INSTITUTO SUPERIOR TECNOLÓGICO SAN ANTONIO

Escuela de negocios

Fuentes de financiamiento y crecimiento empresarial de emprendimientos ubicados en el sector de Calderón, Quito, durante el primer semestre 2025

Karen Soledad Vaca Alejandro

Kevin David Maya Jiménez

Administración de Empresas

Quito, 12 de mayo de 2025

INSTITUTO SUPERIOR

TECNOLÓGICO SAN ANTONIO

Escuela de negocios

HOJA DE CALIFICACIÓN

DE TRABAJO DE FIN DE CARRERA

Proyecto Empresarial

Karen Soledad Vaca Alejandro

Kevin David Maya Jiménez

MSc. Verónica Cevallos

Quito, 12 de mayo de 2025

DERECHOS DE AUTOR

Por medio del presente documento certifico que he leído todas las Políticas y Manuales del Instituto Superior Tecnológico San Antonio TESA, incluyendo la Política de propiedad Intelectual TESA, y estoy de acuerdo con su contenido, por lo que los derechos de propiedad intelectual del presente trabajo quedan sujetos a lo dispuesto en esas Políticas.

Asimismo, autorizo a TESA para que realice la digitalización y publicación de este trabajo en el repositorio virtual, de conformidad a lo dispuesto en el Art. 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior.

Nombres y apellidos: Karen Soledad Vaca Alejandro

Cédula de identidad: 1722383708

Nombres y apellidos: Kevin David Maya Jiménez

Cédula de identidad: 1725614281

Lugar y fecha: Quito, mayo 12 de 2025

ACLARACIÓN PARA PUBLICACIÓN

Nota: El presente trabajo, en su totalidad o cualquiera de sus partes, no debe ser considerado como una publicación, pese a estar disponible sin restricciones a través de un repositorio institucional. Esta declaración se alinea con las prácticas y recomendaciones presentadas por el Committee on Publication Ethics COPE descritas por Barbour et al. (2017) Discussion document on best practice for issues around theses publishing, disponible en ttp://bit.ly/COPETheses.

UNPUBLISHED DOCUMENT

Note: The following capstone project is available through Instituto Superior Tecnológico San Antonio TESA institutional repository. Nonetheless, this project – in whole or in part – should not be considered a publication. This statement follows the recommendations presented by the Committee on Publication Ethics COPE described by Barbour et al. (2017) Discussion document on best practice for issues around theses publishing available on http://bit.ly/COPETheses.

DEDICATORIA

Mi total agradecimiento a mis hijas por su apoyo incondicional, permitiéndome concluir con éxito esta etapa tan importante de mi formación profesional.

A ti amado esposo por creer en mí, inclusos cuando dudaba de mí misma.

A mi madre por su comprensión y demostrarme su apoyo a pesar de tener diferentes criterios siempre me animas a dar lo mejor de mí.

A mi padre, por enseñarme que con trabajo fuerte se cosecha éxitos.

EN MEMORIA

En honor a mi querida mamita Olga, mi fuente de inspiración. Gracias por enseñarme que con cariño y dedicación podemos ser mejores personas. Aunque físicamente ya no este, su amor continúa guiándome en cada paso.

Karen Vaca

DEDICATORIA

A mi familia quienes nunca dejaron de creer en mi y me apoyaron durante todo el proceso de mi carrera, quienes me inspiraron con sus actos y logros a poder conseguir mis metas con disciplina y enfoque.

A mis amigos quienes también fueron parte de mi crecimiento y me apoyaron con sus conocimientos y tiempo durante el desarrollo de mis actividades, deberes y proyectos dentro de cada materia

A mi compañera de titulación, por su compromiso y esfuerzo durante el desarrollo de este proyecto, con quien también tuve la oportunidad de compartir en las diferentes materias y realizar un excelente trabajo en conjunto

Kevin Maya

AGRADECIMIENTO

A los dueños de emprendimientos ubicados en el sector de Calderón, quienes abrieron sus puertas para poder realizar con éxito esta investigación.

Agradecemos al Instituto Tecnológico Vida Nueva por ser el ente principal dentro de nuestra educación vigilando que se cumpla con los lineamientos adecuados para cada estudiante.

Agradecemos a todos los docentes por compartir sus conocimientos a lo largo de nuestra formación académica.

Finalmente agradecemos a quien dedica tiempo en leer nuestro proyecto y así llegar a transmitir esta experiencia enriquecedora.

RESUMEN

El presente estudio se realizó con el objetivo de analizar las fuentes de financiamiento y el crecimiento empresarial de emprendimientos ubicados en el sector de Calderón, Quito, durante el primer semestre 2025. La técnica utilizada fue la encuesta y cuestionario aplicados a 35 dueños de emprendimientos. Los hallazgos más relevantes indican que el 28,60% de los encuestados revelan que “algunas veces” utilizan los ahorros personales para el financiamiento del emprendimiento. Mientras que el 28,60% de los participantes han señalado que “algunas veces” han solicitado préstamos a entidades bancarias. El 68,00% de los emprendedores manifiestan que “casi siempre” superan las ventas estimadas y sostienen que “algunas veces” las utilidades obtenidas coinciden con las proyecciones realizadas. Mediante el análisis realizado en el sector de Calderón comprendemos que existe una amplia gama de estrategias de financiamiento que integran tanto recursos internos como recursos externos, y un crecimiento empresarial que, a pesar de evidenciar ciertos progresos en cuanto a productividad y rentabilidad, presentan algunas áreas de oportunidad que pueden ser reforzadas para la consolidación y sostenibilidad de los emprendimientos.

Palabras Clave: crecimiento empresarial, emprendimiento, fuentes de financiamiento, productividad, rentabilidad.

ABSTRACT

This study was conducted with the objective of analyzing the sources of financing and business growth of ventures located in the Calderón sector of Quito during the first half of 2025. The methodology applied was descriptive, non-experimental, and cross-sectional, with a quantitative approach. A Google Forms questionnaire was used as the methodological tool, with the survey and questionnaire serving as the data collection technique and instrument, respectively, applied to 35 business owners. The most relevant findings indicate that 28.6% of respondents reported “sometimes” using personal savings to finance their businesses, while 28.6% also indicated that they had “sometimes” requested bank loans. Additionally, 40.0% of entrepreneurs stated that they “almost always” exceeded their estimated sales, and 28.6% mentioned that profits “sometimes” matched their projected figures. It is concluded that the sources of financing and business growth of ventures in the Calderón sector have been successfully analyzed for the first half of 2025. The study confirms that globally, there is a wide range of financing strategies that integrate both internal and external resources. Furthermore, while there has been notable progress in productivity and profitability, certain areas for improvement remain that could be strengthened to achieve greater consolidation and sustainability of these ventures.

Keywords: business growth, entrepreneurship, sources of financing, productivity, profitability.

TABLA DE CONTENIDOS

CAPÍTULO I INTRODUCCIÓN 14

1.1. Planteamiento del Problema 14

1.2. Justificación 16

1.3. Alcance 17

1.4. Objetivos General y Específicos 17

1.4.1 Objetivo general 17

1.4.2 Objetivos específicos 17

CAPÍTULO II MARCO TEÓRICO 18

2.1 Antecedentes de la investigación 18

2.2 Definición de fuentes de financiamiento 20

2.3 Dimensiones de fuentes de financiamiento 20

2.3.1 Fuentes de financiamiento internas 20

2.3.2 Fuentes de financiamiento externas 20

2.4 Definición de crecimiento empresarial 21

2.5 Dimensiones de crecimiento empresarial 21

2.5.1 Productividad 21

2.5.2 Rentabilidad 22

2.6 Marco conceptual 22

2.6.1 Cultura emprendedora 22

2.6.2 Ecosistema emprendedor 22

2.6.3 Emprendimiento 22

2.6.4 Emprendedor 22

2.6.5 Financiamiento 23

2.7 Marco legal 23

CAPÍTULO III. MARCO METODOLÓGICO 25
3.1. Tipo de investigación 25
3.1.1. Según el propósito 25
3.1.2. Según la manipulación de variables 26
3.1.3. Según el tiempo 26
3.2. Enfoque 26
3.3. Herramientas metodológicas 27
3.4. Técnicas 27
3.5. Estudios iniciales 28
3.5.1. Organizador gráfico de variables 28
3.5.2. Matriz de operacionalización de variables 29
3.5.3. Criterios de inclusión y exclusión 30
3.5.4. Muestreo: Muestreo no probabilístico, convencional 30
3.6. Desarrollo 31
4 CAPITULO IV. RESULTADOS Y DISCUSIÓN 32
4.1. Análisis de resultados 32
4.2. Interpretación y discusión de resultados 45
5 CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES 51
Conclusiones 51
Recomendaciones 52
6 REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS 53
7 Anexos 58

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Marco legal 24

Tabla 2. Técnica e instrumento de recolección de datos 27

Tabla 3. Ficha técnica del instrumento 28

Tabla 4. Matriz de operacionalización de variables 29

Tabla 5. Criterios de selección y exclusión para la conformación de la muestra 30

Tabla 6. Cuestionario aplicado 31

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Organizador gráfico de variables.....28

Figura 2. Grafica de frecuencia en el uso de ahorros personales para emprender.....32

Figura 3. Grafica del porcentaje de reinvencion de utilidades en los emprendimientos 33

Figura 4. Grafica del financiemiento proviniente de prestamos a terceros para los emprendimientos.....34

Figura 5. Grafica del porcentaje de emprendimientos que reciben credito de sus proveedores 35

Figura 6. Grafica de emprendimientos con solicitudes de prestamos bancarios 36

Figura 7. Grafica sobre el porcentaje de emprendimientos bneficiarios con capital semilla ..37

Figura 8. Grafica de empasion de productos o servicios en el mercado.....39

Figura 9. Grafica de emprendimientos que brindan capacitacion a sus trabajadores 40

Figura 10. Grafica de emprendimientos que evaluan las competencias de sus trabajadores...41

Figura 11. Grafica de emprendimietos con mantenimiento continuo de equipos 42

Figura 12. Grafica de emprendimientos que superan las ventas estimadas.....43

Figura 13. Grafica de los emprendimiento con retorno de inversiones esperadas.....44

Figura 14. Grafica de la coincidencia de utilidades con proyecciones 45

CAPÍTULO I

INTRODUCCIÓN

1.1. Planteamiento del Problema

Inicialmente debe indicarse que el Banco Mundial (2022), ha revelado la densidad de nuevas empresas por cada 1.000 personas, que para el año 2010 se ubicaba en 1.8, mientras que para el año 2020 alcanzó el 3.4, demorando un incremento paulatino con el paso del tiempo. A partir de los datos reportados, se comprende que se ha dado un incremento significativo y sostenido en el tiempo de la cantidad de nuevas empresas a nivel global, por lo que se puede deducir que existe una tendencia emprendedora a escala mundial. Sin embargo, el desafío es mantenerse en el mercado y lograr el crecimiento y consolidación de la respectiva organización empresarial.

Al respecto, Santos et al., (2024) revela que existen imperfecciones del mercado de capitales, como la información asimétrica entre prestamistas y prestatarios y otros costes de agencia o problemas de riesgo que en alguna medida influyen en las decisiones de inversión de capital de las empresas e introducen posibles restricciones de financiación, es decir, racionamiento del crédito por parte de quienes poseen el capital para realizar financiamientos.

En este orden de ideas, se puede señalar que se ha reconocido que el crecimiento y la supervivencia de las organizaciones empresariales pueden verse obstaculizados por su limitado acceso a la financiación debido a diversas imperfecciones del mercado, el cual es aún más pronunciado para las empresas en economías en desarrollo y emergentes, donde las imperfecciones del mercado son más graves, los entornos institucionales y macroeconómicos son más débiles y el sector bancario está subdesarrollado (Moe & Rizov, 2024), como los que experimentan los países que integran la región de Latinoamérica.

En Ecuador, existen algunas fuentes de financiamiento, pero a pesar de ello, Espinoza (2024), expone que:

Las personas jurídicas al momento de financiarse, no consideran las opciones que tienen y pueden ser beneficiosas para sus intereses, se centran únicamente en financiarse en el sistema financiero privado, que, si bien genera una financiación inmediata, les provee una deuda a largo plazo que genera intereses y que debe ser garantizada de manera real a través de procesos hipotecarios o prendarios, requerimiento que no todas las sociedades mercantiles lo pueden tener, además de que aquello, presupone un intermediario financiero que no les permite recurrir a una fuente de financiación directa (p. 1).

Asimismo, se ha detallado que "muchos emprendedores inician sus proyectos sin una base sólida de educación financiera o conocimientos básicos de administración y finanzas" (Cuadrado & Espinoza, 2024, p. 1), lo que genera que la tasa de descontinuación de emprendimientos alcance el 10%, lo que puede deberse a la toma de decisiones erradas que obstaculizan el crecimiento empresarial.

Un panorama similar ocurre con emprendimientos ubicados en el sector de Calderón, Quito, los cuales posee un nivel de educación financiera adecuado y a criterio de Lojano & Naranjo (2025), "al no contar con saberes financieros, los niveles tanto de deuda como tasas insuficientes de ahorro y la variedad de resultados financieros ocasionan quiebras en los diferentes negocios o microemprendimientos" (p. 12), razón por la cual se despliega este trabajo académico con miras a analizar las fuentes de financiamiento y el crecimiento empresarial de emprendimientos ubicados en el sector de Calderón, Quito, durante el primer semestre 2025.

