

**El estancamiento de la actividad emprendedora
en la informalidad y sus factores de decisión**

**The stagnation of entrepreneurial activity in
the informal sector and its decision factors**

Jilson Alexander Armijos-Arias

Universidad Técnica de Machala - Ecuador
jarmijos6@utmachala.edu.ec

Paul Francisco Santiago-Bartolo

Universidad Técnica de Machala - Ecuador
psantiago1@utmachala.edu.ec

Norman Vinicio Mora-Sánchez

Universidad Técnica de Machala - Ecuador
nmora@utmachala.edu.ec

doi.org/10.33386/593dp.2021.5.672

RESUMEN

El emprendimiento en Ecuador es considerado como una actividad fundamental para su desarrollo; porque genera empleo, distribuye la riqueza y dinamiza la economía. Sin embargo, pese al crecimiento progresivo emprendedor, aún existen barreras que frenan su inserción dentro de un marco legal, convirtiéndolo en uno de los países con los más altos índices de actividad emprendedora informal de la región. En ese sentido el presente trabajo tiene como objetivo determinar los factores que se asocian a la decisión de formalizar los emprendimientos situados en la informalidad. A fin de ello, se desarrolló la investigación con un diseño transaccional no experimental, con alcance descriptivo y correlacional, para el análisis de las características más relevantes y la evaluación de relación de dependencia entre variables; también se utilizó una muestra aleatoria simple de trescientos y uno emprendedores informales ubicados en el casco central de la ciudad de Machala. Los resultados dan cuenta que, existe un alto porcentaje de adultos de mediana edad y adultos mayores que llevan con sus emprendimientos por décadas en la informalidad, motivados principalmente por la necesidad; la mayoría tienen estudios secundarios o bachilleratos culminados, remuneraciones por debajo del salario básico y no se percibe la flexibilidad ni la independencia económica deseada. Por lo tanto, aunque los emprendedores cuenten con la experiencia y habilidad para el comercio; la decisión de formalizarse y estancarse en la informalidad, están asociados a niveles de ingresos bajos y medios, así como a la ausencia del financiamiento externo.

Palabras clave: emprendimiento; informalidad; decisión; estancamiento.

Cómo citar este artículo:

APA:

Armijos-Arias, J., & Santiago-Bartolo, P., & Mora-Sánchez, N., (2021). El estancamiento de la actividad emprendedora en la informalidad y sus factores de decisión. 593 Digital Publisher CEIT, 6(5), 199-211. <https://doi.org/10.33386/593dp.2021.5.672>

Descargar para Mendeley y Zotero

ABSTRACT

Entrepreneurship in Ecuador is considered a fundamental activity for its development; because it generates employment, distributes wealth and dynamizes the economy. However, despite the progressive growth of entrepreneurship, there are still barriers that hinder its insertion within a legal framework, making it one of the countries with the highest rates of informal entrepreneurial activity in the region. In this sense, the purpose of this paper is to determine the factors associated with the decision to formalize informal enterprises. To this end, the research was developed with a non-experimental transactional design, with descriptive and correlational scope for the analysis of the most relevant characteristics and the evaluation of the relationship of dependence between variables; a simple random sample of three hundred and one informal entrepreneurs located in the central area of the city of Machala was also used. The results show that there is a high percentage of middle-aged and older adults who have been running their businesses for decades in the informal sector, mainly motivated by the need to; most of them have completed secondary school or high school, their salaries are below the basic salary and they do not perceive the desired flexibility or economic independence. Therefore, it is concluded that, although entrepreneurs have the experience and ability to trade, the decision to formalize and stagnate in informality are associated with low- and middle-income levels, as well as the absence of external financing.

Key words: entrepreneurship; informality; decision; stagnation.

Introducción

El emprendimiento en Ecuador es visto como una actividad fundamental para su desarrollo económico y es así como Alvarado et al. (2019) señalan que la actividad emprendedora es uno de los métodos más eficaces que existe, si se quiere dinamizar e incrementar la economía de los países. De similar modo Ayaviri et al. (2017) indican que los emprendimientos se han convertido en una solución a la mejora económica de las localidades, por la generación de empleos y el desarrollo de proyectos, que transforman las condiciones más vulnerables de la población.

Sin embargo, Camino y Aguilar (2017) señalan que, pese a las distintas iniciativas para crear estrategias nacionales, no existen resultados concretos por la falta de políticas, programas y proyectos que favorezcan al ecosistema emprendedor. Lasio et al. (2020), manifiestan que la tasa de actividad emprendedora (TEA) fue del 36.2%, superior a la del 2017 cuyo índice fue del 29.62%; dicho cambio sería porque una gran proporción de personas emprendedoras han puesto en marcha sus negocios, no obstante, algunos están consolidados y otros incipientes.

Según Moposita-Yanchatuña et al. (2018) aseguran que se hace evidente que pese a las barreras burocráticas y administrativas que existen, se han logrado formalizar nuevos emprendimientos en los últimos años. No obstante, a pesar de que las tasas de emprendimiento son las más altas de la región, de acuerdo con Coronel y Ortega (2019) estipulan que gran parte de estos son empresas que no cuentan con trámites legalmente constituidos y mucho menos con permisos de funcionamiento, considerándose a su vez como uno de los estados con más altos niveles de informalidad. Lo que llevaría en un inicio a considerar en base a investigaciones realizadas por Ramirez et al. (2015), que existe una alta probabilidad del estancamiento de la actividad emprendedora por la inexistencia de la educación media o superior.

