

# “Las fuentes de financiamiento de los emprendedores del sector comercial de Machala”

*por* Kattya Elizabeth Meza Castro y  
Carlos Daniel Rosales Rodrigo

---

**Fecha de entrega:** 04-mar-2024 10:05a.m. (UTC-0500)

**Identificador de la entrega:** 2311388830

**Nombre del archivo:** Proyecto\_Integrador-2023-Meza\_Kattya-Rosales\_Carlos\_1.pdf (1.58M)

**Total de palabras:** 17734

**Total de caracteres:** 106123

# “Las fuentes de financiamiento de los emprendedores del sector comercial de Machala”

## INFORME DE ORIGINALIDAD

1 %

INDICE DE SIMILITUD

1 %

FUENTES DE INTERNET

1 %

PUBLICACIONES

1 %

TRABAJOS DEL ESTUDIANTE

## FUENTES PRIMARIAS

1	<a href="http://ciencia.lasalle.edu.co">ciencia.lasalle.edu.co</a> Fuente de Internet	<1 %
2	<a href="http://lareferencia.info">lareferencia.info</a> Fuente de Internet	<1 %
3	<a href="http://ojs.urbe.edu">ojs.urbe.edu</a> Fuente de Internet	<1 %
4	Submitted to Universidad de Guayaquil Trabajo del estudiante	<1 %
5	<a href="http://transportesynegocios.wordpress.com">transportesynegocios.wordpress.com</a> Fuente de Internet	<1 %

Excluir citas

Activo

Excluir coincidencias < 20 words

Excluir bibliografía

Activo

## CLÁUSULA DE CESIÓN DE DERECHO DE PUBLICACIÓN EN EL REPOSITORIO DIGITAL INSTITUCIONAL

Los que suscriben, MEZA CASTRO KATTYA ELIZABETH y ROSALES RODRIGO CARLOS DANIEL, en calidad de autores del siguiente trabajo escrito titulado Las fuentes de financiamiento de los emprendedores del sector comercial de Machala, otorgan a la Universidad Técnica de Machala, de forma gratuita y no exclusiva, los derechos de reproducción, distribución y comunicación pública de la obra, que constituye un trabajo de autoría propia, sobre la cual tienen potestad para otorgar los derechos contenidos en esta licencia.

Los autores declaran que el contenido que se publicará es de carácter académico y se enmarca en las disposiciones definidas por la Universidad Técnica de Machala.

Se autoriza a transformar la obra, únicamente cuando sea necesario, y a realizar las adaptaciones pertinentes para permitir su preservación, distribución y publicación en el Repositorio Digital Institucional de la Universidad Técnica de Machala.

Los autores como garantes de la autoría de la obra y en relación a la misma, declaran que la universidad se encuentra libre de todo tipo de responsabilidad sobre el contenido de la obra y que asumen la responsabilidad frente a cualquier reclamo o demanda por parte de terceros de manera exclusiva.

Aceptando esta licencia, se cede a la Universidad Técnica de Machala el derecho exclusivo de archivar, reproducir, convertir, comunicar y/o distribuir la obra mundialmente en formato electrónico y digital a través de su Repositorio Digital Institucional, siempre y cuando no se lo haga para obtener beneficio económico.



MEZA CASTRO KATTYA ELIZABETH

0707090528



ROSALES RODRIGO CARLOS DANIEL

0750059941

## ÍNDICE

RESUMEN.....	2
ABSTRACT.....	3
<b>1 CAPÍTULO I: PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....</b>	<b>5</b>
<b>1.1 Objeto de la Investigación.....</b>	<b>5</b>
<b>1.2 Problema de investigación .....</b>	<b>5</b>
<b>1.3 Planteamiento del problema .....</b>	<b>5</b>
<b>1.4 Justificación.....</b>	<b>7</b>
<b>1.5 Objetivo de la investigación .....</b>	<b>8</b>
1.5.1 Objetivo General .....	8
1.5.2 Objetivos Específicos .....	8
<b>2 CAPITULO II: DESAROLLO DEL PROYECTO .....</b>	<b>9</b>
<b>2.1 Antecedentes .....</b>	<b>9</b>
<b>2.2 Emprendedores.....</b>	<b>11</b>
2.2.1 Conceptualización .....	11
2.2.2 Características.....	12
2.2.3 Tipos .....	13
2.2.4 Innovación .....	15
<b>2.3 Fuentes de financiamiento .....</b>	<b>16</b>
2.3.1 Inmersión .....	16
2.3.2 Conceptualización .....	17
2.3.3 Perspectiva Financiera.....	17
2.3.4 Clasificación de Financiamiento .....	19
2.3.5 Tipos .....	20
2.3.6 Financiamiento de las Microempresas .....	22
<b>3 CAPÍTULO III: METODOLOGÍA DEL PROYECTO .....</b>	<b>23</b>
<b>3.1 Tipo de Investigación .....</b>	<b>23</b>
<b>3.2 Nivel de Investigación: .....</b>	<b>24</b>
<b>3.3 Diseño de la Investigación.....</b>	<b>25</b>
<b>3.4 Métodos de Investigación.....</b>	<b>25</b>

3.4.1	Método analítico.....	26
3.4.2	Método cualitativo y cuantitativo.....	26
<b>3.5</b>	<b>Instrumentos de recolección de datos.....</b>	<b>27</b>
3.5.1	Población universo.....	27
3.5.2	Población objeto de estudio.....	27
3.5.3	Tamaño de la muestra.....	28
3.5.4	Muestra por conveniencia.....	29
<b>3.6</b>	<b>Técnicas de recolección de datos.....</b>	<b>29</b>
3.6.1	Encuesta.....	30
<b>3.7</b>	<b>Presentación de resultados.....</b>	<b>30</b>
<b>4</b>	<b>CAPÍTULO IV: RESULTADOS Y DISCUSIÓN.....</b>	<b>54</b>
<b>4.1</b>	<b>Análisis de Resultados (más relevantes).....</b>	<b>54</b>
<b>4.2</b>	<b>Contrastación Teórica de Resultados.....</b>	<b>54</b>
<b>4.3</b>	<b>Propuesta Integradora.....</b>	<b>56</b>
4.3.1	Descripción de la propuesta.....	56
4.3.2	Objetivos de la propuesta.....	56
4.3.3	Fases de implementación.....	58
4.3.4	Recursos logísticos.....	58
<b>4.4</b>	<b>Valoración de la Factibilidad.....</b>	<b>59</b>
4.4.1	Dimensión Técnica.....	59
4.4.2	Dimensión Económica.....	60
4.4.3	Dimensión Social.....	61
4.4.4	Dimensión Ambiental.....	61
<b>5</b>	<b>CAPÍTULO V: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....</b>	<b>62</b>
<b>5.1</b>	<b>Conclusiones.....</b>	<b>62</b>
<b>5.2</b>	<b>Recomendaciones.....</b>	<b>63</b>
<b>5.3</b>	<b>Referencias.....</b>	<b>64</b>
<b>5.4</b>	<b>Anexos.....</b>	<b>72</b>
	.....	72

## LISTA DE TABLAS

<b>TABLA 1.</b> Tipos de emprendedores .....	13
<b>TABLA 2.</b> Definiciones de las fuentes de financiamiento.....	17
<b>TABLA 3.</b> Datos relevantes para la población de objeto de estudio .....	28
<b>TABLA 4.</b> Fuentes de financiamiento públicas. ....	30
<b>TABLA 5.</b> Tasa de interés de los créditos de las fuentes públicas. ....	31
<b>TABLA 6.</b> Requisitos para acceder a las fuentes de financiamiento públicas.....	33
<b>TABLA 7.</b> Fuentes de financiamiento privadas.....	35
<b>TABLA 8.</b> Tasa de interés de los créditos de las fuentes de financiamiento privadas. ....	36
<b>TABLA 9.</b> Requisitos para acceder a las fuentes de financiamiento privadas.....	38
<b>TABLA 10.</b> Capital semilla como fuente de financiamiento.....	40
<b>TABLA 11.</b> Monto solicitado a los accionistas del capital semilla. ....	41
<b>TABLA 12.</b> Cooperativas de Ahorro y Crédito como fuente de financiamiento.....	43
<b>TABLA 13.</b> Tasa de interés que ofrecen las Cooperativas de Ahorro y Crédito. ....	44
<b>TABLA 14.</b> Requisitos para acceder a un préstamo de las Cooperativas de Ahorro y Crédito. ....	45
<b>TABLA 15</b> Principales fuentes de financiamiento que utilizan o consideraron al emprender un negocio.....	47
<b>TABLA 16.</b> Factores más influyentes al elegir una fuente de financiamiento. ....	49
<b>TABLA 17.</b> Evaluación de la accesibilidad y disponibilidad de las fuentes de financiamiento. ....	51
<b>TABLA 18.</b> Fuentes de financiamiento recomendadas por los emprendedores del sector comercial de Machala. ....	52
<b>TABLA 19.</b> Tabla de comparación entre las opciones más destacadas ofrecidas por el sistema financiero. ....	57

## LISTA DE FIGURAS

<b>FIGURA 1.</b> Innovación de productos entre los emprendedores en Ecuador. ....	15
<b>FIGURA 2.</b> Las fuentes de financiamiento más utilizadas por los emprendedores nacientes y nuevos de Ecuador. ....	18
<b>FIGURA 3.</b> Fuentes de financiamiento públicas. ....	31
<b>FIGURA 4.</b> Tasa de interés de los créditos de las fuentes públicas. ....	32
<b>FIGURA 5.</b> Requisitos para acceder a las fuentes de financiamiento públicas. ....	34
<b>FIGURA 6.</b> Fuentes de financiamiento privadas. ....	35
<b>FIGURA 7.</b> Tasa de interés de los créditos de las fuentes de financiamiento privadas. ....	37
<b>FIGURA 8.</b> Requisitos para acceder a las fuentes de financiamiento privadas. ....	39
<b>FIGURA 9.</b> Ilustración 9 Capital semilla como fuente de financiamiento. ....	40
<b>FIGURA 10.</b> Monto solicitado a los accionistas del capital semilla. ....	42
<b>FIGURA 11.</b> Cooperativas de Ahorro y Crédito como fuente de financiamiento. ....	43
<b>FIGURA 12.</b> Tasa de interés que ofrecen las Cooperativas de Ahorro y Crédito. ....	44
<b>FIGURA 13.</b> Requisitos para acceder a un préstamo de las Cooperativas de Ahorro y Crédito. ....	46
<b>FIGURA 14.</b> Principales fuentes de financiamiento que utilizan o consideraron al emprender un negocio. ....	48
<b>FIGURA 15.</b> Factores más influyentes al elegir una fuente de financiamiento. ....	50
<b>FIGURA 16.</b> Evaluación de la accesibilidad y disponibilidad de las fuentes de financiamiento. ....	51
<b>FIGURA 17.</b> Fuentes de financiamiento recomendadas por los emprendedores del sector comercial de Machala. ....	53
<b>FIGURA 18.</b> Localización del sector comercial de la ciudad de Machala. ....	60

# 1 CAPÍTULO I: PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

## 1.1 Objeto de la Investigación

El presente proyecto, tiene como objeto de estudio a los emprendedores del sector comercial de la ciudad de Machala, en cuanto a las fuentes de financiamiento.

## 1.2 Problema de investigación

¿Qué fuentes de financiamiento aplican los emprendedores en el sector comercial de Machala?

## 1.3 Planteamiento del problema

Barrera *et al.* (2020) comentan que las compañías son esenciales para el buen estado de la economía, al impulsar la innovación y crear puestos de trabajo. Pero se necesita algo más que creatividad y pasión para convertir una idea brillante en un negocio exitoso; la financiación es un componente crucial del rompecabezas. La capacidad de acceder a los recursos financieros de manera oportuna y eficiente puede marcar la diferencia entre el éxito y el fracaso de una empresa.

En esta investigación sobre la financiación de emprendedores, se examinará las diversas fuentes de financiación disponibles, desde el capital inicial hasta el capital de riesgo, y cómo los emprendedores pueden tomar decisiones estratégicas desde el punto de vista financiero para nutrir sus ideas y llevarlas al mercado con éxito.

En el viejo continente, la Comisión Europea brindan facilidades a los emprendedores a la hora de financiar sus emprendimientos, crean líneas de acciones. Según González *et al.* (2019) los criterios que mejoran son el el acceso a préstamos y financiamiento a través de la participación, un aumento en el financiamiento de capital y deuda. El financiamiento de

proyectos innovadores que expanden y hacen crecer las operaciones en otros países son ejemplos de esto.

Según García *et al.* (2019) en España, los emprendedores, en cuanto a la obtención de financiación, tienen varias opciones a la hora de iniciar un negocio. Esto incluye varias posibilidades de fuentes de financiación, como capital de riesgo, deuda e inversión ángel, crowdfunding, emisión de acciones. Por tal razón, Magomedova *et al.* (2020) mencionan que, debido a la naturaleza del sistema bancario español, los créditos a las empresas start-up son muy limitados y suelen ser de pequeña cuantía, por lo que el banco requiere el aval de los fundadores para poder acceder a créditos de mayor cuantía. Los empresarios no consideran adecuada la propuesta de la banca tradicional para enfrentar la etapa de expansión, ya que requería una gran cantidad de capital. Debido a esto, recurren a los inversionistas de riesgo.

En América Latina, la región es considerada como una tierra en crecimiento o desarrollo caracterizada por una marcada inestabilidad macroeconómica, baja inversión en investigación y desarrollo, baja productividad y alta desigualdad social. De acuerdo con Valenzuela *et al.* (2018) el 41% de los empresarios latinoamericanos admiten que la principal razón por la cual cerraron su empresa fue la falta de rentabilidad, mientras que el 13% menciona dificultades para obtener financiamiento.

En el Ecuador, usualmente los emprendedores para obtener un crédito necesitan presentar un justificativo de ingresos, si es dependiente; un rol de pagos, facturas de venta y de compra, entre otros. Carvajal *et al.* (2019) comentan que esta realidad es compartida por las distintas naciones de la región, donde los intentos de obtener crédito se ven obstaculizados por barreras que incluyen altas tasas de interés, falta de garantías, excesiva burocracia y desconfianza de los bancos en los proyectos.

Las investigaciones realizadas por Valenzuela *et al.* (2018) revelaron que las Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES) en Ecuador prefirieron el financiamiento bancario como su primera opción, seguido por las cooperativas de ahorro y crédito como su segunda opción. Es posible que haya considerado hablar con ellos sobre el financiamiento bancario y haya atribuido su difícil situación a los altos costos, las condiciones inadecuadas, las reducciones

en los montos, la complejidad de la documentación, los retrasos en la adjudicación y, finalmente las garantías.

Carvajal *et al.* (2019) concluyen que el 63% de los microempresarios en Machala utilizan las finanzas para desarrollar su negocio, lo que hacen a través de bancos privados, cooperativas de ahorro y crédito, aquellos que no pueden, citan el papeleo como una barrera para obtener crédito. Por otro lado, también comentan que, en la medida en que el género influye en la decisión de elegir fuentes de financiamiento.

Se puede establecer que los microempresarios masculinos recurren a la banca privada y cooperativas de ahorro y crédito, el 63% de ellos lo hace de manera efectiva; las mujeres, en cambio, financian sus negocios a través de familiares y amigos en el 12,2% de los casos; y tanto hombres como mujeres reciben apoyo de organismos reguladores del sector. Sin embargo; existen personas del género masculino que recurren a fuentes no reguladas.

#### **1.4 Justificación**

La financiación es esencial para el éxito y el crecimiento de las organizaciones en un entorno empresarial cada vez más competitivo y dinámico. Para mantener la operación fluida de las empresas, facilitar la inversión en innovación, aumentar las capacidades productivas y mantener una posición financiera saludable, es esencial tener acceso a recursos financieros adecuados. Por lo tanto, la implementación de un proyecto de financiamiento empresarial se presenta como una iniciativa estratégica con una justificación sólida y de múltiples beneficios.

Según la ESPAE Graduate School of Management ESPOL (2016), enfatiza la importancia de la financiación en el ámbito económico de los emprendedores, destacando la transformación que ha ocurrido en los últimos diez años debido a los cambios en áreas como la tecnología e innovación, entre otras. Además, destaca que los datos globales muestran una clara relación entre los niveles de innovación de las economías y los requerimientos iniciales de financiamiento de sus negocios.

Por ello la presente investigación se enfoca en los problemas o incidentes que presentan los emprendedores en el sector financiero, por lo que es necesario investigar y recopilar información para determinar las fuentes necesarias para establecer un negocio y cómo esto afecta las acciones de futuros negocios en el sector comercial. Este estudio también podría servir como base para investigaciones futuras en otros campos.

En el ámbito empresarial, el tema propuesto es de gran relevancia ya que sirve para despertar el interés en realizar un emprendimiento, demostrando las fuentes de financiamiento disponibles para los emprendedores y determinando cuáles son insuficientes o válidas. Por lo tanto, requiere un control de fuentes de financiamiento dirigido a los empresarios de la ciudad de Machala para que puedan evaluar las diversas opciones de financiamiento que consideren convenientes para sus negocios basándose en un estudio actualizado de las fuentes y así seleccionar la alternativa que resulte beneficiosa para el crecimiento económico de sus negocios.

## **1.5 Objetivo de la investigación**

### ***1.5.1 Objetivo General***

Analizar las fuentes de financiamiento de los emprendedores del sector comercial de Machala.

### ***1.5.2 Objetivos Específicos***

- Identificar las fuentes de financiamiento más usadas por los emprendedores.
- Analizar las condiciones de las fuentes de financiamiento a las que acceden los emprendedores.
- Proponer una tabla de comparación entre las opciones más destacadas ofrecidas por el sistema financiero.

## 2 CAPITULO II: DESAROLLO DEL PROYECTO

### 2.1 Antecedentes

Como tendencia general a nivel mundial, los emprendimientos y PYMES son una fuerza importante en el desarrollo económico de un país. Esto se evidencia en su aporte al Producto Interno Bruto (PIB), que es significativo, y su colaboración con diferentes métodos de producción a través del aprovechamiento tecnológico; además, generan más del 50% del empleo total. Gómez *et al.* (2022).