1.2. Justificación

Se ha documentado que en Ecuador “el acceso limitado al financiamiento y las restricciones impuestas por el sistema financiero afectan tanto a empresas como a personas” (Grijalva & Zambrano, 2025, p. 506), por lo que desde la óptica social este estudio se considera justificado, debido a que es importante que las empresas, indistintamente de sus dimensiones, cuenten con los recursos requeridos para su crecimiento porque ello coadyuva a la generación de fuentes de empleo y mejora de la calidad de vida de los individuos y la sociedad en general.

Ahora bien, “en un entorno de recursos limitados, se hace imprescindible identificar y aprovechar fuentes alternativas de financiamiento” (Duchi et al., 2024, p. 82), motivo por el cual se considera que esta investigación es importante desde la óptica académica por cuanto se estarán identificando las fuentes de financiamiento disponibles para los emprendimientos ubicados en el sector de Calderón, Quito, durante el primer semestre del año 2025 con las que sea posible propiciar el crecimiento de estas organizaciones empresariales.

En cuanto al valor teórico-práctico de este estudio, puede afirmarse que se deriva del hecho de que se ha efectuado una exploración bibliográfica que ha consistido en la consulta de fuentes documentales de los cuales se ha extraído el respaldo teórico conceptual, a partir del cual se ha podido efectuar una discusión con los resultados obtenidos. Además a partir de la informaron recopilada, se han podido diseñar estrategias para diversificar las fuentes de financiamiento y favorecer el crecimiento empresarial de emprendimientos ubicados en el sector de Calderón, Quito, durante el primer semestre del año 2025 que representan el aporte práctico de este trabajo.

1.3. Alcance

Este estudio investigativo ha tenido un alcance local debido a que se ha circunscrito al abordaje de emprendimientos ubicados en el sector de Calderón, Quito, durante el primer semestre del año 2025 con miras a identificar las fuentes de financiamiento con las que han podido operar. En este orden de ideas, se entiende que los resultados acá arrojados describen únicamente la realidad financiera actual del sector empresarial asentado en el espacio geográfico mencionado con anterioridad, por lo que las estrategias para diversificar las fuentes de financiamiento y coadyuvar al crecimiento empresarial se han diseñado en función del ecosistema empresarial abordado.

1.4. Objetivos General y Específicos

1.4.1 Objetivo general

Analizar las fuentes de financiamiento y el crecimiento empresarial de emprendimientos ubicados en el sector de Calderón, Quito, durante el primer semestre 2025.

1.4.2 Objetivos específicos

- Identificar las fuentes de financiamiento de emprendimientos ubicados en el sector de Calderón, Quito, durante el primer semestre 2025.
- Describir el crecimiento empresarial de emprendimientos ubicados en el sector de Calderón, Quito, durante el primer semestre 2025.
- Diseñar estrategias para diversificar las fuentes de financiamiento y el crecimiento empresarial de emprendimientos ubicados en el sector de Calderón, Quito, durante el primer semestre 2025.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

2.1 Antecedentes de la investigación

En este apartado se presentan los antecedentes que son aquellos “estudios previos: trabajos y tesis de grado, trabajos de ascenso, artículos e informes científicos relacionados con el problema planteado, es decir, investigaciones realizadas anteriormente” (Arias, 2012, p. 106). En este sentido se ofrecen los antecedentes de esta investigación:

Ames (2024), en Perú realizó un estudio titulado “Fuentes de financiamiento y su impacto en el crecimiento empresarial en los comerciantes en mercado “La Parada”, Talara, 20232 con el objetivo de determinar la relación de las fuentes de financiamiento en el crecimiento comercial de los comerciantes del mercado modelo seleccionado, aplicado una metodología con enfoque cuantitativo, descriptiva, correlacional, aplicada, no experimental, de corte transversal, con una población de 31 administradores de empresas a los cuales les fue aplicado el cuestionario, con el que se registraron los siguientes resultados: el 32.3% de los participantes de la encuesta nunca ha empleado sus ahorros personales como fuente de financiamiento para sus empresas; el 58.1% de los encuestados frecuentemente capitalizan sus utilidades para refinanciar su empresa, mientras que el 3.2% de los encuestados señalan que nunca el capital invertido logra el beneficio esperado.

Murillo et al., (2025), en el escenario nacional han realizado el artículo de revista al que han denominado “Acceso a Financiamiento y Desarrollo Empresarial para Emprendedores Sociales en Ecuador” con el propósito de analizar cómo la disponibilidad de financiamiento afecta el crecimiento y la sostenibilidad de las empresas sociales en el territorio nacional, por lo que aplicaron una metodología bibliográfica, descriptiva y exploratoria, con enfoque cualitativo, en la que la población se integró de documentos

seleccionados con apego a criterios previamente definidos, con los que se obtuvo los siguientes hallazgos:

"El acceso al financiamiento para los emprendedores sociales es restringido y está caracterizado por múltiples obstáculos estructurales y contextuales" (p. 3251), Por tal razón, los autores concluyen que "el ecosistema financiero para los emprendimientos sociales en Ecuador es aún primitivo y carece de actores esenciales que apoyen efectivamente su desarrollo" (p. 3254).

Vera (2021) también en Ecuador efectuó un estudio llamado "Fuentes de financiamientos y crecimiento empresarial: caso empresas manufactureras, cantón Quinindé" con la finalidad de determinar la incidencia de las fuentes de financiamiento en el crecimiento empresarial de las empresas manufactureras, por lo que aplicó una ruta metodológica mixta, descriptiva, no experimental, documental y de campo, en el que se empleó la observación documental y encuestas como instrumentos para el levantamiento de información.

Los resultados reportados confirman que:

Dentro de las cinco empresas estudiadas, un 20% está financiada por capital extranjero, otro 20% por capital de socios, un 40% por préstamos que ha adquirido de alguna institución financiera y el 20% tienen una capitalización híbrida, es decir, que están financiadas por préstamos y socios, equilibrando así las ventajas y desventajas de estas dos modalidades (p. 2).

Por todo ello, la autora concluye que "se ha conocido que las fuentes de financiamiento ya sean internas o externas son claves importantes y relevantes en la vida de las empresas" (p. 86).

2.2 Definición de fuentes de financiamiento

Las fuentes de financiamiento son los “recursos financieros que posibilitan la adquisición de capital destinado a llevar a cabo actividades asociadas con la producción, distribución o expansión de la empresa, con el objetivo de alcanzar un crecimiento comercial sostenible y rentable” (Ames, 2024, p. 16).

En este sentido, se comprende que las fuentes de financiamiento tienen que ver con aquellos medios que requieren las organizaciones empresariales para poder financiera sus operaciones.

2.3 Dimensiones de fuentes de financiamiento

Las dimensiones de fuentes de financiamiento abordadas en este estudio son las que se describen a continuación:

2.3.1 Fuentes de financiamiento internas

Las fuentes de financiamiento internas comprenden el “capital generado por la propia empresa. Se caracteriza por poseer costos de capital bajos, un requerimiento de fondos moderados y no demanda garantías están conformados el ahorro personal y la reinversión de utilidades” (Ames, 2024, p. 17). Mientras que para Vera (2021) las fuentes de financiamiento “son proporcionadas, creadas o producidas por la propia operación de la empresa, como consecuencia de la práctica comercial y el funcionamiento de las organizaciones” (p. 34), por lo que se entiende que las fuentes de financiamiento internas son fondos que la propia empresa es capaz de generar por medio de las actividades económicas que realiza.

2.3.2 Fuentes de financiamiento externas

Las fuentes de financiamiento internas implican la “obtención del capital externo denominado préstamo que involucra el pago de una tasa fija de interés. Está conformado por los préstamos de amigos y familiares, juntas, crédito de proveedores, préstamos bancarios y el Factoring” (Ames, 2024, p. 17). Entre tanto, Vera (2021) expone que las fuentes de

financiamiento externas “son las que se proporcionan recursos que provienen de personas, empresas o instituciones ajenas a la organización” (p. 34), de modo tal que las fuentes de financiamiento externas son los medios que las empresas pueden obtener de entes externos.

También dentro de las fuentes de financiamiento externas se encuentra el capital semilla contemplado expresamente en el artículo 25 de la Ley Orgánica de Emprendimiento e Innovación (2020). En este sentido, debe hacerse referencia a que cada Gobierno Autónomo Descentralizado (GAD) municipal posee recursos para entregar capital semilla a emprendedores.

2.4 Definición de crecimiento empresarial

El crecimiento empresarial “es la capacidad de la entidad para fomentar la competitividad, formalización y avance genuino, con el objetivo de aumentar la productividad y rentabilidad” (Ames, 2024, p. 17). Asimismo, Vera (2021), puntualiza que el crecimiento empresarial comprende la “fase en donde la empresa se adapta a los cambios que el entorno exige o que se impulsan por el espíritu emprendedor de los directivos” (p. 41), por lo que se puede afirmar que el crecimiento empresarial se asocia con el desarrollo de las organizaciones empresariales que les permite escalar en el mercado en el que opera y cumplir con los objetivos establecidos.

2.5 Dimensiones de crecimiento empresarial

Las dimensiones de crecimiento empresarial abordadas en este estudio son las que se describen a continuación:

2.5.1 Productividad

La productividad es “habilidad de una unidad de trabajo para generar producción a través de los factores determinantes de la productividad se componen: activo fijo, recursos humanos y Tecnología” (Ames, 2024, p. 18). En otras palabras, se puede indicar que la

productividad es la capacidad de cada empresa para producir bienes y servicios de calidad que satisfagan las demandas y necesidades del mercado.

2.5.2 Rentabilidad

La rentabilidad comprende “son los beneficios obtenidos del capital invertido en una empresa” (Ames, 2024, p. 15), mientras que Vera (2021), precisa que la rentabilidad “hace referencia a los beneficios que se han obtenido o se pueden obtener de una inversión” (p. 67). Considerando la definición antes aportada, se puede puntualizar que la rentabilidad es un indicador importante en el ecosistema empresarial debido a que se relaciona con la capacidad de las empresas de generar beneficios y retorno sobre la inversión.

2.6 Marco conceptual

2.6.1 Cultura emprendedora

“Es el conjunto de cualidades, conocimientos y habilidades necesarias que posee una persona para gestionar un emprendimiento” (Ley Orgánica de Emprendimiento e Innovación, 2020, p. 4).

2.6.2 Ecosistema emprendedor

“Es todo el entorno que facilita, incluye y fomenta el desarrollo de empresas y proyectos en un lugar determinado” (Ley Orgánica de Emprendimiento e Innovación, 2020, p. 4).

2.6.3 Emprendimiento

El emprendimiento es la “actividad que realiza un individuo por cuenta propia, también conocido como autoempleo que no es otra cosa, que la observación minuciosa del individuo para captar las oportunidades presentes en el mercado” (Fuentes-Diaz & Gamarra-Benites, 2025, p. 30).

2.6.4 Emprendedor

“Personas que deben superar diferentes etapas u obstáculos que se encuentran en el camino, los cuales pueden presentarse desde el inicio de la idea, el desarrollo, el impulsarla y la

búsqueda del equilibrio o establecimiento de sus negocios" (Cuadrado & Espinoza, 2024, p. 2).

2.6.5 Financiamiento

"Conjunto de recursos monetarios financieros para llevar a cabo una actividad económica, con la característica de que es un préstamo que complementan los recursos propios" (Vera, 2021, p. 38).

2.7 Marco legal

El presente estudio investigativo, encuentra respaldo y fundamentación desde el punto de vista legal con el siguiente marco jurídico:

Tabla 1. Marco legal

Artículos	Cita textual
	Constitución de la República del Ecuador (2008)
Artículo 66 Numeral 15	"Se reconoce y garantizará a las personas: (…) 15. El derecho a desarrollar actividades económicas, en forma individual o colectiva, conforme a los principios de solidaridad, responsabilidad social y ambiental.
Artículo 276 Numeral 2	"El régimen de desarrollo tendrá los siguientes objetivos: (…) 2. Construir un sistema económico, justo, democrático, productivo, solidario y sostenible basado en la distribución igualitaria de los beneficios del desarrollo, de los medios de producción y en la generación de trabajo digno y estable"
Artículo 277 Numeral 1 y 5	"Para la consecución del buen vivir, serán deberes generales del Estado: 5. Garantizar los derechos de las personas, las colectividades y la naturaleza. (…) 5. Impulsar el desarrollo de las actividades económicas mediante un orden jurídico e instituciones políticas que las promuevan, fomenten y defiendan mediante el cumplimiento de la Constitución y la ley".
Artículo 283	"El sistema económico es social y solidario; reconoce al ser humano como sujeto y fin; propende a una relación dinámica y equilibrada entre sociedad, Estado y mercado, en armonía con la naturaleza; y tiene por objetivo garantizar la producción y reproducción de las condiciones materiales e inmateriales que posibiliten el buen vivir. El sistema económico se integrará por las formas de organización económica pública, privada, mixta, popular y solidaria, y las demás que la Constitución determine. La economía popular y solidaria se regulará de acuerdo con la ley e incluirá a los sectores cooperativistas, asociativos y comunitarios"
Artículo 284 Numerales 6 y 7	"La política económica tendrá los siguientes objetivos: (…) 6. Impulsar el pleno empleo y valorar todas las formas de trabajo, con respeto a los derechos laborales. 7. Mantener la estabilidad económica, entendida como el máximo nivel de producción y empleo sostenibles en el tiempo"
Artículo 310	"El sector financiero público tendrá como finalidad la prestación sustentable, eficiente, accesible y equitativa de servicios financieros. El crédito que otorgue se orientará de manera preferente a incrementar la productividad y competitividad de los sectores productivos que permitan alcanzar los objetivos del Plan de Desarrollo y de los grupos menos favorecidos, a fin de impulsar su inclusión activa en la economía"
	Ley Orgánica de Emprendimiento e Innovación (2020)
Artículo 1	"La presente Ley tiene por objeto establecer el marco normativo que incentive y fomente el emprendimiento, la innovación y el desarrollo tecnológico, promoviendo la cultura emprendedora e implementando nuevas modalidades societarias y de financiamiento para fortalecer el ecosistema emprendedor. El ámbito de esta ley se circunscribe a todas las actividades de carácter público o privado, vinculadas con el desarrollo del emprendimiento y la innovación, en el marco de las diversas formas de economía pública, privada, mixta, popular y solidaria, cooperativista, asociativa, comunitaria y artesanal"
Artículo 24	"Quienes consten en el Registro Nacional de Emprendimiento tendrán acceso inmediato a los servicios financieros y a los fondos de inversión públicos que se generen a partir de la aplicación de esta ley"

CAPÍTULO III.

