 88% como estudios culminados que posee sus títulos, el ingreso económico de los emprendimientos el 63% tiene menos de \$600 dólares, y un 13% tiene ingreso \$600 a \$800; y 100% ingresos

cuenta con un ahorro interno es decir tiene su caja propia y no guardan su dinero en ninguna entidad financiera.

Así mismo, el estudio llevado a cabo por Chipantiza (2013) se analizó las características de los emprendedores en la parroquia Esmeraldas y determinar cuáles son los motivos por el que entran en zona de vulnerabilidad, además se logró concluir que el motivo de la vulnerabilidad en la actualidad se debe a la sociedad y el problema delictivo donde se refleja de manera directa a la baja de ventas y la poca afluencia de consumidores tanto a locales grandes como pequeños; estos resultados son diferentes a la presente investigación, porque se concluyó que no hay extorciones, intimidaciones y por ende se han podido desarrollar los emprendimientos.

Sin embargo, presentan una similitud en las estrategias de sostenibilidad de los emprendimientos ya que tienen poca publicidad y pocos emprendimientos presentan una infraestructura adecuada y en su mayoría los emprendedores y los emprendimientos no tienen ventas en línea.

Después de haber realizado un análisis comparativo entre los antecedentes y estudios previos se identificó que a futuro se pueden realizar varios estudios que permitan determinar el desarrollo empresarial que han tenido de emprendimientos de Telembí y también establecer posibles estrategias empresariales para el crecimiento productivo y competitivo con la finalidad del desarrollo de la parroquia antes mencionada y mejorar la calidad de vida de los habitantes.

La información presentada en la presente investigación servirá para futuras investigaciones ya que se podrá utilizar en trabajos de titulación de cualquier universidad del país como una referencia bibliográfica del tema y de la aplicación del instrumento.

CAPÍTULO V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1 Conclusiones

Después de haber realizado la discusión de los resultados de la presenta investigación con las investigaciones de los antecedentes, llegamos a las siguientes conclusiones:

- En la actualidad los emprendimientos tienen un cambio infraestructural para los negocios, y también sus estrategias publicitarias para poder ofrecer los productos, traer nuevos clientes y brindar un mejor servicio. Los emprendimientos requieren el préstamo bancario para la pequeños y medianos negocios para mejorar la condición de vida de las familias del hogar de las comunidades, el ingreso mensual es de \$600 hasta \$800 mensuales, no manejan sistemas de facturación ni contabilidad.
- Dentro de los aspectos socioeconómico en las comunidades, Calle Mansa, Agua Blanca y Corriente Grande sus negocios no tiene ningún tipo de seguridad y además no cuenta con cámaras instaladas que permitan monitorear el negocio; y actualmente no han sufrido de extorciones en el sector.
- La mayoría de los emprendimientos cuenta con su propio financiamiento, con un ahorro interno, es decir, tiene su caja propia y no guardan su dinero en ninguna entidad financiera, la actividad que realizan es el único fuentes económico de las familias, no hay apoyo social de los negocios de los emprendimientos en el sector.
- Los emprendimientos tienen poca competencia porque son pocos los negocios instalados en cada comunidad, y los dueños de los negocios trabajan muchos para mantener el método de fidelización al clientes; mediante la atención al cliente, su estrategia es ofertar productos a precios especiales, no manejan el sistema de ventas online.

5.2 Recomendaciones

Después de haber presentado las conclusiones, en este apartado se describen las siguientes recomendaciones:

- Los pequeños y medianos emprendedores deben administrar bien los ingresos diarios de sus ventas con la finalidad de desarrollar sus negocios, además invertir en publicidad para incrementar sus ventas de sus productos a otros sectores.
- Crear una cooperativa de ahorro y crédito para administrar mejor el dinero de las ventas y .de esa manera desarrollar los emprendimientos con la finalidad de que el dinero de las ganancias sea reinvertido también para el gasto de las familias del hogar, como la educación, salud y compras de producto del negocio.
- Los emprendedores deben instalar cámara de seguridad en los negocios para que permitan monitorear el negocio, siempre tener la precaución y estar alerta con las comunidades por si se presenta algún robo o extorsión.
- Por último, los emprendimientos deben mejorar el servicio y atención al cliente con la finalidad de fidelizar a los consumidores de todas las comunidades y de esa manera obtener mayores ganancias.