A lo largo de la historia, las fuentes de financiamiento para emprendedores han evolucionado significativamente. En la década de 1950, los emprendedores dependían en gran medida de recursos personales, como sus ahorros personales o préstamos de amigos y familiares, para iniciar sus proyectos, aunque la inversión de riesgo comenzó a tomar forma.

La década de 1970 marcó un cambio importante con Silicon Valley emergiendo como un epicentro de innovación y emprendimiento, especialmente en tecnología. Aquí, la inversión de riesgo se convirtió en una fuente fundamental de financiamiento para las nuevas empresas tecnológicas. La década de 1980 vio el surgimiento de empresas de capital privado y fondos de inversión de riesgo, ampliando las oportunidades de financiamiento en diversos sectores. (Balboa & Martí, 2011).

La explosión de Internet en la década de 1990 generó un aumento significativo en la inversión en nuevas empresas tecnológicas, muchas de las cuales recurrieron al capital de riesgo y realizaron ofertas públicas iniciales (IPO) para impulsar su crecimiento.

La crisis financiera de 2008 tuvo un impacto notable en la disponibilidad de financiamiento, ya que los inversionistas se volvieron más cautelosos. No obstante, este período también vio un aumento en la popularidad del crowdfunding como fuente de financiamiento alternativa. Gómez *et al.* (2022).

En la década de 2010, el surgimiento de gigantes tecnológicos como Uber y Airbnb, impulsaron la inversión de riesgo a niveles sin precedentes. plataformas como Kickstarter e

Indiegogo también ganaron terreno, popularizando el crowdfunding entre los emprendedores.

Por otro lado, según Martínez y Bañón (2020), la pandemia de COVID-19 en la última década llevó a una mayor dependencia de fondos gubernamentales y programas de ayuda para la financiación empresarial.

En cambio, Gómez y Luque (2023) comentan que, en los últimos años, las criptomonedas sociales han ganado popularidad como una herramienta financiera adecuada para las iniciativas del Tercer Sector. Estos cambios en las fuentes de financiamiento reflejan la evolución del panorama emprendedor a lo largo del tiempo y su adaptación a las circunstancias cambiantes.

Uno de los elementos clave que se evalúan en el Global Entrepreneurship Monitor (GEM), (2019); la Tasa de Actividad Emprendedora Temprana (TEA), que engloba a todas las personas adultas que están en el proceso de iniciar un negocio o que han iniciado uno que aún no ha superado los 42 meses, es uno de los componentes clave que se evalúan en el Global Entrepreneurship Monitor (GEM). Los emprendedores de esta TEA son nuevos y nacientes. Los nacientes son personas entre 18 y 64 años que toman acciones para iniciar un negocio o han iniciado uno, pero no han recibido sueldo o salario por más de tres meses. Los emprendedores nuevos son personas de 18 a 64 años que han pagado sueldos o salarios por más de tres meses, pero menos de 42.

Según la GEM, la escasez de financiamiento es un factor clave que explica por qué en los últimos años ha habido más de dos emprendedores nacientes por cada emprendedor nuevo establecido. Para financiar sus proyectos, los emprendedores suelen recurrir a sus propios ahorros personales, el 99,18% de ellos. En segundo lugar, los bancos fueron elegidos por el 62,32%, mientras que los ahorros familiares fueron elegidos por el 34,81%. Por otro lado, las opciones como el respaldo gubernamental, el apoyo de colegas, inversores privados, amigos o vecinos y el financiamiento colectivo, también conocido como crowdfunding, tienen una tasa de selección inferior al 10% entre los emprendedores.

Los antecedentes muestran una evolución en las fuentes de financiamiento para

emprendedores, adaptándose a cambios económicos y tecnológicos. Actualmente, los emprendedores tienen acceso a diversas fuentes de financiamiento, como inversionistas ángeles, capital de riesgo, crowdfunding, préstamos bancarios y financiamiento gubernamental, según su industria y modelo de negocio.

## **2.2 Emprendedores**

### **2.2.1 Conceptualización**

El emprendedor se distingue por su habilidad para concebir, modificar y ajustar ideas, ofreciendo diversas opciones y percibiendo en los desafíos una posibilidad de crecimiento. En este contexto, el emprendedor se transforma en un agente que contribuye con ideas creativas e innovadoras, ofreciendo respuestas a las necesidades del entorno. Estos atributos no solo definen la mentalidad emprendedora, sino que también impulsan la capacidad del emprendedor para generar soluciones originales y adaptarse de manera proactiva a los desafíos del entorno empresarial. Paz *et al.* (2020).

Según Buscador *et al.* (2022), mencionan que el emprendedor se caracteriza por su búsqueda de transformación mediante la introducción de nuevas ideas, productos o procedimientos, sin obligación de estar directamente involucrado en la fundación o gestión de las empresas implicadas en dicho cambio. Sus atributos más notables incluyen la innovación, la identificación de oportunidades, la creatividad, la valentía, el entusiasmo, la pasión y la insatisfacción laboral.

Según Vernaza *et al.* (2020) El emprendedor posee una amplia gama de habilidades y capacidades, que incluyen una conducta activa, un espíritu innovador y valores arraigados. En este contexto, la actuación del individuo es el eje fundamental, siendo el factor humano el impulsor esencial de la actividad emprendedora. Estas habilidades no solo definen el perfil emprendedor, sino que también juegan un papel crucial en el desarrollo y éxito de iniciativas empresariales.

El emprendimiento puede ser un catalizador del crecimiento de los países porque a menudo

ayuda a los emprendedores a moverse socioeconómicamente y sirve como una alternativa que beneficia a los países en desarrollo. No obstante, para lograr el éxito, es necesario que el empresario integre una serie de elementos afectivos, cognitivos y relacionales, como acciones, redes, herramientas técnicas y administrativas, entre otros, para facilitar la creación de nuevos negocios, afirman estudios de Santos y Jasso (2023).

Para Borja *et al.* (2020) Los emprendedores desempeñan un papel importante en cualquier economía, destacando su capacidad para anticipar las necesidades individuales y aportar nuevas ideas al mercado. Su papel se vuelve aún más importante a medida que sus habilidades e iniciativa impulsan la innovación y crean oportunidades que son elementos esenciales para la vitalidad económica y el desarrollo continuo.

### 2.2.2 *Características*

Las características de los emprendedores son una combinación de rasgos personales, habilidades y actitudes que los distinguen en el mundo empresarial, así lo confirma, Pérez *et al.* (2020) cuando manifiesta que los emprendedores son personas con el optimismo necesario para solucionar o crear una empresa y trabajan juntos para tolerar cualquier fracaso y así obtener una nueva perspectiva de visión y pasión por la empresa.

Mejía *et al.* (2020) destaca, a partir de los rasgos personales, las características esenciales que definen a un emprendedor, como la tolerancia al riesgo, la innovación, la iniciativa, la responsabilidad, la necesidad de logro, la independencia y la orientación por valores personales, entre otros. Estos atributos individuales personales describen la complejidad y la naturaleza multifacética del perfil emprendedor y resaltan aspectos clave que contribuyen al éxito y la sostenibilidad empresarial.

En este contexto, Pérez *et al.* (2020) destaca una serie de características clave que definen a los emprendedores, como el compromiso, la iniciativa, la resolución, la creatividad e innovación, el optimismo, la capacidad de trabajo en equipo, la habilidad para escuchar, la tolerancia al fracaso, la visión y la pasión. Estas cualidades son fundamentales para impulsar las ideas de inversión de los emprendedores, con el objetivo de establecer empresas

productivas, competitivas y exitosas. Este efecto es beneficioso no sólo para los propios emprendedores, sino también para el bienestar de la sociedad en su conjunto.

La creación de una empresa no es lo único que hace un emprendedor; ser emprendedor va más allá de su forma de pensar, habilidades y de sus actitudes; porque el logro de sus objetivos empresariales depende de su perseverancia, ética y conocimiento del mercado. Suelen tener una visión clara de lo que quieren lograr para encontrar oportunidades y resolver problemas. Así como también, la adaptabilidad, la decisión, el discernimiento, la iniciativa y el espíritu emprendedor son las cualidades más importantes.

Los emprendedores son individuos visionarios, apasionados que identifican oportunidades, asumen riesgos calculados, son resistentes ante los desafíos, y están dispuestos a ser creativos e innovadores para crear y desarrollar negocios exitosos. Poseen habilidades de liderazgo y adaptabilidad, lo que les permite construir relaciones sólidas y adaptarse a un entorno empresarial en constante cambio. Su perseverancia, ética y conocimiento del mercado son fundamentales para el logro de sus objetivos empresariales. Iturbide *et al.* (2020)

### 2.2.3 Tipos

Aunque hay una amplia variedad de opciones basadas en varios criterios, se destacarán algunas que son más relevantes en la investigación:

**Tabla 1.** *Tipos de emprendedores.*

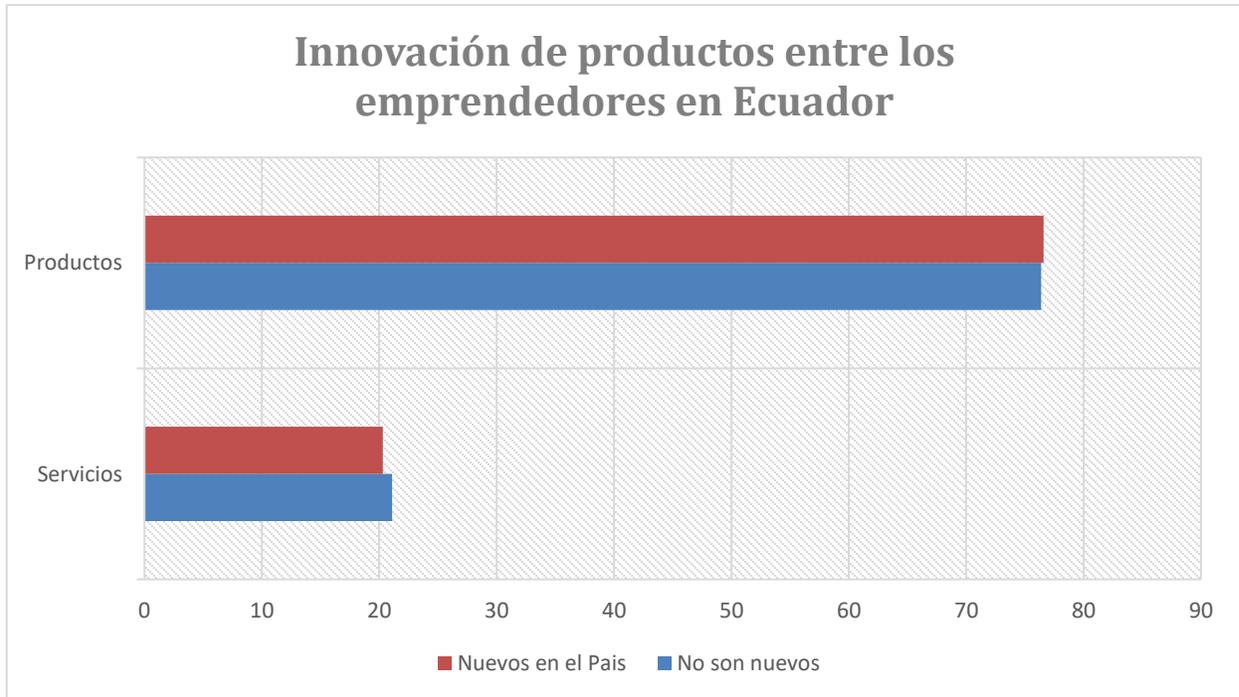
Tipos	Descripción
<b>Emprendedores externos</b>	Personas que consideran nuevas oportunidades, técnicas, líneas de producción, nuevos productos y coordinan todas las demás actividades, consolidan nuevos proyectos estratégicamente relevantes optimizando sus habilidades de innovación.

<b>Emprendedores internos</b>	Aquello con un enfoque empresarial que emplea nuevas ideas para reunir, dar forma, perfeccionar e implementar estas ideas en un proceso abierto, beneficiándose a sí mismos y al desarrollo futuro de la empresa.
<b>Emprendedores independientes</b>	Es aquel que inicia él mismo un proyecto empresarial con el objetivo de aprovechar una oportunidad de negocio, aplicar sus capacidades innovadoras y asumir riesgos.
<b>Emprendedores por necesidad</b>	Aquí hay un tipo que comenzó su propio proyecto sin tener culpa alguna. A menudo está sin trabajo, por lo que decide iniciar su propio negocio, que dirige y gestiona con la esperanza de obtener beneficios económicos.
<b>Emprendedores sociales</b>	Aquella persona que canaliza sus energías hacia la implementación de proyectos empresariales centrados en la responsabilidad social y la generación de riqueza, dando prioridad a estos aspectos sobre los objetivos más convencionales de las empresas, como la maximización de ganancias económicas personales.

**Nota:** Confeccionado con fundamentos del trabajo de Bóveda *et al.* (2015).

## 2.2.4 Innovación

**Figura 1.** Innovación de productos entre los emprendedores en Ecuador.



**Nota:** Este gráfico representa la innovación de productos entre los emprendedores, tomado de Nuevos emprendimientos: Un análisis a sus tipos y posicionamiento postcovid-19, elaborado por los autores Rodríguez, Reina, Rodríguez y Cañarte en el año 2020.

Ecuador se distingue por contar con una significativa cantidad de emprendedores en sus etapas iniciales. Sin embargo, la innovación parece ser un privilegio reservado para unos pocos. En este caso podemos ver la innovación que surge por parte de emprendimientos nuevos en el país con respecto a sus productos a diferencia con los servicios quienes lo apoderan los emprendimientos ya establecidos. Este escenario resalta la necesidad de cambiar las expectativas de los emprendedores del país. Un negocio, no solo debería ser considerado como una solución a los problemas económicos, sino también como una opción valiosa para incrementar fuentes de empleo y promover la superación personal. (Rodríguez *et al.*, 2020).

## 2.3 Fuentes de financiamiento

### 2.3.1 *Inmersión*

Las fuentes de financiamiento constituyen un factor importante para poner en práctica un negocio empresarial, debido a que, toda empresa necesita recursos financieros para poder ampliar sus operaciones diarias y completar sus proyectos de inversión. Los orígenes de diversos recursos financieros se denominan fuentes de financiación. Rodrigo *et al.* (2020).

Según Bea *et al.* (2023) se puede inferir que la financiación constituye el elemento central para el funcionamiento de cualquier empresa. Comprender la gestión eficiente de los recursos y seleccionar las fuentes de financiamiento adecuadas según el nivel de endeudamiento son factores cruciales que confieren una importancia significativa a la salud financiera de la empresa, contribuyendo así al aumento de su valor.

En ocasiones, las empresas pequeñas y medianas enfrentan problemas para obtener recursos que les permitan mantenerse sostenibles en el futuro, siendo especialmente afectadas por las elevadas tasas de interés que generan gastos y no les permiten cubrir la financiación necesaria. Las PYMES pueden cometer errores importantes como apalancarse solo con algunas fuentes de financiamiento debido a la falta de conocimiento de otras, lo que demuestra la falta de información en el mercado sobre las diferentes opciones de financiación comenta Yussaine *et al.* (2020).

Para evitar gastos "inoficiosos", las empresas generalmente recurren a fuentes de financiamiento fáciles y rápidas en lugar de aquellas que podrían ofrecer mayores beneficios. Se presentan diversos desafíos en relación con los requisitos de financiación, dependiendo de las características únicas del proyecto o idea de negocio que se persiga. Elegir el tipo de apalancamiento adecuado, varía en función de la naturaleza de cada propuesta.

### 2.3.2 *Conceptualización*

**Tabla 2.** *Definiciones de las fuentes de financiamiento.*

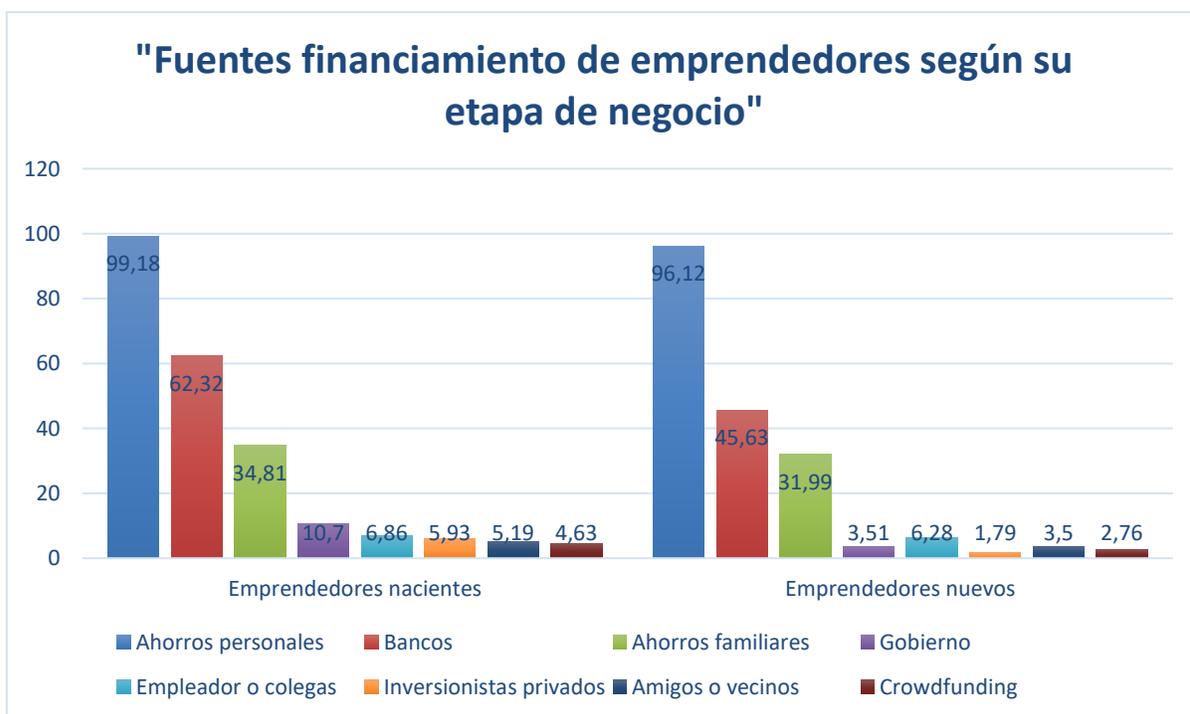
<b>Autor</b>	<b>Definiciones</b>
(Ehrhardt & Brigham, 2007)	"Los recursos financieros que una empresa utiliza para llevar a cabo sus actividades y operaciones, los cuales pueden provenir de fuentes internas, como utilidades retenidas, o fuentes externas, como préstamos y emisión de acciones".
(Pandey , 2015)	"Los diversos métodos y estrategias utilizados por una empresa para obtener los fondos necesarios para sus operaciones y proyectos, incluyendo tanto fuentes internas como externas".
Allen et al. (2015)	"Las fuentes de efectivo que una empresa puede utilizar para financiar sus inversiones y operaciones, ya sea a través de préstamos, emisión de acciones, reinversión de utilidades o cualquier otra fuente de capital".
Ross et al. (2012)	"Los métodos que una empresa utiliza para obtener los recursos financieros necesarios, ya sea a través de fuentes internas, como la reinversión de ganancias, o fuentes externas, como la emisión de acciones o la obtención de préstamos".