En otro sentido Silveira-Pérez et al. (2016), mencionan que, aunque los emprendimientos formales en un inicio están ligados a los entornos

políticos y sociales de un país, posteriormente las oportunidades económicas influirían también en su formalidad. Es decir, en palabras de Ormaza et al. (2019), el trabajo informal se origina por la necesidad de subsistencia y crece debido a la inexistencia de empleos, ingresos inciertos, desconocimiento sobre accesibilidad a créditos, bajo nivel educativo y recursos escasos para su puesta en marcha. Hecho comprensible por lo que afirman Polo-Otero et al. (2020) ya que, para ellos las regulaciones no afectan a los niveles de emprendimientos, pues solo influiría en la forma en la que se constituye el negocio; en pocas palabras a regulaciones onerosas mayor informalidad.

En ese sentido según Lozano et al. (2017) mencionan que, vistos desde un panorama del desarrollo sostenible, la decisión de su permanencia en lo informal con el tiempo hace negativos los aportes a la sociedad. Urco et al. (2020) afirman que en periodos cortos pese a dar una solución a personas desempleadas, se debe considerar los ingresos inestables, exposición a riesgos ambientales, y discriminaciones psicológicas.

Quispe et al. (2020) aseguran que se evidencian factores que intervienen dentro de la informalidad de los negocios, entre ellos los demográficos, educativos, políticos y familiares, razones por las cuales cada día aparecen nuevos comerciantes informales en las zonas urbanas de las ciudades. De tal modo que actualmente Machala sigue siendo considerada como una ciudad con gran aporte económico en las actividades comerciales, en toda la provincia de El Oro; la mayor parte de ellos están representados por productos de vestir y primera necesidad; sin embargo, en su mayoría son emprendimientos informales (León, 2019).

La importancia del tópico expuesto radica en el impacto negativo en aspectos económicos y sociales, así como en los elementos que influyen en el estancamiento de la actividad emprendedora en la informalidad en la ciudad de Machala. En base a esto, el objetivo de la presente investigación es determinar los factores que se asocian a la decisión de formalizar los emprendimientos

situados en la informalidad, mediante el análisis de sus principales características y la evaluación de relación de dependencia entre variables.

Método

De acuerdo con Lasio et al. (2020) comunican en su informe publicado en el Global Entrepreneurship Monitor (GEM), una tasa de actividad emprendedora (TEA) de 36.2%, que fue superior a la del 2017 cuyo índice fue del 29.62%; resultados explicados por que aproximadamente 3.6 millones de ecuatorianos estuvieron relacionados directamente con el inicio de un negocio. El sector de la economía popular y solidaria de algún modo busca identificar y formalizar a los pequeños y medianos emprendimientos, sin embargo, pese al respaldo que se la da los emprendedores por necesidad o innovadores; aún existen barreras que los limitan, como pocos programas de incubación acceso a financiamiento, burocracia y corrupción (Zamora-Boza, 2018).

La investigación se desarrolló con un diseño transeccional no experimental, con un alcance descriptivo para el análisis de las características más importantes y un alcance correlacional, cuya finalidad fue la de evaluar la relación de dependencia entre la decisión de formalizar los emprendimientos situados en la informalidad (variable dependiente), versus factores relevantes de la informalidad (variables independientes) identificados en la revisión literaria, tales como los niveles de ingresos y el tipo de financiamiento. Posteriormente se optó por el uso del software SPSS para los análisis estadísticos no paramétricos, tales como la prueba estadística de Chi cuadrada; ya que según Hernández et al. (2014) indica la relación entre las variables medidas.

Para la selección de la muestra se procedió a escoger estratégicamente por su gran impacto económico y comercial a la ciudad de Machala, porque según León (2019) en esta localidad perteneciente a la Provincia de El Oro, existe una alta concentración de comercio informal emprendedor; su actividad económica es diversa y aporta económicamente

a la productividad. Conforme a Valarezo (2020), en el censo realizado, menciona que existen 1368 comerciantes en la informalidad concentrados en el casco central de la ciudad. Barros et al. (2018) utilizan la fórmula de muestra aleatoria simple, misma que se usó para la presente investigación, dando como resultado que se deben considerar 301 elementos. Se utilizó la técnica de la observación, análisis de documentos y encuestas. Estas últimas conformadas por 16 preguntas, 3 de ellas abiertas y las demás cerradas con un escalamiento de Likert.

Desarrollo

Emprendimiento y su caracterización

Los emprendimientos pueden ser definidos como iniciativas de encaminar un nuevo negocio, colocando en el mercado un producto o servicio al alcance de los consumidores, a través de un proceso de descubrimiento, valoración, necesidad de innovación y del uso a favor de las oportunidades (Romero & Milone, 2016; Rodríguez, 2016). Así mismo Osorio et al. (2019) manifiestan que el emprendimiento se inicia cuando por resultado de las decisiones racionales y secuenciales, se descubre una oportunidad de mercado, donde influyen las características internas como habilidades y externas como recursos o contextos institucionales.

Mientras que en un estudio realizado por Escobar et al. (2018), describieron que las características del emprendimiento parten de una persona capaz de innovar y generar recursos apropiados que se originan por la escasez de trabajo, la existencia de remuneraciones bajas o estudios no culminados. Aguirre et al. (2017) afirman que el emprendimiento se ha caracterizado durante el tiempo por la capacidad de buscar nuevas oportunidades y a la vez generar ingresos, con actividades ya sean de carácter comercial, industrial o de servicios.

