

UNIVERSIDAD DE CIENCIAS COMERCIALES
UCC – CAMPUS LEÓN



COORDINACIÓN DE CIENCIAS ECONÓMICAS EMPRESARIALES

Curso de Culminación en Proyecto de Investigación para optar al título de grado en Administración de Empresas, Marketing y Publicidad

“ANÁLISIS DEL CICLO DE VIDA DE LOS EMPRENDIMIENTOS FAMILIARES EN EL NORESTE DEL MUNICIPIO DE LEÓN: REPARTO VILLA SOBERANA, ANEXO VILLA SOBERANA Y ÓSCAR PÉREZ EN EL PERÍODO COMPRENDIDO DE JULIO A DICIEMBRE 2022”

ELABORADO POR:

- | | |
|---|----------------------------|
| 1. Br. Mariana del Socorro Juárez Sáenz | Administración de empresas |
| 2. Br. Francisco Javier García Ruiz | Marketing y Publicidad |
| 3. Br. Cesar Liderman García Vidaurre. | Administración de Empresas |

TUTORA TÉCNICA Y METODOLÓGICA

MSc. Ana Patricia Aragón Benavides

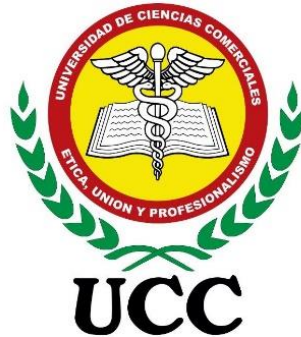
León, 18 diciembre 2022

Por su Prestigio, Trayectoria y Calidad

¡Para La Gente Que Triunfa!

UNIVERSIDAD DE CIENCIAS COMERCIALES

UCC – CAMPUS LEON



Coordinación de Ciencias Económicas y Empresariales

**Curso de culminación en Proyectos de Investigación para optar al título de
grado en Administración de empresas y Marketing y Publicidad**

AVAL DEL TUTOR

MSc. Ana Patricia Aragón Benavides, tiene a bien:

CERTIFICA

Que: El Proyecto de Investigación con el título: “Análisis del ciclo de vida de los emprendimientos familiares en el noreste del Municipio de León, Reparto Villa Soberana, Anexo Villa Soberana y Óscar Pérez en el periodo comprendido de Julio a diciembre 2022”; elaborado por los estudiantes Mariana del Socorro Juárez Sáenz Cesar Linderman García, Francisco Javier García Ruiz, ha sido dirigida por los suscritos. Al haber cumplido con los requisitos académicos y metodológicos del trabajo monográfico, damos de conformidad a la presentación de dicho trabajo de culminación de estudios para proceder a su lectura y defensa, de acuerdo con la normativa vigente del Reglamento de Régimen Académico Estudiantil y Reglamento de Investigación, Innovación y Transferencia.

Para que conste donde proceda, se firma la presente en UCC Campus León, al 18 diciembre del 2022

MSc. Ana Patricia Aragón Benavides

Tutora Técnica Metodológica

DEDICATORIA

A nuestra familia, por apoyarnos y animarnos a seguir con éxito en nuestra investigación, quien nos ha provisto de conocimientos que nos ha servido para crecer, como profesionales; sostenido por el coraje y la fuerza individual de cada uno de nosotros a través de este largo viaje de estudios.

AGRADECIMIENTO

Agradeciendo a nuestro padre celestial por permitirnos la oportunidad de culminar nuestro trabajo investigativo, por la fuerza, la paciencia y el tiempo para dedicarnos a la elaboración de nuestra investigación; por iluminar nuestro conocimiento al encontrar nuestro objetivo y ayudar a dar soluciones a problemas de la sociedad en la realización del tema.

ÍNDICE DE CONTENIDO

INTRODUCCIÓN	1
CAPITULO I: PLANTEAMIENTO DE LA INVESTIGACIÓN	4
1.1 Antecedentes y contexto del problema	4
Antecedentes Locales	6
1.2 OBJETIVOS	9
1.2.1.- Objetivo General.....	9
1.2.2 Objetivos específicos	9
1.3 Descripción del problema y preguntas de investigación.	10
1.4 Justificación	13
1.5 Limitaciones	14
1.6 Hipótesis de trabajo.....	14
1.7 Variables	14
CAPITULO II MARCO REFERENCIAL	15
2.1 Estado del arte	15
2.2 Teoría y Conceptualizaciones Asumidas	18
2.3 Marco Contextual	20
2.4 Marco Institucional	21
CAPÍTULO III: DISEÑO METODOLÓGICO	23
3.1 Tipo de Investigación	23
3.2 Enfoque.....	23
3.3 Área de estudio	23
Ubicación de los repartos de estudio	24
3.4 Unidades de Análisis: Población y distribución	24
3.5 Muestra: tamaño de la muestra y muestreo	25
3.6 Técnicas e instrumentos de recolección de datos.....	25
Criterios de inclusión:.....	25
Criterios de exclusión:.....	25
3.7 Confiabilidad y validez de los instrumentos	26
3.8 Procesamiento de datos y análisis de la información.....	26
3.9 Operacionalización de las variables.....	28
CAPITULO IV: ANÁLISIS DE RESULTADOS	30

4.1 Análisis de entrevistas aplicadas a propietarios con más antigüedad y estabilidad en los emprendimientos familiares.....	47
CAPÍTULO V: CONCLUSIONES Y FUTURAS LINEAS DE INVESTIGACION ...	52
CAPITULO VI. RECOMENDACIONES	56
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	57
ANEXOS	60
Cronograma de Actividades.....	61
PRESUPUESTO.....	62
ENCUESTA	63
TABLAS DE ANALISIS DE RESULTADOS EN SPSS.....	65
.....	70
Fotos de repartos.....	75
Cuestionario de Entrevista	77
FOTO DE ENTREVISTA.....	79
.....	79

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1	Ubicación de los repartos de estudio.....	24
Figura 2	Estadística de fiabilidad.....	26
Figura 3	Porcentaje de encuestado por reparto	31
Figura 4	Relación con el negocio	32
Figura 5	personas que dependen del negocio.....	32
Figura 6	numero de dependientes agrupados	33
Figura 7	Tipos de emprendimientos	34
Figura 8	Emprendimiento del reparto Oscar Pérez	35
Figura 9	Emprendimiento del reparto villa soberana	36
Figura 10	Emprendimientos del anexo villa soberana	37
Figura 11	Tiempo en que tiene su negocio	38
Figura 12	Tres grupos de tiempo.....	39
Figura 13	Como surge la idea del negocio	39
Figura 14	Como financia su negocio	40
Figura 15	dificultad para iniciar un negocio	41
Figura 16	Riesgo que existen al iniciar un negocio	42
Figura 17	Dificultad para mantener un negocio funcionando actualmente	43
Figura 18	Conocimiento de negocios que han cerrado en el barrio	44
Figura 19	Percepción de participantes sobre aumento de negocios comparado con años anteriores.....	45
Figura 20	Percepción de causas que provocan cierre de negocios	45
Figura 21	Momento en que es más difícil mantener el negocio funcionando	46
Figura 22	Riesgo que cree existen en un negocio que está funcionando desde hace mucho tiempo en el mercado	47
Figura 23	Reparto Oscar Pérez.....	75
Figura 24	Reparto Villa Soberana	75
Figura 25	Reparto Anexo Villa Soberana	76
Figura 26	cuestionario de entrevista.....	77
Figura 27	Foto de entrevista en Villa Soberana	79
Figura 28	Foto de entrevista en Villa Soberana.....	79
Figura 29	Foto de entrevista en Anexo Villa Soberana	80
Figura 30	Foto de entrevista en Anexo Villa soberana	80
Figura 31	Foto de entrevista en reparto Oscar Pérez.....	81
Figura 32	Foto de entrevista en reparto Oscar Pérez.....	81

ÍNDICE DE TABLA

Tabla 1 Estado del arte	15
Tabla 2 Operacionalización de las variables.....	28
Tabla 3 Análisis de resultados	30
Tabla 4 Análisis de entrevistas	51

ÍNDICE ANEXO

Anexo 1	Cronograma de actividades.....	61
Anexo 2	Presupuesto	62
Anexo 3	Encuestas.....	63
Anexo 4	Encuestas.....	64
Anexo 5	Estadística de fiabilidad.....	65
Anexo 6	Nombre de repartos.....	65
Anexo 7	Relación con el negocio	66
Anexo 8	Número de personas que dependen del negocio.....	66
Anexo 9	Número de dependiente agrupado.....	67
Anexo 10	Micronegocios	67
Anexo 11	Ciclo de vida de los emprendimientos del reparto Oscar Pérez	68
Anexo 12	Ciclo de vida de los emprendimientos del reparto Villa Soberana.....	68
Anexo 13	Ciclo de vida de los emprendimientos del Anexo Villa Soberana.....	69
Anexo 14	Tiempo en años que tiene su negocio.....	69
Anexo 15	Como surge la idea del Negocio.....	70
Anexo 16	Como financia su negocio	70
Anexo 17	Es difícil iniciar un negocio en la actualidad	71
Anexo 18	Que riesgo cree que existe al iniciar un negocio	71
Anexo 19	Es difícil mantener un negocio funcionando actualmente.....	72
Anexo 20	Ha conocido negocio en este barrio que haya cerrado	72
Anexo 21	Actualmente hay o menos negocios en este barrio en comparación a los años anteriores	72
Anexo 22	Cuales son las causas que usted cree que provocan el cierre de los negocios.....	73
Anexo 23	En qué momento cree usted es más difícil mantener en función el negocio.....	73
Anexo 24	Que riesgo s cree que existe en un negocio que está funcionando desde hace mucho tiempo en el mercado.....	74

RESUMEN

La presente investigación se realizó con el objetivo de determinar en qué etapa del ciclo de vida se encuentran los emprendimientos familiares de la zona noreste del municipio de León, en los repartos de Villa Soberana, Anexo Villa Soberana y Oscar Pérez. La metodología aplicada fue descriptiva y con un enfoque cuantitativo, para el cual se utilizaron instrumentos como la encuesta con la escala de Likert y entrevista semiestructurada para conocer el tiempo establecido de los emprendimientos. Según los análisis de los resultados; se encontró que de los 60 propietarios de los pequeños negocios el 21.7% se encuentran en la etapa de introducción, 35% en la etapa de crecimiento y 43.3% son negocios en la etapa de madurez, tomando en cuenta que los ciclos de vida varían en sus tiempos, porque ha influido la situación económica y la pandemia para su desarrollo. Considerando este contexto se elaboró una propuesta de mejora que contribuya al logro de la madurez y sostenibilidad en los ciclos de vida de los pequeños negocios.