MARCO METODOLÓGICO

La metodología de la investigación se perfila en una "herramienta que le permite al investigador describir, analizar y valorar de una manera critica los métodos empleados, los instrumentos que utiliza le permite valorar, comparar y, en su caso, discriminar la información obtenida" (Villanueva, 2022, p. 32). Sobre la base de lo antes expuesto, se ha procedido con la descripción del recorrido metodológico aplicado en esta labor investigativa, con la finalidad de cumplir con los objetivos trazados:

3.1. Tipo de investigación

Cuando se alude al tiempo se investigación se hace referencia a:

La elección o selección del tipo de investigación depende, en alto grado, del objetivo del estudio del problema de investigación y de las hipótesis que se formulen en el trabajo que se va a realizar, así como de la concepción epistemológica y filosófica de la persona o del equipo investigador (Bernal, 2010, p. 110).

En este orden de ideas, se entiende que la determinación del tipo de investigación a aplicar es crucial puesto que esta decisión no puede ser realizada al azar, sino que debe derivar de una elección en la que se tomen en cuenta los objetivos que han sido propuestos en el presente estudio. Partiendo de tal premisa se describirá el tipo de investigación que ha sido aplicada.

3.1.1. Según el propósito

Según el propósito esta investigación es descriptiva, la cual "consiste en ubicar en una o diversas variables a un grupo de personas u otros seres vivos, objetos, situaciones, contextos, fenómenos, comunidades, etc., y proporcionar su descripción" (Hernández-Sampieri et al., 2014, p. 155). Puede afirmarse que es un estudio descriptivo por cuanto se ha centrado en analizar las fuentes de financiamiento y el crecimiento económico de artesanías y

manualidades Mary ubicado en el sector de Calderón, Quito, durante el primer semestre 2025 y solamente se circunscribe a realizar una identificación, análisis y descripción, sin realizar comprobación de hipótesis.

3.1.2. Según la manipulación de variables

Según la manipulación de variables, debe señalarse que este trabajo es no experimental que se da cuando "se realiza sin manipular deliberadamente variables. Es decir, es investigación donde no hacemos variar intencionalmente las variables independientes" (Avilés-Vélez & Zambrano-Intriago, 2021, p. 267). En este sentido, debe señalarse que este estudio no ha comprendido la manipulación de las variables, sino que únicamente se han descrito.

3.1.3. Según el tiempo

Según el tiempo, esta investigación es transversal, debido a que comprende "aquellas en las cuales se obtiene información del objeto de estudio (población o muestra) una única vez en un momento dado" (Bernal, 2010, p. 118). Al respecto, se considera acertado precisar que este trabajo es transversal puesto que los instrumentos de recolección de datos se han aplicado en un solo momento de la investigación, específicamente en un período de seis (6) meses que ha iniciado en septiembre de 2024 y ha finalizado en marzo de 2025.

3.2. Enfoque

En cuanto al enfoque de la investigación, debe indicarse que se ha aplicado el cuantitativo que es "propio de la Ciencias Naturales, que le presta mayor atención al número, que se sustenta en la lógica y la matemática, conoce, predice y controla la naturaleza" (Guamán et al., 2021, p. 164), además es "asociada a datos en formato de números o cifras" (Arévalo et al., 2020, p. 139). Debe puntualizarse que en este estudio se han aplicado instrumentos de recolección de datos con los cuales se obtendrán datos de naturaleza estadística por lo que se ha considera pertinente aplicar este enfoque.

3.3. Herramientas metodológicas

En cuanto a la herramienta metodológica empleada fue la siguiente:

Google Forms: "Es una herramienta tecnológica gratuita, a través de Internet, que permite recopilar información de forma fácil y eficiente" (Pillajo, 2019, p. 21). Se ha utilizado esta herramienta puesto que es la que ha facilitado el proceso de recolección de datos debido a que se ha creado un formulario que genera un link con el que los encuestados pueden ser consultados aun en la distancia.

3.4. Técnicas

Las técnicas de recolección de datos representan "un medio que permite aprehender la información útil para llevar a cabo la comprobación de las hipótesis o el desarrollo del esquema" (Nava, 2008, p. 242), al tiempo que los instrumentos constituyen "dispositivos que permiten al investigador observar y/o medir los fenómenos empíricos, son artefactos diseñados para obtener información de la realidad" (Urbano, 2006, p. 33). En concordancia con estas definiciones se procede a identificar y describir la técnica e instrumento de recolección de datos aplicado:

Tabla 2. Técnica e instrumento de recolección de datos

Técnica	Instrumento	Descripción
Encuesta: Es aquella que "se conforma de un número determinado de preguntas dirigidas a un grupo o segmento de la población considerados como sujetos de investigación y tiene la finalidad de conocer la opinión de las personas respecto a un tema específico" (Villanueva, 2022, p. 89)	Cuestionario: Es aquel que "se realiza de forma escrita mediante un instrumento o formato en papel contentivo de una serie de preguntas" (Arias, 2012, p. 74).	El cuestionario aplicado fue una adaptación del instrumento propuesto Ames (2024). Está integrado por 19 preguntas dividido en dos (2) variables, con una escala de Likert que se traduce en un "conjunto de ítems que se presentan en forma de afirmaciones para medir la reacción del sujeto en tres, cinco o siete categorías" (Hernández-Sampieri et al., 2014, p. 238) Este cuestionario ha sido autoadministrado debido a que ha sido "respondido de forma escrita por el encuestado" (Arias, 2012, p. 72), por medio de un formulario de Google Forms.

A continuación, se presenta la ficha del instrumento aplicado:

Tabla 3. Ficha técnica del instrumento

Ficha técnica del instrumento	
Nombre	Fuentes de financiamiento y crecimiento empresarial
Autor/es - año	Vaca y Maya (2025)
País de origen	Ecuador
Estructura	2 Variables
Ítems totales	13
Duración de aplicación	20 minutos aproximadamente

3.5. Estudios iniciales

3.5.1. Organizador gráfico de variables

A continuación, se presenta el organizador gráfico de las variables abordadas en este estudio:

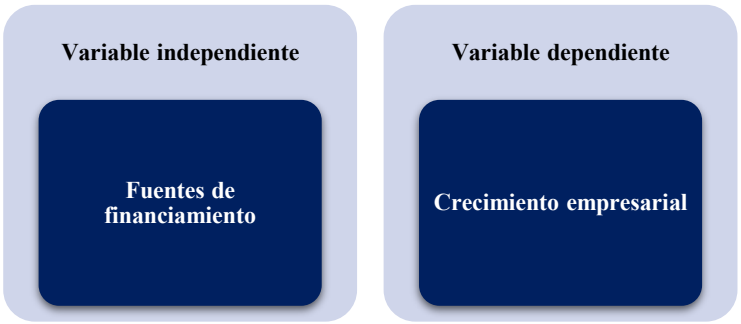


Figura 1. Organizador gráfico de variables

3.5.2. Matriz de operacionalización de variables

Tabla 4. Matriz de operacionalización de variables

Variables	Definición conceptual	Dimensiones	Indicadores	Ítems	Índices / escala de medición
Fuentes de financiamiento	"Recursos financieros que posibilitan la adquisición de capital destinado a llevar a cabo actividades asociadas con la producción, distribución o expansión de la empresa, con el objetivo de alcanzar un crecimiento comercial sostenible y rentable" (Ames, 2024, p. 16).	Internas	Ahorro personal	1	Escala de Likert (Ordinal)
			Utilidades	2	
			Préstamos de amistades y familiares	3	
			Crédito de proveedores	4	Deficiente = 10 – 20
		Externas	Préstamos bancarios	5	Regular = 21 – 30
			Capital semilla	6	Eficiente = 31 – 50
Crecimiento empresarial	"Es la capacidad de la entidad para fomentar la competitividad, formalización y avance genuino, con el objetivo de aumentar la productividad y rentabilidad" (Ames, 2024, p. 17).	Productividad	Activo fijo	7	Escala de Likert (Ordinal)
			Recursos humanos	8 - 9	
			Tecnología	10	
		Rentabilidad	Comercial	11	Deficiente = 9 – 15
			Económica	12	Regular = 16 – 30
			Financiera	13	Eficiente = 31 – 45

3.5.3. Criterios de inclusión y exclusión

A continuación, se describen los criterios de inclusión y exclusión que fueron aplicados para la conformación de la muestra:

Tabla 5. Criterios de selección y exclusión para la conformación de la muestra

Criterios de selección	Criterios de exclusión
• Participantes mayores de edad.	• Participantes menores de edad.
• Participantes de emprendimientos ubicados en el sector de Calderón, Quito.	• Participantes de emprendimientos ubicados en sectores distintos al de Calderón, Quito.
• Participantes que ejerzan cargos administrativos.	• Participantes que no ejerzan cargos administrativos.
• Participantes con un (1) año o más en el desempeño del cargo en la empresa.	• Participantes con menos de un (1) año en el desempeño del cargo en la empresa.
• Participantes que den su consentimiento informado.	• Participantes que no den su consentimiento informado.

3.5.4. Muestreo: Muestreo no probabilístico, convencional

La población es “un conjunto de elementos con una característica o condición común que es objeto de estudio en la investigación” (Amat et al., 2021, p. 127). En atención a esta definición se puede afirmar que la población de este estudio estuvo conformada por trabajadores de artesanías y manualidades Mary ubicado en el sector de Calderón, Quito, durante el último trimestre del año 2024 y el primer trimestre del año 2025.

Entre tanto, la muestra comprende “una parte de la población, o sea, un número de individuos, u objetos seleccionados científicamente, cada uno de los cuales es un elemento del universo” (Balestrini, 2006, p. 141). En este sentido, debe indicarse que para determinar la muestra se aplicó en muestreo no probabilístico que se da cuando “no se conoce la probabilidad que cada elemento tiene de formar parte de la población, y los criterios para seleccionar la muestra responden a criterios no basados en el azar” (Hurtado, 2012, pp. 149-150), puesto que “en este caso los elementos son escogidos con base en criterios o juicios preestablecidos por el investigador” (Arias, 2012, p. 85).

3.6. Desarrollo

A continuación, se presenta el cuestionario aplicado:

Tabla 6. Cuestionario aplicado

CUESTIONARIO								
Objetivo: Identificar las fuentes de financiamiento de artesanías y manualidades Mary ubicado en el sector de Calderón, Quito, durante el primer semestre 2025. Describir el crecimiento empresarial de artesanías y manualidades Mary ubicado en el sector de Calderón, Quito, durante el primer semestre 2025. A continuación, se presentan una serie de proposiciones, agradecemos su colaboración en responder la totalidad de estas, marcando la opción que se ajuste mejor a su percepción. Todas las respuestas son correctas y los datos aportados son confidenciales.								
Valorar cada ítem de acuerdo con la siguiente escala								
0	**1**	**2**	**3**	**4**				
Nunca	Casi nunca	Algunas veces	Casi siempre	Siempre				
N°	**Ítem**	**Opciones de respuesta**						
		0	**1**	**2**	**3**	**4**		
Variable 1: Fuentes de financiamiento								
Dimensión 1: Internas								
1	Utiliza sus ahorros personales para el financiamiento del emprendimiento							
2	Reinvierte las utilidades generadas por el emprendimiento							
Dimensión 2: Externas								
3	Ha solicitado préstamos a amistades y/o familiares para el financiamiento del emprendimiento							
4	Los proveedores de materia prima u otros le dan crédito							
5	Ha solicitado préstamos a entidades bancarias							
6	Ha recibido capital semilla de parte del GAD municipal							
Variable 2: Crecimiento empresarial								
Dimensión 1: Productividad								
7	Su producto/servicio ha ampliado su presencia en el mercado							
8	Ofrece capacitación a sus trabajadores							
9	Evalúa las competencias de sus trabajadores							
10	Realizan mantenimiento continuo a los equipos de trabajo							
Dimensión 2: Rentabilidad								
11	Supera las ventas estimadas							
12	La inversión genera el retorno esperado							
13	Las utilidades obtenidas coinciden con las proyecciones realizadas							

4 CAPITULO IV.
RESULTADOS Y DISCUSIÓN

4.1. Análisis de resultados

Se han aplicado 35 encuestas en emprendimientos ubicados en el sector de Calderón, Quito, con ítems relacionados con las variables abordadas en este estudio, con el objetivo de analizar las fuentes de financiamiento y el crecimiento empresarial de emprendimientos ubicados en el sector de Calderón, Quito, durante el primer semestre 2025.