Por su parte, los autores Gómez et al. (2017) establecen que además de nacer gracias a la creatividad de los sujetos, los emprendimientos pueden empezar incluso sin que existan los recursos necesarios para este fin. De modo

similar Henríquez et al. (2016) señalan que el emprendimiento se caracteriza porque gracias al arte y habilidad del emprendedor, este crea negocios de distintos tamaños, constituidos de manera formal o informal.

Emprendimiento formal

Conforme a Lasio et al. (2017), en el informe expuesto en el (GEM), afirman que son considerados como emprendimientos debidamente formalizados aquellos que cuenten por lo menos con RUC o RISE y tengan una infraestructura adecuada, ya que con estos se garantiza existir en los sistemas computacionales del gobierno. Así mismo Coronel y Ortega (2019) consideran relevante realizar la facturación de las ventas de cada producto ofrecido a los clientes o a la prestación de servicios, para que en ese sentido los emprendimientos sean considerados como formales.

Existe otra característica propia del emprendimiento formal, puesto que Lozano et al. (2017) indican que estos son dirigidos por individuos en cuyos perfiles destacan sus altos conocimientos técnicos, buenos contactos y la relativa facilidad de contar con los recursos financieros, para elaborar sus planes y poner en marcha sus negocios. Aunque en otro sentido los autores Sánchez et al. (2017) aseguran que la formalización de los emprendimientos no solo depende del crecimiento empresarial del negocio, sino del conocimiento que el propietario tenga acerca de la importancia de decidir formalizar legalmente una empresa.

Emprendimiento informal

El emprendimiento informal es definido como aquella actividad en donde el individuo se dedica a la producción y comercialización de cualquier bien o servicio; cuya particularidad es que no está legalmente suscrito con las autoridades correspondientes (Almodóvar, 2018). De similar modo, Lasio et al. (2017), destacan la existencia de negocios o emprendimientos establecidos en extrema informalidad, tales como aquellos que se dedican a la comercialización de productos de catálogos, alimentación, pesca artesanal entre

otros que tendría como incentivo el emprender por necesidad. Esquivel et al. (2019) explican que los emprendimientos que se sitúan en la informalidad lo hacen porque es el mejor camino que tienen y por la cual optan las familias para activar así sus economías, por falta de empleos formales o la necesidad de mejorar sus ingresos.

Si bien es cierto tanto los emprendimientos formales como informales buscan cubrir necesidades a través de la generación de ingresos, existe una diferencia significativa entre ellos; y es que mientras que el primero intenta cubrir sus deudas tales como intereses, préstamos y créditos; el segundo destina el dinero a sus necesidades básicas, que no podrían cubrirse con tarjetas de crédito u otros medios similares (Perez-Roa, 2019). Pese a esto Holguin y Rodríguez (2020) aseguran que los emprendedores informales tienden a ser más proactivos, ingeniosos y creativos que aquellos que se desenvuelven en la formalidad. Sin embargo, Salas et al. (2019) , llegaron a la conclusión de que estos emprendimientos se incrementan sin tener organización, formación o nivel de instrucción.

Factores que influyen en la informalidad de los emprendimientos

Para los emprendimientos informales los costos de transacción o precios a pagar por participar en un mercado, junto con la identificación de oportunidades de negocios, son limitantes que definen su nacimiento y desarrollo (Rodríguez, 2016). Por otra parte, Aguilar y Orraca (2020) señalan los factores que explican por qué los emprendimientos o microempresas optan por permanecer en la informalidad y se expandan, estarían situadas en las limitaciones de la demanda, la falta de acceso al financiamiento, la presión por el uso de los excedentes o a la visión del propietario. De igual manera, aunque desde otro panorama López et al. (2020) consideraron factores influyentes tales como, el nivel educativo del emprendedor y el uso o conocimiento que tengan de las tecnologías de la información y comunicación.

En otro orden de ideas, Romero et al. (2017) afirman que los factores influyentes en los emprendimientos informales se relacionan en base su capacidad de ingreso o posición social; por lo tanto, al tener bajos ingresos económicos y permanecer a una clase social media baja, los desmotiva la implementación de una empresa con toda la documentación requerida, por su inversión formal relativamente elevada. Como señalan Mancero y Carrillo (2017) los microcréditos al tener estándares de evaluación ortodoxos hacen difícil el acceso a ellos. De similar modo Vergara et al. (2017) afirman que por lo general la inversión inicial que se realizan en los negocios informales provienen de los recursos propios del dueño, es decir, no cuentan en su mayoría con financiamiento externo porque las entidades financieras no consideran a este tipo de negocios como prioritarios.

Impacto de los emprendimientos informales

Osorio et al. (2019) aseguran que si bien es cierto el emprendimiento es un factor muy importante que ayuda al desarrollo económico de muchos países, debido a que estos generan empleos, fuentes de ingresos y riquezas para poder ser distribuidas, sin embargo, conforme a Chirinos et al. (2018), cuando las actividades económicas se sitúan en la informalidad, estas no tienen un efecto positivo para la economía nacional, porque que no aporta al PIB, ni genera empleos, ya que solo beneficia al emprendedor y su grupo familiar. Tal como lo plantean Aguirre y Flores (2018) ya que esta consecuencia es corroborada en una investigación para medir el impacto que tienen los emprendimientos en la región latinoamericana, siendo estos negativos entre la tasa de actividad emprendedora (TEA) y el PIB per cápita, debido a la gran cantidad de emprendimientos informales en los países en vías de desarrollo.

