



**UNIVERSIDAD ESTATAL PENÍNSULA DE SANTA
ELENA
FACULTAD CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

TEMA:

**ESTUDIO DE MERCADO PARA LA APERTURA DE UNA
CONSULTORA EN EMPRENDIMIENTO EN EL CANTÓN LA
LIBERTAD.**

**TRABAJO DE INTEGRACIÓN CURRICULAR PREVIO A LA
OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE LICENCIADO EN
ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

AUTOR:

KAREN DENISSE CEPEDA SOLÍS

LA LIBERTAD - ECUADOR

FEBRERO - 2022



**ESTUDIO DE MERCADO PARA LA APERTURA DE UNA
CONSULTORA EN EMPRENDIMIENTO EN EL CANTÓN LA
LIBERTAD.**

AUTOR:

Karen Denisse Cepeda Solís

TUTOR:

Ing. Fausto Calderón Msc.

Resumen

Este proyecto se basa en un estudio de mercado para la apertura de una consultora en emprendimiento en el Cantón La Libertad, el objetivo del centro es asesorar a los emprendedores de la provincia de Santa Elena en la creación, ejecución e implementación de sus negocios que en su mayoría son desarrollados por emprendedores empíricos que requieren de apoyo profesional para implementarlos y hacerlos sostenibles con el tiempo. Se realizó un estudio de mercado a través de una encuesta a emprendedores de la provincia; de igual manera se realizaron entrevistas a reconocidos emprendedores, quienes comentaron las experiencias que los hicieron exitosos y destacados en el mercado. A partir de los resultados de la investigación se pudo identificar las causas que han impedido la ejecución de la idea de negocio y determinar el tipo de asesoramiento que les gustaría recibir en la consultora de emprendimiento.

Palabras claves: Estudio de mercado, Consultora, Emprendedores, Asesoramiento.



**MARKET STUDY FOR THE OPENING OF A CONSULTANT IN
ENTREPRENEURSHIP IN LA LIBERTAD CANTON.**

AUTHOR:

Karen Denisse Cepeda Solís

TUTOR:

Ing. Fausto Calderón Msc.

Abstract

This project is based on a market study for the opening of an entrepreneurship consulting firm in Canton La Libertad, the objective of the center is to advise entrepreneurs in the province of Santa Elena in the creation, execution and implementation of their businesses that are mostly developed by empirical entrepreneurs who require professional support to implement them and make them sustainable over time. A market study was conducted through a survey of entrepreneurs in the province; likewise, interviews were conducted with renowned entrepreneurs, who commented on the experiences that made them successful and prominent in the market. From the results of the research it was possible to identify the causes that have prevented the execution of the business idea and to determine the type of advice they would like to receive in the entrepreneurship consulting firm.

Keywords: Market research, Consultancy, Entrepreneurs, Advice.

APROBACIÓN DEL PROFESOR TUTOR

En mi calidad de Profesor Tutor del trabajo de titulación, “**ESTUDIO DE MERCADO PARA LA APERTURA DE UNA CONSULTORA EN EMPRENDIMIENTO EN EL CANTÓN LA LIBERTAD**”, elaborado por la Srta. Karen Denisse Cepeda Solís, egresada de la Carrera de Administración de Empresas, Facultad de Ciencias Administrativas de la Universidad Península de Santa Elena, previo a la obtención del título de Licenciada en Administración de Empresas, me permito declarar que luego de haber dirigido científicamente y técnicamente su desarrollo y estructura final del trabajo, éste cumple y se ajusta a los estándares académicos y científico, razón por la cual la apruebo en todas sus partes.

Atentamente



Ing. Fausto Calderón Msc.

PROFESOR TUTOR

AUTORÍA DEL TRABAJO

El presente Trabajo de Titulación con el Título de **“ESTUDIO DE MERCADO PARA LA APERTURA DE UNA CONSULTORA EN EMPRENDIMIENTO EN EL CANTÓN LA LIBERTAD”**, constituye un requisito previo a la obtención del título de Licenciada en Administración de Empresas de la Facultad de Ciencias Administrativas de la Universidad Estatal Península de Santa Elena.

Yo, Karen Denisse Cepeda Solís, con cédula de identidad número 2400096059 declaro que la investigación es absolutamente original, auténtica y los resultados y conclusiones a los que he llegado son de mi absoluta responsabilidad; el patrimonio intelectual del mismo pertenece a la Universidad Estatal Península de Santa Elena.


f.....
CEPEDA SOLÍS KAREN DENISSE
C.C. No.: 2400096059

AGRADECIMIENTOS

Agradezco a Dios por estar conmigo y guiarme a lo largo de mi carrera, ser mi fortaleza en mis momentos de debilidad y darme una vida llena de aprendizaje, experiencia y lo más importante de felicidad.

Agradezco a mis padres, Sra. Mónica Solís y al Tnlgo. Milton Cepeda por apoyarme en todo momento, por los valores que me inculcaron, y por darme la oportunidad de recibir una excelente educación a lo largo de mi vida.

Gracias Econ. William Caiche por confiar en mí, por guiarme, por brindarme su tiempo y conocimiento para que esta investigación sea realizada con éxito.

DEDICATORIA

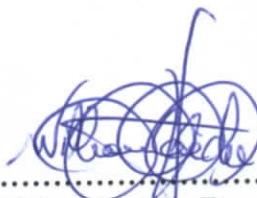
A Dios, por permitirme llegar a este momento tan especial en mi vida. Gracias a quienes me enseñaron a apreciar cada día más los triunfos y momentos, a mi madre, que me acompañó en todo mi camino estudiantil y de vida, a la Universidad Estatal Península de Santa Elena por desarrollarme como profesional a lo largo de mi carrera y brindarme conocimientos que me serán útiles en mi vida laboral. A mis tutores, gracias por su tiempo y su apoyo, así como por la sabiduría que me han transmitido en el desarrollo de mi formación académica.

Karen Cepeda Solís.

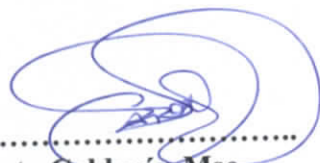
TRIBUNAL DE SUSTENTACIÓN



.....
Lic. José X. Tomalá Uribe, MSc.
DIRECTOR DE LA CARRERA
ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS



.....
Econ. William Caiche Rosales Msc.
PROFESOR ESPECIALISTA



.....
Ing. Fausto Calderón Msc.
PROFESOR TUTOR



.....
Ing. Sabina Villón Perero, MSc.
PROFESORA GUÍA DE LA UIC

INDICE

Introducción.....	1
Planteamiento del problema.....	3
Formulación del problema.....	3
Objetivos.....	4
Objetivo General.....	4
Objetivos específicos.....	4
Justificación.....	4
Justificación teórica.....	4
Justificación metodológica.....	5
Justificación práctica.....	5
Idea a defender.....	6
CAPÍTULO I.....	7
MARCO TEÓRICO.....	7
1.1 Revisión de la literatura.....	7
1.2 Desarrollo de las teorías y conceptos.....	8
1.2.1 Definición de Estudio de mercado.....	8
1.2.2 Segmentación de mercado.....	8
1.2.3 Deseos y necesidades de los clientes potenciales.....	8
1.2.4 Variables externas.....	9
1.2.6 Definición de oferta y demanda.....	10
1.2.7 Análisis de precios.....	11
1.2.8 Promoción y publicidad.....	11
1.2.9 Ventaja competitiva.....	12
1.2.10 Innovación de producto o servicio.....	12
1.2.11 Concepto de empresa consultora.....	13
1.2.12 El emprendimiento y su definición.....	13

1.2.13 Que es un emprendedor.....	13
1.2.14 El espíritu emprendedor	14
1.2.15 Cualidades de un emprendedor	14
1.2.16 Errores que un emprendedor debería evitar al tener su negocio	15
1.2.16.1 Falta de capacitación antes de iniciar un negocio	16
1.2.16.2 Inexistencia del Plan de Negocios.....	16
1.2.16.3 Factibilidad financiera.....	16
1.3 Fundamentos legales.	17
1.3.1 Constitución Política de la República del Ecuador	17
1.3.2 Ley de Consultoría.	17
1.3.3 Ley de Compañías.....	18
1.3.4 Ley de Organización de Emprendimiento e Innovación.....	19
1.3.5 Sociedad por Acciones Simplificadas (SAS).....	19
CAPÍTULO II	21
METODOLOGÍA.....	21
2.1 Tipo de investigación	21
2.1.1 Investigación Aplicada.....	21
2.2 Métodos de Investigación	21
2.2.1 Investigación exploratoria.....	21
2.2.2 Investigación Descriptiva.....	21
2.3 Diseño de muestreo	22
2.3.1 Muestreo probabilístico.....	22
2.4 Enfoque de la investigación	22
2.5 Diseño de recolección de datos	22
2.5.1 Observación.....	22
2.5.2 Entrevistas	23
2.5.3 Encuestas.....	23
CAPÍTULO III.....	24
RESULTADOS Y DISCUSIÓN	24
3.1 Análisis de Datos	24

3.2 Discusión.....	39
CONCLUSIONES	40
RECOMENDACIONES	41
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	42
ANEXOS	45
A. Matriz de Operacionalización	45
B. Guía de observación participante	47
C. Guía de entrevistas	50

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1.2.5 Análisis del entorno	10
Tabla 1.3.3.1 Requisitos de compañías de responsabilidad limitada.....	18
Tabla 1.3.3.2 Requisitos de compañías en nombre colectivo	18
Tabla 3.1: Sexo.....	26
Tabla 3.2: Edad	27
Tabla 3.3: Nivel de estudio	28
Tabla 3.4: Actividad económica	29
Tabla 3.5: Falta de incremento.....	30
Tabla 3.6: Falta de conocimiento	31
Tabla 3.7: Asesorías en emprendimiento	32
Tabla 3.8: Tipo de apoyo en asesorías	33
Tabla 3.9: Asistencia en la asesoría	34
Tabla 3.10: Importancia de una asesoría.....	35
Tabla 3.11: Guía de observación participante.....	36
Tabla 3.12: Tabla de emprendedores entrevistados	38

ÍNDICE FIGURAS

Figura 3.1: Sexo	26
Figura 3.2: Edad	27
Figura 3.3: Nivel de estudio	28
Figura 3.4: Actividad económica	29
Figura 3.5: Falta de incremento	30
Figura 3.6: Falta de conocimiento.....	31
Figura 3.7: Asesorías en emprendimiento.....	32
Figura 3.8: Tipo de apoyo en asesorías	33
Figura 3.9: Asistencia en la asesoría	34
Figura 3.10: Importancia de una asesoría	35

INTRODUCCIÓN.

La consultoría de emprendimiento se considera ante todo como un método para mejorar las prácticas de gestión, así lo indica Lavín (2017) ya que la historia de la consultoría se originó con el nacimiento de la Revolución Industrial. Es durante el siglo XIX, en el apogeo de la Revolución Industrial, que comienza la organización científica del trabajo. “Taylor, Gilbreth, Gantt, y Emerson” se consideran pioneros en la organización del trabajo, impulsando el crecimiento de la consultoría, a medida que las empresas necesiten optimizar los procesos de producción.

