

ARTÍCULO DE INVESTIGACIÓN
CIENCIAS ADMINISTRATIVAS

**Causas y consecuencias del cierre de los emprendimientos en
la ciudad de Ibarra, Ecuador**
***Causes and consequences of the closure of enterprises in the city
of Ibarra, Ecuador***

Oswaldo Xavier Torres Merlo ¹

¹. Carrera de Administración de Empresas. Universidad Regional Autónoma de Los Andes, sede Ibarra, Ibarra, Imbabura, Ecuador.

Email: ui.oswaldotorres@uniandes.edu.ec, ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-1729-0326>

Recibido: 23/05/2023

Aprobado: 30/06/2023

RESUMEN

Un emprendimiento es una oportunidad para todos aquellos que buscan iniciar un negocio, ya que les permite desarrollar sus propias ideas y proyectos. Al mismo tiempo, es una forma de generar riqueza, crear puestos de trabajo y contribuir al bienestar económico de su comunidad. La presente investigación tuvo como objetivo identificar las causas y consecuencias del cierre de los emprendimientos en la ciudad de Ibarra-Ecuador. La metodología empleada fue de carácter cuantitativa de tipo no experimental y descriptivo, la población objeto de investigación estuvo conformada por 181 personas seleccionadas a través del muestreo aleatorio simple y que cumplían con los criterios de inclusión y exclusión previamente establecidos, como técnica se utilizó la encuesta con su respectivo instrumento. Los resultados demostraron que la generación de mayores ingresos y la necesidad de independencia son las principales razones para emprender; que el Covid-19, la competencia y las bajas ventas fueron las principales razones para el cierre de los negocios; dejando como consecuencias pérdidas de empleo y deudas a los emprendedores. Se llegó a la conclusión, que iniciar un emprendimiento requiere de mucho trabajo, conocimiento, sacrificio y que implica una gran cantidad de riesgos, pero que también pueden ser una fuente de éxito y satisfacción para el emprendedor.

PALABRAS CLAVE: Emprendimiento; negocio; empleo; negocio cerrado; emprendedor.



ABSTRACT

A venture is an opportunity for all those who seek to start a business, since it allows them to develop their own ideas and projects. At the same time, it is a way to generate wealth, create jobs and contribute to the economic well-being of their community. The objective of the present investigation was to identify the causes and consequences of the closure of the enterprises in the city of Ibarra-Ecuador. The methodology used was of a qualitative and quantitative nature of a non-experimental and descriptive type, the population under investigation consisted of 181 people selected through simple random sampling and who met the previously established inclusion and exclusion criteria, the technique used was the survey with its respective instrument. The results showed that the generation of higher income and the need for independence are the main reasons for undertaking; that the Covid-19, the competition, and the low sales were the main reasons for the closure of the businesses; leaving as consequences job losses and debts to entrepreneurs. It was concluded that starting a business requires a lot of work, knowledge, sacrifice and that it implies a great amount of risks, but that it can also be a source of success and satisfaction for the entrepreneur.

KEYWORDS: Entrepreneurship; business; employment; closed business; entrepreneur.

INTRODUCCIÓN

En la sociedad actual mucho se habla sobre los emprendimientos, pero no muchos pueden interpretar correctamente su significado, es una pregunta que muchas personas se hacen a sí mismas cuando están considerando el lanzamiento de un nuevo negocio, por lo que, se podría definir a un emprendimiento como la forma de hacer las cosas a través de la creación de un nuevo negocio para generar ingresos, que implica mucho trabajo y dedicación, pero también ofrece la oportunidad de establecerse como empresario y ganar dinero (Vargas & Uttermann, 2020).

En el mundo de hoy, el emprendimiento se ha convertido en una de las principales formas de alcanzar el éxito, es una forma de empresa que se basa en la innovación y la creatividad para crear nuevos productos o servicios, estas empresas son dirigidas por personas que tienen una visión clara de cómo su negocio puede tener éxito (Borja et al., 2020).

Una vez que se decide iniciar un negocio, es importante establecer un objetivo claro, esto significa que debe determinar qué tipo de negocio desea iniciar, cuáles son sus metas y objetivos, y cómo planea alcanzarlos (Velásquez et al., 2020), además, implica hacer una investigación exhaustiva para determinar la mejor forma de iniciar un negocio y los pasos necesarios para prepararse para el éxito (Terán & Guerrero, 2020).

Un plan de negocio es una herramienta fundamental para cualquier emprendimiento, es un documento que define los objetivos, estrategias, recursos y acciones necesarios para el



éxito de una empresa, en él se especifican detalles sobre el mercado meta, las estrategias de marketing, la estructura de costos, los empleados y otros temas relevantes (Gaytán Cortés, 2020).

Por lo que, es una herramienta que ayuda a evaluar objetivamente la oportunidad de emprendimiento y los riesgos asociados que debe ser revisado con frecuencia para asegurar que los objetivos se logren y para aprovechar nuevas oportunidades (Baque et al., 2020); un plan de negocio bien diseñado es un instrumento de gestión fundamental para el éxito de un emprendimiento, ya que ayuda a los emprendedores a tomar decisiones informadas y mantener el rumbo en la dirección correcta (Cristancho et al., 2021).