*Nota:* Elaboración propia.

### 2.3.3 *Perspectiva Financiera*

Según la GEM (2019), en Ecuador, los emprendedores se clasifican en dos categorías: nacientes y nuevos, considerando sus niveles de capital. En el proceso de financiamiento de sus proyectos, los emprendedores recurren a diversas fuentes.

**Figura 2.** Las fuentes de financiamiento más utilizadas por los emprendedores nacientes y nuevos de Ecuador.



**Nota:** El gráfico representa las fuentes de financiamiento más utilizadas por los emprendedores nacientes y nuevos de Ecuador, elaborado por la Global Entrepreneurship Monitor (GEM) con datos de la encuesta a la población adulta.

Como se muestra en la figura 2, la mayoría de las personas recurren a sus propios ahorros para cubrir los gastos de inversión inicial, al menos en parte. Además, un 18 % de los emprendedores nacientes y un 30 % de los nuevos emprendedores optan por esta forma de financiamiento. Los préstamos a instituciones financieras son la segunda fuente más utilizada. El 62.3% de los emprendedores nacientes (5.2% exclusivamente y 57.1% en conjunto con otras fuentes) y el 45.6% de los emprendedores nuevos (17.3% exclusivamente y 28.3% en conjunto con otras fuentes) optaron por esta opción. Durante la transición de naciente a nuevo, es notable que una menor proporción de emprendedores recurre a fuentes formales como bancos, inversionistas y crowdfunding.

## **2.3.4 Clasificación de Financiamiento**

### **2.3.4.1 Financiación interna**

La autofinanciación, también conocida como financiamiento interno, implica el uso de los recursos propios generados previamente a través de la actividad financiera de la entidad. Castro y Vásconez (2023).

De acuerdo con Mendoza *et al.* (2019) cualquier tipo de empresa puede utilizar el financiamiento como una de las principales herramientas para optimizar los recursos. También comenta que cuando se obtiene capital para invertir en reservas, provisiones o adquisición de mayor capital, se utiliza el término financiamiento interno.

La financiación interna es esencial para el éxito de los emprendedores, ya que sirve como una fuente principal de capital que fomenta el crecimiento y la sostenibilidad de sus negocios. Los emprendedores pueden autofinanciar sus proyectos a través de ahorros personales, reinversión de ganancias o préstamos de familiares y amigos, manteniendo un mayor control sobre sus negocios y evitando la dilución de la propiedad y reduciendo la dependencia de fuentes externas de financiamiento. Esta estrategia ayuda a las empresas a ser más independientes y a mejorar la disciplina financiera y la gestión de recursos, que son esenciales para sobrevivir en un entorno competitivo y cambiante.

### **2.3.4.2 Financiación externa**

El financiamiento externo es la forma en que una institución recibe apalancamiento de fuentes externas. Este apoyo puede provenir de préstamos bancarios, créditos del gobierno o donaciones de organizaciones no gubernamentales. Castro y Vásconez (2023).

Investigaciones de Londoño y Andrade (2019) llegan a la conclusión de que tanto el financiamiento con recursos externos como el financiamiento con recursos propios están por detrás del financiamiento privado. En cuanto a los financiamientos externos, resultado de que algunas empresas tienen su matriz empresarial ubicada fuera del país, lo que les facilita acceder a este tipo de financiamiento.

La financiación externa es esencial para el crecimiento y la viabilidad de los emprendedores, ya que proporciona recursos financieros esenciales para la puesta en marcha, la expansión y

la sostenibilidad de sus negocios. Estas fuentes de financiamiento, que van desde préstamos bancarios hasta inversores ángeles y capital de riesgo, brindan el impulso necesario para convertir las ideas innovadoras en realidad comercial. Sin embargo, encontrar y administrar financiamiento externo de manera efectiva presenta desafíos importantes, como evaluar los riesgos, negociar los términos y mantener el control sobre la dirección estratégica del negocio. Para comprender el panorama empresarial y fomentar un ecosistema empresarial próspero y sostenible, es fundamental comprender cómo los emprendedores acceden, utilizan y gestionan estos recursos financieros externos.

### **2.3.5 Tipos**

#### **2.3.5.1 Préstamos bancarios**

Es la autorización que una institución financiera otorga a un cliente a través de un contrato para que tenga acceso a recursos financieros hasta un monto determinado, que puede o no estar disponible completamente de acuerdo con ciertos principios. Flores y Llantoy (2020).

#### **2.3.5.2 Fondos gubernamentales**

Yuslaine *et al.* (2020) comenta que, en nuestro país, también se puede recurrir a instituciones gubernamentales para obtener respaldo para nuevos proyectos. Desde hace muchos años, ha estado involucrado en proyectos empresariales innovadores y económicamente viables a través de varias líneas de financiación. Aunque brindan una variedad de opciones de financiamiento, hay dos que se dirigen directamente a las pequeñas y medianas empresas: uno para empresas de reciente creación y otro para empresas ya consolidadas que buscan expandirse y prosperar.

#### **2.3.5.3 Cooperativas de ahorro y crédito**

Las cooperativas de ahorro y crédito son entidades bancarias con un enfoque proactivo en brindar ayuda y beneficios a sus socios, se encuentran presentes en diversos países de Latinoamérica, comprometidas en proporcionar ventajas a sus clientes. En Ecuador, estas cooperativas no solo se centran en el beneficio y desarrollo de los participantes en las operaciones financieras cooperativistas, sino que también desempeñan un papel crucial como

promotoras del capital social. Su misión principal es contribuir al bienestar de diversas localidades a través de la oferta de servicios financieros diseñados para satisfacer las necesidades específicas de la comunidad, consolidándose, así como agentes clave en el impulso del desarrollo socioeconómico. García *et al.* (2018).

#### **2.3.5.4 Capital semilla**

Según Umaña (2019), se refiere al dinero inicial empleado al comenzar un negocio, usualmente proveniente de los recursos personales de los fundadores, familiares o amistades, destinado a cubrir los costos operativos e incluso a atraer inversiones de capital de riesgo. El tipo de fondos se obtiene con frecuencia en intercambio por acciones de capital de la empresa, aunque con menos formalidades contractuales que el financiamiento de capital típico.

#### **2.3.5.5 Crowdfunding**

Fuente de financiamiento de conciencia social que fomenta la colaboración de las personas para lograr objetivos, pionera en el lanzamiento de proyectos de tecnología emergente. García *et al.* (2018). Entre los tipos de crowdfunding, se pueden enunciar los siguientes:

- De recompensa
- De donación
- De inversión
- De préstamo

#### **2.3.5.6 Business Angels**

Los business angels son personas privadas que invierten recursos a partir de sus propios fondos en empresas nuevas o más pequeñas con el objetivo de obtener un rendimiento. Los inversores business angels no tienen ninguna relación directa con los dueños de las empresas en las que invierten. Los business angels tienen la capacidad de invertir cantidades diferentes de capital y otros recursos no financieros. Por lo tanto, pueden clasificarse como microempresas, clásicas, orientadas al capital u orientadas al conocimiento. (Lodefalk & Andersson, 2023).

#### **2.3.5.7 Crowdlending**

Tal como Gómez *et al.* (2022) afirma que el crowdlending es el proceso de solicitar pequeñas

aportaciones de varios inversores a través de una plataforma online, recibiendo a cambio una forma de valor y evitando recurrir a banqueros o fondos de capital de riesgo. Como una de las modalidades de crowdfunding surge el crowdlending.

### **2.3.6      *Financiamiento de las Microempresas***

Alonso y Chávez (2020) enfatizan que independientemente del tamaño de la empresa o del sector económico en el que opere, las instituciones comparten un objetivo común de la maximización de ganancias. Dada la necesidad imperante de seguir siendo competitivos, es importante examinar cómo las micro, pequeñas y medianas empresas de la ciudad de Machala administran sus recursos financieros. Este enfoque busca comprender las estrategias adoptadas por estas empresas para asegurar una administración efectiva de sus recursos económicos, contribuyendo así a su capacidad competitiva en el mercado local.

Según Carvajal *et al.* (2019), desde la perspectiva de los microempresarios en la ciudad de Machala, las opciones de financiamiento se presentan de manera diversificada en varias fuentes. Estas incluyen el respaldo financiero de familiares y amigos, que constituye una forma de financiamiento interno. Además, se contempla la posibilidad de acceder a préstamos ofrecidos por entidades bancarias privadas, así como la consideración de opciones provenientes de instituciones bancarias públicas, integrando también el financiamiento externo. En este contexto diversificado, la elección de la fuente de financiamiento dependerá de las necesidades y circunstancias específicas de cada microempresario.

En este contexto de variedad de fuentes de financiamiento, la elección de la fuente específica dependerá de las necesidades y circunstancias particulares de cada microempresario. Esta diversidad de opciones brinda a los emprendedores la flexibilidad de adaptar su estrategia financiera de acuerdo con su situación individual, promoviendo así un enfoque personalizado y adaptativo en la búsqueda de recursos económicos para el desarrollo y crecimiento de sus microempresas en Machala.

### **3 CAPÍTULO III: METODOLOGÍA DEL PROYECTO**

#### **3.1 Tipo de Investigación**

La presente investigación es de tipo descriptiva, busca conocer y analizar las fuentes de apalancamiento de los emprendedores del sector comercial en la ciudad de Machala. Según Tinto (2013) menciona que la investigación descriptiva desempeña un papel esencial como fase inicial y preparatoria en cualquier estudio, ya que, a medida que el fenómeno objeto de análisis se presenta como un sistema complejo y extenso, esta metodología brinda la capacidad de delimitarlo, organizarlo, caracterizarlo y clasificarlo. Este enfoque adquiere una importancia crucial en el contexto de la relación con las fuentes de financiamiento para emprendedores, al proporcionar una comprensión detallada y contextual de los elementos fundamentales en el proceso de búsqueda de fondos. Al examinar las necesidades específicas de financiamiento, perfiles de emprendedores y las características distintivas de diversas fuentes.

Las variables existentes en el presente documento son los emprendedores y la financiación, por lo tanto, se trata de una investigación de tipo correlacional, que de acuerdo a Ramos (2020), este tipo de investigación implica la formulación de hipótesis para establecer relaciones entre dos o más variables. En el ámbito cuantitativo, se emplean procesos estadísticos inferenciales para generalizar los resultados a toda la población. En el enfoque cualitativo, se proponen estudios, como el análisis de codificación selectiva, que exploran las relaciones emergentes entre categorías en los discursos de los participantes. Este enfoque desempeña un papel crucial en la exploración de la relación estadística entre variables en el contexto de las fuentes de financiamiento para emprendedores. Al analizar conjuntos de datos, la metodología busca identificar conexiones entre variables financieras y el éxito o desafíos de los emprendedores al obtener fondos.

Comprender las correlaciones entre factores financieros, como el tamaño del préstamo, la tasa de interés y el plazo de pago, permite a los emprendedores tomar decisiones más informadas al elegir la fuente de financiamiento que mejor se ajuste a sus necesidades y metas empresariales.

### **3.2 Nivel de Investigación:**

Este estudio se caracteriza por su enfoque descriptivo, de tal manera que se aboca al análisis de las fuentes más frecuentemente empleadas y rentables por parte de los emprendedores del sector comercial en la ciudad de Machala para impulsar sus negocios. Según las afirmaciones de Ochoa y Yunkor (2020) un estudio descriptivo se define como un tipo de investigación cuantitativa que hace uso de una variable denominada "variable de interés".

Esta investigación tiene como objetivo identificar y analizar las principales fuentes de apalancamiento utilizadas por los emprendedores en los años venideros. La intención es proporcionar una herramienta que facilite la toma de decisiones financieras por parte de los empresarios. Para alcanzar este propósito, se ha adoptado un enfoque descriptivo, considerado apropiado debido a su capacidad para recopilar y presentar sistemáticamente información. Guevara *et al.* (2020) afirman que este método se orienta hacia la comprensión y explicación de fenómenos específicos, lo que contribuirá significativamente a la elucidación de las opciones de financiamiento disponibles para los emprendedores.

En el ámbito de la toma de decisiones financieras para emprendedores, la propuesta de elaborar una tabla de comparación entre las opciones ofrecidas por el sistema financiero, enfatiza la importancia de la investigación explicativa. En este contexto, la identificación cuidadosa de fuentes apropiadas de financiamiento es crucial para tratar de comprender las causas críticas del éxito o fracaso empresarial. Según Guevara *et al.* (2020), la investigación explicativa no se limita a descripciones superficiales de los problemas, sino que se centra en identificar relaciones causales e identificar sus raíces. Por lo tanto, este enfoque analítico proporciona a los empresarios una herramienta valiosa para comprender y abordar eficazmente las causas fundamentales de sus problemas financieros, facilitando así la toma de decisiones estratégicas informadas para el crecimiento y la viabilidad del negocio a largo plazo.

### **3.3 Diseño de la Investigación**

La investigación adopta un enfoque no experimental en el que se examina el diseño sin realizar manipulaciones deliberadas de las variables. Es decir, no se interviene intencionalmente en la variable asociada; más bien, se observa el fenómeno tal como se manifiesta en su entorno natural. Posteriormente, se lleva a cabo un análisis detallado, según la perspectiva de Mayta y Salazar (2018). Este enfoque proporciona una comprensión más auténtica y completa, permitiendo la exploración de fenómenos tal como se despliegan en la realidad, sin intervenciones forzadas.

Así mismo esta investigación corresponde a un diseño de investigación transeccional, también llamados transversales, porque se centra en recopilar datos en un único momento. Según Cvetkovic et al. (2021), un diseño transversal implica medir una variable para cada persona, proporcionando una instantánea de la situación en un momento específico sin intervención adicional. Su objetivo principal es describir las variables y analizar su ocurrencia e interrelación en un momento determinado, brindando una imagen estática de la situación. En el contexto de las fuentes de financiación de los emprendedores, este enfoque implicaría recopilar datos para analizar las elecciones financieras de los emprendedores y su desempeño, evitando la intervención directa en sus decisiones.

### **3.4 Métodos de Investigación**

El método de investigación que se utilizará es el hipotético-deductivo, por cuanto implica la formulación de premisas generales como punto de partida, con el propósito de derivar una conclusión específica que se plantea como hipótesis para ser sometida a prueba y validar su veracidad. En el caso de que la hipótesis se confirme, este proceso no solo alimentaría el avance continuo de la teoría original, generando un ciclo evolutivo en el conocimiento, sino que también desencadenaría la identificación de soluciones aplicables a problemas tanto teóricos como prácticos, este último denominado de manera alternativa como pragmático, aplicativo o tecnológico, siguiendo la conceptualización proporcionada por Sánchez (2019).

### **3.4.1 *Método analítico***

El método analítico consiste en descomponer el objeto de estudio con el fin de presentar sus elementos o partes más fundamentales y comprensibles. De esta manera, se logra interpretar que este método transita desde una comprensión inmediata hacia niveles más complejos que demandan una conceptualización más sofisticada. (Herszenbaun, 2022).

Este proceso implica profundizar en la conceptualización de cada fuente, considerando factores más sofisticados como el impacto en el crecimiento del emprendimiento, la adecuación a diferentes tipos de proyectos, y la influencia en la sostenibilidad financiera a largo plazo.

### **3.4.2 *Método cualitativo y cuantitativo***

Para Garduño y Flores (2023), el método cualitativo se percibe como una herramienta esencial para alcanzar la comprensión profunda de significados a través de la observación, escucha y comprensión. Este enfoque demanda una rigurosa sistematización de diversas técnicas y un conocimiento extenso de la teoría correspondiente. Su definición se orienta hacia el conjunto de técnicas de recolección y modelos analíticos, generalmente de naturaleza inductiva. En cambio, destaca que la metodología cuantitativa se apoya en la inducción probabilística del positivismo lógico, caracterizándose por su objetividad, confirmación, deductivo y enfoque hacia la obtención de resultados y datos sólidos.

En la investigación, el método cualitativo se emplearía para explorar en profundidad las percepciones, experiencias y contextos relacionados con las distintas fuentes. Proporcionaría una comprensión detallada de la diversidad de enfoques y desafíos. Por otro lado, el método cuantitativo permitiría generalizar los resultados, ofreciendo un análisis numérico de la prevalencia y preferencias de las fuentes de financiamiento en el sector comercial emprendedor, brindando así una visión más amplia y estadística.

### **3.5 Instrumentos de recolección de datos**

El objetivo de la presente investigación consiste en obtener un conocimiento exhaustivo acerca de los emprendedores ubicados en la ciudad de Machala, así como identificar sus principales fuentes de financiamiento. Con base en este propósito, se llevará a cabo un estudio mediante la aplicación de encuestas a una muestra representativa de empresarios en Machala. Cisneros et al., (2022) comentan que, en estudios cuantitativos o cualitativos, la encuesta es la técnica más utilizada, tanto en entornos virtuales online como offline. Siempre se utiliza un cuestionario bien estructurado y automatizado para garantizar un manejo transparente de una gran cantidad de datos en tiempo real.