Vásquez (2013) En su investigación denominada “Asesoría y Consultoría en Emprendimiento”, cree que, en la asesoría de emprendimiento, los emprendedores buscan asesoría sobre cualquier tema, generalmente legal, administrativo, de marketing, empresarial, técnicos u otros, y el asesor le dirá qué hacer sobre el tema consultado. Esto también sucede en asuntos de marketing, cuando el asesor le dice cómo desarrollar un plan de ventas, marketing y negocios, y le dicen dónde obtener información relevante.

Pero cuando se trata de consultoría en emprendimiento, para los emprendedores el alcance de la consultoría es más amplio, el emprendedor dice qué necesita, o qué problemas encuentra a la hora de formular un proyecto, plan de negocio o plan de marketing, y el consultor se encargará de resolverlo.

Gutierrez (2017) Afirma que, en la actualidad, el emprendimiento es el motor del desarrollo de un país que permite la generación de recursos económicos en el lugar. En este sentido, es muy importante identificar que un emprendimiento es una fuente de apoyo para generar empleo en el sector o comunidad en la que se está intentando ingresar con una nueva idea de negocio.

Por tal razón se ha observado que no existe una consultora en emprendimiento que estimulen el emprendimiento en la provincia de Santa Elena. Por esto se pretende realizar un estudio de mercado para la apertura de una consultoría en emprendimiento con el fin de reducir la incertidumbre y desconocimiento de las personas a la hora de iniciar nuevas ideas de negocio, y reunir fortalezas para hacer que estas ideas de negocio sean aceptadas por el público objetivo, y al mismo

tiempo generar recursos económicos, en el tiempo para lograr su sostenibilidad y continuidad.

Las condiciones que conducen a crear una consultora en emprendimiento en el cantón La Libertad están orientadas a las necesidades del mercado actual. Al momento de emprender un proyecto está el cómo planearlo y como financiarlo para ejecutarlo. La mayoría de los proyectos que son planificados suelen quedarse en ideas y por lo tanto no se ponen en marcha.

Esta propuesta de trabajo busca generar una iniciativa de servicios empresariales para impulsar a emprendedores de la provincia de Santa Elena.

El presente trabajo se encuentra estructurado de tres capítulos, donde se detalla el planteamiento del problema, los objetivos, justificación del tema e idea a defender. En el capítulo uno, contiene todo el sustento teórico y conceptual para la apertura de una consultora en emprendimiento en el Cantón La Libertad.

En el capítulo dos, se desarrolló la metodología de investigación en donde se incluye todo el proceso de análisis de datos y registros documentales, así como el diseño de investigación, el tipo de investigación, las técnicas e instrumentos aplicados. En el tercer y último capítulo que habla sobre los resultados y discusión, se utilizó una muestra de la población para realizar el respectivo análisis, seguida de las conclusiones y recomendaciones.

Planteamiento del problema

Uno de los problemas principales que he podido observar a la hora de emprender en la provincia de Santa Elena es que la mayoría de los negocios son ejecutados de manera empírica, pues no han recibido capacitación previa y emprenden por aprovechar una necesidad. También se pudo evidenciar que no cuentan con los conocimientos y herramientas necesarias para plantear su idea de negocio y a su vez poder financiarlo para ejecutarlo ya que en la provincia de Santa Elena no existe un espacio en donde se pueda brindar asesoría en este tema, por tal motivo considero que es necesario fortalecer estas debilidades y crear valor agregado para nuevos negocios.

Los emprendedores por lo general no reciben orientación sobre como iniciar o mejorar su negocio, algunos inician un negocio sin tener la certeza si será o no rentable pues llevan a cabo su idea de negocio de una manera empírica como se mencionó en líneas anteriores. Muchos negocios ingresan a un mercado sin realizar un previo estudio, siendo así el factor más importante el estudio de la demanda. La demanda determina el éxito o el fracaso de cualquier emprendimiento. Cabe señalar que, si no se alcanza la aceptación esperada, el emprendimiento fracasará.

Formulación del problema.

Para esto, se procede a plantear la formulación del problema mediante la siguiente pregunta: ¿De qué manera un estudio de mercado en el Cantón La Libertad contribuye en la creación de una oficina de consultoría en emprendimientos que ayude a generar ideas innovadoras y orienten a los emprendedores en la planificación y ejecución de su negocio?

Objetivos

Objetivo General

El objetivo general de esta investigación es aplicar un estudio de mercado para la apertura de una consultora en emprendimientos en el Cantón La Libertad, que brindará a los emprendedores herramientas e ideas innovadoras, los guiará en la planificación de sus negocios, capacitará a quienes requieran de los servicios y les enseñará a como operar, lo que permitirá a los emprendedores tener un negocio más seguro, rentable y confiable.

Objetivos específicos

- Analizar la competencia que existe en el Cantón La Libertad.
- Conocer el comportamiento de la demanda y oferta con el fin de analizar qué tan factible es la creación de un establecimiento de asesoría para emprendedores en el Cantón La Libertad.
- Evaluar varios servicios innovadores y diferentes para los emprendimientos.

Justificación

Justificación teórica.

El artículo "¿Qué es la Formación Emprendedora?" de la indexación de la revista Mario Dehter, dice que: La formación emprendedora es más que enseñar a crear y dirigir una empresa. Fundamentalmente, se trata de fomentar el pensamiento creativo, promover un sentido de autorrealización personal y desarrollar el hábito de autoevaluarse regularmente el desempeño (Dehter, 2017).

Según el Índice de Actividad Emprendedora Temprana (TEA) Ecuador tiene uno de los porcentajes más altos de emprendimientos, los negocios en marcha tienen una duración aproximada de 36 meses. Sin embargo, en la provincia de Santa Elena la mayor de los proyectos emprendedores no aporta con oportunidades de empleo, porque algunos proyectos no tienden a consolidarse, y este tipo de negocios por lo general pueden permanecer al mismo nivel que cuando comenzaron o tienden a obtener mayores deudas y fracasos.

Promover una cultura emprendedora es fundamental en el mercado porque puede identificar oportunidades en el entorno y, por lo tanto, crear más puestos de trabajo (Sánchez P. M., 2020).

Las empresas consultoras facilitan el desarrollo y la integración de las empresas en el mercado, tienen como objetivo fomentar el emprendimiento, introducir más empresas y generar más oportunidades de empleo y rentabilidad en los sectores existentes (Arias, 2021).

Justificación metodológica

Para este trabajo se empleará un diseño de investigación de campo mediante entrevistas con un estudio exploratorio, tomando como población la provincia de Santa Elena y una muestra obtenida por fórmulas estadísticas, se elaborará una encuesta que produzca datos estadísticos, así como también la descripción y análisis de la encuesta. En este estudio la herramienta de investigación será la recolección de datos de los emprendimientos de la provincia de Santa Elena ya que estos negocios son inestables, no tienden a crecer y tienen una corta duración en el mercado.

Justificación práctica

La presente investigación tiene como finalidad la creación de una consultora en emprendimiento que brinde asesoría financiera, y una adecuada planificación y control de proyectos emprendedores en la provincia de Santa Elena. Ecuador tiene una de las tasas más altas de emprendimiento, sin embargo, el impacto de la mayoría de los proyectos emprendedores actuales, no presentan evidencia económica, ni de generación de empleo, ya que algunos proyectos emprendedores no tienden a consolidarse.

Este espacio de asesoramiento incluye orientación para quienes buscan iniciar un nuevo negocio, pero también para quienes ya tienen un negocio, pero no saben cómo hacerlo crecer adecuadamente, así mismo se asesorará a personas que tienen un conocimiento nulo sobre cómo administrar un negocio.

Esta investigación pretende dar asesorías de emprendimiento, para que los negocios emprendedores puedan crecer y puedan crear plazas de empleos. Los resultados que se obtengan en esta investigación hacia los proyectos innovadores de la provincia mostrarán cuántos proyectos emprendedores están en marcha y cuantos llegarán a fracasar por la falta de conocimiento de sus dueños.

Este estudio se realizó por la necesidad de asesorar a los emprendedores de la provincia de Santa Elena para que puedan mejorar y tengan conocimientos sobre el control y planificación de su negocio. Esta asesoría está enmarcada hacia personas emprendedoras que no tienen una comprensión sólida de cómo mejorar su negocio desde el punto de vista organizacional y financiero. Se investigará el conocimiento que tiene los emprendedores y se evaluará la necesidad de abrir una consultora en emprendimiento en el cantón La Libertad.

Idea a defender

Una de las razones por lo que es importante realizar un estudio de mercado es poder definir un nicho, conocerlo y en este caso ofrecer servicios directamente a los interesados que son los emprendedores de la provincia de Santa Elena. Así es como las empresas conocen y entienden a su público objetivo, les brindan la calidad que buscan y construyen relaciones sólidas con ellos.

Por ello, surge la idea de abrir una consultora de emprendimiento en el Cantón La Libertad, ofreciendo a los emprendedores un amplio portafolio de servicios que generen valor agregado para cada negocio, logrando la satisfacción y fidelización de los clientes.

CAPÍTULO I MARCO TEÓRICO

1.1 Revisión de la literatura.

Según Lazcano (2012), en el proyecto de investigación titulado “Propuesta para la creación de un centro de emprendimiento en la Universidad Politécnica Salesiana sede Guayaquil” se planteó el objetivo general de la propuesta para la creación de un centro de emprendimientos. La propuesta apoya la generación de ideas de negocios y orienta a los nuevos emprendedores en la planificación y puesta en marcha de su negocio, llegaron a la conclusión de que uno de los aspectos relevantes comprobados en la investigación de mercado es que existe un espíritu emprendedor en los jóvenes salesianos, pero también están cubiertos por diversos factores como el miedo al fracaso, la carencia de motivación y desmotivación, falta de experiencia y recursos etc. Por lo tanto, este estudio ayuda a fijar correctamente los objetivos que se quieren alcanzar para que la propuesta se pueda implementar.

Según Jiménez (2013), en su trabajo de investigación titulado “Propuesta para la creación de un centro de emprendimiento para la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas de la Universidad de Cuenca 2013-2018” tuvo como objetivo brindar asesoría a los estudiantes de la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas en el direccionamiento y ejecución de proyectos en los campos del derecho, tecnología, finanzas y negocios con el fin de crear un negocio rentable y sostenible a largo plazo. La conclusión es que los estudiantes universitarios enfrentan grandes dificultades para iniciar un negocio, pero también encontraron grandes obstáculos que los hicieron detenerse al momento de iniciar un negocio. La creación de un centro de emprendimiento les ayudará a iniciar sus propios negocios y les permitirá generar oportunidades de trabajo, lo cual está relacionado con la investigación actual, que consiste en la creación de una consultora de emprendimiento en el Cantón La Libertad.