Es importante tener en cuenta que el éxito no llega de la noche a la mañana, requiere trabajo duro, dedicación y tiempo para construir un negocio sólido, esto significa que es importante estar preparado para invertir tiempo y recursos para asegurarse de que el negocio sea exitoso (León, 2019). El emprendimiento también implica la búsqueda de recursos, tales como recursos financieros para iniciar el negocio y recursos humanos que ayuden a impulsar el negocio, además, es importante contar con estrategias de comercialización para promover el negocio y generar ingresos (Vernaza et al., 2020).

Un emprendedor es una persona que ha decidido arriesgarse a emprender un negocio con el fin de obtener un beneficio financiero, lo que significa que el emprendedor debe tener una idea innovadora y desarrollar un plan de negocios para ponerla en práctica (Paz et al., 2020). También significa estar dispuesto a asumir riesgos, debe estar preparado para enfrentar los desafíos que implica emprender un negocio, el emprendedor debe estar dispuesto a asumir el riesgo de fracaso, así como estar preparado para luchar contra la incertidumbre (Castillo et al., 2020).

Cualquier persona que desee iniciar un negocio debe tener claro que es importante estar preparado para tomar riesgos y arriesgarse a fracasar, es importante crear un plan de negocios sólido, establecer conexiones con otras empresas y personas que puedan ayudar a impulsar el negocio, y estar dispuesto para tomar decisiones difíciles cuando sea necesario, ser un emprendedor es tener predisposición para trabajar duro y alcanzar el éxito (Álvarez, 2019). También significa que el emprendedor debe estar dispuesto a actualizarse con las nuevas tendencias del mercado y estar preparado para adaptarse a los cambios (Marulanda et al., 2019).

Todo negocio, sin importar su tamaño, se ha convertido en una de las principales fuerzas que mueve al mundo hacia adelante, los emprendedores están impulsando la innovación, la creatividad y el progreso a través de sus ideas y empresas (Rajadell, 2019). Pero ¿por qué emprender? ¿Cuáles son las motivaciones detrás de la decisión de emprender?

Uno de los principales motivos detrás de la decisión de emprender es la libertad, los emprendedores pueden decidir cómo llevar a cabo sus ideas y cómo desarrollar su



negocio, dónde tienen un mayor control sobre sus decisiones y destinos, esta libertad les permite explorar nuevas oportunidades, desafíos y, finalmente, alcanzar el éxito (Solís, 2020). Otra motivación para emprender es la satisfacción personal, cuando un emprendedor tiene éxito, es una fuente de orgullo y alegría, esto se debe a que han construido algo desde cero y han logrado algo que pocos pueden lograr, esta sensación de logro les da la motivación para seguir trabajando duro para mejorar sus negocios (Blanco & Bastida, 2019).

Emprender es una forma de ganar dinero y tener éxito financiero, la mayoría de los emprendedores están motivados por el deseo de tener éxito financiero y crear una fuente de ingresos que les permita vivir un estilo de vida más confortable, lo que no siempre es fácil, pero puede ser muy gratificante cuando se logra (Machaca et al., 2021). Finalmente, emprender es una forma de contribuir al progreso de la sociedad, los emprendedores son los principales impulsores de la innovación, la creatividad y el progreso, esto significa que sus ideas y empresas pueden contribuir positivamente a la economía y a la sociedad en general (Terán & Guerrero, 2019).

En los últimos años ha habido un aumento significativo en el número de emprendimientos en Latinoamérica, esta tendencia es un reflejo de una mayor aceptación de la cultura emprendedora entre los latinoamericanos, que están más dispuestos a correr riesgos para emprender sus propios negocios, aumentó en un 14% entre 2013 y 2017, este aumento fue más pronunciado en los países más desarrollados de la región, donde el número de emprendimientos aumentó en un 30% en los últimos años (Ruiz & Palacios, 2020).

Estas estadísticas muestran que la cultura emprendedora está creciendo en Latinoamérica, lo que finalmente puede conducir a una mayor prosperidad económica en la región, además, el hecho de que el número de emprendimientos exitosos esté aumentando significa que hay más personas que están logrando el éxito con sus negocios (Palacios & Ruiz, 2020).

El Ecuador es un país de emprendedores, cada uno de ellos trabajando para construir el futuro de su propio negocio, estos emprendedores tienen una gran cantidad de desafíos por delante, pero también tienen una gran cantidad de oportunidades para triunfar, estas oportunidades se ven reflejadas en las estadísticas de emprendimiento en Ecuador que muestran a un país con una gran cantidad de emprendedores y una creciente economía (Cuarán et al., 2021).