Ahora bien, a partir de los resultados registrados será posible identificar las fuentes de financiamiento de emprendimientos ubicados en el sector de Calderón, Quito, durante el primer semestre 2025. Luego de ello, se podrá describir el crecimiento empresarial de los referidos emprendimientos para luego proceder a diseñar estrategias para diversificar las fuentes de financiamiento y el crecimiento empresarial de emprendimientos ubicados en el sector de Calderón, Quito, durante el primer semestre 2025.

Variable 1. Fuentes de financiamiento

Dimensión 1. Internas

1. ¿Utiliza sus ahorros personales para el financiamiento del emprendimiento?

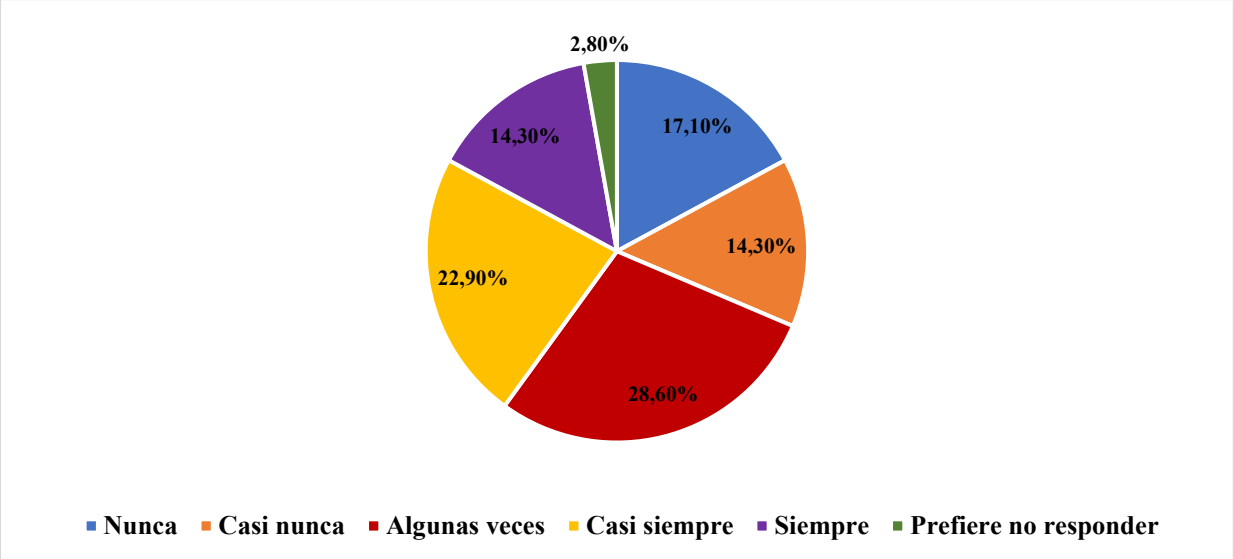


Figura 2. Grafica de la frecuencia en el uso de ahorros personales para emprender.

Interpretación:

Los resultados vinculados a la acción de "utilizar los ahorros personales para el financiamiento del emprendimiento" indican que el 28,60% de los encuestados revelan que "algunas veces" mientras que el 22,90% exponen que "casi siempre", al tiempo que un 17,10% precisan que "nunca" hacen esta acción. Por otra parte, el 14,30% sostienen que "casi nunca" y otro 14,30% manifiestan que "siempre" lo hacen, mientras que un 2,80% de consultados prefieren no responder la interrogante.

En consecuencia, se puede afirmar que existe cierta variabilidad, pero existe un número significativo de emprendedores que aún no se atreven emplear su propio capital para reinvertir en su proyecto, lo que puede considerarse desfavorable puesto que es una alternativa acertada que demuestra prudencia que puede ayudarles a evitar un endeudamiento excesivo y que pueda llegar a ser perjudicial en el futuro.

2. ¿Reinvierte las utilidades generadas por el emprendimiento?

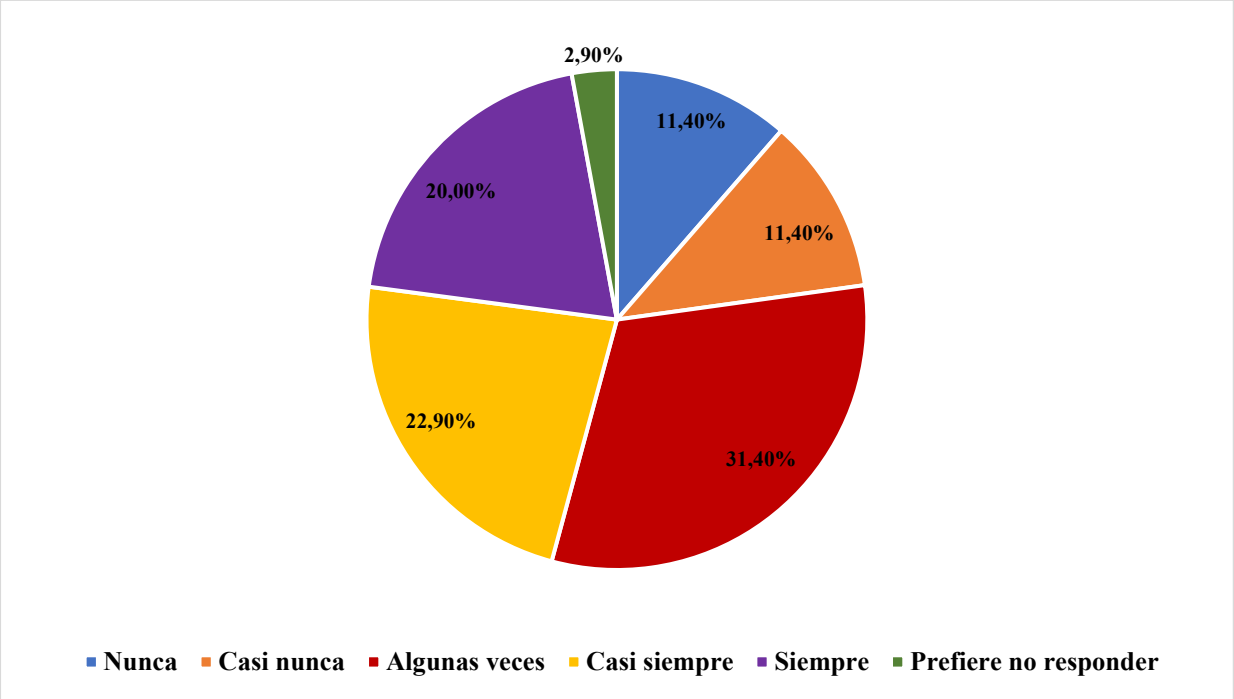


Figura 3. Grafica del porcentaje de reinvención de utilidades en los emprendimientos.

Interpretación:

Los datos antes expuestos confirman que en lo relacionado a la acción de "reinvertir las utilidades generadas por el emprendimiento", el 31,40% manifiestan que "algunas veces", mientras que el 22,90% expresan que lo hacen "casi siempre", al tiempo que un 20,00% sostienen que "siempre" reinvierten sus utilidades, frente a un 11,40% que advierten que "casi nunca" lo hacen, ante un 11,40% que señalan que "nunca" usan esta forma interna de financiamiento. Debe señalarse además que el 2,90% de los informantes claves prefieren no responder a la interrogante.

Siendo las cosas así, se puede sostener que utilizar la estrategia de reinvertir los mismos beneficios que se han generado en el emprendimiento demuestra el interés de los emprendedores por realizar acciones que le ayuden a crecer y consolidarse en el mercado por medio de la autosuficiencia. No obstante, aún existe un sector de emprendedores que optan por esta alternativa de financiamiento interno a pesar de que les permite poder tomar decisiones con mayores niveles de autonomía.

Dimensión 2. Externas

3. ¿Ha solicitado préstamos a amistades y/o familiares para el financiamiento del emprendimiento?

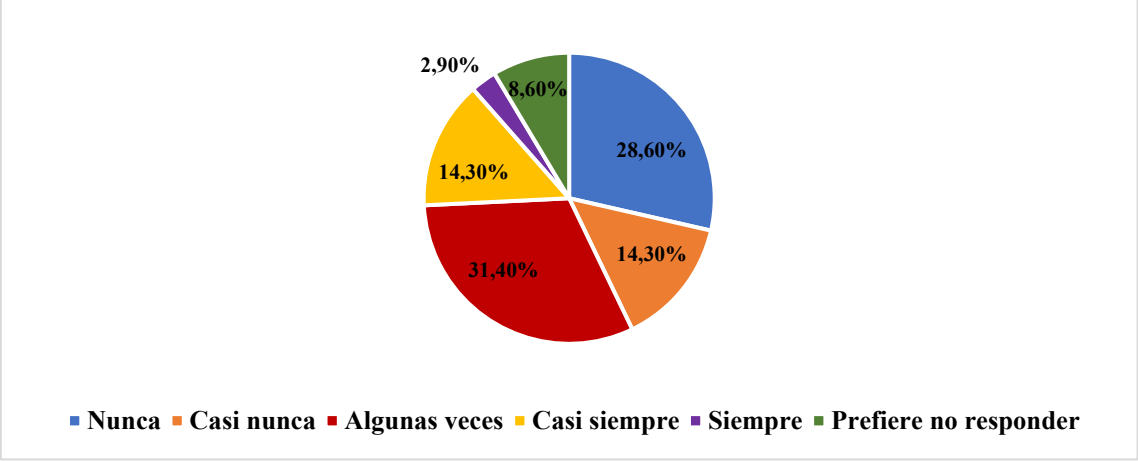


Figura 4. Grafica del financiamiento proveniente de préstamos a terceros para los emprendimientos.

Interpretación:

La información estadística corrobora que en lo relacionado a la acción de "Haber solicitado préstamos a amistades y/o familiares para el financiamiento del emprendimiento", el 31,40% manifiestan que "algunas veces", mientras que el 28,60% expresan que "nunca" lo hacen, al tiempo que un 14,30% sostienen que "casi nunca" solicitado préstamos a amistades y/o familiares para usar los recursos financieros para el financiamiento de sus emprendimientos, frente a un 14,30% que advierten que "casi siempre" lo hacen, ante un 2,90% que señalan que "siempre" usan esta forma externa de financiamiento. Debe señalarse además que el 8,60% de los participantes prefieren no responder a la interrogante.

Se verifica una tendencia significativa a solicitar préstamos a amistades y/o familiares para invertir en los emprendimiento, aunque también se observa un porcentaje significativo de emprendedores que no utilizan esta forma de financiamiento lo que demuestra que los encuestados no logran ver en esta modalidad informal de financiamiento una alternativa pertinente, a pesar de que con personas naturales pueden llegar a acuerdos más flexibles que las que ofrece el mercado formal que cuentan con sus propias condiciones.

4. ¿Los proveedores de materia prima u otros le dan crédito?

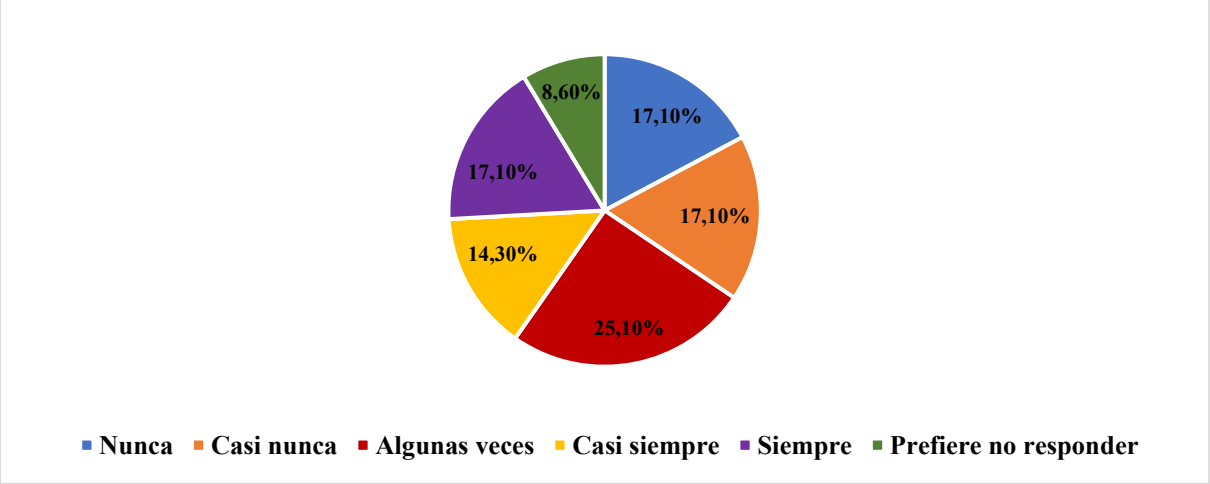


Figura 5. Grafica del porcentaje de emprendimientos que reciben crédito de sus proveedores

Interpretación:

Los datos reportados ratifican que en lo relacionado a que “Los proveedores de materia prima u otros le dan crédito”, un 25,10% manifiestan que “algunas veces”, mientras que el 17,10% expresan que “casi nunca” lo hacen, al tiempo que un 17,10% sostienen que “nunca” reciben créditos de parte de los proveedores como forma financiamiento de sus emprendimientos, frente a un 17,10% que advierten que “siempre” lo hacen, ante un 14,30% que señalan que “casi siempre” utilizan esta modalidad externa de financiamiento de sus emprendimientos. Debe señalarse además que el 8,60% de los encuestados prefieren no responder a la interrogante.