1.2 Desarrollo de las teorías y conceptos.

1.2.1 Definición de Estudio de mercado

Para Nuño (2017), un estudio de mercado incluye la planificación, el análisis y la comunicación de datos relacionados con las condiciones específicas del mercado a las que se enfrentan las organizaciones. La importancia de esta investigación es asegurar el éxito de cualquier negocio para comprender en qué entorno se puede desarrollar una idea de negocio.

Es por esto que se busca conocer con un estudio de mercado que tan factible es la apertura de una consultora en gestión de emprendimiento en el Cantón La Libertad – Provincia de Santa Elena.

1.2.2 Segmentación de mercado

Es el proceso de identificar grupos de clientes con suficientes características comunes para justificar el diseño de la empresa y la provisión de productos o servicios que la mayoría de los grupos desean y necesitan (Seco, 2017).

Al utilizar este tipo de estrategia en el negocio tendrá un impacto positivo en el mismo, porque atraerá la atención del mercado según los gustos y preferencias de cada persona.

En el caso de las consultorías de gestión de emprendimiento, estos se encuentran dirigidos para personas de sexo masculino y femenino de 18 años en adelante en el que su gran mayoría son personas con mayor estabilidad financiera y más experiencia profesional acumulada, sin dejar a un lado a personas más jóvenes que desean emprender y requieran contratar de nuestros servicios.

1.2.3 Deseos y necesidades de los clientes potenciales

Los clientes tienen diferentes deseos y necesidades, por lo que es necesario dividirlos en segmentos de mercado (Grönroos, 2008), por lo tanto, al identificar las necesidades y sus preferencias, esto permitirá a los negocios atraer más clientes, aumentar las ventas y reducir costos.

Gracias a las técnicas de investigación aplicadas como son las encuestas y entrevistas a los emprendedores del Cantón La Libertad y de la provincia se podrá obtener resultados valiosos que ayudarán a darle continuidad a este proyecto y a implementar estrategias que motiven a más personas a emprender.

1.2.4 Variables externas

Para Vélez (2010) estas variables son prácticamente incontrolables para la gerencia. La empresa no tiene influencia o no puede cambiar la situación, porque el comportamiento no cambia según la decisión del gerente, sino según los eventos del entorno.

En un mundo en constante cambio, tanto las personas como las empresas deben adaptarse a las novedades que puedan surgir en los diferentes ámbitos. Una de las variables externas que existe en estos momentos es sin duda la pandemia del COVID-19, en este aspecto considero que las consultorías han tomado un papel muy relevante a la hora de aportar conocimiento y seguridad a las empresas. En estos momentos de incertidumbre las consultorías son de gran ayuda ya que aportan con conocimientos y herramientas para el éxito de los negocios.

1.2.5 Análisis PEST

El análisis del entorno político, económico, social y tecnológico (PEST) tiene como objetivo identificar tendencias en cada uno de estos factores y medir cómo cada situación afecta las operaciones de la consultoría, evaluando de igual manera oportunidades y amenazas representativas para el proyecto (Acosta, 2019).

Tabla 1.2.5 Análisis del entorno

FACTORES	VARIABLES A IDENTIFICAR Y DESCUBRIR
Políticos	Cambios políticos que generen un ambiente de incertidumbre Cambios en la legislación laboral Otros que se considere relevante para el análisis de la organización
Económicos	Demanda del producto o servicio Inestabilidad salarial Costos de materia prima
Sociales y demográficos	Estilos de vida y tendencias Otros de relevancia para la organización
Tecnológicos	Acceso a internet y comercio virtual Innovaciones tecnológicas en comunicación y transferencia de datos

Elaborado : Karen Cepeda Solís
Fuente: Datos de la investigación

1.2.6 Definición de oferta y demanda

Una oferta es la cantidad de un bien o servicio que el oferente está dispuesto a vender a un precio determinado dentro de un periodo de tiempo (Álvarez, 2019).

Mientras que la demanda es la cantidad de un bien o servicio que un consumidor estaría dispuesto a adquirir a un determinado precio (Restrepo, 2001). Se puede decir que gracias a la demanda se puede conocer la existencia de un producto y el interés que hay sobre el mismo a causa de los clientes.

Los servicios de asesoría en gestión de emprendimiento contribuyen un complemento indispensable para aquellos emprendimientos que desean empezar o que ya se encuentran en el mercado pero que desean elevar su cartera de clientes, es por esto que considero que al implementar este estudio de mercado en el cantón La libertad sería de gran ayuda y existiría gran demanda de aquellos emprendimientos o empresas ya que fomentaría la economía en la provincia.

1.2.7 Análisis de precios

Jaramillo (2005) Señala que el precio es aquel costo monetario que se intercambia al obtener un producto o servicio, de tal manera que fijar el precio para ingresar al mercado en temas de asesoría de gestión de emprendimiento es una tarea compleja, ya que un costo bastante elevado podría provocar desinterés por parte de los emprendedores, en lo que un costo bastante bajo podría hacer desconfiar de la calidad del servicio.

Por tal razón Cordoba (2017) señala que no preexiste una técnica ideal para fijar precios, de tal forma que la estrategia apropiada será la que se ajuste de manera necesaria a aquello que se requiere.

1.2.8 Promoción y publicidad

Para Rivera (2017) estos dos elementos poseen varias similitudes y a menudo trabajan juntos hacia un objetivo en común, “ayudan a incrementar clientes potenciales y clientes comunes, cambian la percepción del público e influyen en la conducta de compra. Son dos técnicas que de alguna forma atraen clientes a nuestro negocio y que dan a conocer nuestra empresa.

Las redes sociales se han convertido en plataformas ideales para captar la atención de clientes potenciales es por esto que dentro de las estrategias de marketing se incluirá Facebook e Instagram como parte de nuestra promoción y publicidad porque se consolidan como las redes sociales más utilizadas, al igual que LinkedIn que es una red social más enfocada a la temática profesional en la que los usuarios se encargan de detallar sus gustos y preferencias.

Por otra parte, la implementación de un sitio web y un blog ayudarán a que nos posicionemos en la mente de nuestros posibles clientes y se generará confianza a la hora de contratar los servicios ofrecidos.

1.2.9 Ventaja competitiva

Es una destreza o habilidad que consigue desarrollar una empresa y que la coloca en una posición de preferencia a los ojos del mercado (Arellano, 2017). La ventaja competitiva provoca que el negocio sea identificado en el mercado, estando un escalón más arriba que los competidores.

Entre las ventajas competitivas que pretendemos brindar a los clientes está la atención personalizada a través de una estrecha relación entre emprendedores o gerentes con el personal de la consultoría. La anticipación de las necesidades de los clientes es otro factor que se tendrá en cuenta a la hora de ofrecer nuestros servicios.

La comunicación, será clara y ágil estando presentes durante todo el proceso del servicio. Compromiso, nos comprometemos y cumpliremos con brindar un servicio de calidad.

Personal capacitado, brindaremos el mejor entorno a nuestros clientes y contaremos con personal sumamente capacitado en cada una de las áreas requeridas con el objetivo de brindar un servicio de calidad, y por último crearemos valor al aportar a nuestros clientes con herramientas e ideas innovadoras.

1.2.10 Innovación de producto o servicio

Se define como el proceso de concebir e implementar nuevos productos o servicios, así como también el deseo de mejorar las características de los mismos (Cruz, 2021). Pueden ser productos o servicios totalmente nuevos o mejorados. Lo más importante a la hora de innovar un producto o servicio es superar las expectativas del consumidor.

De acuerdo a los instrumentos de recolección de datos que se ha aplicado en el presente trabajo como la observación, encuestas y entrevistas, se ha detectado que, en la provincia de Santa Elena, específicamente en el Cantón La Libertad no existe como tal un centro de asesoría en gestión de emprendimiento, lo que resultaría de gran ayuda para aquellas personas que deseen emprender, tener un negocio más seguro, rentable y confiable.

1.2.11 Concepto de empresa consultora

Las empresas consultoras son empresas de servicios profesionales que brindan a las empresas en diferentes áreas de especialización el asesoramiento necesario para una adecuada gestión de las mismas. Por tanto, existe una gran diversidad dentro de las empresas de consultoría como el departamento de TIC, RRHH, dirección estratégica, etc. Las empresas consultoras brindan servicios profesionales de alto valor, siempre adaptados a las necesidades de los clientes (Correa, 2018).

1.2.12 El emprendimiento y su definición

El término emprendimiento se deriva del francés *Entrepreneur*, que significa pionero; refiriéndose al esfuerzo extra que uno realiza para lograr una meta, el término también se usa para alguien que inicia un nuevo proyecto o negocio (Blank & Dorf, 2017).

El emprendimiento hoy en día es muy importante ya que muchas personas necesitan lograr la independencia y la estabilidad económica. Es necesario conocer la economía actual por lo que el nivel de desempleo ha aumentado, por este motivo se pretende asesorar a aquellos emprendedores que buscan formas de generar sus propios recursos, iniciar sus propios negocios y cambiar su rol de empleado a empleador.

1.2.13 Que es un emprendedor

Un emprendedor es alguien que identifica una oportunidad y organiza los recursos necesarios para implementarla. Es decir, toma una idea y le da vida creando algo que antes no existía.

Es una persona que puede detectar oportunidades y posee las habilidades necesarias para desarrollar nuevos conceptos de negocio, es decir, tiene la ventaja de identificar y resolver problemas y oportunidades aprovechando sus habilidades y recursos disponibles (Salas, 2018).

1.2.14 El espíritu emprendedor

Para Bertuzzi (2017) es la capacidad de una persona para desarrollar sus propias ideas y convertirlas en realidad en busca de mejores condiciones. Cuando una persona toma el riesgo de iniciar un negocio, tiene espíritu emprendedor, el nivel de riesgo puede ser alto o bajo, lo importante es que debe tener sus propias metas para seguirlas.

Con este estudio de mercado se busca motivar e impulsar a aquellos emprendedores a plasmar sus ideas de negocio y brindarles asesoría y acompañamiento en cada uno de sus negocios y proyectos emprendedores a sea en el área administrativa, de mercadeo, legal y económico.

1.2.15 Cualidades de un emprendedor

El emprendimiento brinda oportunidades para el crecimiento económico, ofreciendo la posibilidad de independencia personal mediante el desarrollo de una cultura emprendedora en la que los individuos ya no son dependientes (Vecchio, 2017).

Para (Abambari, 2020) las cualidades que un emprendedor debe tener son las siguientes:

- **Orientación al objetivo:** En términos generales, los emprendedores exitosos son aquellos que se enfocan en el hecho de que para lograr sus objetivos, tienen que trabajar duro, en ser perseverantes y constantes en su trabajo ya que saben que dar un pequeño paso puede traer una gran ventaja a futuro.
- **Personas independientes y con iniciativa:** Según los expertos, es poco probable que una persona se convierta en emprendedora si no tiene iniciativa, por lo que muchos emprendedores tienen la capacidad de tomar decisiones, aunque muchas veces en momentos complicados.
- **Creatividad e innovación:** Capacidad de tener una ventaja competitiva, fortaleciendo así su posición en el mercado.