#### **3.5.1 Población universo**

La ciudad de Machala alberga una población estimada de 289,141 habitantes, según las proyecciones demográficas proporcionadas por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censo en el año 2020. (Instituto nacional de estadísticas y censo, 2020). De acuerdo con datos recopilados por el Servicio de Rentas Internas en (2023), se ha registrado un total de 2.004 nuevos emprendimientos que fueron creados durante el período comprendido entre 2021 a 2023.

#### **3.5.2 Población objeto de estudio**

El propósito de este estudio es llevar a cabo una investigación sobre los emprendedores del sector comercial en Machala. Según datos proporcionados por el Servicio de Rentas Internas (SRI), la ciudad alberga un total de 2.004 microempresas. Para realizar una investigación más detallada, se determinó la muestra mediante la aplicación de la siguiente fórmula:

**Tabla 3.** Datos relevantes para la población de objeto de estudio.

<b>Abreviatura</b>	<b>Significado</b>	<b>Ciudad de Machala</b>
<b>M</b>	Muestra	Muestra (M)
<b>N</b>	Población o Universo	Población (N): 2004
<b>K</b>	Margen de Error	Margen de error (K): 5%

*Nota:* Elaboración propia.

$$M = \frac{N}{(N-1) * (K)^2 + 1}$$

$$M = \frac{2004}{(2004-1) * (0.05)^2 + 1}$$

$$M = 333.58$$

$$M = 334$$

Utilizando la información recopilada y aplicando la fórmula correspondiente, se llevó a cabo el cálculo respectivo, arrojando un resultado de 334. Esto indica que se procederá a realizar encuestas a un total de 334 empresas destacadas en el ámbito comercial, con el objetivo de explorar y comprender sus prácticas y perspectivas en relación con el financiamiento de empresas en el sector.

### **3.5.3 Tamaño de la muestra**

Estudios de Gamboa (2023) comenta que, el término "tamaño de muestra" se refiere al número de participantes u observaciones en un estudio. Para hacer inferencias o sacar conclusiones sobre una población más grande, los investigadores suelen recopilar una muestra de datos.

Al implementar este enfoque, se logra una mayor precisión en la estimación de las cantidades necesarias, permitiendo realizar ajustes finos en la potencia estadística de manera simultánea con los demás parámetros involucrados. En el marco de este análisis, se proyecta llevar a cabo un total de 96 encuestas dirigidas a emprendedores en el cantón Machala, tomando como referencia la población total de emprendedores en la ciudad. Este enfoque integrado busca proporcionar una visión más detallada y representativa de la dinámica emprendedora en la comunidad, contribuyendo así a una comprensión más completa de los factores que influyen en el desarrollo empresarial.

#### **3.5.4 Muestra por conveniencia**

De acuerdo con lo señalado por Hernández (2021), la selección de la muestra se basa en la conveniencia del investigador, quien tiene la libertad de elegir de forma arbitraria el número de participantes en el estudio. Por consiguiente, en este proyecto se llevará a cabo una muestra por conveniencia, específicamente seleccionando 20 empresas del sector comercial. Esta elección se fundamenta en su ubicación en la zona céntrica de la ciudad, lo que facilita la realización del estudio en el menor tiempo posible.

### **3.6 Técnicas de recolección de datos**

Según Hernández y Duana (2020), la recolección de datos abarca una variedad de procedimientos y actividades que permiten al investigador obtener la información necesaria para abordar su pregunta de investigación. Cisnero *et al.* (2022) destacan que estas técnicas e instrumentos ofrecen una mayor profundidad en la búsqueda. Como resultado, las estrategias de obtención de datos involucran un conjunto de métodos y acciones diseñados para que los investigadores adquieran la información esencial que les permita abordar las preguntas planteadas en su investigación.

### 3.6.1 Encuesta

Martín y González (2019) sostienen que las investigaciones basadas en encuestas son un medio efectivo para obtener datos sobre las particularidades de una población específica, ya que se realizan preguntas a una parte o a la totalidad de dicha población. Moya *et al.* (2022) menciona que la implementación de encuestas implica un proceso evolutivo que culmina en la atribución de características a distintos actores. En el ámbito de la investigación, las encuestas son herramientas ampliamente empleadas gracias a su eficacia para recolectar datos. Estos datos facilitan la asignación de atributos que enriquecen la caracterización de los elementos objeto de estudio en etapas posteriores.

### 3.7 Presentación de resultados

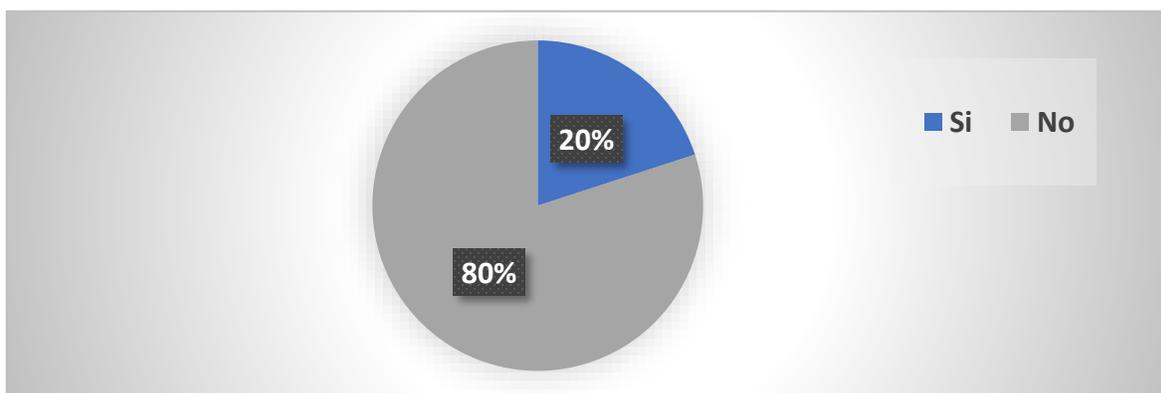
**Pregunta 1:** ¿Ha utilizado fuentes de financiamiento públicas?

**Tabla 4.** Fuentes de financiamiento públicas.

	Opciones	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
	Si	4	20,00	20,00	20,00
<b>Válidos</b>	No	16	80,00	80,00	100,00
	<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>	

**Nota:** Tomado de las encuestas realizadas en el sector comercial de Machala, investigación de campo.

**Figura 3.** Fuentes de financiamiento públicas.



**Nota:** Presentación de los porcentajes de las respuestas de la encuesta, elaboración propia.

**Análisis:** Según los datos obtenidos, se revela que solo el 20% de las entidades analizadas optan por utilizar fuentes de financiamiento públicas, mientras que el restante 80% elige no hacer uso de dichas fuentes. Este patrón sugiere una prevalencia significativa de estrategias financieras alternativas a las fuentes de financiamiento públicas entre las entidades evaluadas.

**Interpretación:** Se da a conocer una clara discrepancia en la preferencia de las entidades en cuanto al uso de fuentes de financiamiento públicas. La mayoría de las entidades opta por otras formas de financiamiento, sugiriendo una tendencia generalizada hacia estrategias financieras independientes del respaldo gubernamental. Esta preferencia podría estar motivada por la búsqueda de autonomía financiera y la elección de opciones más flexibles y adaptativas a las necesidades específicas de cada entidad.

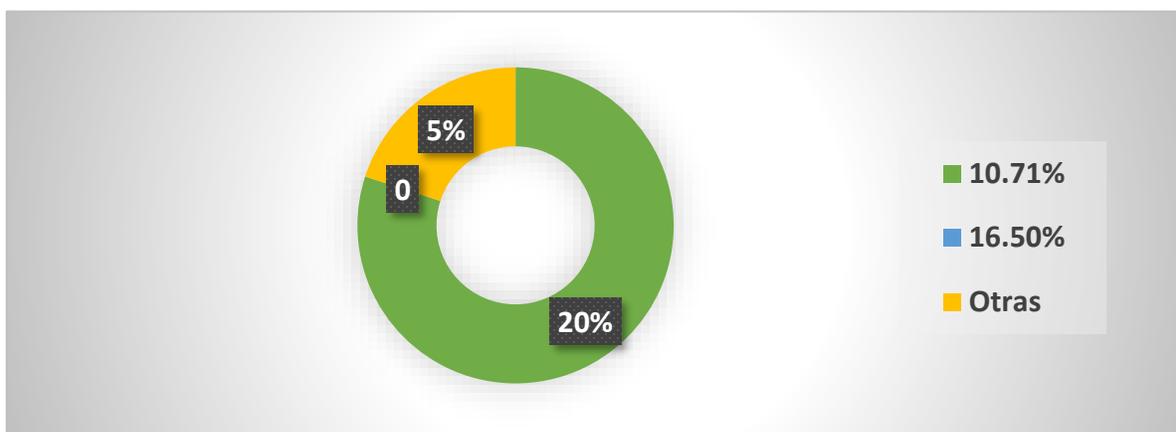
**Pregunta 2:** ¿Cuál es la tasa de interés de los créditos de las fuentes públicas?

**Tabla 5.** Tasa de interés de los créditos de las fuentes públicas.

Opciones	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
10.71%	4	20,00	20,00	20,00

<b>Válidos</b>	16.50%	0	0,00	0,00	20,00
	Otras	1	5,00	5,00	25,00
	Sin responder	15	75,00	75,00	100,00
<b>Total</b>		<b>20</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>	

**Figura 4.** Tasa de interés de los créditos de las fuentes públicas.



**Análisis:** Los resultados muestran que el 15% de los emprendedores encuestados reportan que la tasa de interés asociada a las fuentes de financiamiento públicas se sitúa en torno al 10.1%. Por otro lado, el 5% restante indica que las tasas de interés difieren de otros valores. Sin embargo, ninguna de las respuestas menciona la ausencia de una tasa de interés del 16.50%, lo que sugiere que este factor no es relevante para los emprendedores evaluados.

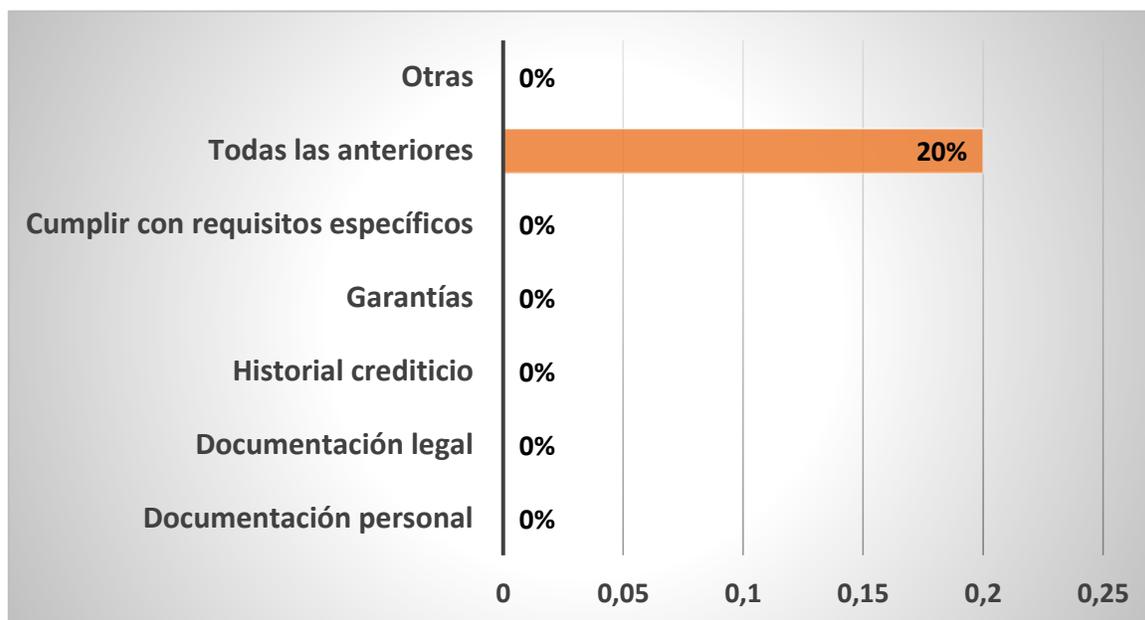
**Interpretación:** Se indican que los emprendedores tienen una percepción generalizada de que la tasa de interés promedio de las fuentes de financiamiento públicas ronda el 10.1%. Aunque esta cifra se destaca como un punto de referencia importante, un cuarto de los encuestados menciona tasas de interés diferentes, sugiriendo diversidad en las condiciones financieras ofrecidas por estas fuentes. La ausencia de menciones de una tasa del 16.50% podría indicar que esta cifra no es comúnmente ofrecida o no se percibe como relevante para las decisiones financieras de los encuestados.

**Pregunta 3:** ¿Qué requisitos son necesarios para acceder a una fuente de financiamiento pública?

**Tabla 6.** *Requisitos para acceder a las fuentes de financiamiento públicas.*

	Opciones	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
<b>Válidos</b>	Documentación personal	0	0,00	0,00	0,00
	Documentación legal	0	0,00	0,00	0,00
	Historial crediticio	0	0,00	0,00	0,00
	Garantías	0	0,00	0,00	0,00
	Cumplir con requisitos específicos	0	0,00	0,00	0,00
	Todas las anteriores	4	20,00	20,00	20,00
	Otras	0	0,00	0,00	20,00
	Sin responder	16	80,00	80,00	100,00
	<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>	

**Figura 5.** *Requisitos para acceder a las fuentes de financiamiento públicas.*



**Análisis:** De acuerdo con los datos recopilados, se observa que el 20% de los encuestados que declararon utilizar fuentes de financiamiento públicas afirman que todos los requisitos mencionados como alternativas son los habitualmente solicitados al momento de requerir un crédito. Estos requisitos incluyen documentación personal, documentación legal, garantías, historial crediticio y el cumplimiento con requisitos específicos.

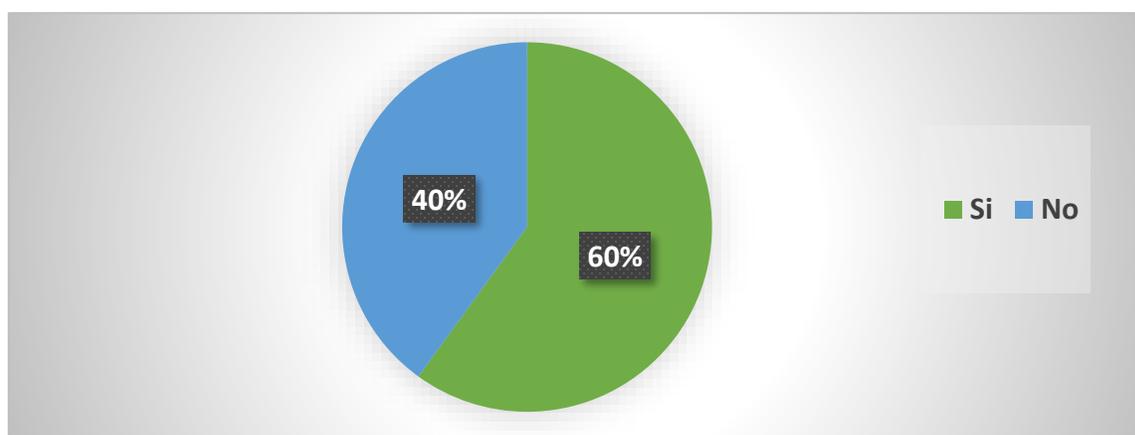
**Interpretación:** En un segmento significativo de los encuestados menciona la presencia de múltiples requisitos esenciales para acceder al crédito. Estos criterios, que van desde documentación personal y legal hasta garantías, historial crediticio y requisitos específicos, subrayan la complejidad y amplitud de los aspectos evaluados por las fuentes de financiamiento públicas. Este hallazgo sugiere que el proceso de solicitud y aprobación de créditos a través de estas fuentes implica una evaluación exhaustiva de la situación financiera y legal de los solicitantes, evidenciando la importancia de cumplir con una serie diversa de condiciones para obtener financiamiento de este tipo.

**Pregunta 4:** ¿Ha utilizado fuentes de financiamiento privadas?

**Tabla 7.** Fuentes de financiamiento privadas.

	Opciones	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
<b>Válidos</b>	Si	12	60,00	60,00	60,00
	No	8	40,00	40,00	100,00
	<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>	

**Figura 6.** Fuentes de financiamiento privadas.



**Análisis:** Los resultados indican que únicamente el 40% de los emprendedores examinados eligen recurrir a fuentes de financiamiento privadas, en contraste con el 60% restante que decide prescindir de estas opciones. Esta distribución refleja una inclinación mayoritaria hacia alternativas de financiamiento que no involucran entidades privadas entre los emprendedores objeto de análisis.

**Interpretación:** La clara tendencia entre los emprendedores, donde un porcentaje significativamente mayor opta por abstenerse de utilizar fuentes de financiamiento privadas. Este fenómeno sugiere una posible preferencia por otras fuentes de financiamiento o la aplicación de estrategias financieras que prescindan de la participación de entidades privadas.