En Ecuador el emprendimiento ha tenido una gran evolución en los últimos años, se ha desarrollado gracias a varias iniciativas para apoyar el desarrollo de los emprendedores, entre estas iniciativas destacan los fondos de inversión, las incubadoras de empresas, el apoyo a la innovación y el crecimiento de la cultura emprendedora, herramientas que han contribuido a que el emprendimiento sea una opción viable para muchos ecuatorianos,



además, los gobiernos de turno han puesto en marcha diversas legislaciones para promover la creación de empresas en el país, permitiendo que los emprendedores tengan más facilidades para la puesta en marcha de sus proyectos (Espinoza & Espinoza, 2021). El comercio en Ecuador están creciendo en todos los sectores, el sector de servicios ha experimentado un aumento del 10,2%, el sector de manufactura un aumento del 8,7% y el sector de comercio un aumento del 7,5%; además, el gobierno de Ecuador ha hecho un gran esfuerzo para apoyar a los emprendedores, ha creado una serie de programas para ayudar a los emprendedores a obtener financiamiento, capacitación y asesoramiento, estos programas han ayudado a los emprendedores a tener éxito y a crear empleos (Cuarán et al., 2022). El emprendimiento en Ecuador también está siendo impulsado por el aumento de la tecnología, el uso de internet en Ecuador ha aumentado un 20% en los últimos cinco años, esto significa que hay una mayor cantidad de personas que pueden acceder a la información y los recursos necesarios para emprender (Useche et al., 2021).

Según el Global Entrepreneurship Monitor Ecuador 2019/2020, Ecuador presentó una TEA (Actividad Emprendedora Temprana) de 36,2%, superior a la de 2017 que fue de 29,62%, esto significa que, en Ecuador, alrededor de 3,6 millones de habitantes estuvieron involucrados en la puesta en marcha de un negocio en lugar de buscar un trabajo estable (Lasio et al., 2020).

El número de emprendedores jóvenes también aumentó en los últimos años, entre enero y septiembre de 2022, 6 de cada 10 dólares entregados en préstamos a jóvenes de hasta 25 años fueron directamente al financiamiento de proyectos productivos bajo la modalidad de microcrédito, en otros segmentos, como por ejemplo de 30 a 45 años o la llamada tercera edad, el 36% de los préstamos van al emprendimiento; además, se informan que el número de emprendedores mujeres también está aumentando, de acuerdo con estas estadísticas, el número de mujeres emprendedoras con negocios nuevos fue del 47,7 %, una tendencia sostenida a lo largo de los años, y el 38 % de los negocios ya establecidos es liderado por mujeres, esto significa que cada vez más mujeres están tomando el control de su propio futuro y abriendo sus propios negocios (Chávez et al., 2018), (Zambrano & Lasio, 2019).

Sin embargo, Ovando & Valencia (2021) y De la Garza et al. (2019) señalan que, a pesar de todo el esfuerzo hecho para crear y sacar adelante un negocio, el fracaso de los emprendimientos es una realidad que afecta a muchos emprendedores, aunque hay muchas razones para el fracaso de los emprendimientos, hay algunas causas comunes que contribuyen a su fracaso como las siguientes:

- Falta de planificación: muchos emprendedores no tienen un plan de negocios bien estructurado, lo que significa que no han considerado todos los aspectos de su



Torres Merlo

negocio, como el mercado objetivo, la estrategia de marketing, el presupuesto, etc., esto lleva a una falta de dirección y a una falta de éxito.

- Falta de capital: muchos emprendedores no tienen suficiente capital para iniciar su negocio y menos para mantenerlo en el tiempo, por lo que no tienen los recursos necesarios para invertir en publicidad, marketing, equipos, etc.
- Falta de experiencia: muchos emprendedores no tienen la experiencia necesaria para iniciar un negocio, la inexperiencia no les permite tener la habilidad para tomar decisiones acertadas y para gestionar un negocio con éxito, por lo que no les permite sostenerse en el tiempo.
- Falta de motivación: muchos emprendedores no tienen la motivación necesaria para sostener un negocio, no tienen la energía y la determinación para llevar a cabo sus planes y terminan desmotivados, cerrando sus negocios o buscando un trabajo formal.

El fracaso de los emprendimientos es una realidad que muchos emprendedores enfrentan, esto puede tener consecuencias significativas para los emprendedores, tanto a nivel personal como financiero; a nivel personal, el fracaso de un emprendimiento puede ser devastador, muchos emprendedores han invertido tiempo, energía y recursos en sus proyectos, y cuando estos fracasan, pueden sentirse decepcionados, frustrados y desalentados, lo que afecta su motivación para seguir adelante (Ibáñez, 2020).

Además, el fracaso de un emprendimiento también puede tener consecuencias financieras significativas, muchos emprendedores han invertido grandes cantidades de dinero en sus proyectos, y cuando estos fracasan, pierden toda su inversión, lo que puede ser especialmente difícil para los emprendedores que han invertido todos sus ahorros en sus proyectos (Huancapaza, 2021).

En Ecuador, los emprendimientos han sido una fuente importante de sustento para las familias y es uno de los países de América Latina con la tasa de emprendimiento más alta, por lo que conocer las causas y consecuencias de los emprendimientos fallidos puede ayudar a los nuevos emprendedores a tener éxito en sus negocios, a partir de lo planteado, el objetivo de la presente investigación fue el identificar las causas y consecuencias del cierre de los emprendimientos en la ciudad de Ibarra-Ecuador.