- **Superación y aprendizaje:** Uno de los motores de los emprendedores es el progreso personal, saber que no tienen los conocimientos suficientes por lo que es necesario buscar la manera de aprender, la idea es dejar de pensar que lo saben todo porque siempre habrá alguien que sepa algo más y ese será el plus de la idea de negocio.
- **Intuir - Visión futura:** Es necesario analizar el negocio y el mercado, porque se pueden presentar cambios futuros en varios campos, ya sea social, tecnológico, legislativo o de consumo, que pueden tener un impacto positivo o negativo en las actividades que se realizan.
- **Resistencia al fracaso:** Casi todos los emprendedores tienen que superar algunos fracasos para poder tener éxito en su negocio. Los emprendedores generalmente no quieren dejar que su negocio fracase, por lo que hacen todo lo posible para lidiar con eso, a veces incluso asumiendo una deuda sumamente alta para sus bolsillos.

1.2.16 Errores que un emprendedor debería evitar al tener su negocio

Comenzar un negocio suele ser un proceso difícil, pero para los nuevos emprendedores, mantener su propio negocio suele ser una tarea casi imposible. Según las estadísticas, cada año salen al mercado innumerables empresas o negocios, y la mitad de ellos no superan los 3 años de actividades. Entonces, el nivel de fracaso es mayor, no porque los emprendedores estén mal preparados o porque sean malos negocios en realidad muchas de las ideas de negocios son muy buenas, pero fracasan por errores que podían ser evitados (Villamar, 2020).

Según (Briones, 2018) los errores más comunes son los siguientes:

1.2.16.1 Falta de capacitación antes de iniciar un negocio

Muchos emprendedores que quieren iniciar un negocio y ponerlo en marcha tienen conocimiento de su propio trabajo, pero no saben cómo administrarlo, por lo que muchos negocios fracasan. Una mala gestión por falta de conocimientos puede llevar al cierre del negocio, por lo que se recomienda la formación en gestión empresarial para evitarlo.

1.2.16.2 Inexistencia del Plan de Negocios

Este punto es muy importante ya que muchos emprendedores tienden a pensar que la idea la tienen en su cabeza y no es necesario tener un plan de negocios, es por eso que muchas veces surgen problemas que no se pueden resolver por la falta de este plan, pueden surgir diferentes situaciones, incluyendo problemas financieros, sin un plan de negocios, el emprendimiento tiende a fracasar.

1.2.16.3 Factibilidad financiera

En la actualidad, la viabilidad financiera es un tema de suma importancia a la hora de emprender cualquier tipo de negocio, por eso es necesario tener claro cómo medirla y aplicarla al análisis financiero, ya que sirve para ver si es que este estudio es factible para los emprendimientos.

En términos generales, cuando se trata de viabilidad financiera, nos enfocamos en la falta de comprensión de los diversos tipos de financiamiento en los que los emprendedores parten con un capital para formar su propio negocio o empresa con el objetivo de fortalecer su patrimonio y seguir operando y creciendo. Con el tiempo, los emprendedores suelen buscar la ayuda de familiares, amigos o terceros, invitándolos a convertirse en socios o accionistas, según corresponda, para formar parte del patrimonio.

1.3 Fundamentos legales.

1.3.1 Constitución Política de la República del Ecuador

El Art. 39 de la Constitución de la República del Ecuador (2008) establece que el Estado impulsará la incorporación al trabajo por parte de jóvenes uno de estos medios será la promoción de las habilidades de emprendimiento.

Establece los principios generales sobre los que se regirá, para este caso es de interés el sistema económico, mismo que se lo define como social y solidario, donde el ser humano es el sujeto y fin y se busca un equilibrio social (Art. 283).

Art. 284.- la política económica tendrá como objetivos el incentivar la producción, productividad y competitividad nacional, además de acumulación del conocimiento tanto científico como tecnológico, impulsar el pleno empleo.

Art. 319.- Para efectos de la economía se reconocen formas diversas de organización de la producción como son las comunitarias, cooperativas, empresariales, asociativas, familiares, domésticas, autónomas y mixtas. En cuanto al régimen de la propiedad se reconocen las formas privadas y públicas, además de las mixtas.

Art. 329.- Se protegerá e impulsará el trabajo autónomo y por cuenta propia.

1.3.2 Ley de Consultoría.

Compañías consultoras. - Esta clase de compañías deberán adoptar, exclusivamente, el régimen jurídico de la compañía de responsabilidad limitada o el de la compañía en nombre colectivo, conforme a lo dispuesto en el Art. 5 de la (Ley de Consultoría, 2006). De acuerdo con el artículo citado, su objeto deberá contraerse únicamente a la actividad consultora, en cualquiera de sus manifestaciones. Los socios de este tipo de compañía deberán acreditar título profesional conferido por un instituto de educación superior del país o del extranjero, siempre que, en este último caso, haya sido revalidado en el Ecuador (Art. 6 de la Ley de Consultoría).

1.3.3 Ley de Compañías.

Art. 1.- Esta ley define al contrato de compañía como aquel por el cual dos o más personas unen sus capitales e industrias con el objetivo de emprender en operaciones mercantiles y participar del lucro generado.

En el Art. 2 de la Ley de Compañías (2020) indica que existen cinco tipos de compañías que son la compañía en nombre colectivo, comandita simple y dividida por acciones, de responsabilidad limitada, compañía anónima y compañía de economía mixta, todas ellas constituyen personas jurídicas, adicionalmente se reconoce la compañía de cuentas en participación.

Compañía de responsabilidad limitada

Tabla 1.3.3.1 Requisitos de compañías de responsabilidad limitada

Razón social	Razo social objetiva y se le agrega la frase "compañía limitada"
Número de socios	3 socios como mínimo o un máximo de 15 socios (Art. 95 de la Ley de Compañías)
Capital	Mínimo \$400 dólares. (Capital dividido en participaciones)
Resoluciones	Por mayoría de votos, salvo condiciones de unanimidad establecida en el contrato de constitución.

Elaborado : Karen Cepeda Solís

Fuente: Datos de la investigación

Compañía en nombre colectivo

Tabla 1.3.3.2 Requisitos de compañías en nombre colectivo

Razón social	Nombres de todos los socios, o de algunos de ellos, y se le agrega la frase "y compañía".
Número de socios	2 o más personas naturales (Art. 36 de la Ley de Compañías).
Capital	Se compone de los aportes que cada uno de los socios entrega o promete entregar. Para la constitución de la compañía será necesario el pago del 50% del capital suscrito.
Resoluciones	Por mayoría de votos, salvo condiciones de unanimidad, más si un solo socio representa el mayor aporte, se requerirá el voto adicional de otro.

Elaborado : Karen Cepeda Solís

Fuente: Datos de la investigación

1.3.4 Ley de Organización de Emprendimiento e Innovación

La Ley de Organización de Emprendimiento e Innovación (2020) fue presentada a la Asamblea Nacional como proyecto de ley en el 2019, con el objetivo de promover una cultura emprendedora e implementar nuevas modalidades de financiamiento que fortalezcan el ecosistema emprendedor nacional. A continuación, el eje principal de la ley:

- Implementar una sociedad anónima, una nueva figura jurídica corporativa que simplifica el proceso de puesta en marcha de un negocio formal
- Con esto se puede constituir una empresa unipersonal sin capital mínimo. La creación del Registro Nacional de Emprendedores, permitirá el desarrollo de políticas orientadas a promover el crecimiento de nuevas empresas.
- Crear fuentes alternativas de financiamiento, incluido capital semilla, capital de riesgo e inversión.
- Impulsar fondos de cooperación para potenciales empresas. Contratos laborales más flexibles.
- Reestructuración de las empresas, los emprendedores pueden llegar a un acuerdo sobre deudas entre acreedores mediante la reorganización.

1.3.5 Sociedad por Acciones Simplificadas (SAS).

Es una nueva modalidad de compañía en Ecuador a partir del 28 de febrero de 2020 incorporada en la Reformativa Octava de la Ley Orgánica de Emprendimiento e Innovación, que permite reducir el costo y el tiempo de inscripción de nuevas compañías. Son sociedades de responsabilidad limitada, es decir, él o los socios solo serán responsables hasta por el monto de sus respectivos aportes.

En comparación con otros tipos de compañías anteriormente establecidos en Ecuador, crear una SAS tiene las siguientes ventajas:

- El documento constitutivo es un contrato privado que no necesita ser notariado, solamente inscrito en el Registro de Sociedades de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros (SCVS). Dicha inscripción no tiene costo.
- Podrán próximamente constituirse por vía electrónica.
- Su plazo de duración puede ser indeterminado.
- No existe obligación de mencionar en el documento constitutivo cuál será la actividad de la SAS.
- No hay requerimiento de capital mínimo.

CAPÍTULO II METODOLOGÍA

2.1 Tipo de investigación

2.1.1 Investigación Aplicada

Se desea aplicar un conjunto de conocimiento específico, a partir del cual se pueda determinar el nivel de viabilidad de la creación de una consultora en emprendimiento en el Cantón La Libertad. Por ende, esta investigación puede ser considerada aplicada lo que concierne a su forma; pues toma un conjunto de teorías compatibles entre sí y lo confronta con la realidad.

2.2 Métodos de Investigación

2.2.1 Investigación exploratoria

Este tipo de investigación es apropiada para cualquier problema del cual se conoce muy poco, así como podría ser un precedente para un análisis profundo (Namakforoosh, 2005). Una investigación exploratoria nos ayuda a explorar y descubrir posibilidades.

Se utilizará un tipo de investigación exploratoria, con el fin de conocer las viabilidades de crear una oficina de asesoría en emprendimiento en el Cantón La Libertad, la misma que tendrá una ubicación estratégica situándose en la mitad de los tres cantones, esta investigación aportará con conocimientos y comprensión, obteniendo de esta manera ideas para desarrollar un enfoque del problema.

2.2.2 Investigación Descriptiva

Para este estudio se desarrollará una investigación descriptiva donde se argumentará el impacto que tendría la aplicación de un estudio de mercado para la creación de una consultora en emprendimientos en el Cantón La Libertad. Rodríguez (2020) plantea que la investigación descriptiva es la encargada de detectar aspectos o características del objeto de estudio. Esto ayudará a aplicar técnicas como la encuesta, observación y revisión documental.

2.3 Diseño de muestreo

2.3.1 Muestreo probabilístico

De acuerdo a Otzen (2017) tiene como objetivo estudiar el método de selección y observación de una parte que se considera que representa a la población, llamada muestra. Se tomará como referencia la población que es de 250 emprendedores, personas con ideas innovadoras que cuentan con un negocio en marcha, pero desean hacerlo crecer.

Según la TEA analizó la composición de edades dando como resultado que más de la mitad de los emprendedores tiene menos de 35 años, y casi un tercio del total tiene entre 25 y 34 años. Esta tendencia se revierte en el caso de los propietarios de negocios establecidos ya que el 30% de las personas con negocio establecido tiene menos de 35 años, y solo el 8% del total tiene menos de 25. En esta etapa de negocio el grupo de mayor representación es el de personas entre 45 y 54 años.