REFERENCIAS

- Abreu, J (2014). El Método de la Investigación, Daena: International Journal of Good Conscience. <http://www.spentamexico.org/v9-n3/A17.9%283%29195-204.pdf>
- Aliaga, C., & Schalk, A. (2018). E2: Empleabilidad temprana y emprendimiento. Dos grandes desafíos en la formación superior en Chile. *Calidad en la Educación*.
- Benites, R. (2017). Caracterización de los Emprendimientos en la Provincia de Esmeraldas. *Revista Científica Hallazgos21*. 2(1), 30-41. Recuperado de <http://revistas.pucese.edu.ec/hallazgos21/>
- Contreras, Y., Rojano, A., y Galindo, A. (2021). Negocios, relaciones familiares y redes comerciales en las tiendas de barrio del caribe colombiano. *Mundo Fesc*, vol. 11, no. 51, pp. 49-63, 2021. <file:///C:/Users/HP/Downloads/884-Texto%20del%20art%C3%ADculo-2178-1-10-20220425.pdf>
- Cachago, J. (2020). Caracterización del perfil del emprendedor de la ciudad de Quito a 2018. (Tesis de grado). <https://bibdigital.epn.edu.ec/bitstream/15000/20725/1/CD%2010241.pdf>
- Callisaya, R. (2010) “Caracterización de las tiendas de Barrio en la Ciudad de La Paz y su Contribución a la Economía Informal como unidad de Autoempleo” (Tesis de grado). <https://repositorio.umsa.bo/bitstream/handle/123456789/1964/T1190.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Chamorro, E., Ceballos, O., & Botero, J (2013). Política de emprendimiento en Colombia, 2002-2010. <https://www.redalyc.org/pdf/212/21229786001.pdf>
- Chipantiza, L. (2023). Emprendimientos vulnerables en la parroquia de Esmeraldas, 2021-2022 (Tesis de grado). Pontificia Universidad Católica del Ecuador Sede Esmeraldas, Ecuador. <https://repositorio.pucese.edu.ec/bitstream/123456789/3590/1/CHIPANTIZA%20BOMB%c3%93N%20LUIS%20RA%c3%9aL.pdf>
- Constitución de la República del Ecuador (2008). https://www.oas.org/juridico/pdfs/mesicic4_ecu_const.pdf
- Díaz, D. (2018). El emprendimiento social como estrategia que combate la pobreza. México: Universidad Tecnológica de Puebla.

- Garzón, M (2021). el concepto de gobierno corporativo, Revista Científica "Visión de Futuro" - Facultad de Ciencias Económicas – UnaM
- Hernández, R., y Mendoza, C. (2018). metodología de la investigación: las rutas cuantitativa, cualitativa y mixta, Investigación y del Doctorado en Administración Universidad de Celaya, Celaya, México.
http://www.biblioteca.cij.gob.mx/Archivos/Materiales_de_consulta/Drogas_de_Abuso/Articulos/SampieriLasRutas.pdf
- Hipatia, C., Palma, S., Arroba, H., Murillo, M. y Pico, F., (2018) “La generación de emprendimientos productivos, aporte al desarrollo económico local”, Revista Observatorio de la Economía Latinoamericana. En línea:
<https://www.eumed.net/rev/oel/2018/06/emprendimientos-productivos.html>
- Lasio et. al (2017). Global Entrepreneurship Monitor, Ecuador.
<https://www.gemconsortium.org/file/open?fileId=50078>
- Lasio, V., Amaya, A., Zambrano, J., y Ordeñana, X (2019). Global Entrepreneurship Monitor Ecuador.
- Ley Orgánica de emprendimiento e innovación (2020).
https://www.gob.ec/sites/default/files/regulations/2020-03/Documento_LEY-ORGANICA-EMPREDIMIENTO-INNOVACION.pdf
- Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria del Sistema Financiero (2011).
https://www.oas.org/juridico/pdfs/mesicic4_ecu_econ.pdf
- Lugo, E., Landázury, L., Escorcía, L. & Padilla, J. (2019). Capacidades económicas de la población vulnerable cabeza de hogar y sus miembros mayores de 17 años en el barrio Ciudad Bonita de Soledad Atlántico, 2018. Desarrollo Gerencial, 11(2), 1-20. DOI: <https://doi.org/10.17081/dege.11.2.3432>
- Malinowski, E. (2011). Integración Del Emprendimiento en la Gestión Del Conocimiento. Lulu.com.
- Paitan et al. (2014). Metodología de la investigación cuantitativa-cualitativa y redacción de la tesis, Cuarta edición: Bogotá, Colombia.
<http://librodigital.sangregorio.edu.ec/librosusgp/B0028.pdf>
- Rodríguez, F. (2018). Caracterización de los proyectos de emprendimiento de los estudiantes de educación media rural del grado 1002 del IED Mariano Santamaría.