Se ha evidenciado cierta variabilidad en las respuestas registradas, por lo que se ha podido determinar que los proveedores no muestran niveles aceptables de confianza en los emprendedores para que adquieran materias primas u otros por medio de créditos, a pesar de que esta forma de financiamiento externa es ventajosa porque ofrece la posibilidad de que los emprendimientos obtengan insumos y productos con la opción de pagos diferidos por lo que pueden emprenderse acciones para fortalecer la confianza y mejorar el acceso a esta modalidad de financiamiento.

5. ¿Ha solicitado préstamos a entidades bancarias?

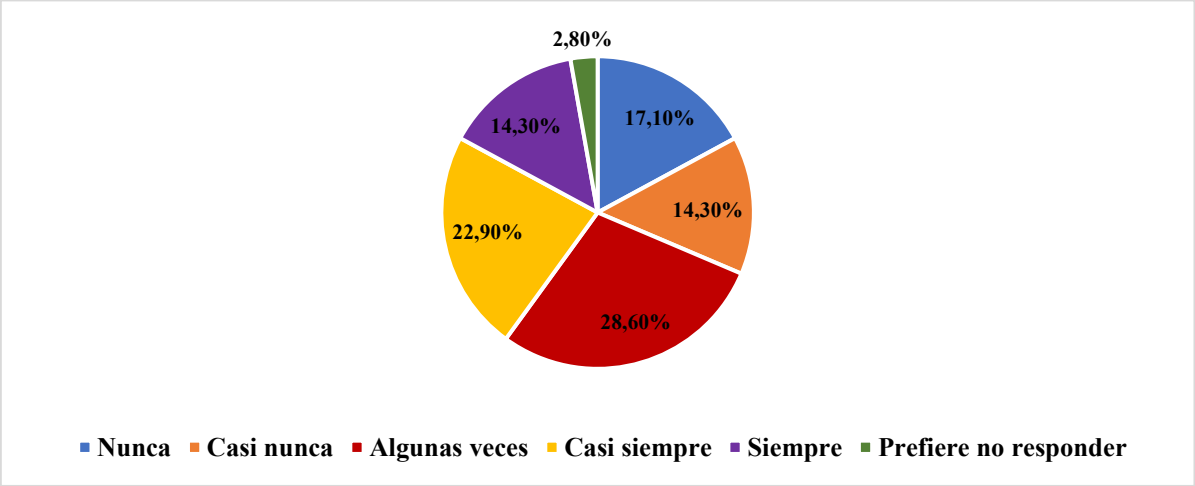


Figura 6. Grafica de emprendimientos con solicitudes de préstamos bancarias.

Interpretación:

La estadística registrada demuestran que en lo relacionado a la acción de "Haber solicitado préstamos a entidades bancarias", el 28,60% manifiestan que "algunas veces", mientras que el 22,90% expresan que "casi siempre" lo hacen, al tiempo que un 17,10% sostienen que "nunca" solicitan préstamos a entidades bancarias como alternativa de financiamiento de sus emprendimientos, frente a un 14,30% que advierten que "siempre" lo hacen, ante un 14,30% que señalan que "casi nunca" utilizan esta modalidad externa de financiamiento de sus emprendimientos. Debe señalarse además que el 2,80% de los consultados prefieren no responder a la interrogante.

Se determina que existe un número considerable de emprendedores que han optado por solicitar préstamos en el mercado formal por medio de entidades bancarias lo que puede indicar que existe una tendencia a utilizar los mecanismos tradicionales de financiamiento con los que se puede lograr el crecimiento de la organización empresarial, aunque sin lugar a dudas esta acción depende de algunos factores como capacidad de pago, historial financiero y la evaluación del riesgo financiero.

6. ¿Ha recibido capital semilla de parte del GAD municipal?

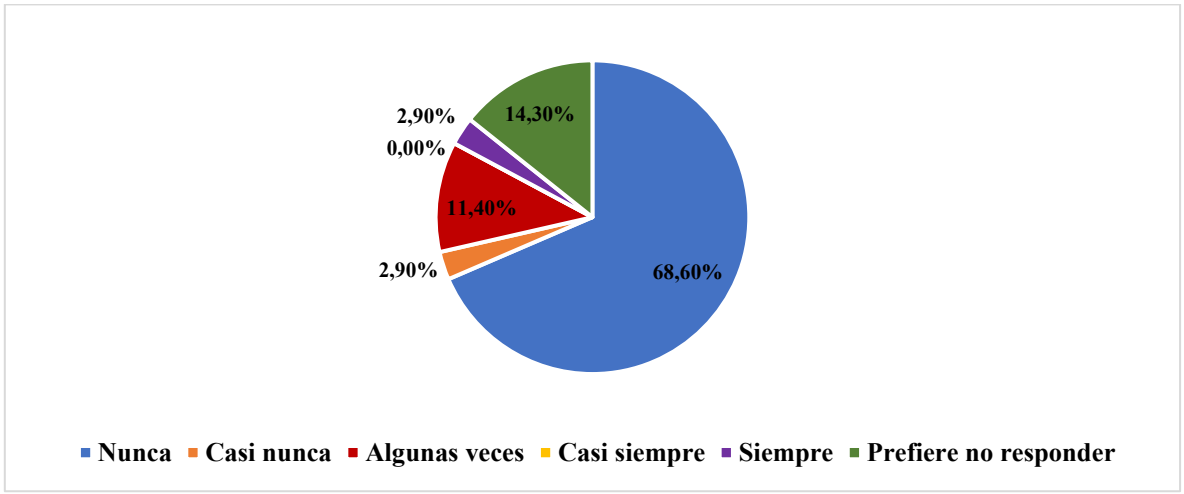


Figura 7. Grafica sobre el porcentaje de emprendimientos beneficiados con capital semilla.

Interpretación:

Los datos registrados ratifican que en lo relacionado a la acción de “Haber recibido capital semilla de parte del GAD municipal”, el 68,60% manifiestan que “nunca”, mientras que el 11,40% expresan que “algunas veces” lo hacen, al tiempo que un 2,90% sostienen que “casi nunca” han recibido capital semilla de parte del GAD municipal como alternativa de financiamiento de sus emprendimientos, frente a un 2.90% que advierten que “siempre” lo hacen, ante un 0,00% que señalan que “casi siempre” utilizan esta modalidad externa de financiamiento de sus emprendimientos. Debe señalarse además que el 14,30% de los consultados prefieren no responder a la interrogante.

En cuanto a los datos reportados, se puede afirmar que una fracción considerable de emprendedores no han podido acceder a fuentes de financiamiento proveniente del GAD municipal a pesar de que esta instancia maneja un presupuesto denominado capital semilla. En este sentido, puede afirmarse que este hallazgo puede ser interpretado como un indicativo de que existen reales barreras que impiden que los emprendedores puedan verse beneficiados con este tipo de apoyos económicos con los que pueden propiciar el crecimiento y consolidación de las organizaciones empresariales en el mercado.

Variable 2. Crecimiento empresarial

Dimensión 1. Productividad

7. ¿Su producto/servicio ha ampliado su presencia en el mercado?

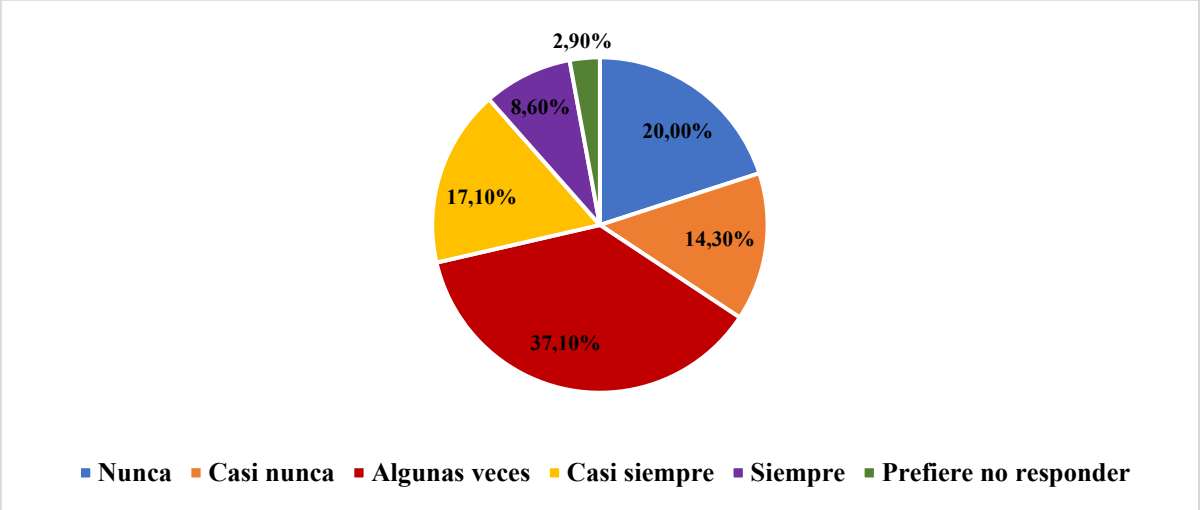


Figura 8. Grafica de la expansión de productos o servicios en el mercado.

Interpretación:

La información reportada pone de relieve que en lo relacionado a la afirmación de "Su producto/servicio ha ampliado su presencia en el mercado", el 37,10% manifiestan que "algunas veces", mientras que el 20,00% expresan que "nunca", al tiempo que un 17,10% sostienen que "casi siempre" han logrado ampliar la presencia de sus productos o servicios en el mercado, frente a un 14,30% que advierten que "casi nunca", ante un 8,60% que señalan que "siempre" han logrado expandir el mercado. Debe señalarse además que el 2,90% de los consultados prefieren no responder a la interrogante.

Con estos datos se demuestra que no existe una tendencia uniforme ni positiva en cuanto a la ampliación de la presencia de los productos y/o servicios en el mercado, lo que sugiere que algunos de los emprendedores pueden estar aplicando algunas estrategias que les han permitido ganar terreno en el mercado al tiempo que otros no aplicación acciones o que estas no han logrado los objetivos. En consecuencia, puede sostenerse que debe pensarse en estrategias que coadyuven a mejorar la presencia de los emprendedores en el mercado, puesto que de esto también depende el crecimiento empresarial.

8. ¿Ofrece capacitación a sus trabajadores?

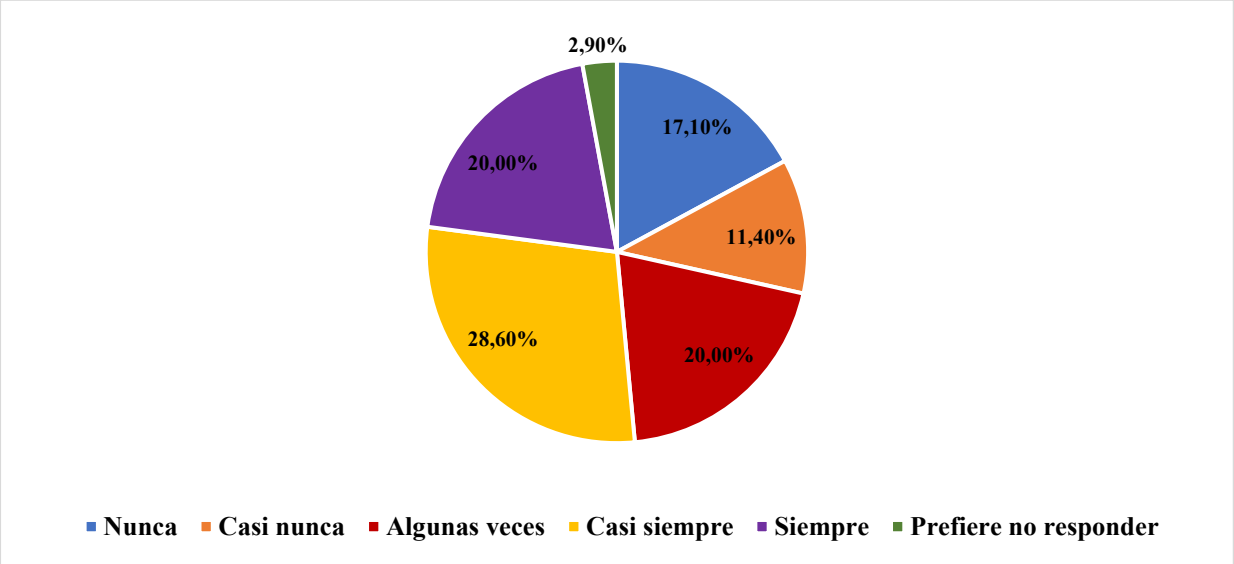


Figura 9. Grafica de emprendimientos que brindan capacitación a sus trabajadores.