MÉTODOS

La presente investigación se enmarcó en la modalidad cuali-cuantitativa, de tipo no experimental y de nivel descriptivo, debido a que pretendía identificar las motivaciones para emprender, las causas del cierre de los emprendimientos y las consecuencias de esto)as cierres en los emprendedores de la ciudad de Ibarra – Ecuador, investigación que se realizó durante el segundo semestre del año 2022.



Una variable es una característica o cualidad que puede ser objeto de análisis en una investigación, en tal virtud para el desarrollo de esta investigación se consideraron variables cuantitativas discretas como la población de la ciudad de Ibarra, edad, emprendedores que cerraron sus negocios, tiempo de funcionamiento del emprendimiento, recursos utilizados; pero también se utilizaron variables cualitativas dicotómicas como el género del emprendedor, sector al que estuvo enfocado el emprendimiento, motivación para la creación del negocio, causas y consecuencias del cierre del emprendimiento.

Respecto de los métodos genéricos ordinarios de investigación, se utilizó el Analítico-Sintético, para analizar los aportes teóricos de diversos autores sobre la temática y tener una visión integral sobre los emprendimientos, así como también en la interpretación y análisis de los instrumentos de investigación utilizados para la recolección de información. En la presente investigación se consideró a la población del sector urbano de la ciudad de Ibarra, que según el Instituto Nacional de Estadística y Censo (INEC, 2010) asciende a 63.984 habitantes, además, de ser la zona donde se concentran la mayor cantidad de emprendimientos; para lo cual se utilizó un muestreo no probabilístico con lo que se obtuvo la participación de 181 ciudadanos, todos ellos habitantes de la ciudad de Ibarra, que fueron abordados en las calles de la ciudad durante dos semanas, seleccionados aleatoriamente y que cumplieran con los criterios de inclusión y exclusión, que se detalla a continuación:

Criterios de inclusión (personas que cumplieran con los siguientes criterios):

- Personas residentes de la ciudad de Ibarra.
- Personas que en el pasado han tenido un negocio, pero que tuvieron que cerrarlo.
- Personas que aceptaron participar en esta investigación.

Criterios de exclusión:

- Personas que no estuvieron de acuerdo en participar en la investigación.
- Personas que no han tenido emprendimientos.
- Visitantes foráneos a la ciudad de Ibarra.

Cómo técnica se utilizó la encuesta que fue aplicada a la población que cumplía con los criterios de inclusión, y como instrumento se utilizó un cuestionario estructurado de 19 preguntas cerradas, con la finalidad de analizar las variables determinadas para esta investigación; la misma que fue validada a través de la opinión de expertos en el área de investigación y posteriormente con la aplicación de una prueba piloto.

Toda la información recabada en la investigación fue procesada a través de la estadística descriptiva, para su posterior análisis, interpretación y presentación de los resultados.

RESULTADOS



Torres Merlo

De la investigación realizada se pudo determinar que del total de encuestados el 68,2% de ellos no realizó un plan de negocio previo al desarrollo de sus emprendimiento, lo que demuestra que la falta de lineamiento estratégicos contribuyen significativamente al fracaso de estos negocios, pero también, hay que señalar que el restante 31,8% manifestó que si realizó el plan de negocio, lo que permite inferir que esto no garantiza que un negocio vaya a ser éxitos, ya que la sostenibilidad de un emprendimiento depende no solo de factores internos sino también de factores externos que influyen positiva o negativamente en el desarrollo de un negocio.

Se evidenció que el 61,3% de los emprendimientos fueron dirigidos a la creación de microempresas dedicadas al sector comercial, seguido del sector de servicios con una 18,2%, y el restante 20,5% estuvo destinado al sector productivo y de salud, tal como se puede observar en la figura 1, los emprendimientos destinados a la comercialización de bienes y servicios son los que menos tiempo permanecieron en el mercado, debido a que este segmento es uno de los más volátiles.

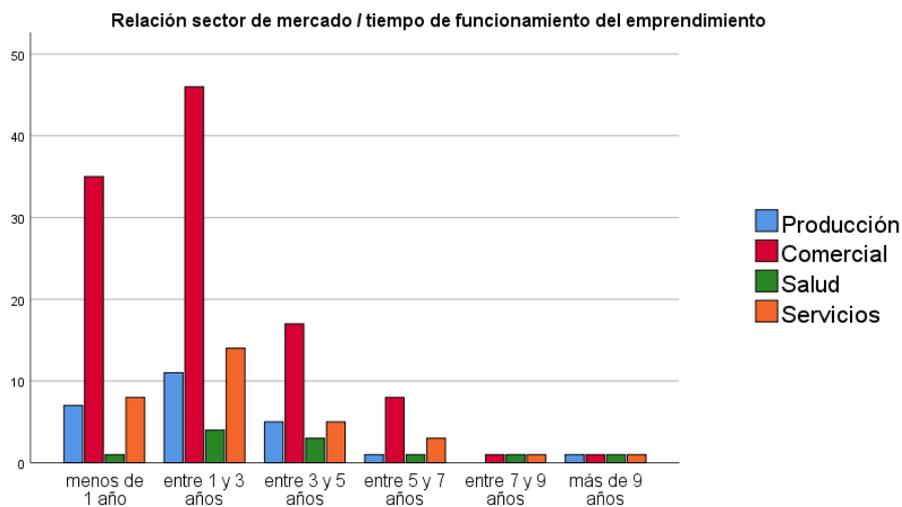


Figura 1. Relación sector – tiempo de funcionamiento.