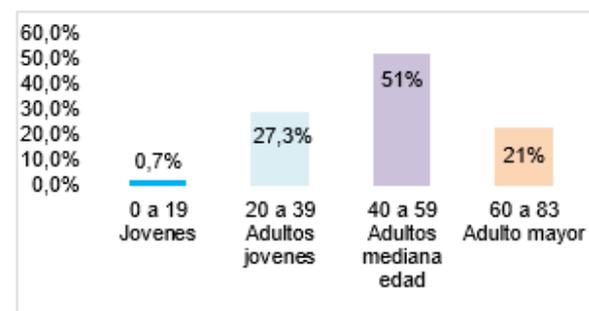
En ese sentido Canales et al. (2017) expresan que los emprendimientos y micronegocios que se sitúan en las zonas urbanas, en mucho de los casos están insertos en la economía informal; considerados, así como emprendimientos destructivos por su aporte marginal a empleos formales. Así mismo Lafuente

et al. (2018) afirman que los emprendimientos informales en muchos de los casos afectan a la economía formal, porque disminuyen su actividad económica al aprovecharse de los costos bajos para producir o vender directamente a sus clientes; opacando a los emprendimientos que si cumplen con sus obligaciones fiscales.

Resultados

Figura 1

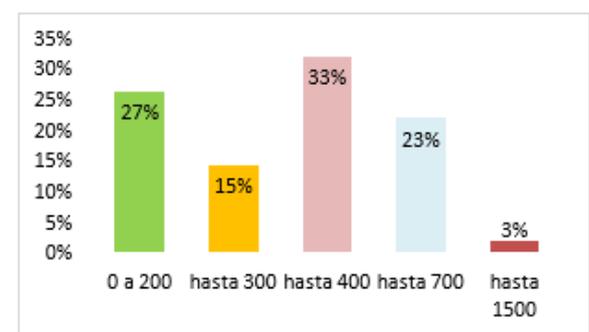
Rango de edades de los emprendedores informales



Más de la mitad de los emprendedores informales tienen edades que superan los 40 años, llegando a tener en algunos casos hasta los 83 años, Sin embargo, son muy pocos los jóvenes que deciden realizar sus actividades económicas en la informalidad.

Figura 2

Ingresos mensuales

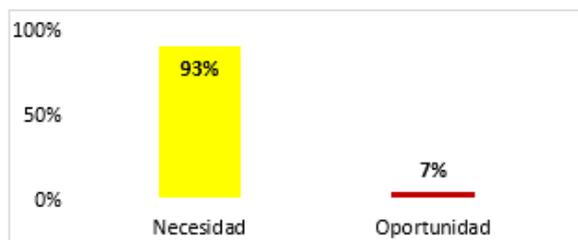


Los resultados hacen evidente que más de la mitad de los emprendedores informales realizan sus actividades económicas para recibir como remuneraciones menos de 400 dólares al mes, en contraste con el 23% que logra superar el umbral del salario básico y apenas el 3%

obtiene una alta compensación por emprender en la informalidad.

Figura 3

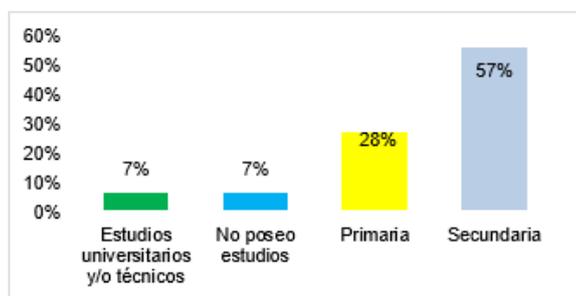
Motivación para emprender



En vista a la información obtenida, queda más que claro que casi en su totalidad la principal motivación de este tipo de emprendimientos es la emergente necesidad dentro de las economías familiares.

Figura 4

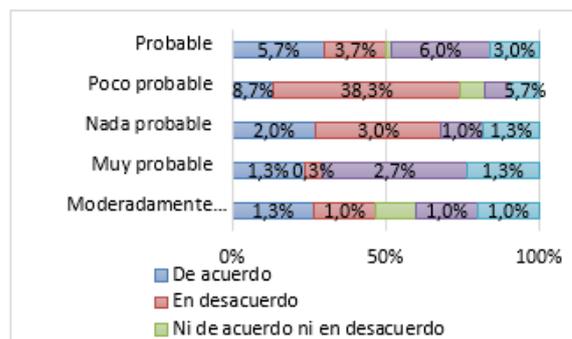
Nivel de estudios en los emprendedores informales



Existen cantidades reducidas y similares entre los emprendedores informales que tienen estudios superiores con aquellos que nunca estudiaron; por otro lado, emergen las principales características de este tipo de emprendimientos, por los altos porcentajes de niveles de primaria y secundaria culminada.