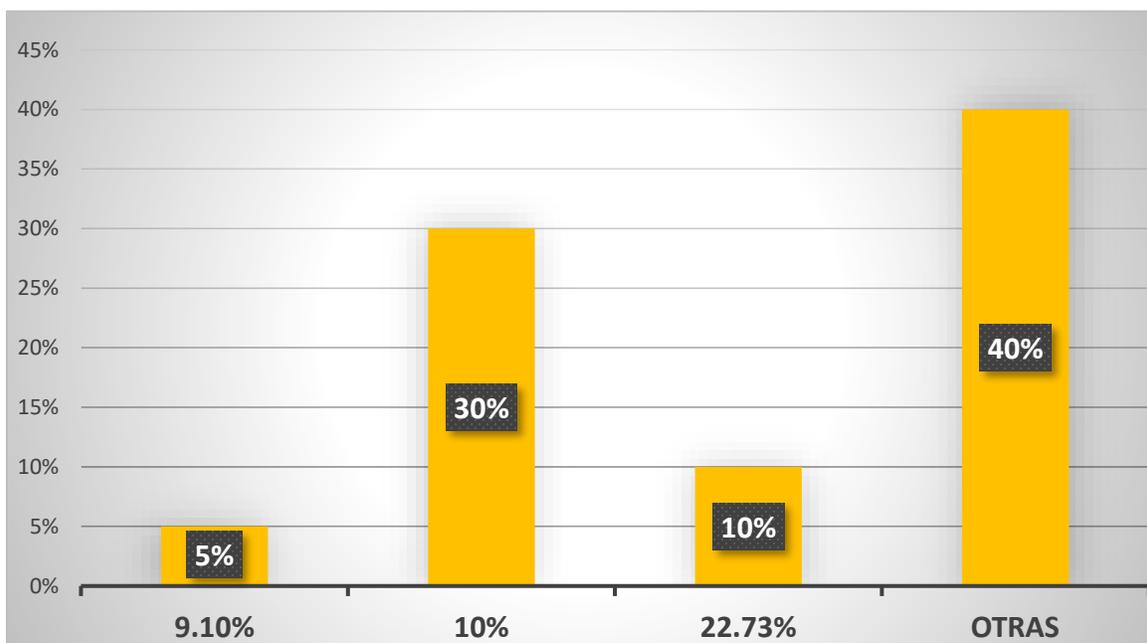
Este hallazgo podría indicar la percepción de los emprendedores sobre las condiciones o requisitos asociados con las fuentes de financiamiento privadas, así como la existencia de alternativas más atractivas dentro del panorama financiero. La elección mayoritaria de no recurrir a financiamiento privado podría reflejar estrategias financieras basadas en la flexibilidad, accesibilidad o beneficios percibidos en otras fuentes de financiamiento.

**Pregunta 5:** ¿Cuál es la tasa de interés de los créditos de las fuentes privadas?

**Tabla 8.** *Tasa de interés de los créditos de las fuentes de financiamiento privadas.*

	Opciones	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
<b>Válidos</b>	9.10%	1	5,00	5,00	5,00
	10%	6	30,00	30,00	35,00
	22.73%	2	10,00	10,00	45,00
	Otras	3	15,00	15,00	60,00
	Sin responder	8	40,00	40,00	100,00
	<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>	

**Figura 7.** Tasa de interés de los créditos de las fuentes de financiamiento privadas.



**Análisis:** Los resultados revelan que los emprendedores encuestados informan que la tasa de interés asociada a las fuentes de financiamiento privadas se encuentra mayormente distribuida a la tasa del 10% con un 30%. En contraste, el 15% restante señala que las tasas de interés varían, mientras que un 10% específicamente destaca una tasa del 22.73%. Por último, solo un 5% muestra preferencia por una tasa de interés del 9.10%.

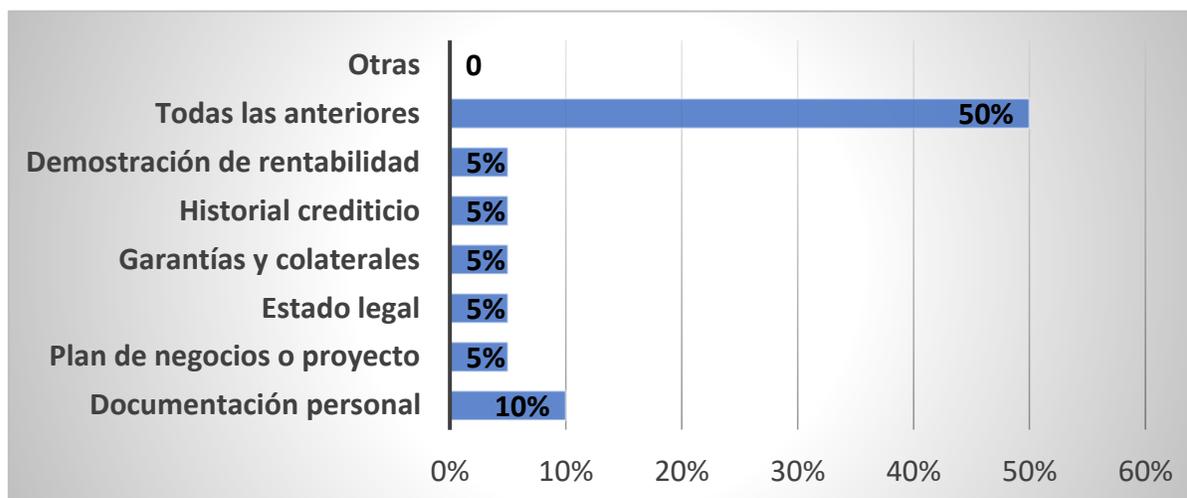
**Interpretación:** El análisis demuestra una diversidad de perspectivas entre los emprendedores en relación con las tasas de interés asociadas a las fuentes de financiamiento privadas. Aunque la mayoría percibe que las tasas de interés se sitúan en torno al 10%, es notable la variabilidad de respuestas, destacando un segmento significativo que indica discrepancias con otros valores. Además, un grupo minoritario resalta una tasa específica del 22.73%, mientras que solo uno muestra preferencia por una tasa del 9.10%. Este panorama sugiere que la percepción y preferencia de los emprendedores respecto a las tasas de interés en las fuentes de financiamiento privadas es multifacética, evidenciando la complejidad de factores que influyen en sus decisiones financieras.

**Pregunta 6:** ¿Qué requisitos son necesarios para acceder a una fuente de financiamiento privada?

**Tabla 9.** *Requisitos para acceder a las fuentes de financiamiento privadas.*

	<b>Opciones</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>	<b>Porcentaje válido</b>	<b>Porcentaje acumulado</b>
<b>Válidos</b>	Documentación personal y empresarial	2	10,00	10,00	10,00
	Plan de negocios o proyecto	1	5,00	5,00	15,00
	Estado legal	1	5,00	5,00	20,00
	Garantías y colaterales	1	5,00	5,00	25,00
	Historial crediticio	1	5,00	5,00	30,00
	Demostración de rentabilidad	1	5,00	5,00	35,00
	Todas las anteriores	10	50,00	50,00	85,00
	Otras	0	0,00	0,00	0,00
	Sin responder	3	15,00	15,00	100,00
	<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>	

**Figura 8.** *Requisitos para acceder a las fuentes de financiamiento privadas.*



**Análisis:** La revisión de los datos recopilados revela que el 50% de los encuestados que indicaron utilizar fuentes de financiamiento privadas afirman que todos los requisitos mencionados en la encuesta son comúnmente solicitados al solicitar un crédito. Sin embargo, es notable que un 10% de los encuestados elige la documentación personal como una preferencia específica. Además, un 5% de los participantes destaca alternativas adicionales, entre las que se encuentran la presentación de un plan de negocios o proyecto, el estado legal, garantías y colaterales, historial crediticio y la demostración de rentabilidad. Estos requisitos abarcan aspectos diversos como documentación personal, elementos legales, garantías y factores que respaldan la solidez financiera, así como el cumplimiento de requisitos específicos. Es relevante mencionar que ninguno de los encuestados proporcionó más alternativas para requisitos, lo que sugiere una consistencia en la percepción de los elementos esenciales para obtener financiamiento privado.

**Interpretación:** Se sugiere que la mitad de los encuestados que utilizan fuentes de financiamiento privadas coinciden en que los requisitos mencionados en la encuesta son comúnmente solicitados al gestionar un crédito. Sin embargo, se observa una variabilidad significativa, ya que un porcentaje considerable muestra preferencia por la documentación personal como un factor distintivo. Además, la inclusión de requisitos adicionales, como la presentación de un plan de negocios, estado legal, garantías, historial crediticio y rentabilidad, destaca la diversidad de consideraciones de algunos emprendedores al buscar

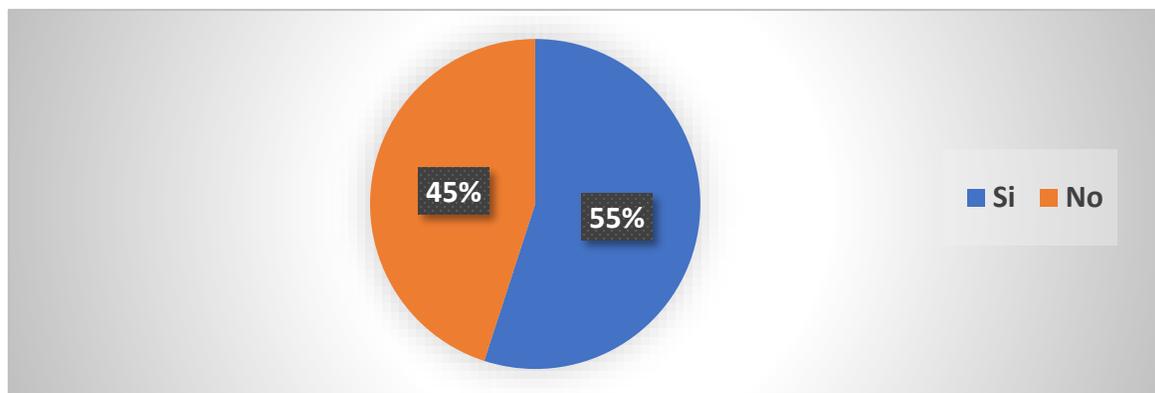
financiamiento. La falta de más alternativas proporcionadas por los encuestados sugiere que, en términos generales, estos elementos son considerados como los más relevantes en el contexto de las fuentes de financiamiento privadas.

**Pregunta 7:** ¿Ha utilizado capital semilla como fuente de financiamiento? (fondos propios, de familiares o amigos).

**Tabla 10.** *Capital semilla como fuente de financiamiento.*

	Opciones	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Si	11	55,00	55,00	55,00
	No	9	45,00	45,00	100,00
	<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>	

**Figura 9.** *Ilustración 9 Capital semilla como fuente de financiamiento.*



**Análisis:** Los resultados revelan que solo el 45% de los emprendedores examinados optan por utilizar el capital semilla como fuente de financiamiento, mientras que el 55% restante decide no recurrir a esta opción. Esta distribución refleja una tendencia mayoritaria hacia

alternativas de financiamiento que no implican la participación de entidades financieras entre los emprendedores objeto de análisis.

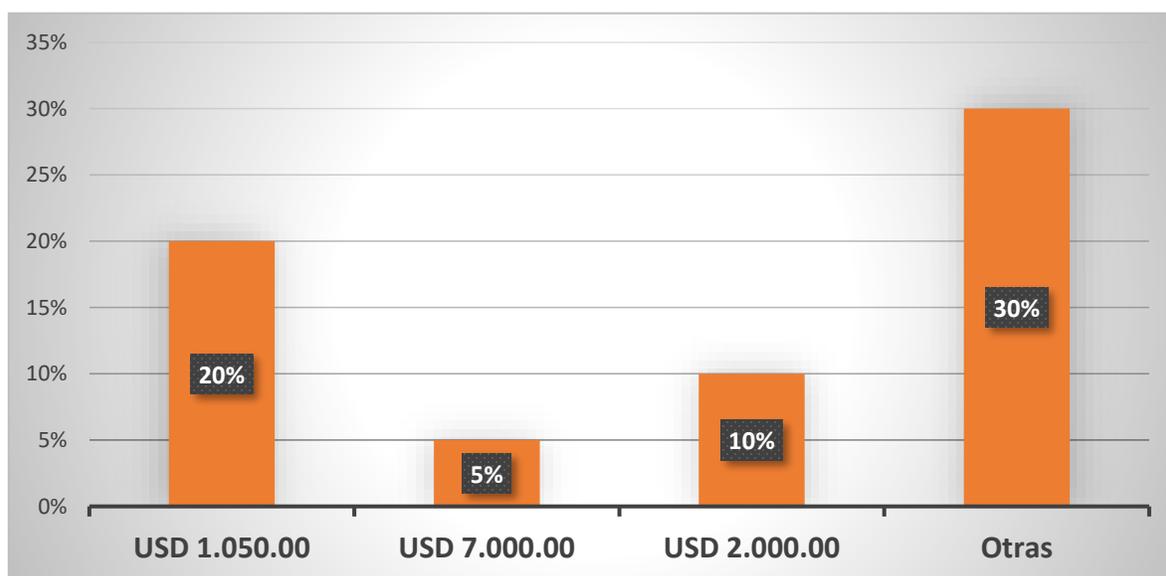
**Interpretación:** Se observa una tendencia mayoritaria entre los emprendedores analizados hacia la decisión de prescindir del capital semilla como fuente de financiamiento, optando por alternativas diferentes. Este hallazgo señala la existencia de una posible desconfianza o elección estratégica por parte de los emprendedores hacia fuentes de financiamiento que no implican la participación de entidades financieras tradicionales. La preferencia por otras opciones podría estar influenciada por diversos factores, tales como la búsqueda de autonomía financiera, la flexibilidad en los términos financieros o la elección de modalidades de financiamiento más alineadas con la naturaleza y objetivos específicos de cada emprendimiento.

**Pregunta 8:** ¿Qué monto ha solicitado a los accionistas?

**Tabla 11.** *Monto solicitado a los accionistas del capital semilla.*

	Opciones	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
<b>Válidos</b>	USD 1.050.00	4	20,00	20,00	20,00
	USD 7.000.00	1	5,00	5,00	25,00
	USD 2.000.00	2	10,00	10,00	35,00
	Otras	6	30,00	30,00	65,00
	Sin responder	7	35,00	35,00	100,00
	<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>	

**Figura 10.** Monto solicitado a los accionistas del capital semilla.



**Análisis:** Los resultados indican que el 30% de los encuestados elige valores diferentes a los proporcionados como opciones principales al seleccionar el monto inicial para su emprendimiento. El 20% ha utilizado específicamente USD 1,050.00, el 10% ha optado por USD 2,000.00 y, finalmente, solo el 5% ha utilizado USD 7,000.00 como capital inicial para su proyecto.

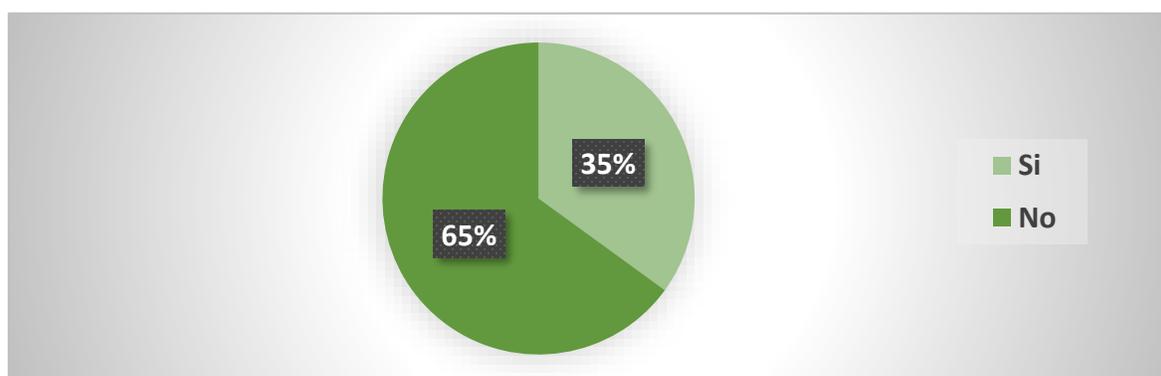
**Interpretación:** Se demuestra una preferencia por valores de montos iniciales que no se encuentran dentro de las opciones proporcionadas. Este fenómeno podría ser un reflejo de la diversidad en las necesidades y circunstancias financieras individuales de los emprendedores. Se destaca también una variación en los montos seleccionados, incluyendo la elección de un monto específico de USD 1,050.00, la preferencia por USD 2,000.00, y la utilización mínima de un capital inicial de USD 7,000.00. Estos datos indican que las inversiones iniciales en emprendimientos exhiben una notable variabilidad, abarcando desde montos más modestos hasta sumas más substanciales. Esta diversidad refleja la amplitud de los recursos financieros asignados al inicio de los proyectos empresariales, lo cual puede deberse a las distintas naturalezas y objetivos específicos de cada emprendimiento.

**Pregunta 9:** ¿Ha utilizado las Cooperativas de Ahorro y Crédito como fuente de financiamiento?

**Tabla 12.** *Cooperativas de Ahorro y Crédito como fuente de financiamiento.*

	Opciones	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
<b>Válidos</b>	Si	7	35,00	35,00	35,00
	No	13	65,00	65,00	100,00
	<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>	

**Figura 11.** *Cooperativas de Ahorro y Crédito como fuente de financiamiento.*



**Análisis:** Según los resultados se observa que un 35% de los emprendedores encuestados prefieren utilizar las cooperativas de ahorro y crédito como su fuente principal de financiamiento. En contraste, el 65% restante opta por otras fuentes de financiamiento como su principal elección, indicando una diversidad de estrategias y preferencias financieras en este grupo de emprendedores.

**Interpretación:** Se revela que una proporción considerable de los emprendedores encuestados elige las cooperativas de ahorro y crédito como su principal fuente de financiamiento. Este patrón puede estar influenciado por varios factores, como tasas de interés competitivas, términos favorables de préstamo o la percepción de seguridad y

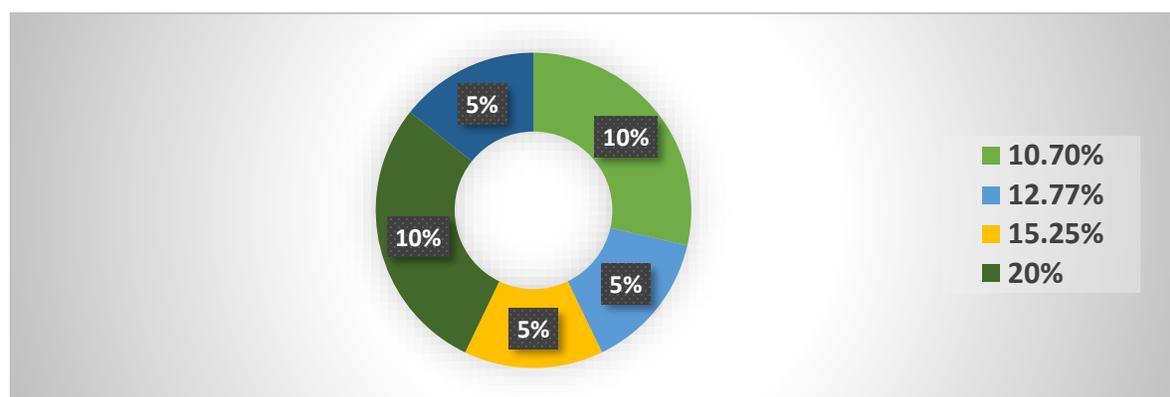
confianza en estas instituciones financieras. Por otro lado, el grupo restante de emprendedores opta por otras fuentes de financiamiento. Esta variedad en las elecciones subraya la importancia de evaluar una amplia gama de opciones financieras que se ajusten a las necesidades y objetivos específicos de cada emprendimiento.