Palabras claves: ciclo de vida, emprendimientos, crecimiento, madurez, sostenibilidad.

ABSTRACT

The present investigation was carried out with the objective of determining the stage of the life cycle of family businesses in the northeast area of the municipality of León, in the districts of Villa Soberana, Anexo Villa Soberana and Oscar Pérez. The methodology applied was descriptive and with a quantitative approach, for which instruments such as the survey with the lickert scale and a semi-structured interview were used to know the established time of the ventures. According to the analysis of the results; It was found that of the 60 small business owners, 21.7% are in the introduction stage, 35% in the growth stage, and 43.3% are businesses in the maturity stage, takin into account that life cycles vary according to its times, because the economic situation and the pandemic have influenced its development. Considering this context, an improvement proposal was prepared that contributes to the achievement of maturity and sustainability in the life cycles of small businesses.

Keywords: life cycle, ventures, growth, maturity, sustainability.

INTRODUCCIÓN

Las economías alrededor del mundo están cambiando a nuevos modelos de emprendimientos para los sectores más empobrecidos en Latinoamérica fundamentalmente. La tendencia de grandes empresas ha sido sustituida por los emprendimientos familiares y acentuándose más con la crisis del covid 19 en el 2020. El fenómeno emprendedor va unido a nuevas formas de generar ingresos con una visión de mayor competitividad, innovación y desarrollo económico, por lo tanto, la economía de Nicaragua depende en gran medida del trabajador informal que representa aproximadamente un poco más del 70% de la población económicamente activa ocupada, siendo mayor cuando se habla del sector comercio.

Existe un sistema socioeconómico en los repartos de estudio de la zona noreste de la ciudad de León, en los repartos Villa Soberana, Anexo Villa Soberana y Óscar Pérez, donde el comercio informal es la forma de sobrevivencia de las familias con distintos niveles de pobreza. Los niveles de pobreza se han reducido considerablemente con la implementación de los emprendimientos familiares, la búsqueda de alternativas económicas viables con el entorno socio económico es una realidad en estos repartos. Coadyuvan en la mejora económica de estas familias el apoyo interno local, con programas de sostenibilidad a pequeñas empresas. Es importante destacar que cada emprendimiento lleva un ciclo de vida que se divide en etapas desde el nacimiento, crecimiento, madurez y declive. En ese sentido cada micronegocio tiene un período de tiempo alcanzado, el cual depende del financiamiento, conocimiento de negocios y variedad en los productos ofertados.

El objetivo del presente estudio se centró en indagar las causas que inciden en la falta de madurez en los ciclos de vida de los emprendimientos. Este estudio permitirá a los pequeños negocios un cambio en la forma de administrarlos, dado a que se propiciará

La búsqueda de más activos que pasivos para su desarrollo comercial, servirá para las autoridades locales y Campus de la Universidad de Ciencias Comerciales de León, el resultado, podrá ser usado para brindar apoyo a los micronegocios en las áreas de mayor necesidad, capacitaciones y apoyo directo a través de programas dirigidos a este amplio sector de la economía nicaragüense.

La metodología utilizada para esta investigación fue de enfoque cuantitativo, descriptivo y correlacional. Se centró en la obtención de información a través de encuestas a 60 propietarios de pequeños negocios, observación directa a los repartos de estudio y 6 entrevistas para saber sobre las razones de su éxito, los que alcanzaron la autosostenibilidad de sus emprendimientos. Los resultados de este estudio arrojaron que el ciclo de vida de los negocios varía de acuerdo con los riesgos a los que se enfrentan los propietarios y se conoció que el tiempo en años que tiene su negocio oscila de la siguiente manera: de 0 a 6 meses alcanzaron en un 10%, de 7 meses a 1 año en un 11.67%, de 2 años a 3 años, en un 35%; de 4 años a 5 años, en un 13.33% y de 5 años a más, en un 30%. Se pudo observar que la mayoría se encuentra en la etapa de madurez, dado a que los negocios que alcanzaron su madurez y sostenibilidad apuntan a un 43.3%. En base a lo anterior se formuló una propuesta de mejora que contribuya a la madurez de los emprendimientos familiares que se encuentran entre la etapa introductoria y de crecimiento.

El trabajo está estructurado de la siguiente manera: Una introducción, que representa una sección inicial, cuyo propósito principal es contextualizar y describir el alcance del documento, y se da una breve explicación y seis capítulos:

Capítulo I: Planteamiento de la investigación; la cual aborda los antecedentes sobre estudios previos, estos son internacionales, nacionales y locales. Se brindó la justificación o razones por las que se hizo el estudio; así también se formuló el planteamiento del problema; fenómeno o situación que incita a la reflexión o análisis de la investigación; se citan los objetivos o propósitos alcanzados al realizar la

investigación y la hipótesis; es la afirmación o respuesta tentativa a la pregunta de investigación. **Capítulo II:** Marco Referencial; definiciones y conceptos que engloban el tema de estudio, teorías y conceptualizaciones asumidas y estado del arte que representa estudios relacionado actualmente. **Capítulo III:** Diseño Metodológico, en la que se plantean el tipo de investigación con enfoque cuantitativo, área de estudio, unidad de análisis, población y muestra, técnica de investigación de datos, confiabilidad y validez de los instrumentos, procesamiento de datos con el paquete estadístico SPSS y análisis de la información y la operacionalización de las variables. **Capítulo IV:** Análisis de resultados; El análisis consistió básicamente en dar respuesta a los objetivos, problema e hipótesis planteados a partir de las mediciones efectuadas y los datos resultantes. Incluye un análisis descriptivo con enfoque cuantitativo, que incluyó las encuestas a los 60 propietarios de micronegocios y 6 entrevistas a los que alcanzaron el ciclo de vida madurez y sostenibilidad. **Capítulo V:** Se enumeran las conclusiones del estudio y futuras líneas de investigación; en la que se señalaron los elementos más relevantes de sus resultados. **Capítulo VI:** Recomendaciones, muy puntuales en relación con los objetivos del trabajo, y entendida como la sugerencia de un Plan de Mejora que se traduce en acciones ideales para los ciclos de vida de emprendimientos. Al final se colocan las Referencias Bibliográficas y una página de Anexos, con el Cronograma de actividades, el Presupuesto a utilizar en este proceso de investigación y fotografías de los repartos que fueron sujetos de estudio.

CAPITULO I: PLANTEAMIENTO DE LA INVESTIGACIÓN

1.1 Antecedentes y contexto del problema

Antecedentes Internacionales

Se encontró como principal antecedente el estudio internacional sobre el tema: *“Determinantes del ciclo de vida de las microempresas en Chile basados en un modelo de duración”*, publicado el 9 de septiembre del 2019 y elaborado por Andrés Valenzuela Keller de la Universidad Católica del Maute, Francisco Gálvez Gamboa y Joseline Jeanette Sepúlveda respectivamente. El estudio en mención tuvo por objeto estimar la función de supervivencia de los microemprendimientos en Chile, determinar las características personales y de financiamiento que intervienen en ciclo de vida de los negocios. El tipo de investigación utilizado en este estudio fue de enfoque cuantitativo y longitudinal. Como resultado conclusivo la función de supervivencia trabajada permitió evidenciar que alrededor de un 90,9% de las microempresas sobrevive al primer año independiente de su financiamiento inicial. (Valenzuela keller, Galvez Gamboa, & Sepulveda, 2019).

Otro estudio desarrollado por (Yagual Reyes, 2019) , sobre la gestión administrativa y su influencia en el ciclo de vida de microempresas (Parroquia Colonche, Provincia de Santa Elena en Ecuador), mostró que la gestión administrativa puede influir en el ciclo de vida de tal manera que el no realizar un estudio previo y una planificación adecuada llevan a toma de decisiones que influyen negativamente en la permanencia de la microempresa en el mercado. El estudio mostró principalmente, falta de planeación, no estar seguros de su liderazgo, y no tener conocimiento de la importancia de la organización, ni si fuese necesario un análisis previo sobre su idea de negocio por lo que no consideraron aspectos fundamentales para el éxito o fracaso de su micronegocio. De lo que sí estaban seguros es que su microempresa sí satisfacía las necesidades de los clientes y consideraron que éstas eran reconocidas en el sector. Las recomendaciones se centraron en mejorar conocimientos sobre los procesos administrativos, conocer sobre las necesidades del segmento que se va a cubrir para

lograr sustentabilidad y sostenibilidad en el tiempo. En concreto se planteó que un modelo de gestión deberá incluir **planeación** específica, **organización** que incluya claridad de funciones de los miembros, una **direccionalidad** que implique motivación, coordinación, y evaluación, y por último un **control** con inventarios, ingresos y egresos.