Interpretación:

Los datos estadísticos muestran que en lo relacionado a la acción de "Ofrecer capacitación a sus trabajadores", el 28,60% manifiestan que "casi siempre", mientras que el 20,00% expresan que "siempre", al tiempo que un 20,00% sostienen que "algunas veces" brindan capacitación para elevar el nivel de formación de su personal, frente a un 17,10% que advierten que "nunca", ante un 11,40% que señalan que "casi nunca" emprenden acciones de capacitación. Debe señalarse además que el 2,90% de los informantes claves prefieren no responder a la interrogante.

En consonancia con los datos expuestos, se puede indicar que existe una dinámica positiva en cuanto a brindar capacitación a los trabajadores, lo que demuestra que los emprendedores han llegado a advertir la importancia que tienen los niveles de formación de los empleados para el crecimiento empresarial, puesto que el capital humano es uno de los pilares transcendentales de cada empresa, puesto que son estos son los que ponen en marcha acciones que se traducen en el cumplimiento o no de los objetivos trazados.

9. ¿Evalúa las competencias de sus trabajadores?

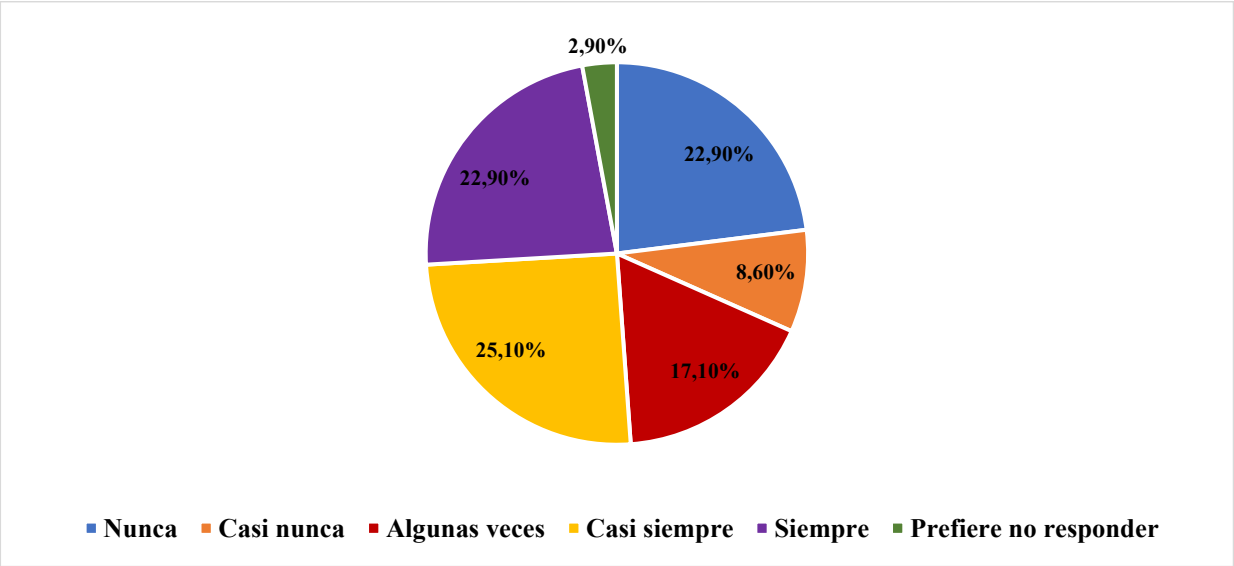


Figura 10. Grafica de emprendimientos que evalúan las competencias de sus trabajadores.

Interpretación:

Los datos revelan que en lo relacionado a la acción de "Evaluar las competencias de sus trabajadores", el 25,10% manifiestan que "casi siempre", mientras que el 22,90% expresan que "siempre", al tiempo que un 22,90% sostienen que "nunca" realizan evaluaciones para determinar el nivel de competencias que cuenta su personal, frente a un 17,10% que advierten que "algunas veces", ante un 8,60% que señalan que "casi nunca" emprenden acciones de capacitación. Debe señalarse además que el 2,90% de los encuestados prefieren no responder a la interrogante.

Siendo las cosas así, se comprende que algunos emprendimientos cuentan con indicadores de desempeño con los que pueden evaluar las competencias adquiridas por los trabajadores, sin embargo, otro sector de emprendimientos aun no adopta esta práctica que puede llegar a ser determinante para detectar fortalezas y áreas de oportunidad dentro de la organización, por lo que pueden diseñarse estrategias para mejorar esta área.

10. ¿Realizan mantenimiento continuo a los equipos de trabajo?

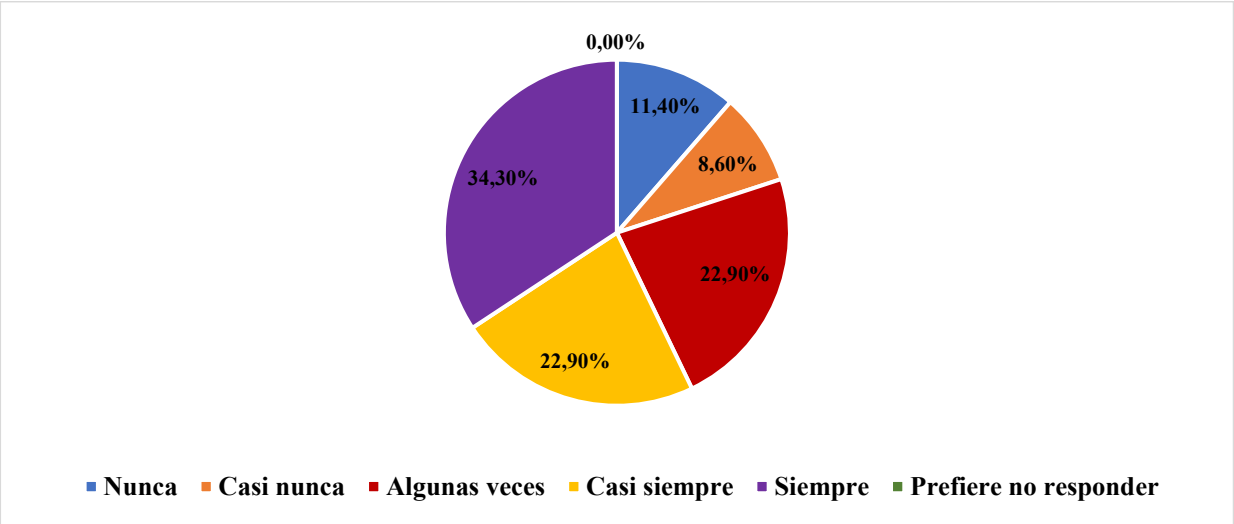


Figura 11. Grafica de emprendimientos con mantenimiento continuo de sus equipos.

Interpretación:

Los datos ratifican que en lo relacionado a la acción de "Realizar mantenimiento continuo a los equipos de trabajo", el 34,30% manifiestan que "siempre", mientras que el 22,90% expresan que "casi siempre", al tiempo que un 22,90% sostienen que "algunas veces" realizan mantenimiento de los equipos, frente a un 11,40% que advierten que "nunca", ante un 8,60% que señalan que "casi nunca" emprenden acciones de mantenimiento del acervo de equipos que utilizan en el emprendimiento.

Se ha logrado comprobar que existe una proporción considerable de emprendimientos en los que se realiza el mantenimiento de los equipos de trabajo lo que es indicativo de una clara orientación hacia la preservación de los activos productivos de las organizaciones empresariales lo que se corresponde con una medida beneficiosa con la que se puede identificar fallas o deficiencias y evitar gastos en reparaciones de mayor envergadura o en el reemplazo de los equipos, lo que sin lugar a dudas coadyuva a contar con las herramientas

requeridas para ofrecer el producto y servicio según la demanda de estos evitando el incumplimiento en pedidos.

Dimensión 2. Rentabilidad

11. ¿Supera las ventas estimadas?

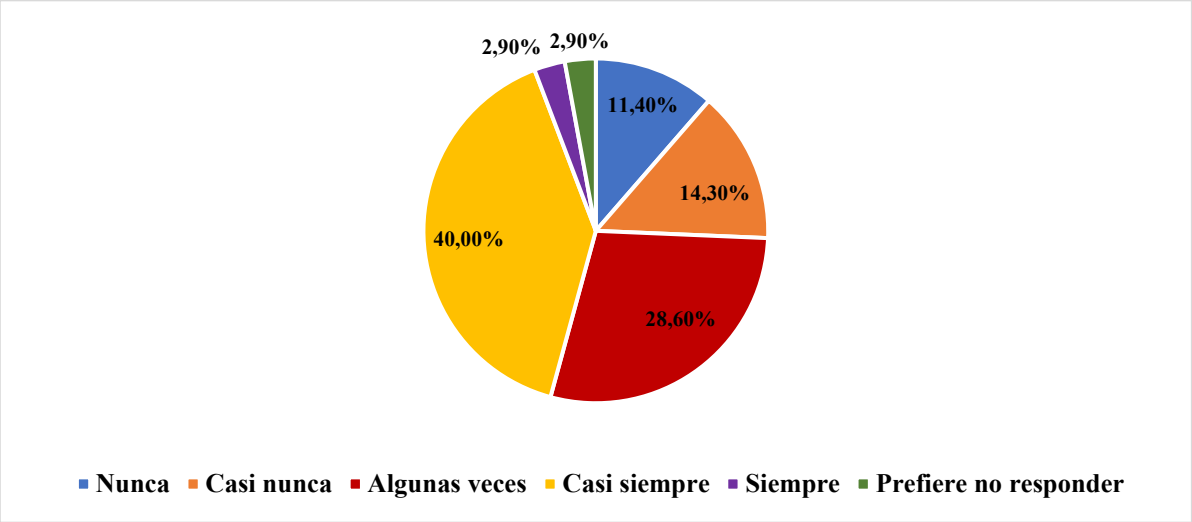


Figura 12. Grafica de emprendimientos que superan las ventas estimadas.

Interpretación:

La información antes expuesta confirma que en lo relacionado a la acción de "Superar las ventas estimadas", el 40,00% manifiestan que "casi siempre", mientras que el 28,60% expresan que "algunas veces", al tiempo que un 14,30% sostienen que "casi nunca" logran superar las ventas que son estimadas, frente a un 11,40% que advierten que "nunca", ante un 2,90% que señalan que "siempre" exceden la previsión de venta. Debe señalarse además que el 2,90% de los encuestados prefieren no responder a la interrogante.

Se ha observado que una fracción importante de emprendedores manifiestan que efectivamente logran superar las ventas que estiman, lo que confirma la capacidad del emprendimiento para ajustarse a las necesidades del mercado y aprovechar oportunidades que surgen en este lo que permite que generen ingresos, lo que es importante para el crecimiento empresarial.

12. ¿La inversión genera el retorno esperado?

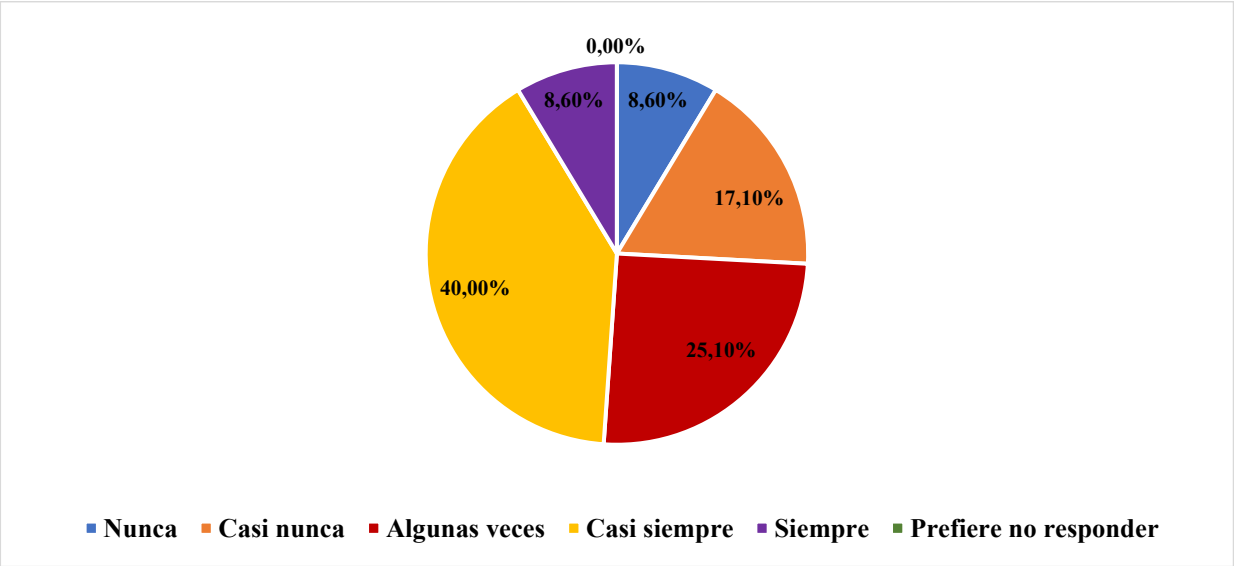


Figura 13. Grafica de los emprendimientos con retorno de inversiones esperadas.