El 43,5% de los encuestados manifestaron que el emprendimiento lo idearon e iniciaron solo, el 29,4% lo realizó con ayuda de su pareja, mientras que el restante 27,1% llevó a efecto el emprendimiento con un familiar o un amigo cercano. La motivación principal para la creación de estos emprendimientos fue el generar mayores ingresos personales y familiares, la necesidad de independencia al intentar aprovechar una oportunidad de negocio, sin embargo, es importante señalar que el 19,3% señaló como razón la pérdida de empleo como motivación para emprender en el negocio; los fondos para la ejecución de estos emprendimientos provinieron de ahorros personales, prestamos familiares, bancarios

o con la aportación de capital de un socio, cuyos porcentajes se los puede observar en la figura 2.

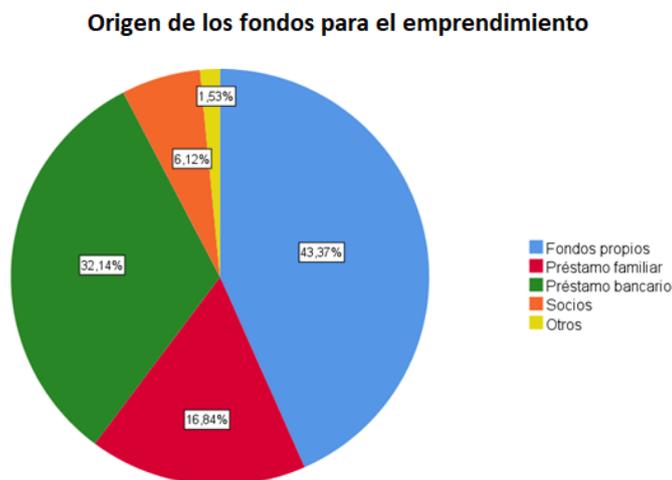


Figura 2. Origen de los fondos

Cuando se les consultó que tan preparados para emprender se sentían al momento de iniciar el negocio, la mayoría, es decir, el 67,8% señaló que se sentían plenamente preparados para enfrentar el reto que estaban asumiendo, a la vez, el 24,3% manifestó no estar tan seguro de su preparación para ejecutar eficazmente el negocio pero lo llevaron a efecto de todas maneras, lo preocupante es que el restante 7,9% manifestó que no se encontraban preparado para emprender al momento en que inició su negocio, aspecto que pudo jugar en contra y contribuir al cierre inminente del emprendimiento. En la figura 3 se puede observar que la principal razón para el cierre de los emprendimientos fue la pandemia del Covid-19 seguido por los bajos niveles de ventas, la alta competencia y la mala ubicación, razones que representan el 66,8% del total.

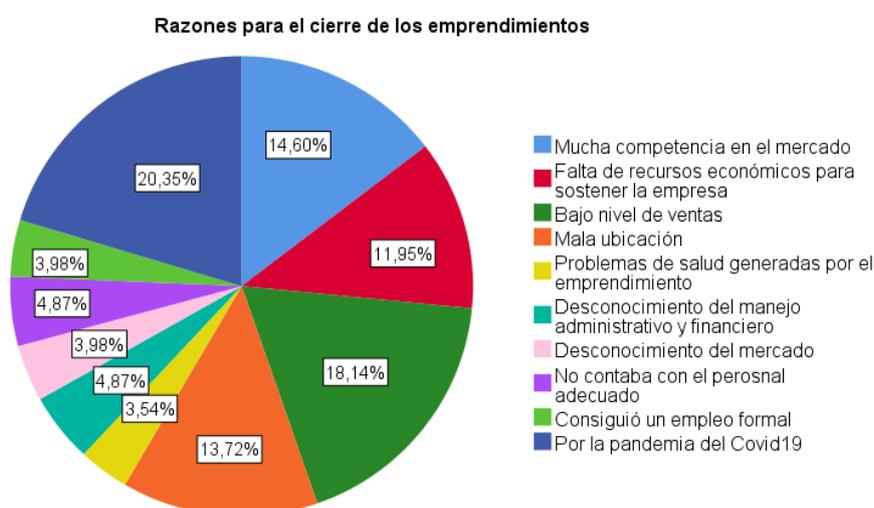


Figura 3. Razones para el cierre



Torres Merlo

En algunos casos, los encuestados supieron manifestar que no solamente fue una sola razón para el cierre del emprendimiento, sino que hubo dos o tres razones que contribuyeron al cierre del emprendimiento; un dato preocupante es el hecho de que el 73,3% de los encuestados indicaron que cuando su negocio estaba en decrecimiento no se preocuparon por buscar ayuda profesional con la finalidad de salvar el emprendimiento, mientras que el restante 26,7% buscó asesoramiento en áreas como la financiera, administrativa y de mercado, pero lamentablemente la búsqueda de este asesoramiento fue insuficiente para salvar el negocio; razón por la cual el 71,6% de los emprendimientos solamente se mantuvieron en el mercado por un tiempo no mayor a los 3 años, el 17% menor 5 años y solamente el 11,4% superó la barrera de los 5 años, con un tiempo máximo de 9 años de funcionamiento.