Antecedentes Nacionales

Se encontró un estudio acerca del *“Crecimiento del emprendimiento de las MYPIMES por oportunidad y necesidad en el Distrito IV de la ciudad de Managua”* El objetivo de este estudio se centró en analizar el crecimiento del emprendimiento de MiPymes por oportunidad y necesidad en el distrito IV de Managua durante el periodo 2015-2017, la metodología empleada en la investigación se caracterizó por ser mixta y los instrumentos para la recolección de información fueron de 66 encuestas dirigidas a negocios del distrito IV de Managua. Se realizó también una pequeña entrevista a los protagonistas, dando resultados en los que se observó el crecimiento de nuevos emprendimientos, datos de la alcaldía de Managua se da en el 2017 con una tasa de crecimiento del 11% en comparación con el 2016 que la tasa de crecimiento fue de 1.33% y en el 2015 de 1.12%. En conclusión, el emprendimiento es aceptable, pero esto debido a la falta de oportunidad los ciudadanos quienes tienden a emprender por necesidad, para poder tener una fuente de ingreso que les genere el sustento diario para sus familias; los que en su gran mayoría son locales de comida rápida y restaurantes (Rivera Galeano & Ruiz Hernández , 2019).

(Cerde Urbina, 2017), escribió una disertación doctoral en la que presenta la importancia del emprendimiento en Nicaragua basado en el contexto para valorar su relevancia en el progreso económico, social y cultural del país. El estudio se enfocó en el emprendimiento de jóvenes que a pesar de su liderazgo se encuentran ubicados en una posición muy baja a nivel mundial (129), considerado por el autor como alarmante, debido a la “poca aceptación del riesgo, la falta de capital semilla, y el déficit de la competencia necesaria para poder iniciar un emprendimiento”.

El autor indica que las micro, pequeñas y medianas empresas (MiPymes) representan el “45% del Producto Interno Bruto de Nicaragua y generan alrededor de 180,000 empresas siendo garantes del 71% de la tasa de empleo”. Finaliza el autor diciendo que es posible llegar a “observar el aporte del emprendimiento en la reducción de la pobreza y la mejora en la calidad de vida de la población mediante el aumento de emprendimientos autosostenibles”. Desde su punto de vista, el emprendimiento, visto en positivo, lograría un cambio de mentalidad, aumenta el interés de los jóvenes por arriesgarse a desarrollar sus ideas de negocio, así como a no conformarse con la falta de oportunidades de empleo.

Antecedentes Locales

A nivel local se encontró el estudio sobre los *“Factores determinantes que influyen para el emprendimiento de microempresas en el municipio de León, Nicaragua.”*

En este artículo se analizó la influencia de los factores socioeconómicos y psicosociales del emprendimiento femenino. Para ello, se empleó una muestra de 101 mujeres emprendedoras en el municipio de León. Su metodología utilizada en el presente trabajo se basó en el análisis de la encuesta realizada a las mujeres, y el estudio de las variables dependientes que se incluyeron en el mismo, tanto para el estudio de los factores que influyen en el emprendimiento femenino a través de un análisis cualitativo.

Sobre los resultados del estudio se observó que el tipo y régimen jurídico de las empresas se consideran en los sectores de industria, comercio y servicios, los cuales pueden ser comparables a nivel internacional. (Amador Ruiz & Briones Peñalver, 2017).

En un artículo publicado por Cedeño & Rivera (2020), titulado “Drivers y frenos del emprendimiento en Nicaragua”, se postula que, en países como Nicaragua, “la evidencia empírica es insuficiente para aceptar o refutar que las tasas históricamente bajas de innovación y emprendimiento hayan estancado la productividad y el

desempeño económico. El estudio expone que las oportunidades emprendedoras nicaragüenses carecen de innovación por prácticas de imitación modificación y adaptación a lo tradicional en el mercado nacional. Se observa, emprendimientos con poca o nula innovación y diversificación, y emprendedores con pocas capacidades para crear o identificar oportunidades de negocio.

A lo anterior, los autores argumentan que este tipo de emprendedores, difícilmente realizarán propuestas que generen crecimiento interno a través de mejoras en la productividad y de la competitividad. A ese escenario, se suma la falta de financiamiento, investigación y transferencia tecnológica entre la academia y el mercado.

Por último, exponen que el principal freno al emprendimiento es la falta de un marco institucional que “incentive la creación de propuestas de valor en la base del ciclo de vida de los negocios”. Los autores insisten que es necesario comprender la dinámica del emprendimiento en términos de productividad agregada y competitividad nacional. Adicionalmente, los formuladores de políticas podrían incidir en el crecimiento sostenible al incentivar ventajas competitivas desde las etapas tempranas del “ciclo de vida de negocios” aumentar la productividad, y mejorar los índices de competitividad en Nicaragua.

Contexto del problema

El emprendimiento familiar se ha vuelto una forma común de sobrevivencia en repartos donde la población mayoritaria pertenece a sectores de pobreza. Esta forma de vida permite que pequeños negocios se instalen de un día para otro como un medio de sobrevivencia económica. En estos tipos de emprendimientos se pueden encontrar propietarios con variados niveles de educación, algunos profesionales, otros en formación académica universitaria y en menor cantidad con un bajo nivel de escolaridad.



En los repartos de estudio fue notorio observar que la mayoría de los emprendimientos son pulperías que han alcanzado el ciclo de vida de madurez en sus negocios, a pesar del contexto en que se vio sumergida Nicaragua con el estallido social y la pandemia; no obstante, el resto de pequeños negocios se quedaron atrás y no lograron cumplir el ciclo ideal para los emprendimientos de mayor rentabilidad y prosperidad.

1.2 OBJETIVOS

1.2.1.- Objetivo General

Analizar el ciclo de vida de los emprendimientos familiares en la zona noreste de la ciudad de León, mediante un diagnóstico en los repartos Villa Soberana, Anexo Villa Soberana y Oscar Pérez en el período comprendido durante julio a diciembre del 2022.

1.2.2 Objetivos específicos

- Identificar las características de los emprendimientos familiares en los repartos de estudio según su naturaleza y actividad económica.
- Diagnosticar los riesgos en relación con la etapa del ciclo de vida que se encuentran los emprendimientos.
- Proponer estrategias que contribuya a fortalecer los emprendimientos familiares para que logren con éxito su rentabilidad como medio de subsistencia.

1.3 Descripción del problema y preguntas de investigación.

El emprendimiento en Nicaragua es una de las formas más comunes para generar ingresos. Las familias una vez que deciden abrir un negocio, lo hacen de manera empírica, con ingresos propios en su mayoría, entrando de esta forma al amplio sector informal con sus pequeños negocios. Muchos de estos negocios generalmente fracasan provocándoles más endeudamiento y pobreza a sus familias; pero sobre todo es por esa razón que no alcanzan el ciclo de vida ideal estandarizado internacionalmente y se observan micronegocios con ciclos de vida corto y con grandes riesgos enfrentados durante su actividad económica comercial.

De acuerdo con el BANCO CENTRAL DE NICARAGUA, en el año 2021 se organizaron 7,600 nuevos negocios o emprendimientos familiares, los que proliferaron a raíz de la pandemia de la COVID-19. En este contexto muchos profesionales con jefatura de hogar quedaron sin empleo; lo que obligó la búsqueda de alternativas económicas viables y de corto plazo para la sobrevivencia económica. (Baltodano R, 2022). Nicaragua es el país centroamericano que generó más emprendimientos durante la crisis de la COVID-19, (CGTN-Managua) En materia de emprendimiento, según el organismo internacional “Instituto Global de Emprendimiento y Desarrollo”, GEDI (en inglés), Nicaragua se encuentra posicionada en el puesto número 129 a nivel internacional. La cultura emprendedora de pequeños negocios se expande cada día más, a pesar de las limitaciones existentes con respecto a las formas de financiamiento para abrir un micronegocio. Es importante destacar que algunos obtienen el capital de sus propios ingresos en trabajos de corto plazo o migraciones temporales, otros de préstamos a través de microfinancieras y en algunos casos de sus liquidaciones o programas gubernamentales de créditos para los micronegocios. El reto del emprendimiento en Nicaragua, (García & Bodán, 2019).

Para lograr que el emprendimiento sea exitoso es importante entender el ciclo de vida de los negocios, que se desarrollan en diferentes fases: La idea del negocio y giro (Fase Intencional); la creación del negocio (Fase semilla); el nacimiento del negocio y

su introducción en el mercado (Start-up); y la madurez del negocio (fase final y de crecimiento) (Vanegas & Dávila, 2020).

Sobre la base del conocimiento de dos de los autores de este trabajo investigativo quienes a través de su trabajo notaron que los emprendimientos en la zona noreste de la ciudad de León tuvieron un repunte a raíz de la pandemia, dado que surgieron nuevos negocios familiares por cuenta propia o programas de microcrédito y estatales. Ante esta nueva forma de sobrevivencia los repartos Villa Soberana, Anexo Villa Soberana y Óscar Pérez, desde 2019 iniciaron nuevas actividades de negocios familiares con distintos giros, entre los que podemos destacar: Pulperías, fritangas, tortillerías, venta de gas, leña y carbón, artesanía, alquiler de triciclos, salones de belleza y otros. Estos emprendedores surgieron con la visión de crecimiento y desarrollo para sus negocios; no obstante, las fases del ciclo de vida de los negocios no han llegado a la etapa de madurez por diversos factores que parecen estar presentes a como lo han manifestado algunos de forma verbal tales como: sobreendeudamiento, poca variedad de productos, falta de conocimientos administrativos, empirismo, contexto familiar de único sostén, falta de financiamiento y capacitación. Sumado a lo anterior, tanto el “modus operandi y modus vivendus” que han establecido los distintos emprendimientos ha provocado inercia en el desarrollo y avance del ciclo virtuoso que es crecimiento-inversión- crecimiento; por tanto, lo anterior obliga a analizar el ciclo de vida de los emprendimientos familiares en la zona noreste de León. Se puede afirmar que se ha venido observando la aparición de micronegocios familiares en tiempos finitos; por lo que se hace necesario y prioritario este estudio para conocer a fondo los factores que han afectado las distintas fases del ciclo de vida de cada uno de estos emprendimientos. Muchos de estos negocios no experimentan un ciclo de vida completo al no lograr ser sostenibles, y más bien fracasan rápidamente provocándoles más endeudamiento y pobreza en las familias. El problema fundamental de estos repartos es que sus negocios no alcanzan la etapa de madurez, y reinventan otros tipos de negocios que apenas logran su etapa inicial o en el peor de los casos el declive de estos negocios. Se identifican algunas

limitaciones como es la falta de acceso a créditos o programas alternativos de asistencia financiera, falta de conocimiento en administración de negocios, poca diversidad en cuanto a los productos en venta y otros.