Figura 5

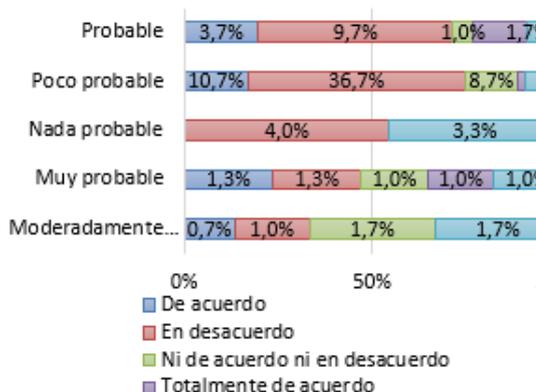
Flexibilidad y decisión de formalizar



Es notable la inclinación a la poca y nada probable decisión de formalizar, frente a su percepción de flexibilidad para realizar otras actividades, puesto que el 38.3% y el 3% están en desacuerdo acerca de la existencia de este atributo.

Figura 6

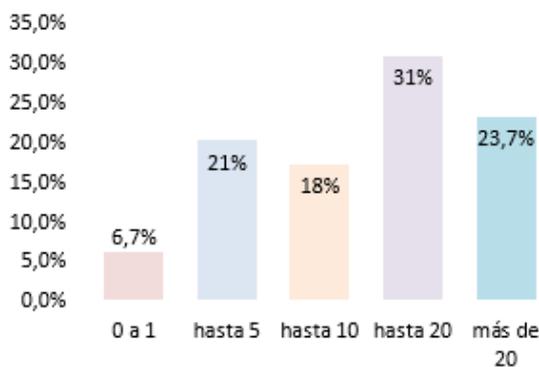
Independencia económica y decisión de formalizar



La opinión de los emprendedores informales tiene una tendencia hacia una poca y nada probable decisión de formalizar por estar en su mayoría 36.7% y 4% en desacuerdo acerca de independencia económica percibida por la actividad que realizan.

Figura 7

Años de informalidad en los emprendedores



Los emprendimientos en la informalidad permanecen en esta situación más de 10 años, llegando a superar en muchos de los casos los 20 años de actividad emprendedora informal.

Tabla 1

Tabla cruzada tipo de financiamiento decisión de formalizar*

	Moderadamente probable	Muy probable	Nada probable	Poco probable	Probable	%
Bancario y cooperativista	0,7%	0,7%	0,7%	7,7%	2,7%	12,3%
Otras personas			0,7%	0,3%		1,0%
Recursos propios y familiar	3,7%	4,7%	5,7%	54,7%	14,0%	82,7%
Usureros	0,7%	0,3%	0,3%	0,7%	2,0%	4,0%
Total	5,0%	5,7%	7,3%	63,3%	18,7%	100,0%

Resultados obtenidos en base a los análisis estadísticos del software SPSS.

Tabla 2

Prueba de chi-cuadrado

	Valor	Gl	Significación asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	30,905 ^a	12	0,002
Razón de verosimilitud	21,224	12	0,047
N de casos válidos	300		

a. 12 casillas (60,0%) han esperado un recuento menor que 5. El recuento mínimo esperado es ,15.

El coeficiente Chi cuadrado a través del valor de significancia asintótica bilateral muestra un valor 0,002 que está por debajo del error permitido (5%), lo que indica que existe una relación entre la decisión de formalizar y el tipo de financiamiento del emprendimiento.

Tabla 3

Tabla cruzada nivel de ingresos decisión de formalizar*

	Moderadamente probable	Muy probable	Nada probable	Poco probable	Probable	%
Bajo	2,7%	2,7%	5,0%	29,7%	11,0%	51,0%
Medio	1,7%	2,7%	2,3%	32,7%	6,0%	45,3%
Alto	0,7%	0,3%		1,0%	1,7%	3,7%
Total	5,0%	5,7%	7,3%	63,3%	18,7%	100,0%

Resultados obtenidos en base a los análisis estadísticos del software SPSS.

Tabla 4

Prueba de chi-cuadrado

	Valor	Gl	Significación asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	19,178 ^a	8	0,014
Razón de verosimilitud	17,979	8	0,021
N de casos válidos	300		

a. 13 casillas (52,0%) han esperado un recuento menor que 5. El recuento mínimo esperado es ,40.

El coeficiente Chi cuadrado a través del valor de significancia asintótica bilateral muestra un valor 0,014; que está por debajo del error permitido (5%), lo que indica que existe una relación entre la decisión de formalizar y los niveles de ingreso del emprendedor informal.

Conclusiones

Los propietarios de los emprendimientos informales son sujetos ubicados como adultos de mediana edad y adultos mayores, con una, dos o más décadas estancados en este tipo de negocios, cuyo logro académico se evidencia en sus estudios secundarios o bachilleratos terminados; lo que induce a concluir que pese a que cuenten con la experiencia y habilidad necesaria para el comercio, han carecido al mismo tiempo de metodologías, técnicas y conocimientos necesarios para emprender formalmente; puesto que por lo general estas se obtienen con estudios superiores y/o técnicos, considerándose a este como un factor implícito e influyente de decisión.

No se percibe la flexibilidad ni la independencia económica, ya que los emprendedores informales están en la obligación de realizar extensas jornadas sin poder movilizarse de sus puestos de trabajo, para alcanzar como mínimo un ingreso mensual que cubra sus necesidades básicas y que en poca de las ocasiones logran obtener; lo que implicaría una influencia a la hora de decidir formalizarse porque se requiere tiempo y recursos para hacerlo.

Es alarmante como la poca probable decisión de formalizarse, está asociada principalmente a los bajos y medios niveles de ingresos que poseen los propietarios y a la inaccesibilidad a recursos externos como créditos bancarios, cooperativistas o financiamiento por parte de las entidades gubernamentales, ya que se considera que la inversión formal es relativamente elevada. Sin el apoyo externo difícilmente estos emprendimientos pueden integrarse a un marco legal, lo que estanca sus negocios en la informalidad por muchos periodos más.