- Seyfang, G., y Smith, A. (2007): Innovaciones de base para el desarrollo sostenible: hacia una nueva agenda de investigación y políticas.
- Silva, J. (2008). Emprendedor, crear su propia empresa. Bogotá: Alfaomega Colombiana S.A.
- Torres, O., Cuarán, M., Burbano, J. y Castro, L., (2019), Emprendimientos artesanales en Tagua, una alternativa de fuente de ingresos para mujeres cabeza de hogar. *Revista Dilemas Contemporáneos: Educación, Política y Valores*. <file:///C:/Users/HP/Downloads/1338-Texto%20del%20art%C3%ADculo-1709-1-10-20200414.pdf>
- Trias de Bes, F. (2007). El libro negro del emprendedor. [https://pqs.pe/wp-content/uploads/2021/03/El libro negro del emprendedor Fernando Trias de Bes Capitulos.pdf](https://pqs.pe/wp-content/uploads/2021/03/El_libro_negro_del_emprendedor_Fernando_Trias_de_Bes_Capitulos.pdf)
- Varela, et al (2015). Global Entrepreneurship Monitor, Gem América Latina y el Caribe. <https://www.gemconsortium.org/file/open?fileId=49822>

ANEXOS

Anexo 1: Instrumento Caracterización de los emprendimientos

ENCUESTA

EMPRESARIOS VULNERABLES DE COMERCIALIZACIÓN DE LAS COMUNIDADES CALLE MANSA, AGUA BLANCA Y CORRIENTE GRANDE DE LA PARROQUIA TELEMbí, CANTÓN ELOY ALFARO, ESMERALDAS

CARACTERÍSTICAS

¿Sexo?

- Femenino
- Masculino
- LGTGBI

¿Edad?

- De 20 a 25 años
- De 26 a 35 años
- De 36 a 45 años
- De 46 a 60 años
- Más 61 años
- LGTGBI

¿Estudios culminados?

- Educación Básica
- Nivel de bachillerato
- Nivel técnico-tecnológico
- Tercero nivel profesionalizante
- Cuarto nivel (Maestría)
- Cuarto nivel (Doctorado)

¿El local comercial en el que reside es?

- Propio
- Alquiler
- Otro _____

¿Qué actividad usted considera que realiza?

- Artesanal
- Comercial
- Otro _____

¿La nacionalidad del propietario es?

- Ecuatoriano
- Colombiano
- Peruano
- Otro _____

¿Cuántos años de funcionamiento posee el emprendimiento?

- 1 a 5
- 5 a 10
- 10 a 15
- Mas de 15 años

Su emprendimiento se representa como:

- Grande
- Mediano
- Pequeño

¿Cuántos trabajadores posee su emprendimiento?

- 1 a 2
- 2 a 4
- Mas de 4

¿Cuánto es su ingreso mensual aproximado?

- Menos de 600
- 600 a 800
- 800 a 1000
- 1000 a 1200
- Más de 1200

¿Cuál ha sido el comportamiento de sus ingresos en los últimos dos años?

- Han aumentado
- Han disminuido
- Se han mantenido igual

¿En su establecimiento comercial realizan facturación electrónica?

- SI
- NO

ASPECTO SOCIOECONÓMICO

¿Cuáles son los métodos de seguridad que utilizan dentro de su emprendimiento?

- Cámaras.
- Guardia.
- Otros _____
- Ninguno

¿Ha sido objeto de extorción en el último año?

- SI
- NO

¿Ha pensado en cerrar su negocio por la violencia que vive la ciudad?

- SI
- NO

¿Qué método de financiamiento utiliza dentro de su emprendimiento?

- Crédito Bancario
- Cooperativas
- Prestamista informal
- Ahorros Internos
- Otro _____

¿Valore Del 1 al 5 donde 5 es lo máximo y 1 es nada, cuánto apoyo usted cree que recibe en su emprendimiento, de las siguientes instituciones?

Institución	1	2	3	4	5
Recibe apoyo del municipio					
Recibe apoyo de la prefectura					
Recibe apoyo de cámara de comercio					
Recibe Apoyo de universidades					

ESTRATEGIAS DE SOSTENIBILIDAD

¿Qué tipos de cambios realizaría dentro de su emprendimiento para poder mantenerse dentro del mercado?

- Publicitario
- Infraestructura
- Otro _____
- Ninguno

¿Qué promociones de venta aplicaría dentro se emprendimiento para poder acaparar nuevos clientes?