**Pregunta 10:** ¿Cuál es la tasa de interés que ofrecen las cooperativas?

**Tabla 13.** Tasa de interés que ofrecen las Cooperativas de Ahorro y Crédito.

	Opciones	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
	10.70%	2	10,00	10,00	10,00
	12.77%	1	5,00	5,00	15,00
	15.25%	1	5,00	5,00	20,00
<b>Válidos</b>	20%	2	10,00	10,00	30,00
	Otras	1	5,00	5,00	35,00
	Sin responder	13	65,00	65,00	100,00
	<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>	

**Figura 12.** Tasa de interés que ofrecen las Cooperativas de Ahorro y Crédito.



**Análisis:** Los resultados de la encuesta revelan que las tasas de interés proporcionadas por las cooperativas de ahorro y crédito presentan ciertas preferencias entre los encuestados. La opción del 20% se destaca como la más recurrida, siendo elegida por el 10% de los participantes, mientras que las tasas del 10.70% también reciben un 10% de preferencia. En contraste, tasas de interés específicas como el 12.77%, 15.25% y otras variadas tasas fueron seleccionadas por un porcentaje menor, únicamente el 5% de los encuestados.

**Interpretación:** Los datos resaltan que las tasas de interés del 10.70% y del 20% son las más destacadas entre los encuestados como opciones preferidas en las cooperativas de ahorro y crédito. Esto sugiere una tendencia clara hacia estas tasas, posiblemente debido a su competitividad o atractivo para los encuestados. Por otro lado, las tasas menos comunes, como las del 12.77%, 15.25% y otras variadas tasas, son elegidas por una minoría de encuestados, indicando una preferencia menos pronunciada hacia estas opciones. Este análisis refleja la diversidad en las preferencias de tasas de interés entre los encuestados, lo que resalta la importancia de ofrecer opciones variadas que se adapten a las necesidades financieras individuales de los usuarios.

**Pregunta 11:** ¿Cuáles son los requisitos que se deben cumplir para ser elegible y poder acceder a un préstamo o cualquier otro tipo de financiamiento ofrecido por la cooperativa de ahorro y crédito?

**Tabla 14.** *Requisitos para acceder a un préstamo de las Cooperativas de Ahorro y Crédito.*

Opciones	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Ser socio de la cooperativa	0	0,00	0,00	0,00
Demostrar capacidad de pago	1	5,00	5,00	5,00

<b>Válidos</b>	Historial crediticio	1	5,00	5,00	10,00
	Presentar garantías o avales	0	0,00	0,00	10,00
	Explicar el propósito del préstamo	0	0,00	0,00	10,00
	Estabilidad laboral	0	0,00	0,00	10,00
	Todas las anteriores	8	40,00	40,00	50,00
	Otras	0	0,00	0,00	50,00
	Sin responder	10	50,00	50,00	100,00
	<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>	

**Figura 13.** Requisitos para acceder a un préstamo de las Cooperativas de Ahorro y Crédito.



**Análisis:** El análisis de los requisitos para acceder al financiamiento de las cooperativas de ahorro y crédito revela que un 40% de los encuestados destaca que todas las opciones propuestas son solicitadas como requisitos primordiales. Estas opciones incluyen: ser socio de la cooperativa, contar con un historial crediticio positivo, explicar el propósito del préstamo, demostrar capacidad de pago, presentar garantías o avales y mantener estabilidad laboral. Por otro lado, el 5% menciona específicamente la importancia de demostrar la capacidad de pago y el historial crediticio como requisitos principales.

**Interpretación:** Se destaca un grupo considerable de encuestados que perciben todas las opciones propuestas son requisitos esenciales para obtener financiamiento de las cooperativas de ahorro y crédito. Estos requisitos, que van desde la membresía como socio hasta la demostración de capacidad de pago y estabilidad laboral, indican que este segmento valora un enfoque integral en la evaluación de la elegibilidad para el financiamiento. Por otro lado, una minoría destaca la importancia específica de demostrar capacidad de pago e historial crediticio, sugiriendo que, para este grupo reducido, estos dos aspectos son considerados los requisitos más significativos. La variabilidad en estas percepciones refleja la diversidad de consideraciones y prioridades entre los encuestados al buscar financiamiento en cooperativas de ahorro y crédito.

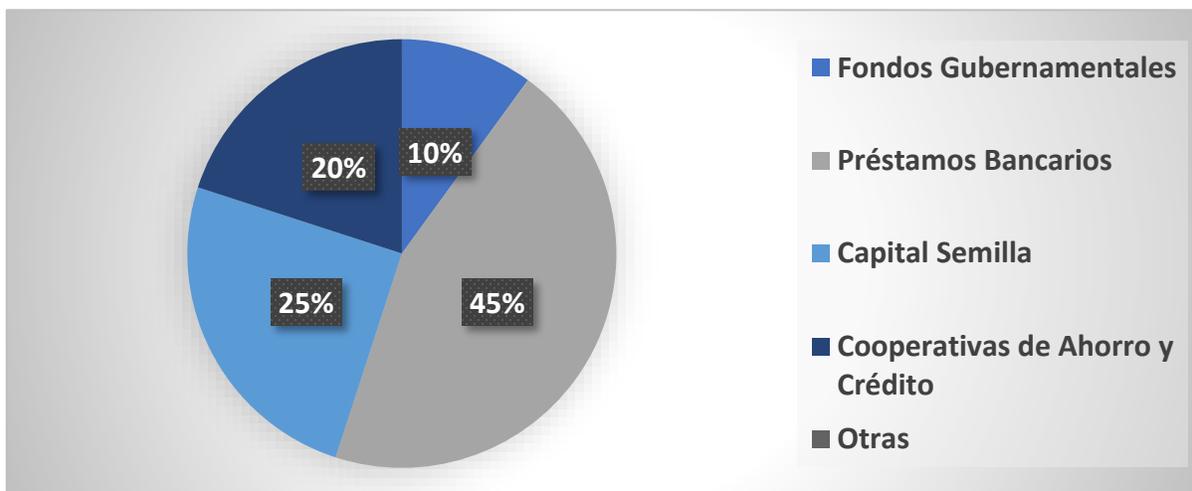
**Pregunta 12:** ¿Cuáles son las principales fuentes de financiamiento que ha utilizado o considerado al emprender su negocio?

**Tabla 15** Principales fuentes de financiamiento que utilizan o consideraron al emprender un negocio.

Opciones	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Fondos Gubernamentales	2	10,00	10,00	10,00
Préstamos Bancarios	9	45,00	45,00	55,00

<b>Válidos</b>	Capital Semilla	5	25,00	25,00	80,00
	Cooperativas de Ahorro y Crédito	4	20,00	20,00	100,00
	Otras	0	0,00	0,00	100,00
	<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>	

**Figura 14.** Principales fuentes de financiamiento que utilizan o consideraron al emprender un negocio.



**Análisis:** Los resultados de la encuesta destacan que, al emprender un negocio, las principales fuentes de financiamiento consideradas por los participantes son los préstamos bancarios, liderando con un 45%. Le sigue el capital semilla con un 25%, la confianza en las cooperativas de ahorro y crédito con un 20%, y, finalmente, los fondos gubernamentales, con una contribución mínima del 10%.

**Interpretación:** La mayoría de los emprendedores consideran los préstamos bancarios como su principal fuente de financiamiento al iniciar un negocio, reflejando confianza en las instituciones bancarias. Además, el capital semilla y las cooperativas de ahorro y crédito también son opciones destacadas, indicando una diversificación en las estrategias de financiamiento. Aunque los fondos gubernamentales son mencionados por un mínimo, aún representan una opción considerada por algunos encuestados, posiblemente debido a

incentivos o programas de apoyo gubernamentales. Estos resultados resaltan la importancia de comprender las diferentes opciones de financiamiento disponibles para los emprendedores, considerando la variedad de fuentes que pueden satisfacer sus necesidades específicas.

**Pregunta 13:** En su experiencia, ¿Qué factores considera más influyentes al elegir una fuente de financiamiento?

**Tabla 16.** Factores más influyentes al elegir una fuente de financiamiento.

	Opciones	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
<b>Válidos</b>	Tasas de interés	12	42,86	42,86	42,86
	Condiciones de pago flexibles	3	10,71	10,71	53,57
	Reputación y solidez financiera	3	10,71	10,71	64,28
	Facilidad y rapidez en el proceso	5	17,85	17,85	82,13
	Requisitos y condiciones claras	3	10,71	10,71	92,84
	Garantías y colaterales requeridos	2	7,14	7,14	100,00
	Otras	0	0,00	0,00	100,00
	<b>Total</b>	<b>28</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>	

**Figura 15.** Factores más influyentes al elegir una fuente de financiamiento.



**Análisis:** En el análisis basado en los resultados de la encuesta se mencionan los factores más influyentes al elegir una fuente de financiamiento, destaca que las tasas de interés son el aspecto más prioritario para el 42.86% de los participantes. A continuación, se observa que la facilidad y rapidez en el proceso son consideradas por el 17.85%, mientras que las condiciones de pago flexibles, la reputación y solidez financiera, así como los requisitos y condiciones claras, reciben cada una un 10.71%. Por último, las garantías y colaterales requeridos son destacados por el 7.14%.

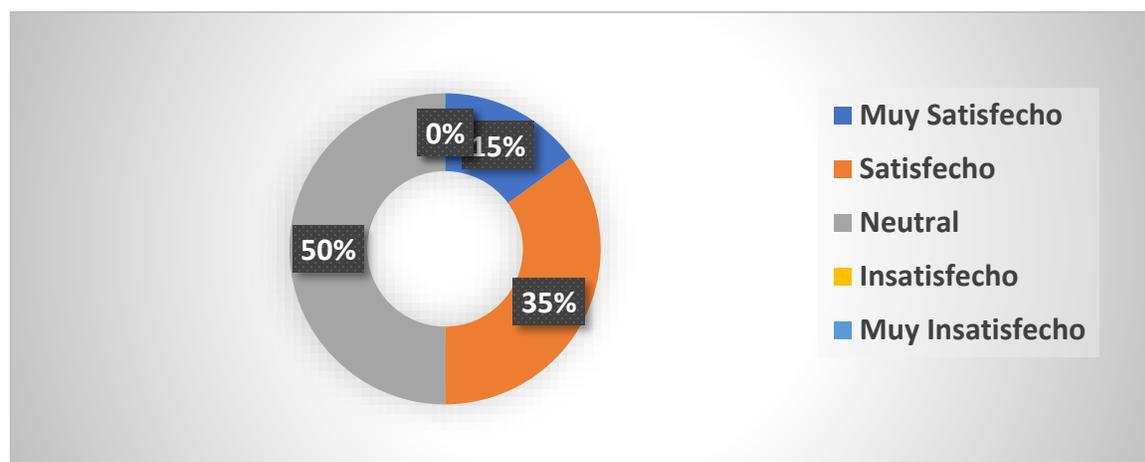
**Interpretación:** Las tasas de interés son el factor más crucial en la elección de una fuente de financiamiento para una parte significativa de los participantes, resaltando la importancia del costo del financiamiento en sus decisiones. La eficiencia en el acceso al financiamiento también es destacada, evidenciando la relevancia de la facilidad y rapidez en el proceso. Además, hay una distribución equitativa de preferencias hacia aspectos como condiciones de pago flexibles, reputación financiera y requisitos claros, reflejando la variabilidad en las necesidades y prioridades financieras de los participantes. Las garantías y colaterales requeridos aún se consideran, subrayando la complejidad de las decisiones financieras y la diversidad de prioridades entre los encuestados.

**Pregunta 14:** ¿Cómo evalúa la accesibilidad y disponibilidad de las fuentes de financiamiento a las que has accedido o intentado acceder para tu proyecto emprendedor?

**Tabla 17.** Evaluación de la accesibilidad y disponibilidad de las fuentes de financiamiento.

	Opciones	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
	Muy Satisfecho	3	15,00	15,00	15,00
<b>Válidos</b>	Satisfecho	7	35,00	35,00	50,00
	Neutral	10	50,00	50,00	100,00
	Insatisfecho	0	0,00	0,00	100,00
	Muy Insatisfecho	0	0,00	0,00	100,00
	<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>	

**Figura 16.** Evaluación de la accesibilidad y disponibilidad de las fuentes de financiamiento.



**Análisis:** La evaluación de la accesibilidad y disponibilidad de las fuentes de financiamiento, según los resultados de la encuesta, resalta que un 50% de los emprendedores se sienten neutral con estas, mientras que un 35% se siente satisfecha. Únicamente un 15% manifiesta

estar muy satisfecho. Sorprendentemente, ninguno de los encuestados se muestra insatisfecho o muy insatisfecho con las fuentes de financiamiento.

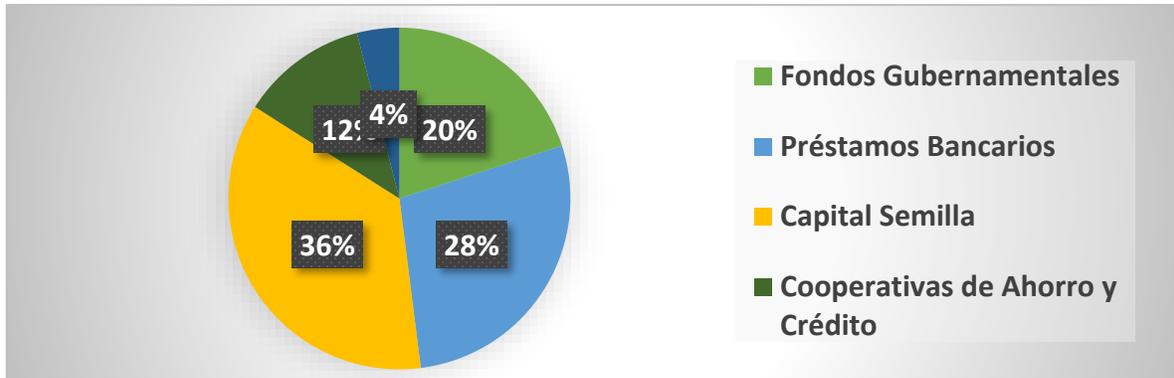
**Interpretación:** Se refleja una percepción generalmente positiva entre los emprendedores sobre la accesibilidad y disponibilidad de las fuentes de financiamiento. La mayoría se muestra neutral, indicando facilidad de acceso a recursos financieros. El grupo satisfecho presenta una posición equilibrada, sin opiniones extremas, y un pequeño porcentaje se siente muy satisfecho, evidenciando una alta satisfacción con las opciones de financiamiento. La ausencia de respuestas insatisfechas sugiere que, al menos entre los encuestados, no hay una percepción negativa generalizada, indicando que los emprendedores se sienten respaldados y satisfechos con las opciones de financiamiento disponibles.

**Pregunta 15:** ¿Qué fuente de financiamiento recomendaría adquirir a los emprendedores nacientes?

**Tabla 18.** *Fuentes de financiamiento recomendadas por los emprendedores del sector comercial de Machala.*

	Opciones	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
<b>Válidos</b>	Fondos Gubernamentales	5	20,00	20,00	20,00
	Préstamos Bancarios	7	28,00	28,00	48,00
	Capital Semilla	9	36,00	36,00	84,00
	Cooperativas de Ahorro y Crédito	3	12,00	12,00	96,00
	Otras	1	4,00	4,00	100,00
	<b>Total</b>	<b>25</b>	<b>100,00</b>	<b>100,00</b>	

**Figura 17.** Fuentes de financiamiento recomendadas por los emprendedores del sector comercial de Machala.



**Análisis:** Según los resultados, los encuestados recomiendan como fuente de financiamiento principal para los futuros emprendedores del sector comercial de Machala el capital semilla, con un 36%. En segundo lugar, se sugieren los préstamos bancarios, con un 28%. Los fondos gubernamentales reciben un respaldo del 20%, mientras que las cooperativas de ahorro y crédito obtienen un 12%. Solo un 4% de los encuestados recomienda otra fuente de financiamiento.

**Interpretación:** Según la percepción de los encuestados en el sector comercial de Machala, el capital semilla se destaca como la fuente de financiamiento más recomendada para futuros emprendedores. Esta preferencia podría atribuirse a la flexibilidad y apoyo inicial que ofrece para nuevos proyectos. Los préstamos bancarios también son considerados una opción relevante, indicando una confianza notable en las instituciones bancarias. El respaldo a los fondos gubernamentales refleja posiblemente el reconocimiento de programas de apoyo gubernamental. Las cooperativas de ahorro y crédito, aunque mencionadas, reciben un respaldo más moderado. La mínima sugerencia de otra fuente de financiamiento indica que, en general, las opciones mencionadas son consideradas las más viables y recomendadas para los futuros emprendedores.