Discusión

El rasgo común de este tipo de negocios es la edad avanzada a la que pueden llegar los emprendedores y ser considerados por sí mismos como una fuerza laboral activa de la economía de su hogar. En ese sentido se entiende porque un gran porcentaje de los propietarios llevan más de dos décadas dedicándose al mismo negocio sin algún tipo de desarrollo ni organización, puesto que solo tienen como principal objetivo cubrir sus necesidades básicas y familiares.

Un aspecto notorio son los ingresos que los emprendedores captan mensualmente, ya que un alto porcentaje son inferiores a los del salario básico esperado. Subsiguientemente cuando se analizó y comparo con la calidad del ambiente de trabajo observada; se denoto una contrariedad de aspecto social-económico, por tan dura labor a cambio de tan poca recompensa.

La principal motivación para la puesta en marcha de este tipo de emprendimiento fue la necesidad emergente que les aquejaba y que pese al paradigma que gira en torno a los dueños de estos negocios, por la creencia de una inexistente educación; los resultados indicaron que más de la mitad de estos tienen la educación media y bachillerato alcanzado.

Otro paradigma acerca de estos emprendimiento que se pone en duda, es la existencia de la flexibilidad y la independencia económica, ya que de acuerdo la Organización Internacional del Trabajo (OIT 2015), estos serían los determinantes que influyen en los negocios, micro y pequeñas empresas en su informalidad; no obstante según los resultados obtenidos, un gran porcentaje de aquellos que opinan que es poco probable que decidan formalizarse, a su vez opinan que están en desacuerdo que exista para ellos la flexibilidad e independencia económica.

Por otra parte, los análisis del tipo de financiamiento revelan que, aunque gran parte de los emprendedores usan sus propios recursos para dar marcha a sus negocios, esto no quiere decir que es una condición positiva, debido a que están expuestos y tentados a ser asistidos por

aqueellos denominados usureros, que ofrecen un financiamiento rápido, pero a su vez con altos interés. Lo mencionado anteriormente resulta relevante por el hecho de que la participación dentro del ecosistema emprendedor de la usura, así como del crédito cooperativista o bancario, están cercanos una de la otra, 4% y 12% respectivamente. Cuando lo aceptable fuese que exista una mayor intervención de las entidades financieras, para así mantener a la usura con una mínima e imperceptible implicación.

Finalmente, las pruebas estadísticas de asociación realizadas determinaron en primer lugar que la relación de dependencia entre la decisión de formalizar y el tipo de financiamiento si existe; en el sentido de que es poco probable que la actividad emprendedora logre formalizarse, si los negocios están financiados únicamente con los recursos del dueño. En segundo lugar, que la asociación de la variable dependiente y los niveles de ingresos si existe, pero señalando de que es poco probable que los emprendedores decidan formalizarse, si estos tienen niveles de ingresos bajos y medios.

Debido a las limitaciones de recursos temporales y financieros, se propone investigar en el futuro tópicos no abordados; que giran en torno al uso y conocimientos que tienen los emprendimientos formales e informales con respecto a las TIC's; realizar comparaciones de niveles de uso, las dificultades que se presentan en su utilización, beneficios obtenidos, entre otros.

Referencias bibliográficas

- Aguirre, J. C., & Flores, M. C. (2018). El emprendimiento en Latinoamérica. Un impacto diferenciable para el crecimiento económico entre países de la región. *Espacios*, 39(32), 2. Obtenido de <http://www.revistaespacios.com/a18v39n32/a18v39n32p02.pdf>
- Aguirre, G., Serrano, B., & Sotomayor, G. (2017). El liderazgo de los gerentes de las pymes de Machala. *Universidad y Sociedad*, 9(1), 187-195. Obtenido de http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2218-36202017000100027
- Aguilar, J. G., & Orraca, P. P. (2020). La expansión de la microempresa informal: ¿cuestión de desempeño o de empeño? *Contaduría y administración*, 66(3), 1-22. Obtenido de <http://cya.unam.mx/index.php/cya/article/view/2765>
- Almodóvar, M. (2018). Tipo de emprendimiento y fase de desarrollo como factores clave para el resultado de la actividad emprendedora. *Cuadernos de Relaciones Laborales*, 36(2), 225-244. Obtenido de <https://doi.org/10.5209/CRLA.60695>
- Alvarado, R., Jiménez, C., Sánchez, B., & Ponce, P. (2019). El rol del capital humano en el emprendimiento regional en Ecuador: un enfoque usando métodos espaciales. *Paradigma económico*, 11(1), 75-100. Obtenido de <https://paradigmaeconomico.uaemex.mx/article/view/12559>
- Ayaviri, V. D., Morocho, D. C., Flores, M. R., & Quispe, G. M. (2017). Emprendimientos y clúster empresarial. Un estudio en la Provincia Chimborazo, Ecuador. *Perspectiva*(40), 41-64. Obtenido de http://www.scielo.org.bo/scielo.php?pid=S1994-37332017000200003&script=sci_arttext
- Barros, V. M., Gallegos, Z. D., & Pavón, B. C. (2018). Muestreo para el levantamiento de datos acerca de la enseñanza de física experimental en Guayaquil. *Revista Lasallista de Investigación*, 15(2), 223-231. doi: <https://doi.org/10.22507/rli.v15n2a17>
- Camino, R. C., & Aguilar, A. E. (2017). Emprendimiento e innovación en Ecuador, análisis de ecosistemas empresariales para la consolidación de pequeñas y medianas empresas. *INNOVA Research Journal*, 2(9.1), 73-87. Obtenido de <https://revistas.uide.edu.ec/index.php/innova/article/view/504>
- Canales, R. A., Róman, Y. G., & Aldana, W. O. (2017). Emprendimiento de la población joven en México. Una perspectiva crítica. *Entreciencias: diálogos en la sociedad del conocimiento*, 5(12), 1-23. doi:<http://dx.doi.org/10.21933/J.EDSC.2017.12.211>