- Cupones
- Precios especiales
- Exhibición de productos en oferta
- Servicios o productos gratis
- Otro _____
- Ninguno

¿Qué tácticas usted adoptaría como propietario para la identificación de nuevos clientes potenciales para su negocio?

- Análisis de Campo
- Encuesta al Público
- Contratar una persona especializada sobre el tema.
- Otra _____
- Ninguna

¿Considera que su emprendimiento se puede adaptar a la venta por redes sociales?

- SI
- NO



CARACTERIZACIÓN DE LOS EMPRENDIMIENTOS

Estimado/Estimada, soy estudiante de la carrera de Administración de Empresas de la PUCE sede Esmeraldas, estoy desarrollando un proyecto previo a la titulación cuyo propósito objetivo identificar las características, aspectos socioeconómicos y de sostenibilidad de los emprendimientos de comercialización vulnerables de las comunidades Calle Mansa, Agua Blanca y Corriente Grande de la provincia de Esmeraldas en el año 2023. Por ello, solicito su colaboración, proporcionándonos la información que consta en la presente encuesta. Los datos recolectados serán tratados de forma académica.

1. Sexo *

- Femenino
- Masculino
- LGTGBI

2. Edad *

- De 20 a 25 años
- De 29 a 35 años
- De 36 a 45 años
- De 46 a 60 años
- Más 61 años

3. Estudios culminados *

- Educación Básica
- Nivel de bachillerato
- Nivel técnico-tecnológico
- Tercero nivel profesionalizante
- Cuarto nivel (Maestría)
- Cuarto nivel (Doctorado)

4. ¿El local comercial en el que reside es? *

- Propio
- Alquiler
- Otra...

5. ¿Qué actividad usted considera que realiza? *

- Artesanal
- Comercial
- Otra...

6. ¿La nacionalidad del propietario es? *

- Ecuatoriano
- Colombiano
- Peruano
- Otra...

7. ¿Cuántos años de funcionamiento posee el emprendimiento? *

- 1 a 5 años
- 5 a 10 años
- 10 a 15 años
- Más de 15 años

8. Su emprendimiento se representa como: *

- Grande
- Mediano
- Pequeño

9. ¿Cuántos trabajadores posee su emprendimiento? *

- 1 a 2
- 2 a 4
- Más de 4

10. ¿Cuánto es su ingreso mensual aproximado? *

- Menos de \$ 600
- 600 a \$ 800
- 800 a \$ 1000
- 1000 a \$ 1200
- Más de \$ 1200

11. ¿Cuál ha sido el comportamiento de sus ingresos en los últimos dos años? *

- Han aumentado
- Han disminuido
- Se han mantenido igual

12. ¿En su establecimiento comercial realizan facturación electrónica? *

- SI
- NO

13. ¿Cuáles son los métodos de seguridad que utilizan dentro de su emprendimiento? *

- Cámaras.
- Guardia.
- Ninguno
- Otra...

14. ¿Ha sido objeto de extorsión en el último año? *

- SI
- NO

15. ¿Ha pensado en cerrar su negocio por la violencia que vive la ciudad? *

- SI
- NO

16. ¿Qué método de financiamiento utiliza dentro de su emprendimiento? *

- Credito Bancario
- Cooperativas
- Prestamista informal
- Ahorros Internos
- Otra...

17. Asigne una calificación en una escala del 1 al 5, donde 5 representa el nivel máxima y 1 indica la ausencia total ¿Cuánto usted cree que recibe en su emprendimiento de las siguientes instituciones? *

	1	2	3	4	5
Recibe apoyo d...	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Recibe apoyo d...	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Recibe apoyo d...	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Recibe Apoyo ...	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

18. ¿Qué tipos de cambios realizaría dentro de su emprendimiento para poder mantenerse dentro del mercado? *

- Publicitario
- Infraestructura
- Ninguno
- Otra...

19. ¿Qué promociones de venta aplicaría dentro se emprendimiento para poder acaparar nuevos clientes? *

- Cupones
- Precios especiales
- Exhibición de productos en oferta
- Servicios o productos gratis
- Ninguno
- Otra...

20. ¿Qué tácticas usted adoptaría como propietario para la identificación de nuevos clientes potenciales para su negocio? *

- Análisis de Campo
- Encuesta al Público
- Contratar una persona especializada sobre el tema.
- Ninguna
- Otra...

21. ¿Considera que su emprendimiento se puede adaptar a la venta por redes sociales? *

- SI
- NO