Interpretación:

Los datos reportados demuestran que en lo relacionado a la afirmación de "La inversión genera el retorno esperado", el 40,00% manifiestan que "casi siempre", mientras que el 25,10% expresan que "algunas veces", al tiempo que un 17,10% sostienen que "casi nunca" la inversión realizada generó el rendimiento esperado, frente a un 8,60% que advierten que "siempre", ante un 8,60% que señalan que "nunca" la inversión cumplió las estimaciones de retorno.

Un sector significativo de emprendimientos logra que la inversión retorne en el tiempo proyectado, lo que puede deberse a que las inversiones se han encaminado hacia áreas productivas que respaldan el crecimiento de estos. No obstante, aun, existe un número minoritario que debe emprender estrategias para lograr el retorno de la inversión y el crecimiento empresarial.

13. ¿Las utilidades obtenidas coinciden con las proyecciones realizadas?

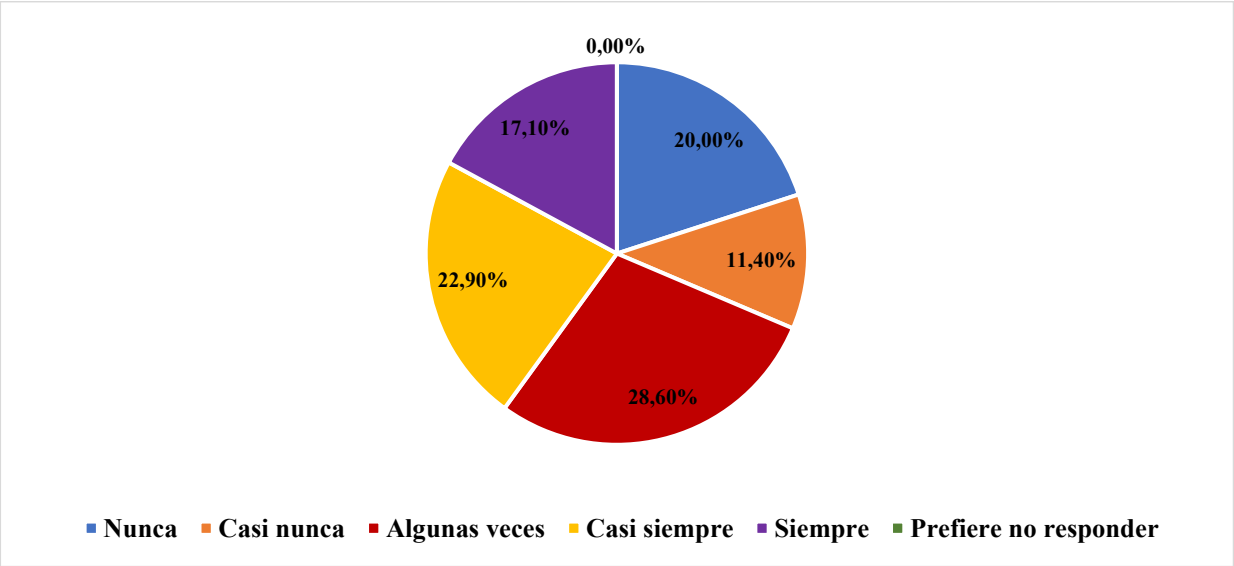


Figura 14. Grafica de la coincidencia de utilidades con proyecciones.

Interpretación:

Los datos registrados confirman que en lo relacionado a la afirmación de "Las utilidades obtenidas coinciden con las proyecciones realizadas", el 28,60% manifiestan que "algunas veces", mientras que el 22,90% expresan que "casi siempre", al tiempo que un 20,00% sostienen que "nunca" los beneficios obtenidos han alcanzado las estimaciones formuladas, frente a un 17,10% que advierten que "siempre", ante un 11,40% que señalan que "casi nunca" las utilidades son consistentes o se alinean a las proyecciones realizadas.

En consecuencia, se puede sostener que existe variabilidad en cuanto a la coincidencia de las utilidades obtenidas con las proyecciones realizadas, lo que puede ser el reflejo de que los emprendimientos no cuentan con herramientas apropiadas para prever sus ingresos, por lo que se sugiere diseñar estrategias en este sentido.

4.2. Interpretación y discusión de resultados

Análisis de la Tabulación de Resultados en Relación con el Marco Teórico

El estudio realizado en los emprendimientos ubicados en el sector de Calderón, Quito, durante el primer semestre 2025 permiten identificar las fuentes de financiamiento que

emplean y describir el crecimiento empresarial de dichos emprendimientos lo que se traduce en el cumplimiento del objetivo general propuesto al inicio de la labor investigativa. A través de las encuestas aplicadas en 35 emprendimientos, se identificaron datos relevantes a las variables de estudio que refuerzan los postulados teóricos presentados en el marco conceptual, especialmente aquellas relacionadas con las fuentes de financiamiento y el crecimiento empresarial.

1. **Ahorros personales (Figura 1)**

El 28,60% de los encuestados revelan que “algunas veces” utilizan los ahorros personales para el financiamiento del emprendimiento. Al respecto, Ames (2024), ha revelado que en su estadio el 32,3% de los encuestados nunca han empleado sus ahorros personales como fuente de financiamiento para sus empresas, a pesar de ser una fuente de financiamiento interna pertinente para evitar el sobreendeudamiento externo.

Vínculo con la estrategia: La estrategia que se propone a los emprendimientos ubicados en el sector de Calderón, Quito, durante el primer semestre 2025 es la creación de un fondo de reserva empresarial que puedan servir de respaldo en momentos en los que s desea expandir y hacer crecer el negocio o para hacer frente a situaciones de emergencia.

2. **Reinversión de utilidades en el emprendimiento (Figura 2)**

El 31,40% de los informantes claves manifiestan que “algunas veces” reinvierten las utilidades generadas por el emprendimiento, en contrates con los datos reportados por Ames (2024), que manifiestan que el 58.1% de los encuestados frecuentemente capitalizan sus utilidades para refinanciar su empresa, demostrando números considerablemente distantes.

Vínculo con la estrategia: La estrategia que se propone es la creación del un plan de reinversión para el cual se debe realizar la identificación de área de inversión que puedan favorecer el éxito y crecimiento empresarial por medio de la capitalización de las utilidades que sean obtenidas por los emprendimientos.

3. **Préstamos a amistades y/o familiares para el financiamiento del emprendimiento (Figura 3)**

El 31,40% de los encuestados han expresado que “algunas veces” solicitan préstamos a amistades y/o familiares para el financiamiento del emprendimiento. Entre tanto, Ames (2024), reporta que en su trabajo el 45.2% de los encuestados nunca recurren a préstamos de amigos y familiares para obtener capital para refinanciar su empresa.

Vínculo con la estrategia: Diseñar y suscribir contratos con cláusulas y condiciones previamente definidas para acceder a los préstamos de amistades y/o familiares para evitar inconvenientes en el futuro y que exista un acuerdo claro y transparente que rija el préstamo.

4. **Proveedores ofrecen créditos (Figura 4)**

El 25,10% de los consultados han manifestado que “algunas veces” los proveedores de materia prima u otros le dan crédito, al tiempo que Ames (2024), ha indicado que en su investigación el 41.9% de los encuestados señalan que los proveedores nunca le otorgan productos a crédito, lo que se asocia al término de ecosistema emprendedor que “es todo el entorno que facilita, incluye y fomenta el desarrollo de empresas y proyectos en un lugar determinado” (Ley Orgánica de Emprendimiento e Innovación, 2020, p. 4), puesto que es necesario que exista una sinergia entre lo diversos actores que intervienen en el mercado emprendedor.

Vínculo con la estrategia: Crear alianzas con proveedores que incluyan facilidades de pago o pagos diferidos que se contemplen en acuerdos escritos con lo que sea posible contar con los productos y materias primas requeridas que coadyuva a la estabilidad financiera del emprendimiento.

5. **Solicitud de préstamos a entidades bancarias (Figura 5)**

El 28,60% de los participantes han señalado que “algunas veces” han solicitado préstamos a entidades bancarias, mientras que Ames (2024), manifiesta que el 9.7% de los

encuestados manifiestan que nunca obtiene aprobación de las solicitudes de préstamo a las entidades financieras, demandando contar con una cultura emprendedora, al respecto la Ley Orgánica de Emprendimiento e Innovación (2020), ofrece una definición legal de cultura emprendedora alegando que se trata de "Es el conjunto de cualidades, conocimientos y habilidades necesarias que posee una persona para gestionar un emprendimiento" (p. 5).

Vínculo con la estrategia: La estrategia pertinente es la capacitación de los emprendedores respecto del diseño de planes de negocio y del análisis de créditos para que cuenten con los conocimientos para solicitar créditos en instancias formales.

6. Capital semilla de parte del GAD municipal (Figura 6)

El 68,60% de los informantes claves han revelado que "nunca", han recibido capital semilla de parte del GAD municipal, a pesar de que se trata de una las fuentes de financiamiento externas que se encuentra contemplada expresamente en el artículo 25 de la Ley Orgánica de Emprendimiento e Innovación (2020).

Vínculo con la estrategia: La estrategia puede ser acceder a asesoramiento profesional sobre los requisitos que aplican para solicitar capital semilla ante el GAD municipal.

7. Ampliar presencia en el mercado (Figura 7)

El 37,10% de los encuestados manifiestan que "algunas veces", su producto/servicio ha ampliado su presencia en el mercado, resultados que coinciden con los reportados por Ames (2024), quien expone que el 35.5% de los participantes indica un aumento en los espacios de exposición de sus productos en el último año.

Vínculo con la estrategia: La estrategia que deben aplicar los emprendedores es la implementación de estrategias de marketing digital y de diversificación de canales de distribución de los productos y/o servicios.

8. Capacitación a trabajadores (Figura 8)

El 28,60% de los emprendedores consultados manifiestan que “casi siempre” ofrecen capacitación a sus trabajadores. En este sentido, se puede hacer referencia al estudio de Ames (2024), en el que indica que el 9.7% de los encuestados manifiestan que nunca y raramente realizan la inducción a los nuevos colaboradores, lo que contrasta con los hallazgos reportados en el presente estudio.

Vínculo con la estrategia: La estrategia debe ser implementar programas de capacitación a los trabajadores relacionadas con tecnologías emergentes que puedan potenciar el nivel de productividad de estos.

9. Evaluación de competencias (Figura 9)

El 25,10% de los informantes claves exponen que “casi siempre” evalúan las competencias de sus trabajadores. En este mismo sentido, Ames (2024), ha expresado que en su investigación, el 12.9% de los encuestados señala que nunca realizan evalúa la capacidad y habilidades de sus trabajadores.

Vínculo con la estrategia: La estrategia debe ser aplicar un sistema de evaluación de competencias de los trabajadores considerando indicadores de desempeño que permitan conocer las formales y debilidades en las que existen oportunidades de mejora.

10. Mantenimiento de equipos de trabajo (Figura 10)

El 34,30% de los encuestados precisan que “siempre”, realizan mantenimiento continuo a los equipos de trabajo. Por su parte, Ames (2024), ha publicado que el 25.8% de los participantes indica que nunca lleva a cabo el mantenimiento de las herramientas y equipos de trabajo.

Vínculo con la estrategia: La estrategia es crear un plan de mantenimiento preventivo con el que se realice el monitoreo de los equipos de trabajo y el estado en el que estos se encuentran.

11. Superar ventas estimadas (Figura 11)

El 40,00% de los emprendedores manifiestan que “casi siempre” superan las ventas estimadas, mientras que Ames (2024), revela que en su trabajo académico el 9.7% de los encuestados manifiestan que sobrepasa al nivel de ventas estimadas, demostrando una diferencia significativa entre ambos resultados, lo que se traduce en una variabilidad en cuanto a la rentabilidad la cual es conceptualizada por Vera (2021), como aquella que “hace referencia a los beneficios que se han obtenido o se pueden obtener de una inversión” (p. 67).

Vínculo con la estrategia: La estrategia debe estar centrada en la captación de nuevos cliente y en la fidelización de la cartera de clientes actual de los emprendimientos.

12. Retorno de inversión esperado (Figura 12)

El 40,00% de los participantes afirman que “casi siempre” la inversión genera el retorno esperado. En este punto, Ames (2024), reporta que el 6.5% de los encuestados señalan que nunca el capital invertido logra el beneficio esperado, lo que difiere de los resultados de esta investigación.

Vínculo con la estrategia: La estrategia que se propone es la evaluación de las inversiones realizadas considerando métricas de desempeño para garantizar que la inversión genera el retorno esperado.

13. Utilidades coinciden con la proyección (Figura 13)

El 28,60% de los encuestados sostienen que “algunas veces” las utilidades obtenidas coinciden con las proyecciones realizadas. Entre tanto, Ames (2024), indica que el 3.2% de los encuestados señalan que nunca el capital invertido logra el beneficio esperado, lo que diverge de los hallazgos del presente estudio.

Vínculo con la estrategia: La estrategia debe centrarse en la planificación financiera para que en función a esta se tomen las decisiones de manera informada y con ello lograr que las utilidades obtenidas coinciden con las proyecciones realizadas.