- Castillo-Urco, C., Mancheno-Saá, M., & Gamboa-Salinas, J. (2020). Panorama socioeconómico de los emprendedores de la economía informal de la ciudad de Ambato - Ecuador. *Ciencia UNEMI*, 47-58. doi:<http://ojs.unemi.edu.ec/index.php/cienciaunemi/article/view/1009>
- Chirinos, Y., Meriño, V. H., Martínez, C. Y., & Pérez, C. M. (2018). Emprendimiento sostenible para el desarrollo económico de las PYMES. *Espacios*, 39(07), 3. Obtenido de <https://www.revistaespacios.com/a18v39n07/18390703.html>
- Coronel, A. A., & Ortega, M. O. (2019). Perspectivas del emprendimiento en el Ecuador, sus dificultades y la informalidad. *Yachana Revista Científica*, 8(3), 34-40. Obtenido de <http://revistas.ulvr.edu.ec/index.php/yachana/article/view/606>
- Escobar, H. E., Mendoza, E. Y., Boza, J. A., Tachong, L. E., & Alcívar, M. E. (2018). Análisis estructural y dinámica de los emprendimientos en la provincia de Los Ríos - zona norte. *Revista Científica Ciencia y Tecnología*, 18(20), 146-154. doi:<https://doi.org/10.47189/rcct.v18i20.228>
- Esquivel, R., Bello, B. J., & Ormazá, M. G. (2019). El comercio informal y su influencia en los emprendedores de la Universidad Técnica de Manabí. *ECA Sinergia*, 10(3), 7-13. doi:https://doi.org/10.33936/eca_sinergia.v10i3.1487
- Gómez, L., Llanos, M., Hernández, T., Mejía, D., Heilbron, J., Martín, J., . . . Senior, D. (2017). Competencias emprendedoras en Básica Primaria: Hacia una educación para el emprendimiento. *Pensamiento & Gestión*(43), 150-188. Obtenido de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=64653514007>
- Henríquez, G. R., Rada, J. A., & Torrenegra, A. (2016). Medición de variables psicológicas, económicas y sociales para identificar factores, ocultos de los emprendedores en Barranquilla. *Económicas CUC*, 37(1), 177-202. Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=5794126>
- Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, M. D. (2014). *Metodología de la investigación*. Obtenido de <https://www.uca.ac.cr/wp-content/uploads/2017/10/Investigacion.pdf>
- Holguín, J. A., & Rodríguez, M. F. (2020). Proactividad y resiliencia en estudiantes emprendedores de Lima. *Propósitos y Representaciones*, 8(2), 367. doi:<http://dx.doi.org/10.20511/pyr2020.v8n2.367>
- Lafuente, C., López, I., & Poza, C. (2018). Emprendimiento y economía informal: caracterización empírica de la empresa española a partir de los datos del Global Entrepreneurship Monitor. *Revista Escuela De Administración De Negocios*(84), 15-41. doi:<https://doi.org/10.21158/01208160.n84.2018.1915>
- Lasio, V., Amaya, A., Zambrano, J., & Ordeñana, X. (2020). *Global Entrepreneurship Monitor*. Obtenido de <https://www.gemconsortium.org/report/gem-ecuador-20192020-report>
- Lasio, V., Ordeñana, X., Caicedo, G., Samaniego, A., Izquierdo, E., Zambrano, J., & Tenesaca, T. (2017). *Global Entrepreneurship Monitor: Ecuador 2017*. Obtenido de [//bit.ly/2DLZAaO](http://bit.ly/2DLZAaO)
- León, L. (2019). La intención emprendedora del comercio informal de la Economía Popular y Solidaria. *Fides et Ratio - Revista de Difusión cultural y científica de la Universidad La Salle en Bolivia*, 18(18), 215-238. Obtenido de http://www.scielo.org.bo/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2071-081X2019000200012&lng=es&tlng=
- López, H. A., Lozano, M. C., Martínez, O. O., & Buitrago, E. T. (2020). Determinantes del emprendimiento empresarial en Colombia: Una mirada desde el mercado informal. *Palermo business review*(29), 169-183. Obtenido de https://www.palermo.edu/negocios/cbrs/pdf/pbr21/PBR_21_08.pdf
- Lozano, L. A., Caicedo, J. J., Fernández, T. R., & Arellano, D. J. (2017). La responsabilidad social del emprendimiento informal y su impacto en el medio ambiente. *Pro*

Sciences: Revista De Producción, Ciencias E Investigación, 1(1), 19-24. Obtenido de <http://www.journalprosciences.com/index.php/ps/article/view/6>