2.4 Enfoque de la investigación

La investigación tendrá un enfoque mixto, por un lado, se realizará un análisis cuantitativo a través de un estudio de mercado cuantitativo (encuestas) y por otro lado se realizará un estudio cualitativo (entrevistas) por el diseño de servicios a ofrecer a los emprendedores del cantón La Libertad.

2.5 Diseño de recolección de datos

2.5.1 Observación

Para Sampieri (2014) la observación implica estar atento a los detalles, sucesos y eventos en el entorno. En este sentido será nuestro punto de partida para mantener contacto directo mediante encuestas y entrevistas con algunos emprendedores de la provincia para conocer la situación actual de sus negocios e identificar los factores que posiblemente estén afectando en su mejora y crecimiento.

2.5.2 Entrevistas

La entrevista desde el punto de vista general es una forma específica de interacción social, el investigador formula preguntas, cuyas respuestas habrán de surgir de los datos de interés (Lorenzo, 2003).

La entrevista fue seleccionada como otro instrumento de recolección de datos porque es muy importante la obtención de datos proporcionados directamente de los emprendedores o dueños de negocios. Se optará por una entrevista no formalizada ya que la misma se desarrollará en base a un listado no fijo de preguntas cuyo orden y redacción pueden ser modificados.

2.5.3 Encuestas

Es un método en el cual el investigador recopila datos por medio de un cuestionario con el objetivo de conocer opiniones, ideas o características (Abascal, 2005).

La encuesta se aplicará a la población emprendedora de la provincia de Santa Elena sujeta a nuestro segmento de mercado para encontrar información que oriente al proyecto de investigación.

CAPÍTULO III RESULTADOS Y DISCUSIÓN

3.1 Análisis de Datos

Para obtener el tamaño de la muestra la fórmula empleada es la fórmula de muestra para población finita ya que se conoce la población la misma que es de 250 emprendedores.

Para el presente estudio realizado, se aplicó un margen de error del 5%, el mismo que permitirá tener un nivel de aceptación del 95%.

Fórmula de muestra para población finita:

$$n = \frac{N \times Z^2 \times p \times q}{Z^2 \times p \times q + (N - 1) \times (E)^2}$$

Donde:

n = Número de elementos de la muestra.

N = Número de elementos de la población.

p = Probabilidad de éxito. Proporción esperada.

q = Probabilidad de fracaso. Proporción no esperada,

Z2 = Valor crítico correspondiente al nivel de confianza seleccionado

E = Margen de error o de imprecisión.

Desarrollo:

n = Número de elementos de la muestra.

N = Población a encuestar de 250 emprendedores.

p = 0,50 Probabilidad de éxito. Proporción esperada.

q = 0,50 Probabilidad de fracaso. Proporción no esperada.

Z2 = 1,96 Valor crítico correspondiente al nivel de confianza seleccionado 95%:

E = 0,05 Margen de error o de imprecisión permitido.

$$n = \frac{N \times Z^2 \times P \times q}{Z^2 \times P \times q + (N - 1) \times (E)^2}$$
$$n = \frac{(250)(1.96)^2(0.50)(0.50)}{(1.96)^2(0.50)(0.50) + (250 - 1)(0.05)^2}$$
$$n = \frac{(250)(3.8416)(0.25)}{(3.8416)(0.25) + (249)(0.0025)}$$
$$n = \frac{(240,1)}{(0.9604) + (0.6225)}$$
$$n = \frac{240,10}{1.5829}$$
$$n = 150$$

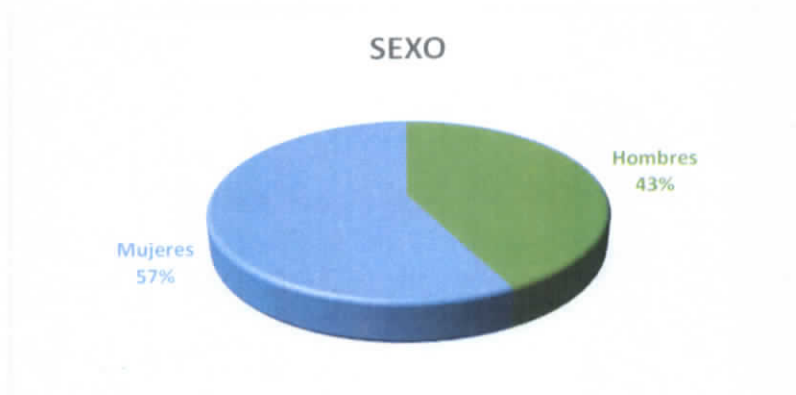
ENCUESTA DIRIGIDA A EMPRENDEDORES DE LA PROVINCIA DE SANTA ELENA

Pregunta 1: Sexo

Tabla 3.1: Sexo

PREGUNTTA 1		
RESPUESTA	FRECUENCIA	%
Hombres	64	43%
Mujeres	86	57%
TOTAL	150	100%

Figura 3.1: Sexo



Elaborado : Karen Cepeda Solis
Fuente: Datos de la investigación

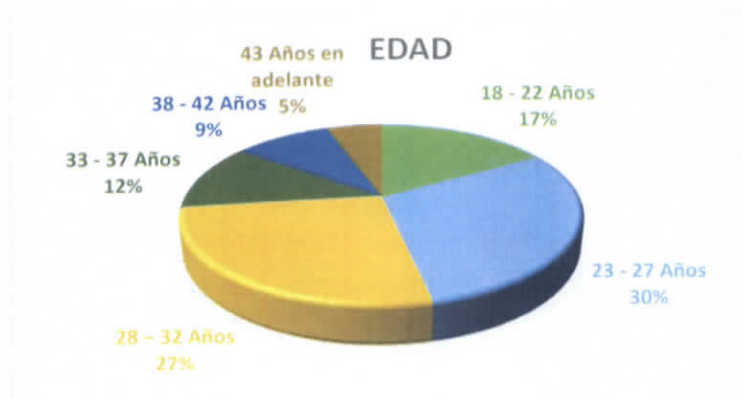
De acuerdo a los resultados obtenidos en las encuestas de los emprendedores se observa que el 57% de personas es de sexo femenino, mientras que un 43% de sexo masculino, teniendo un mayor porcentaje al sexo femenino.

Pregunta 2: Edad

Tabla 3.2: Edad

PREGUNTTA 2		
RESPUESTA	FRECUENCIA	%
18 - 22 Años	25	17%
23 - 27 Años	45	30%
28 - 32 Años	40	27%
33 - 37 Años	18	12%
38 - 42 Años	14	9%
43 Años en adelante	8	5%
TOTAL	150	100%

Figura 3.2: Edad



Elaborado : Karen Cepeda Solis
Fuente: Datos de la investigación

Según los resultados obtenidos el 17% corresponde a el rango de edades entre 18 a 22 años, con un 30% de 23 a 27 años, seguido de un 27% que corresponde a la edad de 28 a 32 años, un 12% de 33 a 37 años, un 9% de 38 a 42 años y por último con 43 años en adelante ocupando un 5%. El mayor porcentaje radica en personas de 23 a 27 años los mismos que cuentan con su propio emprendimiento.

Pregunta 3: ¿Cuál es su nivel de estudio?

Tabla 3.3: Nivel de estudio

PREGUNTTA 3		
RESPUESTA	FRECUENCIA	%
Primaria	57	38%
Secundaria	73	49%
Tercer Nivel	20	13%
TOTAL	150	100%

Figura 3.3: Nivel de estudio



Elaborado : Karen Cepeda Solis
Fuente: Datos de la investigación

El 38% de la muestra encuestada tiene estudios primarios realizados, seguido del 49% que corresponde a estudios secundarios, y solo un 13% ha alcanzado los estudios superiores. La mayor cantidad de encuestados tiene su negocio habiendo terminado el bachillerato con el 49% de muestreo.

Pregunta 4: ¿Cuál es la actividad económica de su negocio?

Tabla 3.4: Actividad económica

PREGUNTTA 4		
RESPUESTA	FRECUENCIA	%
Servicios	67	45%
Industrial	4	3%
Comercial	79	53%
Agrícola	10	7%
TOTAL	150	100%

Figura 3.4: Actividad económica



Elaborado : Karen Cepeda Solis
Fuente: Datos de la investigación

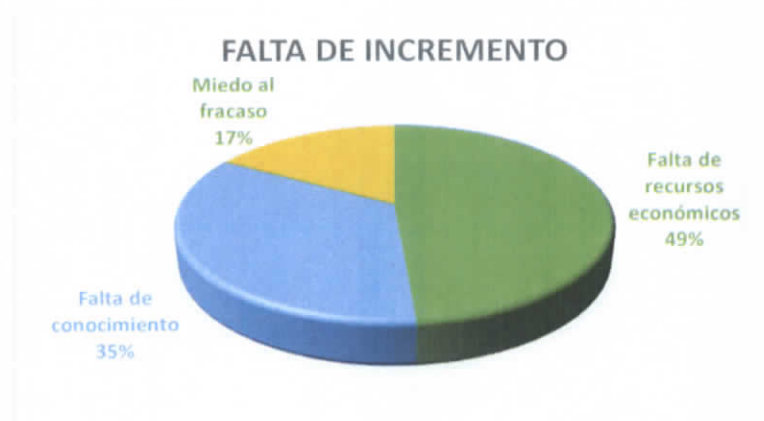
Según los resultados obtenidos de la encuesta el 45% corresponde a la actividad económica de servicios, seguida del 3% de actividad industrial, el 53% en el área comercial, y finalmente con un 7% de actividad agrícola. La mayor cantidad de actividad económica que se presenta en los emprendedores en la provincia de Santa Elena es la actividad comercial.

Pregunta 5: ¿Por qué razón cree usted que no ha incrementado su actividad emprendedora?

Tabla 3.5: Falta de incremento

PREGUNTTA 5		
RESPUESTA	FRECUENCIA	%
Falta de recursos económicos	73	49%
Falta de conocimiento	52	35%
Miedo al fracaso	25	17%
TOTAL	150	100%

Figura 3.5: Falta de incremento



Elaborado : Karen Cepeda Solis
Fuente: Datos de la investigación

Una de las preguntas realizadas en la encuesta fue sobre el por qué razón no han incrementado su actividad en el negocio teniendo como resultado con un 49% por falta de recursos económicos, el 35% indicó que se debe a la falta de conocimiento y solo un 17% acotó por falta de miedo al fracaso. Donde el mayor porcentaje es del 49% que pertenece a las personas que no han incrementado su negocio por falta de recurso económico.

Pregunta 6: ¿En qué área considera usted que tendría falta de conocimiento?

Tabla 3.6: Falta de conocimiento

PREGUNTTA 6		
RESPUESTA	FRECUENCIA	%
Administración	50	33%
Planificación	60	40%
Control	20	13%
Financiamiento	20	13%
TOTAL	150	100%

Figura 3.6: Falta de conocimiento



Elaborado : Karen Cepeda Solis
Fuente: Datos de la investigación

Un 33% tiene falta de conocimiento en administración, el 40% indica que es por falta de planificación, y el 13% corresponde a la falta de conocimiento en el control y financiamiento del negocio.