5 CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Conclusiones

Se han identificado las fuentes de financiamiento de emprendimientos ubicados en el sector de Calderón, Quito.

El 14.30% de emprendedores indican que han hecho uso de una entidad financiera, para la inversión en sus emprendimientos, en cuanto a la dimensión de fuentes externas se puede afirmar que se emplea el crédito de proveedores en algunas medidas.

Mientras que el 68.60% no conoce del capital semilla, provenientes del GAD municipal, y que es un beneficio para los emprendimientos del sector.

Se ha descrito el crecimiento empresarial de emprendimientos ubicados en el sector de Calderón, evidenciándose que algunos emprendedores han logrado ampliar el mercado de sus productos y/o servicios.

Se han diseñado estrategias para diversificar las fuentes de financiamiento y el crecimiento empresarial de emprendimientos ubicados en el sector de Calderón que se han enfocado en potenciar los recursos disponibles con los que cuentan estos negocios que en conjunto tienen la potencialidad de abrir otras opciones de financiamiento para los emprendimientos y para que alcancen el éxito, consolidación y crecimiento empresarial.

Se concluye que se han analizado las fuentes de financiamiento y el crecimiento empresarial de emprendimientos ubicados en el sector de Calderón, confirmándose que a nivel global existe una amplia gama de estrategias de financiamiento que integran tanto recursos internos como recursos externos, y un crecimiento empresarial que a pesar de evidenciar ciertos progreso en cuanto a productividad y rentabilidad, presentan algunas áreas de oportunidad que pueden ser reforzadas para la consolidación y sostenibilidad de los emprendimientos.

Recomendaciones

Se recomienda el diseño, implementación y evaluación de programas de formación y capacitación dirigida a los dueños de emprendimientos ubicados en el sector de Calderón, que brinden los conocimientos requeridos para que estos puedan utilizar de forma estratégica tanto sus ahorros personales como las utilidades que son obtenidas, al tiempo que se favorezca la utilización de mecanismos de financiamiento externas y formales como las derivadas de las instituciones bancarias y del GAD municipal.

Se sugiere a los dueños de emprendimientos ubicados en el sector de Calderón, que accedan a capacitaciones dictadas por profesionales para conocer sobre estrategias de captación y fidelización de clientes que permitan reducir la variabilidad en cuanto al retorno de la inversión y con ello conducir al éxito y crecimiento empresarial.

Se recomienda a los dueños de emprendimientos ubicados en el sector de Calderón, realizar una evaluación de los resultados obtenidos de las estrategias que se han diseñado para diversificar las fuentes de financiamiento y el crecimiento empresarial que en este estudio se han propuesto.

6 REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Amat, M., Velázquez, M., & Cruz, D. (2021). Acciones metodológicas para la toma de decisiones con el uso de SPSS en la Estadística Inferencial. *Revista Conrado*, *17*(S1), 125-132.

Ames, R. (2024). *Fuentes de financiamiento y su impacto en el crecimiento empresarial en los comerciantes en mercado "La Parada", Talara, 2023* [Tesis, Universidad César Vallejo]. https://core.ac.uk/download/619800305.pdf

Arévalo, P., Cruz, J., Guevara, C., Palacio, A., Bonilla, S., Bastidas, A., Lanas, J., Rodríguez, M., Guerrero, J., Flores, H., & Ramos, C. (2020). *Actualización en metodología de la investigación científica* (1.ª ed.). Editorial Universidad Tecnológica Indoamérica.

Arias, F. G. (2012). *El Proyecto de Investigación. Introducción a la metodología científica* (6.ª ed.). Episteme.

Avilés-Vélez, M., & Zambrano-Intriago, M. (2021). Comportamiento de las ventas de Empresas del sector ferretero del año 2020 de recesión del cantón Portoviejo. *Revista Dominio de las Ciencias*, *7*(3), 260-275. https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/8229666.pdf

Balestrini, M. (2006). *Como se elabora el Proyecto de Investigación (para estudios formulativos o exploratorios, descriptivos, diagnósticos, evaluativos, formulación de hipótesis causales, experimentales y los proyectos factibles)*. BL.

Banco Mundial. (2022). *Densidad de nuevas empresas (registro por cada 1.000 personas entre 15 y 64 años)*. https://datos.bancomundial.org/indicador/IC.BUS.NDNS.ZS

Bernal, C. A. (2010). *Metodología de la investigación. Administración, economía, humanidades y ciencias sociales* (3.ª ed.). Pearson Educación. https://mega.nz/file/BoYHRSBC#Ol_DRMmNARiMzW_iY8PfEeWdHh54HriuUXNrli_LCI0

Bulege-Gutiérrez, W., & Mari-Loardo, S. (2024). APA 7ma edición: Citas y referencias bibliográficas con Zotero. *Apuntes De Ciencia & Sociedad*, *12*(1), 82-90. https://journals.continental.edu.pe/index.php/apuntes/article/view/874/802

Constitución de la República del Ecuador, Registro Oficial 449 de 20-oct.-2008, Ultima modificación: 21-dic.-2015 (Congreso Nacional 2008). https://www.oas.org/juridico/pdfs/mesicic4_ecu_const.pdf

Cuadrado, C., & Espinoza, C. (2024). *Propuesta de módulos de educación financiera para pequeños y medianos emprendedores* [Tesis, Universidad del Azuay]. https://dspace.uazuay.edu.ec/handle/datos/14674

Duchi, C., Duchi, E., Duchi, J., & Duchi, J. (2024). Análisis de las Fuentes de Financiamiento alternativas en el Colegio de Bachillerato Técnico Daniel Córdova Toral. *Revista Scientific*, *9*(32), 80-103. https://doi.org/10.29394/Scientific.issn.2542-2987.2024.9.32.4.80-103

Espinoza, M. (2024). *Fuentes de financiamiento para las personas jurídicas en Ecuador y la diferencia entre las opciones que presta el sistema financiero privado versus el mercado de valores* [Tesis, Universidad del Azuay]. https://dspace.uazuay.edu.ec/bitstream/datos/14152/1/19675.pdf

Fuentes-Diaz, R., & Gamarra-Benites, A. (2025). Revisión bibliográfica del emprendimiento. *Revista Polo del Conocimiento*, *10*(1), 317-337. https://doi.org/10.23857/pc.v10i1.8679

Grijalva, E., & Zambrano, P. (2025). La educación financiera como herramienta estratégica para la gestión y formación integral en las universidades del Ecuador. *Sinergia Académica*, *8*(1), 505-519. https://doi.org/10.51736/5bzz2076

Guamán, K., Hernández, E., & Lloay, S. (2021). El proyecto de investigación: La metodología de la investigación científica o jurídica. *Revista Conrado*, *17*(81), 163-168. http://scielo.sld.cu/pdf/rc/v17n81/1990-8644-rc-17-81-163.pdf

Hernández-Sampieri, R., Fernández-Collado, C., & Baptista-Lucio, M. D. P. (2014). *Metodología de la investigación* (6.ª ed.). Mc Graw Hill Education. http://observatorio.epacartagena.gov.co/wp-content/uploads/2017/08/metodologia-de-la-investigacion-sexta-edicion.compressed.pdf

Hurtado, J. (2012). *El proyecto de investigación*. Quirón.

Larios, O., & Fiestas, F. (2023). *Estadística descriptiva con Excel* (1.ª ed.). Universidad César Vallejo. https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/109914/Libro_Estadistica%20descriptiva%20con%20excel.pdf?sequence=3&isAllowed=y

Ley Orgánica de Emprendimiento e Innovación (Registro Oficial Nº 151 21 de febrero de 2020). https://www.gob.ec/sites/default/files/regulations/2020-07/151%20Exp%C3%ADdase%20la%20Ley%20Org%C3%A1nica%20de%20Emprendimiento%20e%20Innovaci%C3%B3nLey%20Org%C3%A1nica%20de%20Emprendimiento%20e%20Innovaci%C3%B3n.pdf

Lojano, M., & Naranjo, J. (2025). *Inclusión y educación financiera: El caso de los pequeños comerciantes de la Plaza Rotary en la ciudad de Cuenca* [Trabajo de Titulación, Universidad de Cuenca]. https://rest-dspace.ucuenca.edu.ec/server/api/core/bitstreams/fec81141-df6d-437a-b2d5-5891f1ca0f44/content

Moe, M., & Rizov, M. (2024). SMEs' diversification of financing sources: Strategy or desperation? *International Journal of Finance & Economics*, *29*(3), 3123-3146. https://doi.org/10.1002/ijfe.2822

Murillo, V., Loor, A., Aymme, G., Noroña, F., & Rivera, M. (2025). Acceso a Financiamiento y Desarrollo Empresarial para Emprendedores Sociales en Ecuador. *Ciencia Latina Revista Científica Multidisciplinar*, *9*(1), 3243-3257. https://doi.org/10.37811/cl_rcm.v9i1.16081

Nava, H. (2008). *La investigación jurídica*. PANAPO.

Pillajo, A. (2019). *Guía digital del uso del formulario de Google Forms para la evaluación en básica superior* [Tesis de Maestría, Universidad Tecnológica Israel]. http://repositorio.uisrael.edu.ec/bitstream/47000/1991/1/UISRAEL-EC-MASTER-EDUC-378.242-2019-012.pdf

Ponce, H., Cervantes, D., & Robles, A. (2021). ¿Qué tan apropiadamente reportaron los autores el Coeficiente del Alfa de Cronbach? *Ciencia Latina Revista Científica Multidisciplinar*, *5*(3), 2438-2462. https://doi.org/10.37811/cl_rcm.v5i3.463

Santos, A., Cincera, M., & Cerulli, G. (2024). Sources of financing: Which ones are more effective in innovation–growth linkage? *Economic systems*, *48*(2), 1-15. https://doi.org/10.1016/j.ecosys.2023.101177

Urbano, C. (2006). *Técnicas para investigar y formular proyectos de investigación*.

Veloza, R. (2023). Validez y fiabilidad del instrumento de análisis cuantitativo del uso de las redes sociales y el desarrollo de la inteligencia emocional en adolescentes. *Ciencia Latina Revista Científica Multidisciplinar*, *7*(3), 4907-4932.

Vera, J. (2021). *Fuentes de financiamientos y crecimiento empresarial: Caso empresas manufactureras, cantón quinindé* [Trabajo de Titulación, Universidad Estatal del Sur de Manabí]. https://repositorio.unesum.edu.ec/bitstream/53000/3458/1/Josselyn%20Geovanna%20Vera%20Ortiz..TESIS.pdf

Villanueva, F. (2022). *Metodología de la investigación* (1.ª ed.). Klik soluciones educativas, S.A de C.V.

7 Anexos

7.1 Encuestas

Valorar cada ítem de acuerdo con la siguiente escala

- 1- Nunca
- 2- Casi nunca
- 3- Algunas veces
- 4- Casi siempre
- 5- Siempre

Ítem 1: Utiliza sus ahorros personales para el financiamiento del emprendimiento

- 1
- 2
- 3
- 4
- 5

Ítem 2: Reinvierte las utilidades generadas para el emprendimiento

- 1
- 2
- 3
- 4
- 5

Ítem 3: Ha solicitado préstamos a amistades y/o familiares para el financiamiento del emprendimiento

- 1
- 2
- 3
- 4
- 5

Ítem 4: Ha solicitado préstamos a entidades bancarias

- 1
- 2
- 3
- 4
- 5

Ítem 5: Ha recibido capital semilla de parte GAD municipal

- 1
- 2
- 3
- 4
- 5

Ítem 6: Su producto/servicio ha ampliado su presencia en el mercado

- 1
- 2
- 3
- 4
- 5

Ítem 7: Ofrece capacitación a sus trabajadores

- 1
- 2
- 3
- 4
- 5

Ítem 8: Evalúa las competencias de sus trabajadores

- 1
- 2
- 3
- 4
- 5

Ítem 9: Realizan mantenimiento continuo a los equipos de trabajo

- 1
- 2
- 3
- 4
- 5

Ítem 10: Supera las ventas estimadas

- 1
- 2
- 3
- 4
- 5

Ítem 11: La inversión genera el retorno esperado

- 1
- 2
- 3
- 4
- 5

CERTIFICADO DE ORIGINALIDAD

TESA

La Dirección de Titulación, certifica que el trabajo final presentado por **MAYA JIMENEZ KEVIN DAVID**, ha sido sometido a un análisis de similitud mediante la herramienta Turnitin.

El resultado obtenido refleja un **11%** de similitud, porcentaje que se encuentra dentro de los parámetros establecidos por el Instituto Superior Tecnológico San Antonio – TESA, cumpliendo con los criterios de originalidad y autenticidad académica exigidos.

Quito,28 de mayo del 2025

DIRECCIÓN TITULACIÓN

Pablo Heredia

CERTIFICADO DE ORIGINALIDAD

TESA

La Dirección de Titulación, certifica que el trabajo final presentado por **VACA ALEJANDRO KAREN SOLEDAD**, ha sido sometido a un análisis de similitud mediante la herramienta Turnitin.

El resultado obtenido refleja un **11%** de similitud, porcentaje que se encuentra dentro de los parámetros establecidos por el Instituto Superior Tecnológico San Antonio – TESA, cumpliendo con los criterios de originalidad y autenticidad académica exigidos.

Quito,28 de mayo del 2025

DIRECCIÓN TITULACIÓN

Pablo Heredia