## **4 CAPÍTULO IV: RESULTADOS Y DISCUSIÓN**

### **4.1 Análisis de Resultados (más relevantes)**

- Proporcionar una comprensión integral de las estrategias financieras utilizadas por los emprendedores. Esta información es fundamental para evaluar la diversidad y prevalencia de las fuentes de financiamiento en el entorno empresarial. Además, ayuda a identificar patrones y tendencias en la toma de decisiones financieras. Conocer las fuentes de financiamiento preferidas también es esencial para adaptar programas de apoyo y recursos financieros, garantizando que estén alineados con las necesidades reales de los emprendedores y contribuyan al crecimiento sostenible de sus negocios.
- Es esencial desentrañar los criterios y prioridades que guían las decisiones financieras de los encuestados. Este conocimiento profundo permite comprender mejor las motivaciones detrás de la elección de una fuente de financiamiento sobre otra. Identificar los factores considerados más influyentes proporciona información valiosa para los responsables de políticas, instituciones financieras y asesores empresariales, ya que les permite adaptar estrategias y servicios para satisfacer las necesidades específicas de los emprendedores. Además, ayuda a construir una visión completa de las percepciones y preferencias en el ámbito financiero, lo que a su vez simplifica el diseño de soluciones más eficaces y adaptadas para respaldar financieramente a los emprendimientos.
- Obtener orientación valiosa sobre las preferencias y perspectivas de expertos, empresarios establecidos y profesionales financieros, proporcionando información clave sobre las estrategias financieras consideradas más apropiadas y exitosas para el apoyo inicial de emprendimientos.

### **4.2 Contrastación Teórica de Resultados**

De acuerdo con Rufino y Gonzales (2024) mencionan que se aborda la relevancia del

financiamiento para las pequeñas y medianas empresas. Aunque la mayoría de los emprendedores opta por la gestión de operaciones mediante recursos propios para asegurar beneficios sostenibles a largo plazo, se introduce la idea de considerar préstamos ocasionales de instituciones financieras. La discusión se centra en la importancia de elegir entidades que ofrezcan condiciones favorables en términos de tasas de interés, requerimiento y otros aspectos relevantes para garantizar el desarrollo y éxito continuo de las microempresas. La estrategia de financiamiento, se presenta como un elemento crucial que requiere una cuidadosa consideración en la toma de decisiones empresariales.

El crecimiento significativo en el número de nuevas empresas genera preocupaciones sobre su viabilidad y permanencia en el mercado a largo plazo. Este estudio busca identificar los principales elementos que pueden influir en el fracaso empresarial, con el fin de comprender mejor los riesgos asociados con el emprendimiento y ofrecer consejos útiles para aquellos que están contemplando iniciar un negocio. En este contexto, es crucial examinar detenidamente los factores determinantes al elegir una fuente de financiamiento, ya que estas decisiones pueden tener un impacto significativo en la estabilidad y el éxito futuro de la empresa. Costales *et al.* (2024).

La situación económica de las recién establecidas empresas en la provincia se halla en una fase intermedia, con algunas experimentando una aceptación sólida en el mercado y otras enfrentando desafíos significativos. En este contexto, resulta imperativo que los emprendedores recién llegados realicen una evaluación minuciosa al seleccionar las fuentes de financiamiento. Se aconseja elegir fuentes que se adecuen a la naturaleza específica de su negocio y que brinden estabilidad financiera frente a los obstáculos identificados. Esta elección contribuirá de manera crucial a una gestión más eficaz de las adversidades económicas, promoviendo así un establecimiento sostenible y exitoso en el mercado local. (Valero & Molinares , 2022).

## **4.3 Propuesta Integradora**

### **4.3.1 *Descripción de la propuesta***

#### **¿Qué fuentes de financiamiento aplican los emprendedores en el sector comercial de Machala?**

Mediante la encuesta llevada a cabo entre los emprendedores del sector comercial en Machala, se evidencia una notable inclinación hacia la utilización de préstamos bancarios de las entidades privadas. Este hallazgo sugiere que los empresarios, aseguran los recursos necesarios para sus operaciones y proyectos comerciales. Es importante destacar que esta elección puede estar motivada por diversos factores, como la accesibilidad a capital significativo, las tasas de interés competitivas y la infraestructura establecida de las instituciones bancarias en la región.

### **4.3.2 *Objetivos de la propuesta.***

El objetivo de analizar las fuentes de financiamiento de los emprendedores del sector comercial de Machala implica examinar detalladamente las diferentes vías utilizadas por los emprendedores para obtener sus recursos necesarios. Esto incluirá la evaluación de prácticas financieras, como la preferencia por préstamos bancarios y la utilización de capital propio. Se deberán considerar factores como la accesibilidad a diversas fuentes de financiamiento, las tasas de interés aplicadas, y cualquier otra variable relevante que influya en la toma de decisiones financieras de los emprendedores en este contexto específico.

Identificar las fuentes de financiamiento más utilizadas por los emprendedores implica enfocarse en la recolección de información específica sobre las prácticas financieras predominantes en el sector comercial. Este análisis proporciona una visión clara de las opciones financieras más populares entre los emprendedores tales como los préstamos bancarios y el capital semilla quienes predominan entre los emprendedores de las microempresas.

El analizar las condiciones de las fuentes de financiamiento a las que acceden los emprendedores implica examinar detenidamente los términos y características asociados con los recursos financieros que utilizan. Este análisis se centró en evaluar aspectos como las tasas de interés aplicadas, los requisitos de garantía, y cualquier otro elemento relevante que defina las condiciones de las fuentes de financiamiento.

**Tabla 19.** *Tabla de comparación entre las opciones más destacadas ofrecidas por el sistema financiero.*

<b>Entidades/ Características</b>	<b>Banco Pichincha</b>	<b>Banco de Guayaquil</b>	<b>Ban Ecuador</b>	<b>Cooperativa JEP</b>
<b>Financiamiento</b>	Hasta \$150.000.	Hasta \$40.000	Hasta \$150.000	Hasta \$ 1.000.000,00
<b>Plazo</b>	Hasta 36 meses	Hasta 48 meses	Hasta 3 años	Hasta 4 años.
<b>Tasas de interés</b>	22,73%	10%	10.71%	10.70%
<b>Requisitos</b>	Cédula Planilla se servicio básico propio y de garante. Certificado de ingresos Garante	Cédula Planilla se servicio básico propio y de garante. Facturas comerciales. Ventas anuales hasta \$100.000	Cédula Planilla se servicio básico propio y de garante. Certificado de ingresos Garante	Cédula Planilla se servicio básico Justificación de ingresos

*Nota:* Elaboración Propia.

### **4.3.3 Fases de implementación**

#### **Principales fuentes de financiamiento para los emprendedores del sector comercial de Machala**

- La implementación de préstamos bancarios implica evaluar la capacidad de endeudamiento, presentar documentos necesarios en la solicitud. La evaluación del banco determina el riesgo crediticio y la tasa de interés. Tras la aprobación, se desembolsan los fondos, iniciando la gestión financiera con el cumplimiento de plazos y la optimización de los recursos para el crecimiento empresarial.
- La implementación de capital semilla o el uso de ahorros personales sigue una secuencia lógica. Los emprendedores buscan inversionistas o recurren a sus ahorros personales. Una vez asegurados los fondos, se planifica detalladamente su asignación, considerando el desarrollo del producto, marketing y operaciones.
- La obtención de créditos gubernamentales sigue un proceso específico donde los emprendedores investigan e identifican programas aplicables, presentan los documentos requeridos en la solicitud. Tras la revisión y aprobación por parte de las autoridades gubernamentales, se asignan los fondos. La implementación incluye el seguimiento continuo de requisitos y la rendición de cuentas a las entidades correspondientes.

### **4.3.4 Recursos logísticos**

Para mejorar la eficiencia en el manejo de las fuentes de financiamiento, es fundamental brindar a los emprendedores la oportunidad de acceder a profesionales especializados en finanzas y gestión empresarial. Esta colaboración permite aprovechar al máximo las oportunidades financieras disponibles y minimizar los riesgos asociados con la gestión de fondos. Además, la formación de equipos que comprendan la dinámica del mercado local y las particularidades financieras específicas en Machala es esencial para tomar decisiones informadas y estratégicas en cuanto a la obtención de financiamiento.

Por otro lado, el acceso a software especializado en contabilidad, gestión financiera y análisis de riesgos crediticios desempeña un papel crucial en el proceso de gestión financiera. Estas herramientas tecnológicas permiten a los emprendedores llevar a cabo análisis detallados de su situación financiera, evaluar diferentes opciones de financiamiento y realizar un seguimiento preciso de todas las transacciones financieras.

#### **4.4 Valoración de la Factibilidad**

##### **4.4.1 Dimensión Técnica**

Rodríguez *et al.* (2022), mencionan que la dimensión técnica es una herramienta que se utiliza tanto para aplicar como para evaluar el conocimiento en áreas específicas, facilitando la concreción de ideas, la arquitectura y los diseños relevantes para determinar la viabilidad de un proyecto. Además, esta dimensión del proyecto proporciona un conocimiento que enriquece la comprensión disciplinaria y contextual, fortaleciendo así la aplicación y evaluación del conocimiento en aspectos más concretos.

El proyecto se apoya en conceptos teóricos precisos que abordan las dos variables bajo análisis, lo que se prevé que tenga un efecto positivo en el enriquecimiento del conocimiento de los emprendedores. Con el fin de visualizar de manera más clara cómo estos conceptos pueden aplicarse y beneficiar el crecimiento de la organización, resulta pertinente la creación de una tabla comparativa que examine las mejores fuentes de financiamiento disponibles y su posible impacto en el proyecto.

El proyecto está situado en el sector comercial de la ciudad de Machala, enfocándose especialmente en las microempresas, que constituyen un componente vital de la economía local. Se destaca la presencia significativa de 2,004 microempresas en la zona, subrayando la relevancia estratégica de abordar las necesidades y desafíos específicos que enfrentan estas entidades en el contexto comercial de la ciudad.

**Figura 18.** Localización del sector comercial de la ciudad de Machala.



**Nota:** La representación gráfica ilustra el sector comercial de la ciudad de Machala, obtenida a partir de la información recopilada en la plataforma de Google Maps, correspondiente al año 2024.

#### **4.4.2 Dimensión Económica**

Esta faceta se concentra en los recursos económicos y la información financiera esencial para garantizar la continuidad de las operaciones de una organización. Asimismo, cumple la función de destacar y evaluar el desempeño y progreso financiero de la entidad, proporcionando así una visión integral de su salud económica y sostenibilidad a lo largo del tiempo. (Riestra, 2018).

Las decisiones financieras, como la selección de fuentes de financiamiento, influyen directamente en la salud económica de un emprendimiento. La adecuada elección de financiamiento puede impactar positivamente en la capacidad de inversión, el crecimiento sostenible y la estabilidad financiera de la empresa. Evaluar las distintas opciones de financiamiento desde esta dimensión económica permite a los emprendedores tomar decisiones informadas, considerando no solo los aspectos inmediatos, sino también los efectos a largo plazo en la viabilidad y el rendimiento económico de su proyecto.

#### **4.4.3      *Dimensión Social***

Méndez et al., (2022) afirman que la creación de emprendimientos no solo contribuye a revitalizar la economía de un país, sino que también promueve el desarrollo de comunidades habitualmente marginadas. Esta acción se materializa a través de la generación de empleo y la adquisición de nuevas habilidades laborales, lo que posibilita el progreso de zonas periféricas y rurales, disminuyendo así la migración hacia los centros urbanos principales y mitigando el desempleo.

Para garantizar que las iniciativas financieras no solo beneficien directamente a los emprendedores, sino que también contribuyan al bienestar y el desarrollo de la comunidad en su conjunto, es fundamental abordar la dimensión social en el estudio de las fuentes de financiamiento de los emprendedores del sector comercial de Machala.

Es crucial fomentar la mentalidad emprendedora en la comunidad, especialmente entre los jóvenes. Esto no solo fortalecerá una cultura emprendedora más fuerte, sino que también inspirará a las próximas generaciones a buscar oportunidades económicas y ayudar a construir Machala de manera sostenible.

#### **4.4.4      *Dimensión Ambiental***

Para Viñan et al., (2024) las empresas tienen la responsabilidad de involucrarse de forma activa en la preservación del medio ambiente y en el fomento del bienestar de las comunidades en las que operan. Es importante tener en cuenta el aspecto ambiental que fomente la adopción de prácticas sostenibles y respetuosas con el entorno. Esta dimensión ambiental tiene como objetivo garantizar que las actividades comerciales sean tanto rentables desde el punto de vista financiero como responsables desde el punto de vista ambiental.

Se debe comprender y evaluar el impacto ambiental de las decisiones financieras, la identificación de estrategias para mitigar dichos efectos, y la identificación y aprovechamiento de oportunidades para fomentar prácticas comerciales que sean sostenibles y respetuosas con el medio ambiente.

## **5 CAPÍTULO V: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

### **5.1 Conclusiones**

En resumen, la obtención de financiamiento, ya sea público, privado o a través de ahorros personales, es esencial para el inicio o el crecimiento de un proyecto empresarial. Es crucial determinar la fuente de financiamiento adecuada puede ofrecer ventajas como la ausencia de deudas o la plena propiedad de los ingresos generados por el negocio.

En la investigación actual, se ha explorado minuciosamente las distintas fuentes de financiamiento que los emprendedores del sector comercial de Machala emplean en sus actividades. Los hallazgos destacan la inclinación de estos emprendedores hacia la obtención de financiamiento a través de entidades bancarias como una estrategia para impulsar sus negocios. Estos resultados no solo establecen una base sólida para la inversión, sino también identifica a la entidad bancaria Banco Pichincha como fuente más utilizada por los emprendedores.

En este contexto, análisis no solo proporciona información sobre las condiciones y requisitos vinculados a las fuentes de financiamiento, tales como la documentación personal, el historial crediticio y las garantías, que se destacan como aspectos clave. También ofrece una perspectiva clara sobre los factores críticos que influyen en la elección de estas fuentes, como las tasas de interés. Este conocimiento profundo capacita a los emprendedores para tomar decisiones informadas al buscar respaldo financiero, permitiéndoles considerar cuidadosamente estos elementos cruciales y adaptar sus estrategias de financiamiento de manera más efectiva a sus necesidades y metas empresariales.

La creación de una tabla de comparación entre las opciones más destacadas del sistema financiero no solo ofrece una herramienta visual y estructurada para evaluar y contrastar diversas fuentes de financiamiento. Esta iniciativa se traduce en un valioso recurso para entidades financieras como el Banco de Pichincha, Guayaquil, Ban Ecuador y las Cooperativas de Ahorro y Crédito JEP, ya que facilita la simplificación del proceso de financiamiento para los emprendedores. De esta manera, se brinda las mejores opciones propuestas por los emprendedores.

## **5.2 Recomendaciones**

Basándonos en los hallazgos de la investigación, se sugiere a los emprendedores del sector comercial de Machala que amplíen sus fuentes de financiamiento, se propone considerar alternativas como préstamos bancarios, colaboración con inversionistas privados, aprovechamiento de programas gubernamentales de respaldo al emprendimiento, y participación en iniciativas de financiamiento colectivo. Este enfoque diversificado no solo fortalecerá la estabilidad financiera de los emprendedores, sino que también les proporcionará opciones más amplias de oportunidades para impulsar y expandir sus negocios.

Se recomienda introducir programas de capacitación financiera específicamente diseñados para los emprendedores locales. Estos programas tendrían como objetivo proporcionar una comprensión más profunda de las diversas opciones de financiamiento disponibles, capacitando a los emprendedores para tomar decisiones informadas sobre la elección de la opción que mejor se ajuste a sus necesidades, se debería enfocar estos programas en el desarrollo de planes de negocios sólidos y asegurar una comprensión integral de los requisitos asociados con los diferentes tipos de financiamiento. De esta manera, se busca no solo fortalecer la capacidad financiera de los emprendedores, sino también potenciar su habilidad para presentar propuestas sólidas y atractivas a posibles inversores o entidades financieras.

Se sugiere la idea de promover la creación de eventos o ferias locales que faciliten la interacción entre emprendedores y entidades financieras, con el objetivo de establecer conexiones beneficiosas para ambas partes. Estos encuentros proporcionarían un espacio propicio para el intercambio de ideas, la presentación de proyectos y la posibilidad de establecer relaciones sólidas entre emprendedores en busca de financiamiento y las instituciones financieras interesadas en respaldar iniciativas locales. La realización de tales eventos no solo fomentaría la colaboración, sino que también contribuiría al fortalecimiento de la red empresarial local y a la identificación de oportunidades de financiamiento estratégicas para el desarrollo sostenible del sector.