Pregunta 7: ¿Le gustaría que en el Cantón La Libertad exista una consultora en emprendimiento?

Tabla 3.7: Asesorías en emprendimiento

PREGUNTTA 7		
RESPUESTA	FRECUENCIA	%
Si	150	100%
No	0	0%
TOTAL	150	100%

Figura 3.7: Asesorías en emprendimiento



Elaborado : Karen Cepeda Solis
Fuente: Datos de la investigación

El 100% de los emprendedores encuestados afirman que les gustaría que en el Cantón La Libertad existiera una consultora de emprendimientos.

Pregunta 8: ¿Con qué tipo de apoyo le gustaría contar en un centro de emprendimiento?

Tabla 3.8: Tipo de apoyo en asesorías

PREGUNTTA 8		
RESPUESTA	FRECUENCIA	%
Asesoría para desarrollar planes de negocio	57	38%
Asesoría tributaria	35	23%
Asesoría en investigación de mercados	16	11%
Asesoría para el manejo de redes sociales del negocio	42	28%
TOTAL	150	100%

Figura 3.8: Tipo de apoyo en asesorías



Elaborado : Karen Cepeda Solis
Fuente: Datos de la investigación

De los 150 emprendedores encuestados que respondieron que si les gustaría contar con una consultora de emprendimiento en el Cantón La Libertad, el 38% les gustaría recibir asesoría para desarrollar planes de negocio, el 23% asesoría tributaria, el 11% asesoría en investigación de mercados, y el 28% asesoría para el manejo de redes sociales del negocio.

Pregunta 9: Cómo emprendedor ¿Cuál de estos factores le impediría a usted asistir a una asesoría, curso o actividad de formación?

Tabla 3.9: Asistencia en la asesoría

PREGUNTA 9		
RESPUESTA	FRECUENCIA	%
Falta de tiempo	30	20%
Costos altos	75	50%
Centros lejos	10	7%
Horarios no factibles	35	23%
TOTAL	150	100%

Figura 3.9: Asistencia en la asesoría



Elaborado : Karen Cepeda Solis
Fuente: Datos de la investigación

A algunos encuestados se le hace difícil asistir a una asesoría, así lo indica el resultado de las encuestas realizadas donde el 20% es por falta de tiempo, un 50% por costos altos, un 7% por que la consultoría en emprendimiento le resulta muy lejos de su residencia, y por último un 23% porque los horarios no les son factibles.

Pregunta 10: Como emprendedor ¿Por qué cree usted que es importante asistir a una asesoría en emprendimiento?

Tabla 3.10: Importancia de una asesoría

PREGUNTTA 10		
RESPUESTA	FRECUENCIA	%
Mantenerse actualizado	42	28%
Adquirir conocimientos	35	23%
Mejorar su negocio	73	49%
TOTAL	150	100%

Figura 3.10: Importancia de una asesoría



Elaborado : Karen Cepeda Solís
Fuente: Datos de la investigación

De los 150 emprendedores encuestados el 28% indicó que es importante tener asesorías para mantenerse actualizados, un 23% para adquirir conocimientos y un 49% para mejorar su negocio.

RESULTADOS DE LA GUÍA DE OBSERVACIÓN PARTICIPANTE

Instrumento para la recolección de información, dirigido a los emprendedores de la provincia de Santa Elena.

Tabla 3.11: Guía de observación participante

DIMENSIONES	INDICADOR	PONDERACIÓN	OBSERVACIÓN
Negocios ejecutados de manera empírica	Muy buena		La mayoría de emprendedores no han recibido una capacitación previa y en su mayoría emprender por aprovechar una necesidad.
	Buena		
	Indiferente		
	Mala	X	
	Muy mala		
Falta de conocimiento y herramientas necesarias para plantear su idea de negocio	Muy buena		En la provincia de Santa Elena no existe un espacio en donde se pueda brindar asesoría en este tema, por tal motivo considero que es necesario fortalecer estas debilidades y crear valor agregado para nuevos negocios.
	Buena		
	Indiferente		
	Mala	X	
	Muy mala		
Falta de orientación para iniciar o mejorar su negocio	Muy buena		Algunos inician un negocio sin tener la certeza si será o no rentable pues llevan a cabo su idea de negocio de una manera empírica.
	Buena		
	Indiferente		
	Mala	X	
	Muy mala		
No aplicación de un previo estudio de mercado	Muy buena		El factor más importante es el estudio de la demanda. La demanda determina el éxito o el fracaso de cualquier emprendimiento. Cabe señalar que si no se alcanza la aceptación esperada, el emprendimiento fracasará.
	Buena		
	Indiferente		
	Mala		
	Muy mala	X	

Elaborado : Karen Cepeda Solis

Fuente: Datos de la investigación

Por lo que se llegó a la conclusión que:

- Los emprendedores mostraron interés por los servicios de la consultora.
- Motivación para acceder a capacitarse.
- Interés por el crecimiento de su negocio.

RESULTADOS DE LAS ENTREVISTAS

Una de las experiencias de aprendizaje más valiosas para todo aquel interesado en el campo del emprendimiento consiste en la realización de una entrevista personal a un emprendedor.

En este sentido se realizó entrevistas a varios emprendedores de la provincia para determinar el nivel de aceptación que tendría la apertura de una consultora en emprendimiento en el Cantón La Libertad, lo que ayudó a fundamentar con mayor exactitud el estudio.

Para lo cual se procedió a realizar las siguientes preguntas:

1. ¿Para usted que es emprendimiento?

De acuerdo a los resultados obtenidos por parte de los entrevistados se llegó a la conclusión que un emprendimiento es crear un negocio y agregarle valor a este para que sea exitoso.

2. ¿Cuáles usted considera que deben ser las características de un emprendedor?

De acuerdo a las respuestas obtenidas se llegó a la conclusión de que no importa cuál sea la idea de negocio, pues, cada emprendedor posee cualidades únicas que lo llevan a emprender como, por ejemplo:

Tener creatividad, ser paciente, tener confianza, ser visionario y constante.

3. A nivel personal, ¿cuál es su emprendimiento más grande?

De los 3 emprendedores entrevistados se obtuvo como resultado los siguientes emprendimientos:

Tabla 3.12: Tabla de emprendedores entrevistados

EMPRENDEDOR	EMPRENDIMIENTO	DETALLE	ACTIVIDAD ECONÓMICA
Adriana Guzmán	Bolis Cremositos	Venta de bolos clásicos y gourmet	Comercial
Karen Reyes	GyR Cocteles y Postres	Preparación y comercialización de cocteles y postres	Comercial
Vanessa Solis	Vane Solis MakeUp	Servicio de maquillaje y peinados	Servicio

Elaborado : Karen Cepeda Solis

Fuente: Datos de la investigación

4. ¿Está de acuerdo que en el cantón La Libertad se apertura una consultora en emprendimiento? ¿por qué?

Todos los entrevistados concuerdan con la idea de que se aperture una consultora de emprendimiento en el Cantón La Libertad ya que indicaron que sería de gran ayuda para ellos como emprendedores por que podrán capacitarse y aplicar todos esos conocimientos en su negocio para hacerlo crecer.

5. Que servicios cree usted conveniente que se debería ofrecer en una consultora de emprendimiento en el Cantón La Libertad?

Los servicios más solicitados por parte de los entrevistados fueron los siguientes:

- Marketing digital.
- Atención al cliente.
- Estudio de mercado.
- Financiamiento.

3.3 Discusión

La consultoría o asesoría en emprendimiento es un servicio profesional de gran utilidad que ayuda a las MIPYMES a identificar y definir los principales problemas que afectan a sus negocios para lograr sus propósitos fundamentales.

Según Jiménez (2013), en su trabajo de investigación titulado "Propuesta para la creación de un centro de emprendimiento para la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas de la Universidad de Cuenca" llegó a la conclusión que los estudiantes universitarios enfrentan grandes dificultades para iniciar un negocio, pero también encontraron grandes obstáculos que los hicieron detenerse al momento de iniciar un negocio. En el caso de este trabajo de titulación mediante las encuestas y entrevistas se pudo conocer que la mayoría de emprendedores también han presentado grandes dificultades a la hora de emprender, ya sea por falta de recursos y desconocimiento, por lo que la implementación de una consultora en emprendimiento en el Cantón La Libertad les permitirá generar grandes oportunidades para sus negocios.

Por otra parte Lazcano (2012), en el proyecto de investigación titulado "Propuesta para la creación de un centro de emprendimiento en la Universidad Politécnica Salesiana sede Guayaquil" llegó a la conclusión de que uno de los aspectos relevantes comprobados en la investigación de mercado es que existe un espíritu emprendedor en los jóvenes salesianos, pero también están cubiertos por diversos factores como el miedo al fracaso, la carencia de motivación y desmotivación, falta de experiencia y recursos. En el caso del presente estudio se concuerda con Lazcano (2012) ya la mayor parte de emprendimientos corresponden a personas jóvenes entre edades comprendidas de 23 a 27 años con espíritu emprendedor, los mismos que se enfrentan a la falta de experiencia y de recursos, por lo que es necesario que las personas se capaciten y adquieran los conocimientos necesarios para que sus negocios no lleguen a la fase final.

CONCLUSIONES

Es muy importante la apertura de una consultora en emprendimiento en el Cantón La Libertad, ya que no existe en la provincia un lugar que guíe a los emprendedores para que sus negocios sean rentables y mejores.

Debido a la falta de conocimientos en el área financiera, planificación y control, estos negocios duran alrededor de 36 meses, asistir a un lugar donde ofrezcan asesoramiento en emprendimiento hará que la situación de estos negocios mejore y generarán empleo para los demás.

- Se determinó que en la provincia de Santa Elena actualmente no existe un establecimiento que brinde asesorías para emprendedores, lo que representa una oportunidad para brindar soluciones sobre las cuales los emprendedores no tienen total conocimiento.
- Se llegó a la conclusión de que sí existe un interés primordial por parte de los emprendedores ya que el 100% considera que implementar un lugar donde se brinde este tipo de ayuda y asesoramiento les puede brindar sostenibilidad y continuidad en sus negocios, además, se pudo conocer que a los emprendedores les interesa adquirir conocimientos en las áreas de planificación con el 49%, administración con el 33% y financiamiento y control con el 13% según las encuestas realizadas debido a los cambios que han tenido que vivir los emprendimientos en los últimos años.
- Entre los tipos de servicios que esperan recibir de la consultora es por ejemplo el tema de marketing digital con un 28% y desarrollo de planes de negocio con el 38%, ya que los emprendedores consideran que son temas de mucha utilidad en la actualidad, pues un emprendedor no debe dejar de crecer e innovar para mantener el liderazgo en el mercado.