En resumen, no se sabe sobre las características de estos emprendimientos, los riesgos ni los factores que pueden estar incidiendo en la irrupción de lo que debería ser su ciclo de vida por lo que se propuso realizar el presente estudio.

1.3.1- Preguntas de Investigación

1. ¿Cuál es el ciclo de vida establecido para los emprendimientos familiares en la zona noreste de León?
2. ¿Qué características tienen los emprendimientos familiares de los repartos de estudio?
3. ¿Cuál es el riesgo encontrado en cada etapa del ciclo de vida de los emprendimientos en los repartos?
4. ¿Qué estrategias contribuirían a fortalecer los pequeños negocios familiares?

1.3.2 Formulación del problema de investigación

En Nicaragua en los últimos cuatro años, los emprendimientos familiares han crecido de manera acelerada producto de la crisis económica del país generada por el desempleo. Sin embargo, muchos de estos emprendimientos no logran surgir concluyendo con un corto ciclo llegando al declive de éste.

Por lo tanto, esta investigación plantea la siguiente interrogante:

- **¿Cuáles son los factores que influyen en el corto ciclo de vida de los emprendimientos familiares en la zona noreste de la ciudad de León, durante el período de julio a diciembre del 2022?**

1.4 Justificación

La presente investigación se realizó en el entorno económico de la zona noreste de la ciudad de León y analizó las causas que originan la falta de madurez en los ciclos de vida de los emprendimientos familiares. Las familias de esta zona desde el 2018 y luego con la pandemia en el 2019, crearon varios tipos de negocios informales entre los que se destacan: pulperías, tortillerías, fritangas, talleres de artesanía, de transporte, salones de belleza y otros. Siendo estos rubros el principal ingreso para la sobrevivencia económica de los núcleos familiares.

Reviste de gran importancia el presente estudio, ya que, con los hallazgos encontrados en este proceso de investigación, se logró determinar las causas del corto ciclo de vida de los emprendimientos familiares de la zona noreste de la ciudad de León, lo que constituye un aporte importante para el desarrollo socioeconómico de los repartos de estudio: Villa Soberana, Anexo Villa Soberana y Óscar Pérez.

El impacto que genera este estudio está dirigido a los emprendedores de pequeños negocios quienes al desarrollar nuevos emprendimientos lo harán con mayor conocimiento en la gestión administrativa y ello les permitirá alcanzar el ciclo de vida de madurez en los emprendimientos familiares y por consiguiente incrementos de productividad y sostenibilidad financiera.

Con este estudio se beneficiarán actores locales de la ciudad de León, organizaciones que inciden en los repartos de estudio con programas de cooperación, actores comunitarios y líderes de la zona, institucionales con los futuros egresados de las carreras de Ciencias Económicas del Campus UCC de León. Podrá servir de guía a las autoridades locales de las diferentes instituciones relacionadas con los emprendimientos, quienes impulsan el desarrollo de programas de capacitación a la población joven sin alternativas inmediatas de empleo o para los que ya tienen un microemprendimiento para que alcancen la madurez en el ciclo de vida del emprendimiento. Otro grupo de beneficiarios directos son los estudiantes que están terminando la secundaria en los repartos del presente trabajo de investigación.

1.5 Limitaciones

Las posibles limitaciones contempladas para este estudio son:

- Poca disposición para participar en la encuesta por parte de los investigados.
- Información sesgada, porque los encuestados no proporcionen datos ajustados a los objetivos de la encuesta aplicada.
- Conflicto por problemas personales en los emprendimientos al levantar la información.
- Falta de tiempo para el levantamiento de información por parte de los encuestados.

1.6 Hipótesis de trabajo

Los factores que influyen en el corto ciclo de vida de los emprendimientos familiares son la falta de financiamiento, capacitación, buena administración de negocios y poca diversificación en los productos.

1.7 Variables

Variable Independiente

- Ciclo de vida de los emprendimientos
- Emprendimientos familiares

Variables Dependientes

- Etapas del ciclo de vida.
- Emprendimiento en declive o cierre.
- Emprendimientos activos, de crecimiento y madurez alcanzada.

CAPITULO II MARCO REFERENCIAL

2.1 Estado del arte

El estado de arte permite construir nuevos contextos generadores de investigación, mostrando enfoques y tendencias en distintos ámbitos de estudio (político, epistemológico, metodológico y pedagógico). Permite sistematizar y describir el conocimiento producido analizándolo de manera crítica. (UCC, 2022).

Tabla 1
Estado del arte

Autor	Año	Contribución	Cambio
(Cedeño S & Dueñas, 2020)	2020	<p>“Emprendimiento en Latinoamérica”</p> <p>Se considera que los emprendimientos pasan por etapas y eventos que conllevan la idea del negocio, mediante la activación de operaciones, la implementación y el crecimiento.</p>	<p>-Proceso emprendedor y factores críticos.</p> <p>-Importancia de factores humanos</p> <p>-Quienes están más educados invierten más y mejoran los emprendimientos.</p>

Autor	Año	Contribución	Cambio
(Picado Juárez , 2021)	2021	<p>“Emprendimientos e innovación, una oportunidad hacia la competitividad de las Mipymes”</p> <p>La cantidad de emprendimientos en Nicaragua han aumentado significativamente, estos son fuentes generadoras de empleo, negocios familiares que deciden emprender como un medio de subsistencia.</p>	<p>Emprender es crear empresas, las que contribuyen a incrementar el nivel socioeconómico de los países por que se generan ingresos, la disminución de la pobreza y el bienestar de sus ciudadanos, según Santillán, Gaona & Hernández, (2015),</p>
(Guevara, 2022)	2022	<p>El Programa de Microcréditos para Emprendimientos en el Campo, financiamiento, que les permitirá fortalecer sus habilidades productivas y emprendedoras, generando nuevas fuentes de empleo y el desarrollo de la economía creativa en los principales rubros productivos.</p>	<p>En el 2021, este emblemático programa permitió la generación de 23 mil nuevos negocios en la capital, lo que representa el 90 por ciento de mujeres emprendedoras y laboriosas organizadas en grupos solidarios.</p>

Autor	Año	Contribución	Cambio
(Revista, 2022)	2022	<p>“Cambios en el sistema emprendedor español”</p> <p>Con la pandemia muchas han sido las personas que han decidido crear su propio negocio. Sin embargo, los datos muestran que la supervivencia de las nuevas empresas tiene una tasa muy baja. Más del 80% acaban disolviéndose en menos de tres años.</p>	<p>Se trata de personas que en su mayoría se han visto en la necesidad de buscar una alternativa por la escasez de empleo, además de ser una manera de generar mayores riquezas. Además, por su trayectoria laboral son personas que tienen más facilidades de financiación. El porcentaje de emprendedores que recurre a sus ahorros es cada vez mayor, más de un 70%.</p>

Fuente: Elaborado por equipo de investigadores

2.2 Teoría y Conceptualizaciones Asumidas

Emprendimiento: Inicio de una actividad que exige esfuerzo o trabajo, o tiene cierta importancia o envergadura.

Emprendedurismo: El emprendedurismo puede ser definido como el campo que estudia a los emprendedores. Examina sus iniciativas, características, efectos sociales y económicos, así como los métodos de soporte utilizados para facilitar la expresión de actividades emprendedoras. (Filion, 1999)

Otra definición encontrada plantea que el emprendedurismo desempeña un papel fundamental en la creación de nuevos empleos, la incorporación de nuevas tecnologías y en la competitividad internacional. El emprendedurismo integra de forma determinante, la unión entre sistemas tecnológicos y la exploración de oportunidades de negocios latentes en el mercado. (Grebel, Pyka, & Hanusch, 2003)

Emprendedor: El emprendedor es un individuo capaz de pensar y actuar de forma innovadora, identificando y creando oportunidades, inspirando, renovando y liderando procesos, tornando posible lo que parece imposible, entusiasmando personas, combatiendo la rutina y asumiendo riesgos calculados con el objetivo de obtener lucro. A partir del siglo XX, las escuelas económicas, a través de sus principales exponentes como Schumpeter (1949), Knigh (1942), Kinzner (1979) han presentado sus interpretaciones, sirviendo como base para la evolución en la definición del emprendedor. (SEBRAE, 2010)

El concepto más aceptado de "Emprendedor" fue popularizado por el economista Joseph Schumpeter en 1945, definiéndolo como alguien versátil, que posee las habilidades técnicas para saber producir, reunir recursos financieros, organizar las operaciones internas y capitalizar sus esfuerzos a través de las ventas. (Shumpeter, 1945)

Ciclo de vida: es el proceso o etapas por el cual pasa a lo largo del tiempo los emprendimientos, las empresas e incluso los productos. El ciclo de vida determina el tipo de decisiones que se han tomado a lo largo del tiempo en los emprendimientos.

Etapas del ciclo de vida:

Introducción: Es el inicio de operaciones de cualquier empresa o emprendimiento esta etapa comienza a partir del primer día de establecido o inaugurado cualquier negocio, requiere inversión de capital y su objetivo es atraer sus primeros clientes y para ello dependerá de la estrategia comercial que implementen los emprendedores.

Crecimiento: Es la segunda etapa del ciclo de vida y en este nivel los emprendimientos tienen un mejor conocimiento del mercado comunitario que lo rodea, en este nivel los negocios familiares pueden llegar a obtener sus primeras ganancias o beneficios; que podría ser una ligera recuperación de la inversión o incrementar el capital de inversión.