### 5.3 Referencias

- Bóveda, J., Oviedo, A., & Yakusik, A. (2015). *Manual de Emprendedorismo*. Paraguay: Productiva Servicio de Desarrollo Empresarial. Obtenido de [https://www.jica.go.jp/Resource/paraguay/espanol/office/others/c8h0vm0000ad5gk-e-att/info\\_11\\_01.pdf](https://www.jica.go.jp/Resource/paraguay/espanol/office/others/c8h0vm0000ad5gk-e-att/info_11_01.pdf)
- Bucardo, A., Saavedra, M., & Vargas, T. (2022). El perfil emprendedor de los microempresarios en los estados de México y Chiapas. *Apuntes del Cenes*, 41(73), 205 - 228. doi:<https://doi.org/10.19053/01203053.v41n73.2022.13019>
- Pérez, A., Torres, D., Torralba , A., & Salgado, W. (enero de 2020). Características y elementos del fenómeno emprendedor en Villavicencio, Colombia. *Cuadernos Latinoamericanos de Administración*, 16(30), 1-10. doi:<https://doi.org/10.18270/cuaderlam.v16i30.2782>
- Allen, F., Brealey, R., & Myers, S. (2015). *Principios de Finanzas Corporativas*. Mexico: McGraw-Hill. Obtenido de [https://www.economicas.unsa.edu.ar/afinan/informacion\\_general/book/princ\\_de\\_finanzas\\_corporativas\\_9ed\\_\\_myers.pdf](https://www.economicas.unsa.edu.ar/afinan/informacion_general/book/princ_de_finanzas_corporativas_9ed__myers.pdf)
- Alonso, D., & Chavez, M. (2020). Gestión financiera y competitividad. Estudio de las MiPymes de la ciudad Machala. *Revista Cumbres*, 7(1), 21 - 34. doi:<http://doi.org/10.48190/cumbres.v7n1a2>
- Balboa, M., & Martí, J. (2011). Sensibilidad de la oferta de capital riesgo a cambios en el marco regulatorio. *Revista de Economía Aplicada*, XIX(55), 61-94. Obtenido de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=96918878003>
- Barrera Liévano, J., Parada Fonseca, S., & Serrato Serrano, L. (2020). Análisis empírico de correlación entre el indicador de estructura de capital y el indicador de margen de utilidad neta en pequeñas y medianas empresas. *Revista de métodos cuantitativos para la economía y la empresa*, 29, 99-115. doi:<https://doi.org/10.46661/revmetodoscuanteconempresa.3520>
- Bea Leyva, T., Muñoz Gutiérrez, S., & Sánchez Oramas, L. (2023). Gestión del financiamiento a través de la aplicación del método de rentabilidades. *Ciencias Holguín*, 29(1), 10. Obtenido de <https://www.redalyc.org/journal/1815/181574471002/html/>

- Borja, A., Carvajal, H., & Vite, H. (2020). Modelo de emprendimiento y análisis de los factores determinantes para su sostenibilidad. *Revista Espacios*, 41(24), 1-14. Obtenido de <https://w.revistaespacios.com/a20v41n24/a20v41n24p15.pdf>
- Carvajal Romero, H., Borja Herrera, L., & Vite Cevallos, H. (Noviembre de 2019). Financiamiento de microempresas según la perspectiva de género en el cantón Machala. *Cumbres Revista Científica*, 5(2), 33-47. doi:<https://doi.org/10.48190/cumbres.v5n2a3>
- Castro, R., & Vásconez, L. (2023). Análisis de escenarios de financiamiento para fortalecer la liquidez de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Sumak Samy Ltda. *MQRInvestigar*, 7(2), 555-577. doi:<https://doi.org/10.56048/MQR20225.7.2.2023.555-577>
- Cisneros Caicedo, A., Guevara García, A., Urdánigo Cedeño, J., & Garcés Bravo, J. (2022). Técnicas e Instrumentos para la Recolección de Datos que apoyan a la Investigación Científica en tiempo de Pandemia. *Ciencias Económicas y Empresariales*, 8(1), 1165-1185. doi:<http://dx.doi.org/10.23857/dc.v8i41.2546>
- Cisneros, A., Guevara, A., Urdánigo, J., & Garcés, J. (2022). Técnicas e Instrumentos para la Recolección de Datos que apoyan a la Investigación Científica en tiempo de Pandemia. *Revista Científica Dominio de las Ciencias*, 8(1), 1165-1185. doi:<http://dx.doi.org/10.23857/dc.v8i41.2546>
- Costales, R., Villarroel, C., Avalos, J., & Cepeda, P. (2024). Análisis de los factores de incidencia en el fracaso de los emprendimientos en la provincia de Chimborazo, Ecuador, año 2023. *Revista Espacios*, 45(1), 1-12. doi:10.48082/espacios-a24v45n01p08
- Cvetkovic, A., Maguiña, J., Soto, A., Lama, J., & Correa, L. (2021). Estudios Transversales. *Revista de la Facultad de Medicina Humana de la Universidad Ricardo Palma*, 21(1), 179-185. doi:10.25176/RFMH.v21i1.3069
- Ehrhardt, M., & Brigham, E. (2007). *Finanzas Corporativas*. Ciudad de México: Cengage Learning Editores, S.A. Obtenido de [https://cdn-cms.f-static.com/uploads/2230225/normal\\_5cef0106473dc.pdf](https://cdn-cms.f-static.com/uploads/2230225/normal_5cef0106473dc.pdf)
- ESPAE Graduate School of Management ESPOL. (2016). FINANCIAMIENTO PARA EMPRENDEDORES Reporte Especial GEM ECUADOR 2015. *ESPAE Graduate School of Management ESPOL*, 1 - 8. Obtenido de <https://www.espae.edu.ec/wp->

content/uploads/2021/02/financiamientopara\_emprendedor.pdf

- Flores, F., & Llantoy, M. (2020). Préstamo bancario: oportunidades vs riesgos. *Revista De Investigación Valor Contable*, 6(1), 44-53. doi:<https://doi.org/10.17162/rivc.v6i1.1257>
- Gamboa, M. (2023). El cálculo del tamaño de la muestra en la investigación científica. *Revista Dilemas Contemporáneos: Educación, Política y Valores.*, 200-227. doi:<https://doi.org/10.46377/dilemas.v11i1.3680>
- García Villalobos, J. C., Villaseca Morales, D., & González Pérez, S. (2019). Emprendimiento femenino y financiación social: un estudio. *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, 132, 97-121. doi:<http://dx.doi.org/10.5209/REVE.65974>
- García, K., Prado, E., Salazar, R., & Mendoza, J. (2018). Cooperativas de Ahorro y Crédito del Ecuador y su incidencia en la conformación del Capital Social (2012-2016). *Revista Espacios*, 39(28), 32. Obtenido de <https://www.revistaespacios.com/a18v39n28/a18v39n28p32.pdf>
- García, Y., Lawrence, G., Dominguéz, G., & Henríquez, D. (2018). El crowdfunding como fuente de financiamiento para emprendimientos sociales en El Salvador. *Realidad Empresarial*, 6, 41-50. doi:<https://doi.org/10.5377/reuca.v0i6.7823>
- Garduño, A., & Flores, M. (septiembre de 2023). ¿Cualitativo o cuantitativo? El estudio del Customer Journey desde un enfoque metodológico. *Lúmina*, 24(2), 1-18. doi:<https://doi.org/10.30554/lumina.v24.n2.4910.2023>
- Global Entrepreneurship Monitor. (2-20 de Octubre de 2019). Global Entrepreneurship Monitor Ecuador 2019/2020. *ESPAE Escuela de Negocios de la ESPOL*, 1-65. Obtenido de [https://www.espae.edu.ec/wp-content/uploads/2021/02/GEM\\_Ecuador\\_2019.pdf](https://www.espae.edu.ec/wp-content/uploads/2021/02/GEM_Ecuador_2019.pdf)
- Gómez, G., Navarro, J., & Marchena, L. (2022). El crowdlending como alternativa de financiamiento para las mipymes del Perú. *Retos. Revista de Ciencias de la Administración y Economía*, 12(23), 162-177. doi:<https://doi.org/10.17163/ret.n23.2022.10>
- Gómez, G., Navarro, J., & Marchena, L. (2022). El crowdlending como alternativa de financiamiento para las mipymes del Perú. *Retos. Revista de Ciencias de la Administración y Economía*, 12(23), 162-177.

doi:<https://doi.org/10.17163/ret.n23.2022.10>

- Gómez, J., & Luque, M. (2023). Hacia una financiación verde y digital del tercer sector a través de las criptomonedas sociales complementarias. Aspectos fiscales. *Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa*(42), 281-317. doi:<https://doi.org/10.7203/CIRIEC-JUR.42.26610>
- González Morales, O., Peña Vázquez, R., & Contreras Cueva, A. (2019). Las políticas de emprendimiento en Europa: un estudio comparado por países. *Revista Internacional de Política Económica*, 1(1), 72-85. doi:<https://doi.org/10.7203/IREP.1.1.16458>
- Guevara Alban, G., Verdesoto Arguello, A., & Castro Molina, N. (2020). Metodologías de investigación educativa (descriptivas, experimentales, participativas, y de investigación-acción). *Recimundo Revista científica mundo de la investigacion y el conocimiento*(3), 163-173. doi:10.26820/recimundo/4
- Guevara, G., Verdesoto, A., & Castro, N. (Julio de 2020). Metodologías de investigación educativa (descriptivas, experimentales, participativas, y de investigación-acción). *Recimundo*, 163-173. doi:10.26820/recimundo/4.(3).julio.2020.163-173
- Hernández, O. (2021). Aproximación a los distintos tipos de muestreo no probabilístico que existen. *Revista Cubana de Medicina General Integral*, 37(3), 1442. Obtenido de <http://scielo.sld.cu/pdf/mgi/v37n3/1561-3038-mgi-37-03-e1442.pdf>
- Hernández, S., & Duana, D. (2020). Técnicas e instrumentos de recolección de datos. *Boletín Científico de las Ciencias Económico Administrativas del ICEA*, 9(17), 51-53. doi:<http://dx.doi.org/10.29057/icea.v9i17.6019>
- Herszenbaun, M. (2022). Método analítico y la carencia de síntesis en “El conocer analítico” de la Ciencia de la lógica de Hegel. *Nuevo Itinerario*, 18(2), 92-102. doi:<https://doi.org/10.30972/nvt.1826199>
- Instituto nacional de estadísticas y censo. (2020). *Proyecciones Poblacionales*. Machala: INEC. Obtenido de <https://www.ecuadorencifras.gob.ec/proyecciones-poblacionales/>
- Iturbide , L., Rodríguez, R., López, V., Díaz, A., & Aguado , A. (2020). Las características del emprendedor mexicano: estudio de caso de Lean Startups México. *The Anáhuac journal*, 20(2), 12-37. doi:<https://doi.org/10.36105/theanahuacjour.2020v20n2.01>
- Lodefalk, M., & Andersson, F. (2023). Business angels and firm performance: First evidence

- from population data. *Plos One*, 18(3), 1-15. doi:<https://doi.org/10.1371/journal>.
- Londoño, S., & Andrade, D. (2019). Efectos del financiamiento en el tipo de innovación: Un análisis para el caso ecuatoriano. *mktDESCUBRE Comercialización, Investigación y Negocios*, 1(14), 42-62. Obtenido de <http://portal.amelica.org/ameli/journal/438/4382760005/>
- Magomedova, N., Carreras, L., & Bastida-Vialcanet, R. (2020). La innovación aplicada a la financiación de las empresas de la economía social. El caso de las inversiones de impacto. *CIRIEC-España revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*(98), 127-151. doi:<https://doi.org/10.7203/CIRIEC-E.98.13212>
- Martín, U., & González, Y. (2019). Metodología cualitativa para enfocar la mirada cuantitativa: la experiencia de los pretest cognitivos aplicados a la Encuesta de Salud del País Vasco. *EMPIRIA. Revista de Metodología de Ciencias Sociales*(43), 137-158. doi:DOI/ empiria.43.2019.24302
- Martínez, C., & Bañón, A. (2020). Emprendimiento en épocas de crisis: Un análisis exploratorio de los efectos de la COVID-19 PDF Logo. *Small Business International Review*, 4(2), 53-66. doi:<https://doi.org/10.26784/sbir.v4i2.279>
- Mayta, C., & Salazar, I. (2018). Uso de herramientas TIC en investigación científica de los estudiantes de administración en las Unas - Tingo María. *Revista Investigación y Amazonía de la Universidad Nacional Agraria de la Selva*, 8(5), 40-47. Obtenido de <file:///D:/Downloads/204-658-1-PB.pdf>
- Mejía, O., Proaño, M., & Murillo, E. (2020). Características de perfil emprendedor de las madres solteras del noroeste de la ciudad de Guayaquil. *Investigación & Negocios*, 13(21), 1-14. doi:<https://doi.org/10.38147/inv&neg.v13i21.86>
- Méndez, J., Méndez, M., & Bolaños, C. (2022). Emprendimientos sociales y su efecto en la reactivación económica en tiempos de pandemia. *ReHuSo*, 7(3), 31-45. doi:<https://doi.org/10.33936/rehuso.v7i3.5149>
- Mendoza, E., Escobar, H., & Boza, J. (2019). El financiamiento: principal reto del microemprendimiento en Ecuador. *Revista Científica Ecociencia*, 6(6), 22-42. Obtenido de <https://revistas.ecotec.edu.ec/index.php/ecociencia/article/download/243/189/390>
- Moya, D., Copara, D., Amores, J., Muñoz, M., & Pérez, Á. (2022). Caracterización de

- agentes de consumo energético en el sector residencial del Ecuador basada en una encuesta nacional y en los sistemas de información geográfica para modelamiento de sistemas energéticos. *Enfoque UTE*, 13(2), 68-97. doi:<https://doi.org/10.29019/enfoqueute.801>
- Ochoa , J., & Yunkor, Y. (2020). El estudio descriptivo en la investigación científica. *Acta Jurídica Peruana*, 2(2), 1-19. Obtenido de <http://201.234.119.250/index.php/AJP/article/view/224>
- Pandey , I. (2015). *Financial Management*. Vikas Publishing.
- Paz Marcano, A., Salóm Crespo, J., García Guilianny, J., & Suarez Barros, H. (2020). Perfil emprendedor en la formación universitaria venezolana. *Revista de Ciencias Sociales*, XXVI(1), 1-14. doi:<https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=28063104014>
- Peréz Paredes, A., Torres Flórez, D., Torralba Flores, A., & Salgado Cifuentes, W. (2020). Características y elementos del fenómeno emprendedor en Villavicencio, Colombia. *Cuadernos Latinoamericanos de Administración.*, 16(30), 2248-601. doi:<https://doi.org/10.18270/cuaderlam.v16i30.2782>
- Ramos, C. (Enero-Junio de 2020). Los alcances de una investigación . *CienciAmérica*, 9(3), 1-6. doi:<http://dx.doi.org/10.33210/ca.v9i3.336>
- Riestra, L. (2018). Las Dimensiones del Desarrollo Sostenible como Paradigma para la Construcción de las Políticas Públicas en Venezuela. *Revista Tekhné*, 21(1), 024-033. Obtenido de <https://revistasenlinea.saber.ucab.edu.ve/index.php/tekhne/article/view/3543/3041>
- Rodrigo, D., Palma , E., & Jimenéz, I. (2020). Fontes de financiamento para a promoção do empreendedorismo dos agricultores de Riohacha, Departamento de La Guajira, Colômbia. *REMIPE - Revista De Micro E Pequenas Empresas E Empreendedorismo Da Fatec Osasco*, 6(2), 289–311. doi:<https://doi.org/10.21574/remipe.v6i2.309>
- Rodríguez Aguilar, V., Cristian, R., Rodríguez Moran, K., & Cañarte Quimis, L. (2020). Nuevos emprendimientos: Un análisis a sus tipos y posicionamiento postcovid-19. *Fipcaec* , 5(4), 91-113. doi:<https://doi.org/10.23857/fipcaec.v5i14.176>
- Rodríguez, L., Fiscarelli, D., & Fernández, J. (2022). La dimensión técnica en la enseñanza proyectual: entre la ciencia y el diseño. *ARQUITECNO* 19, 53 - 62. doi:<http://dx.doi.org/10.30972/arq.0195969>

- Ross, S., Westerfield, R., & Jaffe, J. (2012). *Finanzas corporativas* (Novena ed.). Ciudad de México: McGraw-Hill. Obtenido de [https://www.economicas.unsa.edu.ar/afinan/informacion\\_general/book/libro-finanzasross.pdf](https://www.economicas.unsa.edu.ar/afinan/informacion_general/book/libro-finanzasross.pdf)
- Rufino, S., & Gonzales, Y. (2024). El financiamiento y su efecto en la rentabilidad de las pequeñas y medianas empresas del Perú, caso: La Chozza Negocios y Servicios Generales E.I.R.L. Tambogrande, 2023. *Revista científica emprendimiento científico tecnologico*(5), 1-25. doi:DOI. 10.54798/HYEJ5497
- Sánchez, F. (2019). Fundamentos Epistémicos de la Investigación Cualitativa Cuantitativa: Consensos y Disensos. *Revista Digital de Investigación en Docencia Universitaria*, 13(1), 102-122. doi: <https://doi.org/10.19083/ridu.2019.644>
- Santos, M., & Jasso, L. (2023). Pandemia, plataformas digitales y competencias tecno-administrativas entre los emprendedores restauranteros. *Telos: Revista De Estudios Interdisciplinarios En Ciencias Sociales*, 25(3), 902-925. doi:[www.doi.org/10.36390/telos253.21](http://www.doi.org/10.36390/telos253.21)
- Servicio de Rentas Internas. (2023). *Servicio de Rentas Internas*. Machala: SRI. Obtenido de <https://www.sri.gob.ec/rimpe>
- Tinto, J. (enero-junio de 2013). El análisis de contenido como herramienta de utilidad para la realización de una investigación descriptiva. *Provincia*(29), 135-173. Obtenido de <https://www.redalyc.org/pdf/555/55530465007.pdf>
- Umaña, M. (2019). Capital semilla y la ecuación de inversión en emprendimiento. *Anuario de Investigación*, 8, 60-70. Obtenido de <https://camjol.info/index.php/aiunicaes/article/view/8341/8555>
- Valenzuela Klagges, I., Valenzuela Klagges, B., & Irrarrazaval, J. (Julio-Septiembre de 2018). Desarrollo Emprendedor Latinoamericano y sus Determinantes: Evidencias y Desafíos. *Revista Pilquen - Sección Ciencias Sociales*, 21(3), 55-63. doi:<https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=347559520006>
- Valero, L., & Molinares, A. (2022). Factores que incidieron en el emprendimiento de los vendedores estacionarios del centro histórico de la ciudad de Barranquilla. *Enfoque Latinoamericano*, 5(1), 83-94. Obtenido de <https://revistas.ul.edu.co/index.php/rel/article/view/7/7>

- Vernaza Arroyo, G., Medina Sánchez, E., & Chamorro Quiñonez, J. (Julio-Septiembre de 2020). Innovación, emprendimiento e investigación científica. *Revista de Ciencias Sociales (Ve)*, XXVI(3), 12. Obtenido de <https://www.redalyc.org/journal/280/28063519006/28063519006.pdf>
- Viñan, L., Murillo, M., Mendéz, P., & Mora, M. (2024). Comunicación Ambiental: Pautas para la gestión armónica de la responsabilidad. *Polo del Conocimiento*, 9(1), 1560-1579. doi:10.23857/pc.v9i1
- Yuslaine, S., Lamilla, I., Gómez, I., & Nagua, L. (Julio - Septiembre de 2020). Fuentes de financiamiento alternativas para las pequeñas y medianas. *Revista Científica de ciencias económicas y empresariales*, 5(3), 967-977. doi:10.23857/fipcaec.v5i3.274
- Yuslaine, S., Lamilla, I., Gómez, I., & Nagua, L. (2020). Fuentes de financiamiento alternativas para las pequeñas y medianas. *Revista Científica de ciencias económicas y empresariales*, 5(3), 967-977. doi:10.23857/fipcaec.v5i3.274

## 5.4 Anexos