RECOMENDACIONES

Brindar asesoría de alta calidad donde se actualicen los conocimientos a diario permitirá a los emprendedores mejorar su negocio, otorgando crecimiento y nuevas fuentes de empleo. El primer paso para ayudar a que las ideas innovadoras sean ejecutadas con éxito es enseñar al emprendedor a diseñar un plan de negocios y así obtener conocimientos en el área de finanzas, planeación y control de su negocio.

- Se recomienda capacitación en cultura organizacional y hacer énfasis en el hecho que la provincia no tiene una idea completa que en sus negocios existe una necesidad. Con esto, se debe buscar un programa de cambio de pensamiento para concientizar a las personas sobre los beneficios de acceder a estos servicios.
- Al ser una de las primeras consultoras en emprendimiento en la provincia de Santa Elena se recomienda que los servicios que brinde se ajusten de acuerdo al diagnóstico realizado y a un precio asequible, pues se debe brindar la solución más adecuada de acuerdo a las necesidades del negocio.
- Para el funcionamiento de la consultora deberá contar con un profesional que tenga conocimientos y habilidades en el campo del emprendimiento, esta persona será el director de la consultora. Además, contará con asesores los cuales pueden ser profesionales de la provincia de Santa Elena, ellos brindarán el apoyo a las personas que estén realizando sus emprendimientos.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Abambari, M. (2020). El emprendimiento y el perfil del emprendedor. pp 8.
- Abascal, E. (2005). *Análisis de encuestas*. Madrid: ESIC EDITORIAL.
- Acosta, I. (2019). Análisis PEST.
- Álvarez, C. (2019). La oferta, la demanda y el mercado. pp. 26.
- Arellano, H. (2017). La calidad en el servicio como ventaja competitiva.
- Arias, O. (2021). La importancia de la consultoría empresarial.
- Bertuzzi, F. (2017). El espíritu emprendedor.
- Blank & Dorf. (2017). El Manual del Emprendedor. pp 6.
- Briones, A. (2018). Errores que los emprendedores deben evitar al iniciar un negocio .
- Coelho, F. (Octubre de 2020). "*Metodología de la investigación*". Obtenido de <https://www.significados.com/metodologia-de-la-investigacion/>
- Constitución de la República del Ecuador. (2008). Constitución de la República del Ecuador. pp. 1 - 54.
- Cordoba, S. (2017). *Importancia de una buena estrategia de fijación de precios como herramienta de penetración de mercados*. España: <http://www.scielo.org.co/pdf/tend/v18n2/v18n2a04.pdf>.
- Correa, F. (2018). Empresas Consultoras.
- Cruz, S. D. (2021). Prácticas de innovación implementadas por las MIPYMES.
- Dehter, M. (2017). ¿Qué es la formación de emprendedores?
- Grönroos, C. (2008). *Marketing y gestión de servicios*. Madrid: Díaz De Santos S.A.
- Gutierrez, J. (2017). Emprendimiento como fuente de desarrollo de la empresa familiar. pp.101.
- Jaramillo, L. (2005). *Valor percibido por el cliente*. Universidad EAFIT.

- Jiménez, J. (2013). Propuesta para la creación de un centro de emprendimiento para la facultad de ciencias económicas y administrativas de la universidad de cuenca. año 2013-2018. *Universidad de Cuenca*, pp. 84.
- Lavín, I. (2017). La consultoría a través del tiempo.
- Lazcano, K. (2012). Propuesta para la creación de un centro de emprendimiento en la UPS. Guayaquil. *Universidad Politécnica Salesiana*, pp. 150.
- Leiva, R. (Diciembre de 2016). *FODA Una herramienta esencial para el estudio de la empresa*. Obtenido de <https://www.analisisfoda.com/>
- Ley de Compañías. (2020). Ley de Compañías. pp. 1- 109.
- Ley de Consultoría. (2006). Ley de Consultoría. pp. 1 - 11.
- Ley de Organización de Emprendimiento e Innovación. (2020). Ley de Organización de Emprendimiento e Innovación. pp. 1- 49.
- Lorenzo, E. (2003). *Lingüística y didáctica*. Uruguay: COLIHUE SEPÉ EDICIONES S.R.L.
- Namakforoosh, M. N. (2005). *Metodología de la investigación*. Mexico: Limusa Norieda editores.
- Ninco, K. (2015). Conecta, Consultora en Relaciones Públicas. pp. 17- 87.
- Nuño, P. (2017). ¿Que es un estudio de mercado? Características del estudio de mercado. *Mendeley*.
- Olivares, d. (Febrero de 2019). *Plan de negocios*. Obtenido de <https://www.muypymes.com/2019/02/05/que-es-un-plan-de-negocio>
- Otzen, T. (2002). *Técnicas de Muestreo sobre una Población a Estudio*. Chile: https://scielo.conicyt.cl/scielo.php?pid=S0717-95022017000100037&script=sci_arttext.
- Peiró, R. (Noviembre de 2019). *Economipedia innovacion*. Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/innovacion-2.html>
- Porter, M. E. (2017). *Ser Competitivo*. Deusto.
- Restrepo, A. (2001). *Estrategias de producción y mercado*. Bogotá : Pontificia Universidad Javeriana.

- Riquelme, M. (Mayo de 2021). *El espíritu emprendedor* . Obtenido de <https://www.webyempresas.com/espíritu-emprendedor/>
- Rivera, J. (2002). *La promoción de ventas: Variable clave del marketing*. Madrid: ESIC EDITORIAL.
- Rodríguez, Y. (2020). *Metodología de la Investigación*. México.
- Salas, A. (2018). Desarrollo de emprendedores. pp 5.
- Sampieri, R. H. (2014). *Metodología de la investigación*. En C. F. Collado, & L. Pilar Baptista. México: Sexta edición.
- Sánchez, J. (2013). *Indicadores de Gestin Empresarial*. Estados Unidos : Copyright.
- Sánchez, P. M. (2020). Crecimiento económico en una región emprendedora en el Ecuador. pp 1-16.
- Seco, M. (2017). Estrategias de segmentación de mercado, Estudio de mercado. Superintendencia de Compañías. (2022). *Superintendencia de Compañías*. Obtenido de <https://appscvs.supercias.gob.ec/rankingCias/rankingCias.zul?id=24&tipo=2>
- Vásquez, R. D. (2013). Asesoría y consultoría en emprendimiento. *Facultad de Ciencias Administrativas y Contables*, pp. 3-12.
- Vecchio, J. G. (2017). Finanzas Digital.
- Vélez, I. (2010). *Decisiones de inversion*. Bogotá : Pontificia Universidad Javeriana.
- Vila, J. (2008). *Cultura innovadora*. Obtenido de <https://www.bbvaopenmind.com/articulos/cultura-innovadora-valores-principios-y-practicas-de-primeros-ejecutivos-en-empresas-altamente-innovadoras/>
- Villamar, M. (2020). Factores que inciden en el fracaso de los emprendimientos.

ANEXOS

A. Matriz de Operacionalización

TÍTULO	PROBLEMA	OBJETIVOS	VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	METODOLOGÍA
<p>Estudio de mercado para la apertura de una consultora en emprendimiento en el Cantón La Libertad.</p>	<p>Problema General</p> <p>¿De qué manera un estudio de mercado en el cantón La Libertad contribuye en la creación de una oficina de consultoría en emprendimientos que ayude a la generación de ideas innovadoras y que oriente a los emprendedores en la planificación y puesta en marcha de un negocio?</p> <p>Problema Especifico</p> <p>¿De qué manera el análisis de la oferta y demanda contribuye a la creación de un establecimiento de asesoría para emprendedores en el cantón La Libertad?</p>	<p>Objetivo General</p> <p>El objetivo general de esta investigación es aplicar un estudio de mercado para la apertura de una consultora en emprendimientos en el cantón La Libertad, que brindará a los emprendedores herramientas e ideas innovadoras, los guiará en la planificación de sus negocios, capacitará a quienes requieran de los servicios y les enseñará a como operar, lo que permitirá a los emprendedores tener un negocio más seguro, rentable y confiable.</p>	<p>Variable Independiente</p> <p>Estudio de mercado</p>	<p>Conocer el impacto que tendría la creación de una consultoria en emprendimiento en el cantón La Libertad.</p> <p>Conocer las necesidades de los emprendedores.</p>	<p>Estudio de mercado.</p> <p>Segmentación de mercado.</p> <p>Deseos y necesidades de los clientes potenciales.</p> <p>Variables externas.</p> <p>Definición de Oferta y demanda.</p> <p>Análisis de precios.</p> <p>Promoción y publicidad.</p>	<p>Tipo</p> <p>Aplicada</p> <p>Metodología</p> <p>Exploratoria</p> <p>Descriptiva</p> <p>Diseño de Muestreo</p> <p>Probabilístico</p> <p>Enfoque</p> <p>Mixto</p> <p>Diseño de recolección de Datos</p> <p>Observación</p> <p>Entrevistas</p> <p>Encuestas</p>

		<p>Objetivos Específicos</p> <p>Analizar la competencia que existe en el cantón La Libertad.</p> <p>Conocer el comportamiento de la demanda y oferta con el fin de analizar qué tan factible es la creación de un establecimiento de asesoría para emprendedores en el cantón La Libertad.</p> <p>Evaluar varios servicios innovadores y diferentes para el reconocimiento de marcas y productos de emprendimientos.</p>	<p>Variable Dependiente</p> <p>Emprendimiento en el cantón La Libertad.</p>	<p>Oportunidad de negocio de los emprendedores locales.</p> <p>Nuevos productos y servicios.</p>	<p>Definición de emprendimiento.</p> <p>Ventaja competitiva.</p> <p>Innovación de producto o servicio.</p>	
--	--	---	--	--	--	--



UNIVERSIDAD ESTATAL PENÍNSULA DE SANTA ELENA

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
CARRERA ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS



B. Guía de observación participante

GUÍA OBSERVACIÓN PARTICIPANTE: CONSULTORÍA EN EMPRENDIMIENTO			
FICHA: 1	LUGAR: PROVINCIA DE SANTA ELENA	FECHA: 1- NOV- 2021	
OBSERVADOR: KAREN CEPEDA SOLIS			
DIMENSIONES	INDICADOR	PONDERACIÓN	OBSERVACIÓN
Negocios ejecutados de manera empírica	Muy buena		La mayoría de emprendedores no han recibido una capacitación previa y en su mayoría emprender por aprovechar una necesidad.
	Buena		
	Indiferente		
	Mala	X	
	Muy mala		
Falta de conocimiento y herramientas necesarias para plantear su idea de negocio	Muy buena		En la provincia de Santa Elena no existe un espacio en donde se pueda brindar asesoría en este tema, por tal motivo considero que es necesario fortalecer estas debilidades y crear valor agregado para nuevos negocios.
	Buena		
	Indiferente		
	Mala	X	
	Muy mala		
Falta de orientación para iniciar o mejorar su negocio	Muy buena		Algunos inician un negocio sin tener la certeza si será o no rentable pues llevan a cabo su idea de negocio de una manera empírica.
	Buena		
	Indiferente		
	Mala	X	
	Muy mala		
No aplicación de un previo estudio de mercado	Muy buena		El factor más importante es el estudio de la demanda. La demanda determina el éxito o el fracaso de cualquier emprendimiento. Cabe señalar que si no se alcanza la aceptación esperada, el emprendimiento fracasará.
	Buena		
	Indiferente		
	Mala		
	Muy mala	X	