Madurez: Es la tercera etapa del ciclo de vida, en este nivel los emprendimientos o negocios ya están posicionados en el mercado local de su entorno la captación de clientes nuevos productiva para el negocio fue productiva en las etapas anteriores por lo tanto los emprendimientos tienden a mejorar la calidad de los productos el nivel de venta permite ampliar la cantidad de productos y ofrecer a sus clientes una mayor cartera de productos. Los negocios tienen oportunidad de comprar un volumen más alto de productos y obtener descuentos o promociones para brindar a sus clientes un mejor precio.

Declive: Es la cuarta y última etapa del ciclo de vida en dicha etapa los emprendimientos van perdiendo interés en el mercado y a la vez pierden a sus clientes, en esta etapa es de vital importancia la toma de una nueva estrategia de ventas o la toma de una nueva estrategia de marketing ya sea de la estrategia de precio o la implementación de ampliar la cartera de producto o servicio.

En esta etapa es vital la estrategia tomada por los emprendedores ya que de esto dependerá si se mantienen en el mercado o cierran operaciones (Lopez Abellán Joaquín , 2019)

2.3 Marco Contextual

Las familias de los repartos Villa Soberana, Anexo Villa Soberana y Reparto Óscar Pérez, son provenientes de clase media alta y clase media baja. En esta zona se encuentran calles adoquinadas, servicios de agua potable, servicios de educación formal, servicios médicos públicos y algunos privados. En el reparto Villa Soberana, se encuentra la clase media alta, en el Anexo Villa Soberana la clase media baja y en el Reparto Óscar Pérez se encuentran de ambas clases sociales.

La población económicamente activa de estas zonas de estudio se dedica en parte a trabajos formales en Zonas Francas como YAZAKI, AGROSA y la empresa de maní Cukra, la otra parte labora como asistentes de hogar y/o limpieza en la UNAN. La mayoría de los habitantes de este sector se dedican a emprendimientos familiares los que no completan su ciclo de vida.

Los ciclos de vida de los emprendimientos familiares se encuentran en crisis, porque se ha observado un alto nivel de endeudamiento con Microfinancieras, lo que les obliga a cerrar sus micronegocios, dejando de percibir los ingresos que les proporcionaba dicho emprendimiento. Las familias buscan otras alternativas de ingresos, como lo son nuevos préstamos grupales a Bancos, Fundaciones y otras instituciones similares. A pesar de todo lo anteriormente señalado, persiste el endeudamiento con nuevos financiamientos junto a otras familias. La figura de un tercero ajeno a estos emprendimientos adquiere una nueva deuda para beneficiar a los emprendimientos ya establecidos, los que se encuentran en la etapa de declive.

Otro problema con el fracaso de los emprendimientos es que recae en las familias, las que no están preparadas para superar las crisis propias de sus emprendimientos, por lo que recurren a la migración a países del área centroamericana, Europa y Estados Unidos. La mayoría de estos habitantes se trasladan al vecino país Costa Rica, donde

los empleos para los varones se ubican en construcciones de casas prefabricadas y las mujeres como empleadas domésticas y niñeras. (Encuesta , 2022)

Los emprendimientos familiares se pueden caracterizar por tener el apoyo de toda la familia al momento de iniciar su plan de negocios, lo que puede resultar motivador y de interés para los que emprenden; sin embargo, la familia no cuenta con capacidad para enfrentar las dificultades que les sobreviene con los emprendimientos, por lo que es necesario lograr que en la familia exista una buena comunicación e involucrarse de forma proactiva en el establecimiento de dichos emprendimientos.

2.4 Marco Institucional

La ciudad de León se encuentra ubicada en el occidente de Nicaragua a 92 Km. de la capital Managua. Los tres repartos de estudios se encuentran a unos 5 kilómetros del centro de León.

La población total de estos repartos sujetos de estudio en de 3004 pobladores, los cuales se encuentran distribuidos de la siguiente manera: Según estudio realizado (INIDE, Principales inidcadores de poblacion, 2005)

Reparto Oscar Pérez Casar – Fundado en 1990 con una población: 597

Reparto Villa Soberana – Fundado en 1996 con una población 1,161

Anexo Villa Soberana – Fundado en 1998 con una población 1,241 uno de los más recientes con respecto a los otros repartos de estudio.

El reparto Oscar Pérez, cuenta con servicios de agua potable, energía eléctrica y transporte colectivo; así como escuela primaria, Puesto de salud, iglesia.

El reparto Villa Soberana, cuenta con servicios de agua potable, energía eléctrica y transporte colectivo; así como escuela primaria, la población para atender su salud deben ir al Puesto de salud del reparto Oscar Pérez.

El Anexo Villa Soberana, cuenta con servicios de agua potable, energía eléctrica y transporte colectivo; para sus estudios, los niños deben viajar al reparto Villa Soberana a la escuela primaria y para atender su salud deben ir al Puesto de salud del reparto Oscar Pérez.

Las calles de estos repartos son adoquinadas sin embargo aún existen calles de tierra y están en mal estado. El servicio de recolección de basura lamentablemente no está funcionando muy bien.

Anexo Villa Soberana colinda con tierras de cultivo de maní (Nombre científico, cacahuate) al este y al sur. Estos huertos de maní generan en verano una gran polvareda que afecta la salud de la población. (Ecodes, 2021)

La mayor fuente de empleo en estos repartos se hace a través de las MYPIMES o Emprendimientos familiares, donde los habitantes se han organizado en distintos rubros de alimentos y abastecimientos con productos de primera necesidad. Todo lo anterior basados en la ley 645 “Ley de Promoción, Fomento y Desarrollo de la Micro, Mediana y Pequeña empresa, la cual tiene como propósito el desarrollo socio económico del país a través de las MYPIMES.

Otra de las instituciones que ha contribuido a la instalación de pequeños emprendimientos en estos repartos es el Ministerio de Economía Familiar Comunitaria Cooperativa y Asociativa (MEFCCA), que a través del Programa de microcréditos de emprendimientos las familias se han visto beneficiadas con el impulso de negocios de comiderías, fritangas, fortalecimiento de pulperías, talleres de mantenimiento a motocicletas y reparación. Además de los créditos otorgados, también han sido capacitados en el manejo de redes sociales, mercadeo de sus productos y la administración de sus pequeños negocios.

El gobierno local también ha sido fuente de ingresos para los pequeños comerciantes de estos repartos, con diferentes proyectos de capacitación en rubros de procesamiento de alimentos, cursos de pastelería y batidos. Con todo lo anteriormente descrito se puede observar que las familias cuentan con el apoyo y financiación de distintas instituciones y organismos para generar sus propios ingresos a través de los emprendimientos locales.

CAPÍTULO III: DISEÑO METODOLÓGICO

3.1 Tipo de Investigación

Existen diferentes tipos de investigación que pueden clasificarse según la naturaleza de su objeto de estudio, propósitos o el nivel de conocimiento que se desea alcanzar (UCC-LEON, 2022).

El presente estudio es con enfoque cuantitativo, porque su análisis se basó en el resultado numérico de las encuestas que se aplicaron. Es descriptivo; porque presentará y evaluará las características principales de los datos, a través de tablas y gráficos, describiendo las causas y riesgos en los ciclos de vida de los emprendimientos familiares de los repartos de la zona noreste de León.

Es descriptivo porque explica claramente todas las variables de estudio presente en esta investigación y de corte transversal, porque analizó las variables recopiladas en un período de tiempo estipulado julio a diciembre 2022, para un grupo de emprendedores designados para cada reparto. Se aplicó una guía de entrevista a los dueños de negocios con mayor antigüedad en los repartos de estudio, con el fin de identificar las estrategias de mejora en los Ciclos de vida de los emprendimientos familiares.

3.2 Enfoque

Esta investigación tiene un enfoque cuantitativo, descriptivo, de corte transversal, pues describe y analiza el ciclo de vida de los emprendimientos familiares, desde sus orígenes hasta su culminación.

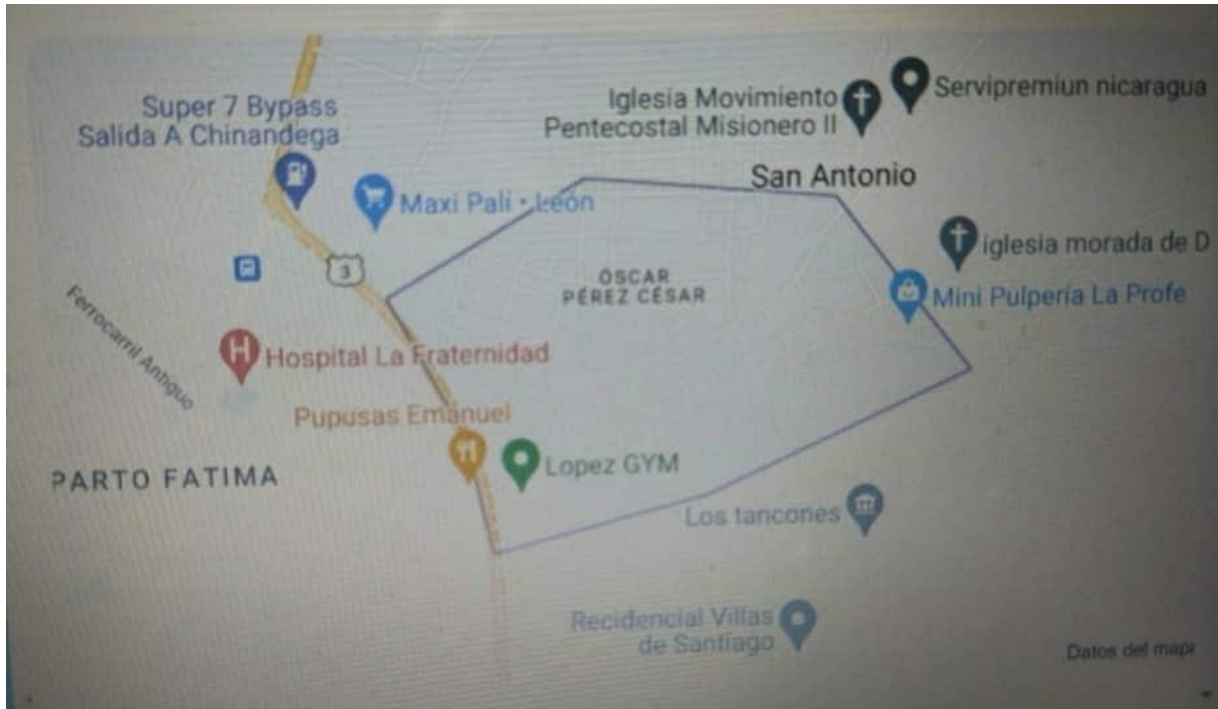
3.3 Área de estudio

Este estudio se llevó a cabo en la ciudad de León, en la zona sureste de los repartos Villa Soberana, Anexo Villa Soberana y Óscar Pérez ubicados en la zona del by pass carretera León-Chinandega.