Adicionalmente, el 86,6% reconoció que les faltó conocimientos técnicos, capacitación o experiencia para continuar con su emprendimiento, así como también, la gran mayoría señaló que en la actualidad es de suma importancia el uso del internet y de las redes sociales para realizar actividades económicas y lograr llegar de mejor manera a los consumidores.

El cierre de estos emprendimientos dejó varias consecuencias a sus creadores, las mismas que se puede observar en la figura 4, siendo el desempleo y las deudas bancarias las principales.

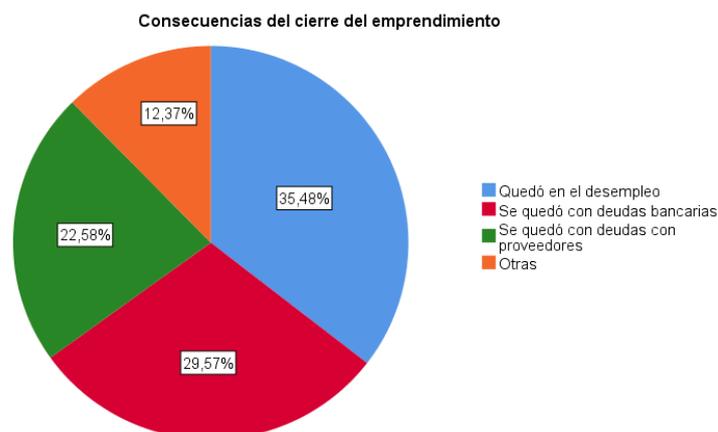


Figura 4. Consecuencias del cierre

Finalmente, hay que señalar que el 63% de los encuestados calificaron su experiencia de ser emprendedor y tener su propio negocio como muy satisfactoria y el 37% restante calificó su experiencia entre moderadamente y poco satisfactoria; cuando se les consultó si volverían a emprender el 2,8% indicó que no volvería a emprender, el 20,6% se mostró indeciso y el 76,7% indicó que si tuviera la oportunidad de emprender nuevamente, si lo haría, pero en esta nueva oportunidad buscarían contar con mayor capital, buscarían una



mejor ubicación e implementaría más publicidad para promocionar y dar a conocer el emprendimiento.

DISCUSIÓN

Para Baena et al. (2020), el emprendimiento es una forma de vida que se ha convertido en una tendencia cada vez más popular en los últimos años. Se basa en la innovación, la creatividad y el riesgo, donde sus actores deben estar dispuestos a invertir tiempo, energía y recursos en la creación de una nueva empresa, además, que las motivaciones para emprender son muy variadas y dependen de cada persona, que van desde la libertad, desafíos y dinero. Lo que se corrobora con lo encontrado en esta investigación donde los principales emprendimientos se centraron en las áreas comerciales y de servicio y las principales razones que tuvieron los emprendedores para iniciar sus negocios fueron la necesidad de independencia y la generación de mayores ingresos.

En este estudio se pudo evidenciar que son varias las causas por las cuales los emprendimientos tuvieron que cerrar, siendo el Covid-19, los bajos niveles de ventas, la alta competencia y la poca preparación las principales razones por la cual los emprendimientos no pudieron mantenerse en el mercado a largo plazo; lo que concuerda con los resultados se encontraron en la investigación realizada por (Ovando & Valencia, 2021) en donde manifiestan que, los factores más comunes incluyen una falta de planificación adecuada, una falta de financiamiento adecuado, una falta de conocimiento y experiencia en el área de negocios; y para tener éxito, los emprendedores deben estar preparados, tener los fondos necesarios, tener las habilidades adecuadas y comprometerse con el éxito.

Ibáñez (2020) manifiesta que el cierre de un emprendimiento puede tener una gran cantidad de consecuencias, tanto para el emprendedor como para los empleados y la comunidad, estas consecuencias pueden ser económicas donde el emprendedor puede perder toda la inversión que ha hecho en el negocio; sociales, los empleados pierden sus empleos, lo que repercute en sus familias y en la comunidad; y emocionales, el emprendedor puede sentirse decepcionado y frustrado por el fracaso de su negocio lo que afecta a su autoestima y confianza en sí mismo. Resultados similares se encontraron en la investigación realizada donde la mayoría de los emprendedores que tuvieron que cerrar, se quedaron en el desempleo, con deudas con proveedores, deudas bancarias, y en algunos de los casos con varias de estas.