- Mancero , J. H., & Carrillo , V. (2017). La convergencia y la sinergia en las micro-finanzas y su accesibilidad para los emprendedores autónomos. *Revista Killkana Sociales*, 1(3), 15-22. Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=6297664>
- Moposita-Yanchatuña, E., Rivera-Badillo, P., & Morales-Urrutia, D. (2018). El emprendimiento desde la perspectiva de las incubadoras de empresas: Un análisis comparado por países. *Boletín de Coyuntura*(18), 8-13. Obtenido de <https://revistas.uta.edu.ec/erevista/index.php/bcoyu/article/view/671>
- Organización Internacional del Trabajo. (OIT 2015). Políticas para la formalización de las micro y pequeñas empresas en América Latina. 40-52. Obtenido de https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/--americas/---ro-lima/---sro-santiago/documents/publication/wcms_368329.pdf
- Ormaza , J. E., Solís, J. B., Ochoa, J. D., & Quevedo , J. O. (2019). Peculiaridades de los Pequeños Comercios del Sector Informal en la Ciudad de Azogues. *Población y Desarrollo*, 25(49), 55-68. doi:<https://dx.doi.org/10.18004/pdfce/2076-054x/2019.025.49.055-068>
- Osorio, G., Saavedra, R. E., & Martínez, G. (2019). El impacto insitucional en el emprendimiento de México. *Revista de Estudios Empresariales*(1), 98-115. Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=6974528>
- Perez-Roa, L. (2019). Emprendedores por necesidad: el emprendimiento como estrategia de pago de deudas en un contexto precariedad laboral. *Aposta. Revista de Ciencias Sociales*, 83, 61-75. Obtenido de <http://apostadigital.com/revistav3/hemeroteca/loperez.pdf>
- Polo-Otero, J. L., Ramos , J. L., Rebolledo, P., Rodríguez, G. J., & Moreno-Cuello, J. L. (2020). ¿Son las regulaciones empresariales generadoras de emprendimientos productivos? *Contaduría y Administración*, 65(2), 1-23. Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=7357950>
- Quispe, F. G., Ayaviri, N. D., Villa, V. M., & Velarde, F. R. (2020). Comercio informal en ciudades intermedias del Ecuador: Efectos socioeconómicos y tributarios. *Revista de ciencias sociales*, 26, 207-230. Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=7565477>
- Rodríguez, D. C. (2016). Emprendimiento sostenible, significado y dimensiones. *Revista Katharsis*(21), 449-479. Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=5850542>
- Salas, M. R., Inca , A. F., Velasco, G. M., & Andrade , M. P. (2019). Gestión de emprendimientos y evolución de las pymes en el proceso productivo de Riobamba. *Ciencia Digital*, 3(2.2), 31-47. doi:<https://doi.org/10.33262/cienciadigital.v3i2.458>
- Ramirez, J. B., Avila, C. A., & Arias, I. J. (2015). Factores que inciden en la probabilidad de permanecer en la informalidad en Colombia(2008-2012): Un análisis de las medidas de política pública. *Revista Facultad de Ciencias Económicas: Investigación y Reflexión*, 23(2), 9-20. doi:<http://dx.doi.org/10.18359/rfce.1604>
- Romero, A. M., & Milone, M. (2016). El Emprendimiento en España: Intención Emprendedora, Motivaciones y Obstáculos. *Revista Globalización, Competitividad y Gobernabilidad*, 10(1), 95-109. Obtenido de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=511854473005>
- Romero, J., Hernández, L., Gutiérrez, J. M., & Portillo, R. (2017). Factores contextuales que influyen en el emprendimiento de empresas familiares en Venezuela. *Opción*, 33(83), 492-515. Obtenido de <https://www.redalyc.org/pdf/310/31053772018.pdf>
- Sánchez, J. C., Brizeida, A. W., & Florez, J.

(2017). Educación emprendedora: Estado del arte. *Propósitos y Representaciones*, 5(2), 401- 473. doi:<http://dx.doi.org/10.20511/pyr2017.v5n2.190>

Silveira-Pérez, Y., Cabeza-Pullés, D., & Fernández-Pérez, V. (2016). Emprendimiento: perspectiva cubana en la creación de empresas familiares. *European Research on Management and Business Economics*, 22, 70-77. doi:<https://doi.org/10.1016/j.iedee.2015.10.008>

Valarezo, Q. K. (2020). *Informe sobre situación actual del comercio informal en el casco central de Machala*. Obtenido de https://www.compraspublicas.gob.ec/ProcesoContratacion/compras/PC/bajarArchivo.cpe?Archivo=XVBJ8u545DWLG5r-DKC_IgfWhpd5--AKTi1OVxwPg7g,

Vergara, G. A., Ramírez, J. C., Santana, S., & Carranza, J. T. (2017). Una estrategia de autosostenibilidad de bajo costo para pasar de la economía informal a la economía El caso de la Comuna 10 de Cali, Colombia. *Revista Científica General José María Córdova*, 15(19), 201-214. doi: <http://dx.doi.org/10.21830/19006586.87>

Zamora-Boza, C. S. (2018). La importancia del emprendimiento en la economía: el caso de Ecuador. *Espacios*, 39(7), 15. Obtenido de https://www.researchgate.net/profile/Clarisa_Zamora/publication/326986184_La_importancia_del_emprendimiento_en_la_economia_el_caso_de_Ecuador/links/5b70b2a492851ca65056d6de/La-importancia-del-emprendimiento-en-la-economia-el-caso-de-Ecuador.pdf