Ubicación de los repartos de estudio

Figura 1

Ubicación de los repartos de estudio



Fuente: Elaborado por equipo de investigadores

3.4 Unidades de Análisis: Población y distribución

Una vez que fue definida la unidad de análisis que son los propietarios de los emprendimientos familiares, se procedió a delimitar la población estudiada y sobre la cual se generaron los resultados. Una población es el conjunto de todos los casos que concuerdan con una serie de especificaciones (Lepkowski, 2008) . La población de estudio en esta investigación fue de 60 propietarios de los emprendimientos familiares de los repartos Villa Soberana, Anexo Villa Soberana y Óscar Pérez de la zona noreste de León.

3.5 Muestra: tamaño de la muestra y muestreo

La muestra es, en esencia, un subgrupo de la población. Digamos que es un subconjunto de elementos que pertenecen a ese conjunto definido en sus características al que llamamos población (Sampieri, Collado & Baptista, 2014).

El tipo de muestreo fue “no probabilístico”, exclusivamente por conveniencia para la investigación (UCC U. d., 2021), ya que los pequeños negocios de estudio fueron encuestados de forma equitativa en cada reparto (Villa Soberana, Anexo Villa Soberana y Óscar Pérez), entrevistando 22, 18 y 20 propietarios de los micronegocios por cada reparto en el orden descrito.

3.6 Técnicas e instrumentos de recolección de datos

Para la recopilación de información, se realizó una encuesta de 16 preguntas, con opciones múltiples y escala de Likert. Las opciones múltiples proporcionaron una lista fija de opciones estructuradas dirigidas a encontrar las causas de los ciclos de vida de los emprendimientos. La recolección de datos se dividió en dos fuentes: primarias y secundarias.

Fuentes Primarias, para la recopilación de la base de datos cuantitativos, se aplicó la encuesta a los 60 propietarios seleccionados con criterios de inclusión y exclusión y distribuido de la siguiente manera: 22 en Anexo Villa Soberana, 18 en Villa Soberana y 20 en Óscar Pérez.

Criterios de inclusión:

- Emprendedores familiares o propietarios de pequeños negocios
- Poblador de los tres repartos sujetos de estudio Villa Soberana, Anexo Villa Soberana y Óscar Pérez.
- Contar con negocio desde antes de la pandemia o posterior a ella.

Criterios de exclusión:

- Emprendedores de negocios formales
- Pobladores de repartos aledaños a los sujetos de estudio.

- Dedicarse a otras actividades económicas fuera de los rubros mayoritarios.

Se utilizó también una guía de entrevista para los propietarios de negocio más antiguos y con rentabilidad en su emprendimiento, ello con el objetivo de obtener insumos para las estrategias de mejoras en la etapa de desarrollo y madurez de los micronegocios.

Fuentes Secundarias: La constituyó toda la información que se encontró en libros, publicaciones, páginas oficiales de internet, revistas, conceptos y definiciones en otros documentos en base al tema en estudio.

3.7 Confiabilidad y validez de los instrumentos

En el presente trabajo de investigación se utilizó el coeficiente estadístico Alfa de Cronbach para saber si reunieron los criterios de validez y fiabilidad el tipo de instrumento utilizado.

Figura 2

Estadística de fiabilidad

ESTADISTICA DE FIABILIDAD	
ALFA DE CRONBRACH	No. ELEMENTOS
892	3

Fuente: Elaborado por equipo de investigadores

3.8 Procesamiento de datos y análisis de la información

En esta fase, se utilizó el análisis de datos mediante el programa Microsoft office y el paquete estadístico SPSS statistics versión 22 (Paquete estadístico para ciencias sociales), que a continuación describimos:

El paquete estadístico Statistical Package for Social Sciences (SPSS):

Creado desde 1968.SPSS es un formato que ofrece IBM quien lo adquirió en el 2009, se conoce como IBMSPSS, es el acrónimo de Producto de Estadística y Solución de Servicio. Esta potente herramienta de tratamiento y análisis de datos facilitará el procesamiento de la información obtenida de las encuestas, lo que nos facilitó transmitir la información con resultados como: tablas de frecuencias y gráficos, los cuales precisan en términos numéricos y de porcentajes la información obtenida. (Blog, 2021)

Microsoft Office:

Se trata de un conjunto de aplicaciones que realizan tareas ofimáticas, es decir, que permiten automatizar y perfeccionar las actividades habituales de una oficina. (Pérez, 2009), con características nuevas y mejoradas que se añaden periódicamente.

Microsoft Word:

Es un programa completo de procesamiento de texto para los sistemas operativos con el que realizaremos nuestra redacción de informes hasta el trabajo final. (Pérez, 2009)

Microsoft Excel:

Es un programa de hojas de cálculo que permite realizar cálculos, contiene herramientas de gráficos, tablas dinámicas y soporte para lenguajes de programación de macros, con el que contamos para la elaboración de cronograma y presupuesto para nuestra monografía. (Pérez, 2009)

Microsoft PowerPoint:

Es un programa de presentación para los sistemas operativos Windows. El que utilizaremos para realizar la presentación del trabajo final.

3.9 Operacionalización de las variables

Tabla 2
Operacionalización de las variables

VARIABLES	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DIMENSIONES	INDICADOR	INSTR.
Ciclos de vida	Es un proceso o las etapas por las cuales pasa todo tipo de emprendimiento	<ol style="list-style-type: none"> 1. Estrategias para sobrevivir 2. Poder adquisitivo del emprendimiento. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Desarrollo 2. Introducción 3. Crecimiento 4. Madurez 5. Declive 	Encuesta
Emprendimientos familiares	Son negocios familiares formado por familias en donde se pretende tener un crecimiento económico, para subsistir o bien para tener un capital familiar	<ol style="list-style-type: none"> 1. La vulnerabilidad existente para que un negocio no complete su ciclo de vida 2. Razones de declive prematuros en nuevos emprendimientos 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Cantidades de emprendimientos 2. Etapas del ciclo de vida 3. Crecimientos de nuevos emprendimientos. 4. Tipos de emprendimientos 	Entrevista

VARIABLES	DEFINICIÓN CONCEPTUA L	DIMENSIONES	INDICADOR	INSTR.
Repartos	Área habitacional donde la mayor parte de la población son de escasos recursos económicos.	1. Cantidad de población 2. Nivel económico	1. Nivel económico 2. Cantidad de emprendimientos nuevos	Encuesta

Fuente: Elaborado por equipo de investigadores

CAPITULO IV: ANÁLISIS DE RESULTADOS

Esta investigación se centró en identificar los principales riesgos que los pequeños negocios atraviesan durante su ciclo de vida y los motivos que los hacen declinar en el transcurso de su proceso.

De los 60 encuestados el 100% tienen miedo al declive debido a que de sus pequeños negocios depende o sustentan a sus familias, los riesgos más comunes entre los 60 encuestados se mencionan a continuación:

Tabla 3

Análisis de resultados

RIESGOS	PORCENTAJES
Falta de financiamientos	17%
Falta de conocimientos en administración	17%
Temor al fracaso	28%
Falta de financiamientos, temor al fracaso y conocimiento	38%

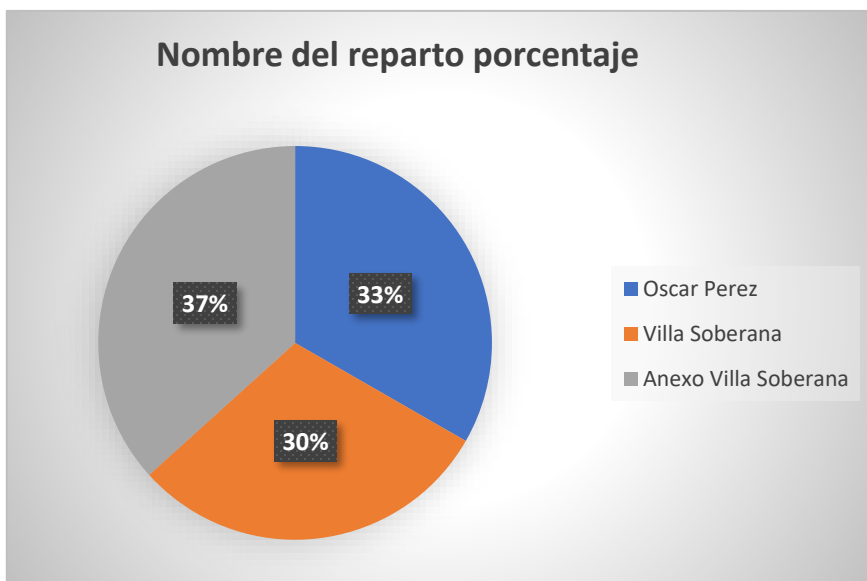
Fuente: Elaborado por equipo de investigadores

Durante el levantamiento de las 60 encuestas se observó emprendimientos familiares que tienen dos tipos de negocios, uno para la generación de mayores ingresos y otros para la sobrevivencia. Del total de micronegocios encuestados, se pudo observar que los de mayor ingreso mensual y sostenibilidad financiera son los que a continuación se detallan:

- Pulpería y Ciber 60%
- Pulpería y loto 30%
- Salón de belleza y loto 10%

A continuación, se presentan los resultados cuantitativos en forma de gráficos. Los cuadros se encuentran en Anexos (Ver anexo 4-19)

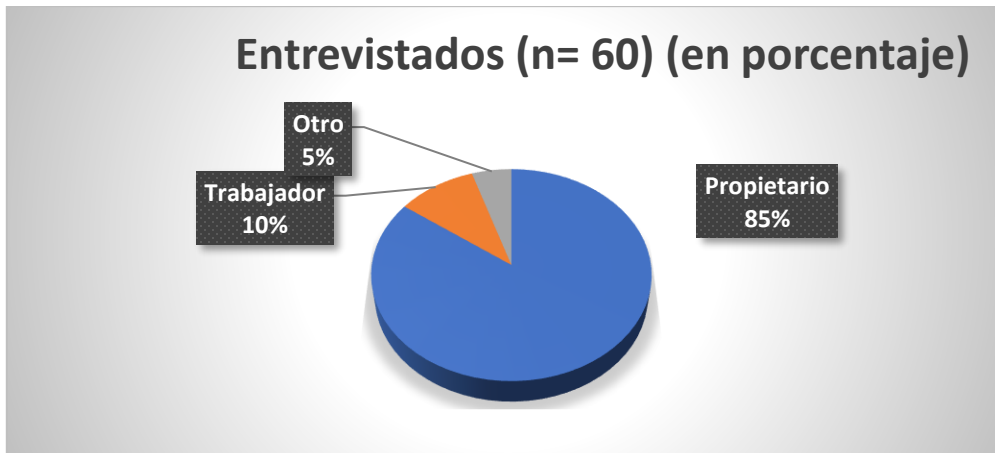
Figura 3
Porcentaje de encuestado por reparto



Fuente: Elaborado por equipo de investigadores

En el Gráfico **No. 1** se observa la distribución porcentual de los 60 encuestados por reparto, siendo Anexo Villa Soberana el que tuvo mayor porcentaje de encuestas con un 36.7%, seguido de Oscar Pérez con un 33.3% y por último el reparto Villa Soberana con un 30%.

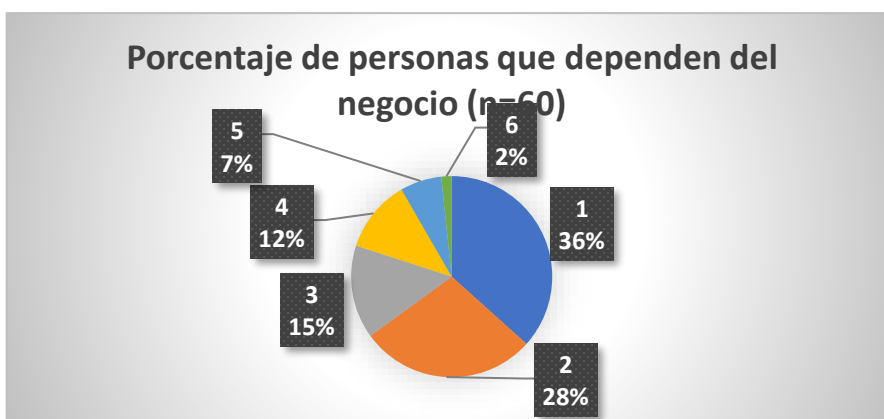
Figura 4
Relación con el negocio



Fuente: Elaborado por equipo de investigadores

El Gráfico **No. 2** refleja la distribución porcentual de los que estaban a cargo del negocio al momento de aplicar la encuesta. Como se puede ver, la mayoría de entrevistados fueron los propietarios, con un 85% trabajadores 10% quedando un 5% que corresponde a personas que familiares colaborando en ese momento en el negocio.

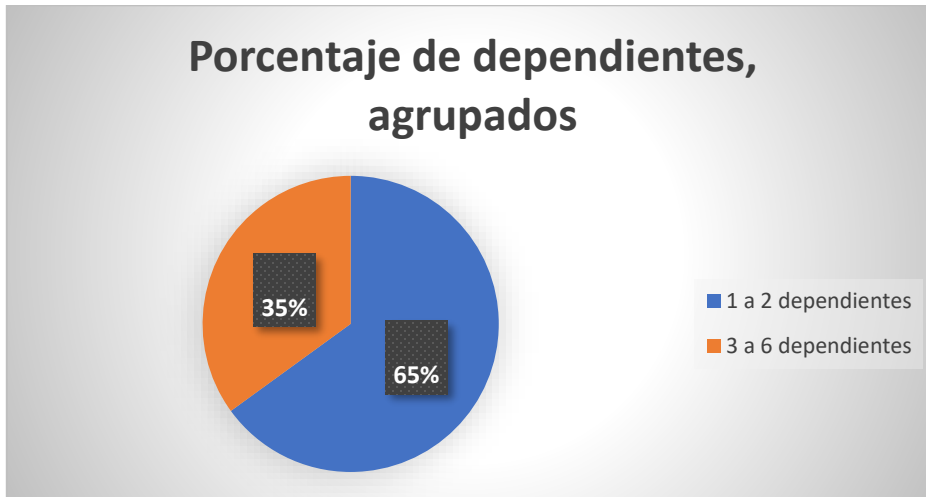
Figura 5
personas que dependen del negocio



Fuente: Elaborado por equipo de investigadores

El Gráfico **No. 3**, muestra el número de personas que dependen económicamente del negocio, se observó del total de los 60 encuestados, se destacan un 36% que tienen solo un dependiente y 2% que tienen 6 dependientes. Dentro de los dependientes están madre, padre e hijos, en algunos negocios dependen los nietos.

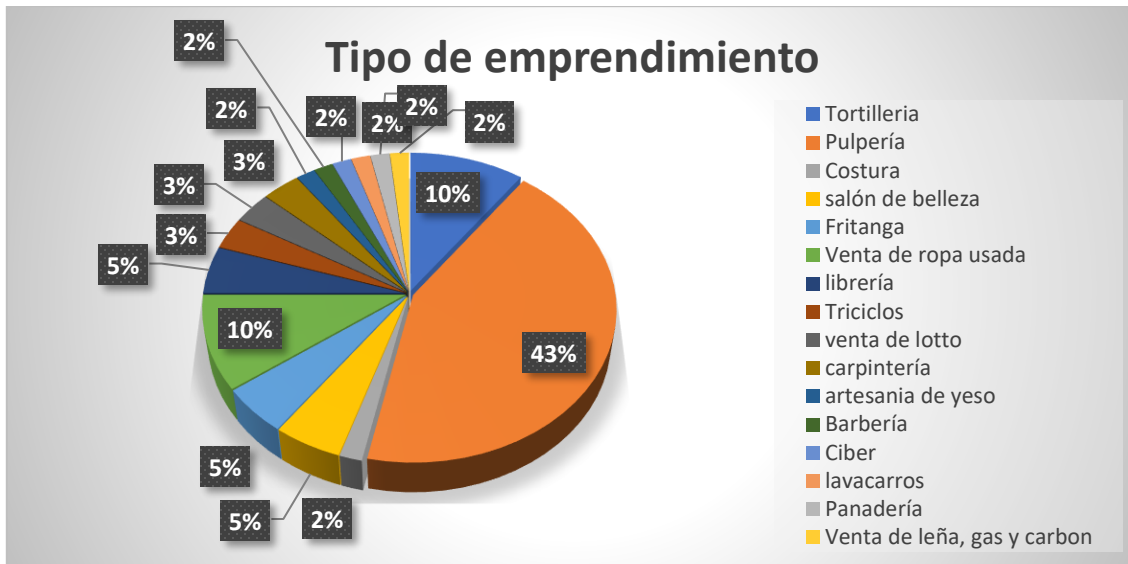
Figura 6
numero de dependientes agrupados



Fuente: Elaborado por equipo de investigadores

El Gráfico **No. 4**, muestra el número de dependientes en dos grupos: 1 a 2 dependientes y 3 a 6 dependientes del negocio. Dentro de los dependientes están madre, padre e hijos, en algunos negocios dependen los nietos.

Figura 7
Tipos de emprendimientos



Fuente: Elaborado por equipo de investigadores

El Gráfico **No. 5** muestra los tipos de pequeños negocios que se encuentran en estos tres repartos. Como se puede observar, las pulperías prevalecieron como emprendimientos con un 43%, seguido de la venta de ropa usada y la venta de tortillas con 10% respectivamente. Luego las fritangas, salón de belleza, pequeñas librerías (5%), seguidos por venta de lotos, triciclos, carpintería con 3.3% y por último en menor porcentaje están los pequeños negocios de barbería, ciber, lava carros y panadería con 1.7%

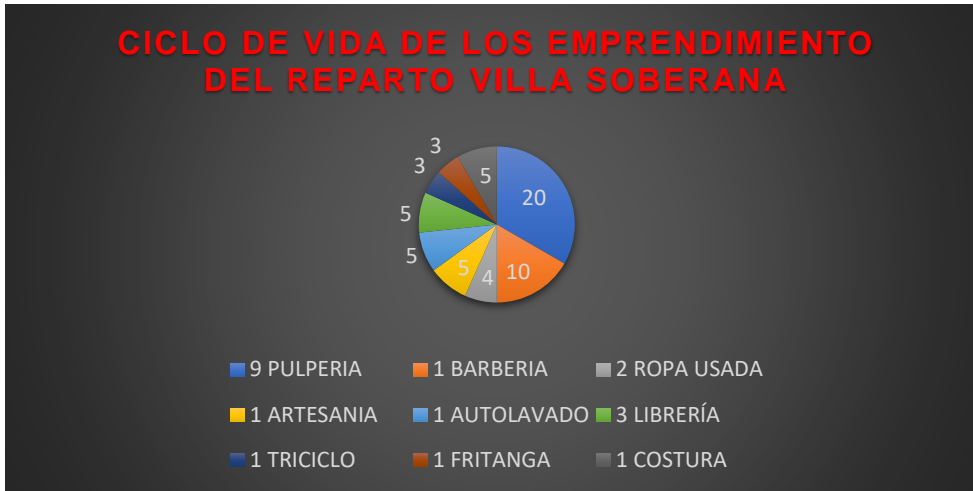
Figura 8
Emprendimiento del reparto Oscar Pérez



Fuente: Elaborado por equipo de investigadores

Gráfico 5.1 En este grafico representamos los 18 emprendimientos encuestados en la zona del reparto Oscar Pérez en el cual nos refleja que de las 8 pulperías encuestadas la mayoría está en el rango de 2 a 3 años de existencia se puede decir que están en el periodo de desarrollo ,al igual que los 3 negocios de tortillería se encuentra en el rango de 2 a tres años, los emprendimiento los 2 salones de bellezas se encuentran en un período de madurez triciclo, venta de leña las 2 fritanga están en el mismo rango de 3 años, los negocios de loto está en inicio del ciclo ya que tienen menos de un año de existencia.