CONCLUSIONES



Los emprendimientos están constantemente amenazados por factores como la innovación, los cambios en los gustos, preferencias e incluso por cambios demográficos, sin embargo, uno de los mayores factores que incidió en el cierre de los negocios fue la pandemia, debido a las bajas ventas, una ubicación inadecuada y la falta de recurso económicos para sostener el negocio; generando en las personas que vieron en el emprendimiento una posibilidad de crecimiento consecuencias negativas como deudas y el desempleo.

El emprendimiento implica mucho trabajo duro y dedicación para lograr el éxito, pero con la actitud adecuada, la motivación y los recursos necesarios, cualquiera puede convertirse en un emprendedor exitoso.

Un emprendimiento implica una gran cantidad de riesgos, pero también puede ser una fuente de éxito y satisfacción si se toman las medidas adecuadas, el éxito del emprendimiento dependerá de la visión, el trabajo duro, la motivación y la capacidad de adaptación del emprendedor.

Hay muchas motivaciones para emprender, entre ellas la libertad, la satisfacción personal, el éxito financiero y la contribución al progreso de la sociedad, estas motivaciones son esenciales para el éxito de un emprendedor y les ayuda a seguir adelante incluso cuando las cosas se ponen difíciles.

Las estadísticas de emprendimiento en Latinoamérica y en especial Ecuador muestran a una gran cantidad de emprendedores que contribuyen para que la economía crezca rápidamente, demostrando que hay una gran cantidad de oportunidades para aquellos que están dispuestos a tomar el riesgo de emprender su propio negocio.

El fracaso de los emprendimientos tiene consecuencias significativas, por lo que es importante que los nuevos emprendedores sean conscientes de los riesgos involucrados y estén preparados para enfrentar los desafíos que pueden surgir, además, es importante que busquen apoyo y consejo de otros emprendedores para conocer sus experiencias, y de esta manera puedan superar los desafíos y consagrar sus ideas en una realidad próspera.

REFERENCIAS

- Álvarez, A. (2019). Emprendedores por necesidad. Factores determinantes. *Reis: Revista Española de Investigaciones Sociológicas*, 166, 3-24. <https://n9.cl/kr0ac>
- Baena, P., García, E., & Monge, M. (2020). Entrecomp: Marco competencial para el emprendimiento. Una revisión sistemática de la literatura sobre su uso y aplicación. *Información tecnológica*, 31(2), 163-172. <https://doi.org/10.4067/S0718-07642020000200163>



- Baque, L., Viteri, D., Álvarez, L., & Izquierdo, A. (2020). Plan de negocio para emprendimientos de los actores y organizaciones de economía popular y solidaria. *Revista Universidad y Sociedad*, 12(4), 120-125. <https://n9.cl/odoj6>
- Blanco, A., & Bastida, M. (25-26 de junio de 2019). Motivaciones de las mujeres para emprender en cooperativas [Ensayo]. *La Implementación de Los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS): Qué Papel Desempeña La Economía Social y Solidaria (ESS)*, Ginebra, Suiza. <https://n9.cl/xtb51>
- Borja, A., Carvajal, H., & Vite, H. (2020). Modelo de emprendimiento y análisis de los factores determinantes para su sostenibilidad. *Revista ESPACIOS*, 41(24), 183-196. <https://n9.cl/kpgr4>
- Castillo, C., Mancheno, M., & Gamboa, J. (2020). Panorama socioeconómico de los emprendedores de la economía informal de la ciudad de Ambato-Ecuador. *Revista Ciencia UNEMI*, 13(33), 47-58. <https://n9.cl/wpvdi>
- Chávez, M., Eraso, B., & Fernández, J. (2018). Mujeres emprendedoras y el contexto social ecuatoriano. *Visión Empresarial*, (8), 61-65. <https://doi.org/10.32645/13906852.787>
- Cristancho, G., Ninco, F., Cancino, Y., Alfonso, L., & Ochoa, P. (2021). Aspectos clave del plan de negocios para emprender en el contexto colombiano. *Suma de Negocios*, 12(26), 41-51. <https://doi.org/10.14349/sumneg/2021.v12.n26.a5>
- Cuarán, M., Torres, O., & Pacífico, L. (2021). El emprendimiento joven: Un desafío para el desarrollo local. *Dilemas contemporáneos: educación, política y valores*, 9(1). <https://n9.cl/5iu1h>
- Cuarán, M., Valle, B., & Torres, O. (2022). Tendencias del emprendimiento joven: Caso Emprende Joven Ecuador 2021. *Universidad y Sociedad*, 14(S2), 215-221. <https://n9.cl/4i0ci>
- De la Garza, M., Zavala, M., López, J., & López, P. (2019). Inventario de las causas del fracaso en emprendedores sociales en México (CAFES-M). *Revista Perspectivas*, (43), 107-134. <https://n9.cl/8ciyb>
- Espinoza, M., & Espinoza, M. (16 y 17 de noviembre de 2020). El emprendimiento en Ecuador: una revisión bibliográfica de su actual situación [Ponencia]. *VIII Congreso Científico Internacional TUS 2020*, Santo Domingo, República Dominicana. <https://n9.cl/pfk9u>
- Gaytán Cortés, J. (2020). El plan de negocios y la rentabilidad. *Mercados y negocios*, 21(42), 143-156. <https://doi.org/10.32870/myn.v1i42>
- Huancapaza, R. (2021). Factores asociados al temprano fracaso de los emprendimientos. *Convergencia Empresarial*, 8(1), 44-53. <https://n9.cl/p3ak1>