MATRIZ VESTER

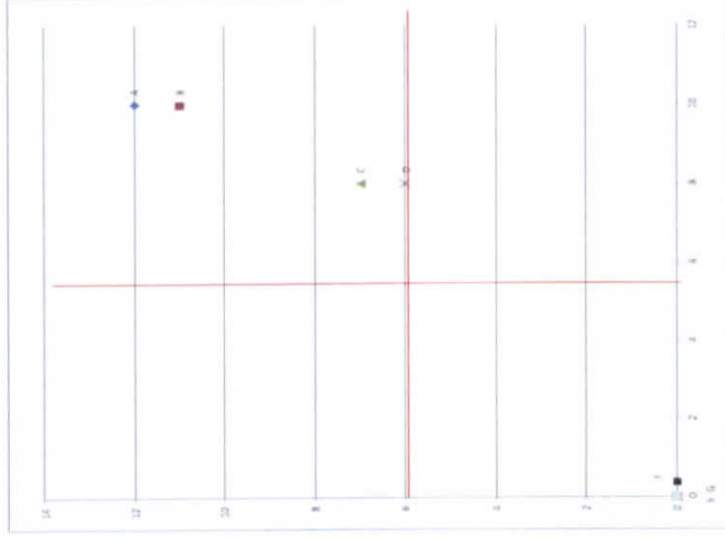
	DESCRIPCIÓN	A	B	C	D	TOTAL INFLUENCIA
A	No aplicación de un previo estudio de mercado	3	3	3	3	12
B	Negocios ejecutados de manera empírica	3	3	3	2	11
C	Falta de conocimiento y herramientas necesarias para plantear su idea de negocio	2	2		3	7
D	Falta de orientación para iniciar o mejorar su negocio	2	2	2		6
	TOTAL DEPENDENCIA	10	10	8	8	

6
Este es el valor de Y para partir el cuadro cartesiano en cuatro cuadrantes

5
Este es el valor de X para partir el cuadro cartesiano en cuatro cuadrantes

ALTA INFLUENCIA	3
MEDIA INFLUENCIA	2
BAJA INFLUENCIA	1
NULLA	0

DESCRIPCIÓN	DEPENDENCIA		INFLUENCIA
	X	Y	
No aplicación de un previo estudio de mercado	A	10	12
Negocios ejecutados de manera empírica	B	10	11
Falta de conocimiento y herramientas necesarias para plantear su idea de negocio	C	8	7
Falta de orientación para iniciar o mejorar su negocio	D	8	6



UNIVERSIDAD ESTATAL PENÍNSULA DE SANTA ELENA
FACULTAD CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

C. Guía de entrevistas

ENTREVISTA A EMPRENDEDORES DEL CANTÓN LA LIBERTAD

Emprendedor: Adriana Guzmán
Emprendimiento: Bolis Cremositos



1. ¿Para usted que es emprendimiento?

Para mí un emprendimiento es una actividad que exige mucho tiempo y esfuerzo, es crear e innovar una idea y hacerla interesante para el cliente.

2. ¿Cuáles usted considera que deben ser las características de un emprendedor?

Debe ser paciente, creativo, pero sobre todo debe tener mucha confianza.

3. A nivel personal, ¿cuál es su emprendimiento más grande?

Mi emprendimiento se trata de la venta de bolos clásicos y gourmet, al inicio comencé con apenas 4 sabores, ahora ofrecemos más de 15 sabores diferente los mismos que son distribuidos en tiendas ubicadas en Salinas, Libertad y Santa Elena.

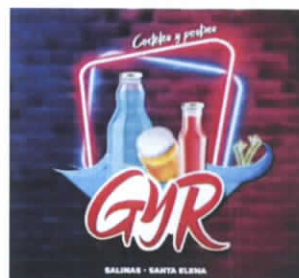
4. ¿Está de acuerdo que en el Cantón La Libertad se apertura una consultora en emprendimiento? ¿por qué?

Totalmente, pienso que sería una excelente oportunidad para nosotros como emprendedores porque podríamos obtener más herramientas para nuestro negocio lo que nos ayudaría a crecer mucho más.

5. Que servicios cree usted conveniente que se debería ofrecer en una consultora de emprendimiento en el Cantón La Libertad?

Pienso que me vendría bien aprender a manejar las redes sociales ya que lo hago de manera empírica, también me gustaría aprender sobre financiamiento ya que en un futuro me gustaría adquirir más congeladores y producir mucho más.

Emprendedor: Karen Reyes
Emprendimiento: GyR Cocteles y Postres



1. ¿Para usted que es emprendimiento?

Un emprendimiento es detectar una oportunidad y cubrir una necesidad en particular, además implica muchos factores como la creatividad, y esfuerzo.

2. ¿Cuáles usted considera que deben ser las características de un emprendedor?

Debe ser visionario, persistente y creativo.

3. A nivel personal, ¿cuál es su emprendimiento más grande?

Mi emprendimiento se dedica a la preparación y comercialización de cocteles y postres en la provincia. Me di cuenta que aquí en la provincia no existía un lugar como tal donde se ofrezca este tipo de productos por lo que inicié con la venta de cocteles con frutas del cual tuve buena acogida y ahora en la actualidad cuento con más de 6 sabores diferentes de cocteles y una línea de postres.

4. ¿Está de acuerdo que en el cantón La Libertad se apertura una consultora en emprendimiento? ¿por qué?

Sí, ya que me gustaría expandir más mi negocio y darme a conocer mucho más en la provincia y por qué no en otras partes del país.

5. Que servicios cree usted conveniente que se debería ofrecer en una consultora de emprendimiento en el cantón La Libertad?

Me gustaría capacitarme en el área de marketing digital.

Emprendedor: Vanessa Solis
Emprendimiento: Vane Solis MakeUp



1. ¿Para usted que es emprendimiento?

Es desarrollar un negocio desde lo más pequeño y seguir desarrollándolo con sus propios medios.

2. ¿Cuáles usted considera que deben ser las características de un emprendedor?

Un emprendedor debe ser constante, perseverante, creativo y siempre ser positivo.

3. A nivel personal, ¿cuál es su emprendimiento más grande?

Mi emprendimiento más grande es mi negocio de maquillaje que comenzó como una afición y hoy en día puedo decir que poco a poco me he dado a conocer en la provincia y cada día voy creciendo gracias a la preferencia de mis clientas.

4. ¿Está de acuerdo que en el Cantón La Libertad se apertura una consultora en emprendimiento? ¿por qué?

Sí, porque muchas veces nosotros como emprendedores no contamos con mucho conocimiento a la hora de emprender y en ocasiones llegamos a fracasar, por esto sería de gran ayuda que exista un lugar en donde nos puedan guiar y asesorar de la mejor manera.

5. Que servicios cree usted conveniente que se debería ofrecer en una consultora de emprendimiento en el Cantón La Libertad?

En lo personal me gustaría recibir asesoría en estudio de mercado, sobre atención al cliente y financiamiento.

**UNIVERSIDAD ESTATAL PENÍNSULA DE SANTA ELENA
FACULTAD CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

ENCUESTA

La presente encuesta tiene la finalidad de obtener información útil y confiable para la elaboración del trabajo de titulación denominado “Estudio de mercado para la apertura de una consultora en emprendimiento en el Cantón La Libertad”.

1. Sexo

Femenino

Masculino

2. Edad

18 - 22 Años

23 - 27 Años

28 - 32 Años

33 - 37 Años

38 - 42 Años

43 Años en adelante

3. ¿Cuál es su nivel de estudio?

Primaria

Secundaria

Tercer Nivel

4. ¿Cuál es la actividad económica de su negocio?

Servicios

Industrial

Comercial

Agrícola

5. ¿Por qué razón cree usted que no ha incrementado su actividad emprendedora?

Falta de recursos económicos

Falta de conocimiento

Miedo al fracaso

6. ¿En qué área considera usted que tendría falta de conocimiento?

Administración

Planificación

Control

Financiamiento

7. ¿Le gustaría que en el Cantón La Libertad exista una consultora en emprendimiento?

Sí

No

8. ¿Con qué tipo de apoyo le gustaría contar en un centro de emprendimiento? Marque una opción.

Asesoría para desarrollar planes de negocio

Asesoría tributaria

Asesoría en investigación de mercados

Asesoría para el manejo de redes sociales del negocio

9. Como emprendedor ¿Cuál de estos factores le impediría a usted asistir a una asesoría, curso o actividad de formación?

Falta de tiempo

Costos altos

Centros lejos

Horarios no factibles

10. Como emprendedor ¿Por qué cree usted que es importante asistir a una asesoría en emprendimiento?

Mantenerse actualizado

Adquirir conocimientos

Mejorar su negocio



La Libertad, 15 DE FEBRERO DEL 2022

CERTIFICADO
ANTIPLAGIO 003-TUTOR
FVCP-2022

En calidad de tutor del trabajo de titulación denominado “ESTUDIO DE MERCADO PARA LA APERTURA DE UNA CONSULTORA EN EMPRENDIMIENTO EN EL CANTÓN LA LIBERTAD”, elaborado por el estudiante CEPEDA SOLIS KAREN DENISSE, de la Carrera Administración de Empresas, de la Facultad de Ciencias Administrativas de la Universidad Estatal Península de Santa Elena, previo a la obtención del título de Licenciada en Administración de Empresas, me permito declarar que una vez analizado en el sistema antiplagio URKUND, luego de haber cumplido los requerimientos exigidos de valoración, el presente proyecto ejecutado, se encuentra con el 2% de la valoración permitida, por consiguiente se procede a emitir el presente informe.

Adjunto reporte de similitud.

Atentamente,



Firmado digitalmente por
FAUSTO VINICIO
CALDERON PINEDA

Ing. Fausto Calderón, MBA.

CI.: 1001690765

DOCENTE TUTOR






Reporte Urkund



Document Information

Analyzed document	KAREN CEPEDA SOLIS TIC 07-2-2022 TERMINADO-signed.pdf (D127946348)
Submitted	2022-02-15T15:30:00.0000000
Submitted by	Fausto Calderon
Submitter email	fcalderon@upse.edu.ec
Similarity	2%
Analysis address	fcalderon.upse@analysis.urkund.com

Sources included in the report

SA	tesis jorge.docx Document tesis jorge.docx (D24537616)	 4
W	URL: https://www.webyempresas.com/espirtu-emprendedor/ Fetched: 2022-02-15T15:31:00.0000000	 1
SA	URKUND.docx Document URKUND.docx (D54901335)	 3
SA	ZULLY Y KARLA.docx Document ZULLY Y KARLA.docx (D24903396)	 1
W	URL: https://www.analisisfoda.com/ Fetched: 2022-02-15T15:31:00.0000000	 1