- Ibáñez, M. (2020). Reingreso al emprendimiento después del fracaso: Factores que influyen sobre los emprendedores seriales y de segunda oportunidad. *Multidisciplinary Business Review*, 13(1). <https://doi.org/10.35692/07183992.13.1.4>
- Instituto Nacional de Estadísticas y Censo [INEC]. (2010). Base de Datos-Censo de Población y Vivienda 2010. <https://n9.cl/4w7r6>
- Lasio, V., Amaya, A., Zambrano, J., & Ordeñana, X. (2020). *Global Entrepreneurship Monitor Ecuador 2019/2020*. ESPAE, Escuela de Negocios de la ESPO. <https://n9.cl/y4p3a>
- León, J. (2019). Emprendimiento empresarial y crecimiento económico en Perú. *Estudios Gerenciales*, 35(153), 429-439. <https://doi.org/10.18046/j.estger.2019.153.3331>
- Machaca, D., Larico, E., Condori, L., & Coila, A. (2021). Motivación y emprendimiento empresarial en estudiantes universitarios. *Polo del Conocimiento*, 6(7), 434-449. <https://n9.cl/t8puf>
- Marulanda, F., Montoya, I., & Vélez, J. (2019). El individuo y sus motivaciones en el proceso emprendedor. *Revista Universidad y Empresa*, 21(36), 149-174. <https://doi.org/10.12804/revistas.urosario.edu.co/empresa/a.6197>
- Ovando, V., & Valencia, S. (2021). Factores de éxito y fracaso al emprendimiento productivo de derivación de lácteos de mujeres en el Municipio de Batallas. *Revista Perspectivas*, (48), 119-174. <https://n9.cl/ivn6dx>
- Palacios, A., & Ruiz, S. (2020). El emprendimiento en América Latina: Un análisis de su etimología, tipología y proceso. *ECA Sinergia*, 11(2), 47-58. <https://n9.cl/xqleg>
- Paz, A., Salóm, J., García, J., & Suarez, H. (2020). Perfil emprendedor en la formación universitaria venezolana. *Revista de Ciencias Sociales (Ve)*, 26(1), 161-174. <https://n9.cl/zfcg2>
- Rajadell, M. (2019). *Creatividad. Emprendimiento y mejora continua: Emprendimiento y mejora continua*. Editorial Reverte. <https://n9.cl/z9l4r>
- Ruiz, S., & Palacios, A. (2020). El emprendimiento en América Latina: Un análisis de su etimología, tipología y proceso. *ECA Sinergia*, 11(2), 47-58. <https://n9.cl/xqleg>
- Solís, F. (2020). Motivaciones de las generaciones millennial y centennial para la creación de nuevas empresas. *Administración y Organizaciones*, 23(45), 84-99. <https://doi.org/10.24275/uam/xoc/dcsh/rayo/2020v23n45/Solis>
- Terán, E., & Guerrero, A. (2019). Factores determinantes de la motivación emprendedora. *Mikarimin Revista Científica Multidisciplinaria*, 5(1). <https://n9.cl/v8cy2>
- Terán, E., & Guerrero, A. (2020). Teorías de emprendimiento: Revisión crítica de la literatura y sugerencias para futuras investigaciones. *Revista Espacios*, 41(7). <https://n9.cl/tpkhe>



Useche, M., Pereira, M., & Barragán, C. (2021). Retos y desafíos del emprendimiento ecuatoriano, trascendiendo a la postpandemia. *RETOS*, 11(22), 271-286.

<https://doi.org/10.17163/ret.n22.2021.05>

Vargas, Ma. A., & Uttermann, R. (2020). Emprendimiento: Factores esenciales para su constitución. *Revista Venezolana de Gerencia*, 25(90), 709-720. <https://n9.cl/jh9tj>

Velásquez, B., Hoyos, J., Hernández, D., Sayado, L., Sayago, J., & Vargas, J. (2020). (die)-modelo para el diseño de ideas de emprendimiento. *FAGROPEC*, 12(1), 52-64.

<https://doi.org/10.47847/fagropec.v12n1a5>

Vernaza, G., Medina, E., & Chamorro, J. (2020). Innovación, emprendimiento e investigación científica. *Revista de Ciencias Sociales (Ve)*, 26(3), 163-174.

<https://n9.cl/y59rd>

Zambrano, J. & Lasio, V. (2019). *Jóvenes emprendedores en Ecuador 2012-2017*. ESPAE.

<https://n9.cl/lqjwl>