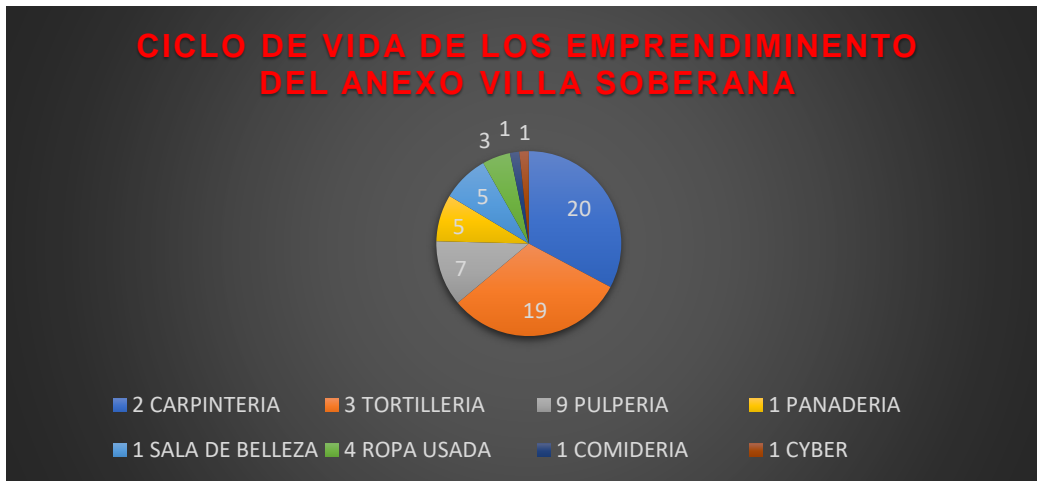
Figura 9
Emprendimiento del reparto villa soberana



Fuente: Elaborado por equipo de investigadores

En este grafico 5.2 representamos los 20 emprendimientos encuestados en la zona del reparto Villa Soberana en el cual nos refleja que de las 9 pulperías encuestadas la mayoría están en el rango de 5 años a más de existencia se puede decir que estas se encuentran en madurez ,de igual manera 1 barbería con diez años de existencia, la costura, auto lavado, librería y artesanía se encuentran en el mismo rango de 5 años a más, los emprendimientos que están en el rango 3 años considerados en etapa de desarrollo son la fritanga y triciclo.

Figura 10
Emprendimientos del anexo villa soberana



Fuente: Elaborado por equipo de investigadores

Gráfico 5.3 se representa 22 emprendimientos encuestados donde tenemos un mayor número de negocios en la etapa de madures como lo que es 2 carpintería con una de ellas 20 años de existir 3 tortillerías dos de ella en el rango de madurez con más de 5 años y una en iniciación, de las 9 pulpería la mayoría están en rango de madurez 5 años a más, la panadería y salón de belleza se encuentran en el mismos rango de madurez con 5 años de existencias, los 4 emprendimientos de ropa usada están de en desarrollo 3 con etapa de inicio y 1 con el rango de desarrollo que son 3 años, comidería y ciber se encuentran en etapa de inicio con menos de un año de existencia.

Figura 11
Tiempo en que tiene su negocio



Fuente: Elaborado por equipo de investigadores

El gráfico **No. 6** describe el tiempo que tienen los pequeños negocios en el mercado, donde un 30% tiene más de 5 años de existir, seguido por un 13% con 4 a 5 años, un 35% con 2 a 3 años, 12% con 7 meses a 1 año, y el grupo más joven con un 10% que tienen entre 0 a 6 meses. En el gráfico se puede observar que los negocios son relativamente jóvenes y aunque no hay una tendencia creciente visible, si sumáramos los dos últimos grupos, tendríamos 43% siendo mayoritario el grupo mayores e iguales a 4 años. Si en el ciclo de vida del negocio a partir de los 4 años se alcanza la madurez podríamos decir que este grupo ya estaría posicionado en el mercado. Sin embargo, tenemos a un grupo de 2 a 3 años considerado en “start up” o “crecimiento” que está en riesgo, lo mismo que los menores o iguales a 1 año que lo podrán superar con estrategias y entrenamiento de marketing.

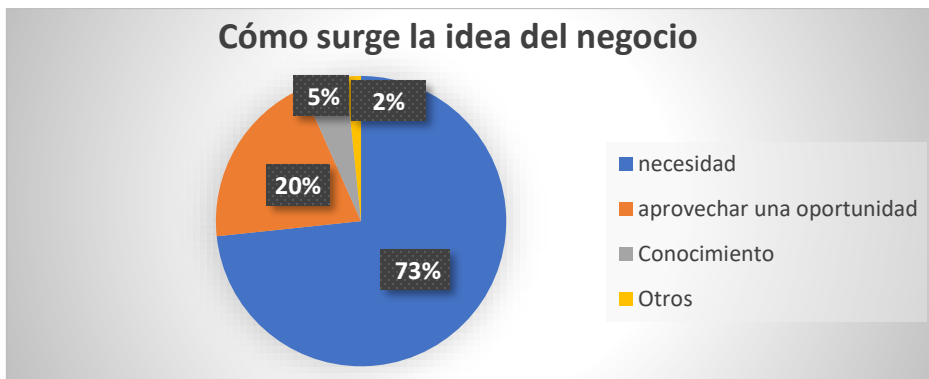
Figura 12
Tres grupos de tiempo



Fuente: Elaborado por equipo de investigadores

Ver gráfico 6.1 con tres grupos en vez de cinco. Llama la atención que dentro de este rango de tiempo existen negocios que se han mantenido en el mismo nivel a lo largo de los años, es decir no han crecido ni han declinado.

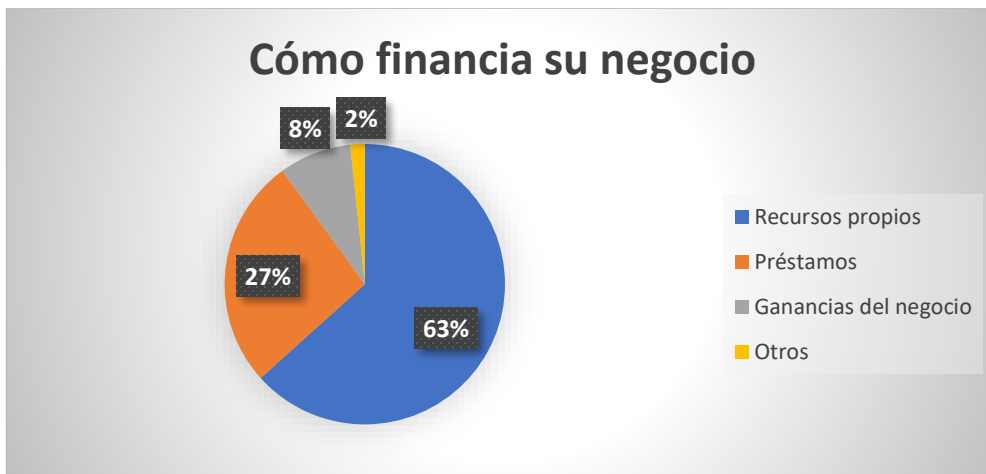
Figura 13
Como surge la idea del negocio



Fuente: Elaborado por equipo de investigadores

En el Gráfico **No. 7** arriba se refleja que un alto porcentaje 73% respondió que su negocio nació por una necesidad, seguido de un 20% que respondió para aprovechar una oportunidad. Es importante destacar que existe una necesidad de sobrevivencia intrínseca por la cual se emprende o inicia un negocio, sin embargo, las encuestadas que respondieron haber iniciado un negocio para aprovechar una oportunidad, dijeron haber tomado negocios de familia lo que asegura la continuidad de los mismos y otras personas respondieron que fue para aprovechar el tiempo (todas mujeres)

Figura 14
Como financia su negocio



Fuente: Elaborado por equipo de investigadores

El Gráfico **No. 8**, hace referencia a cómo los dueños de los pequeños negocios financian su negocio, un 63%, dijeron que han financiado sus negocios con recursos propios y un 26% dijo que lo financia con préstamos, sin embargo, nos encontramos que hay personas que iniciaron con préstamos para emprender y ahora mantienen su negocio con recursos propios, muchos lo hacen con las ganancias obtenidas.

Figura 15
dificultad para iniciar un negocio



Fuente: Elaborado por equipo de investigadores

El Gráfico No. 9 muestra las respuestas a la pregunta sobre si es difícil iniciar un negocio en la actualidad. Un alto porcentaje (77%) dijo que mucho, argumentando que la falta de financiamiento, la economía del país y la búsqueda de clientes, hace muy difícil iniciar un negocio. Hay un grupo muy pequeño del 7% que dijeron que no es nada difícil, que es cuestión de tener disciplina y de ir por sus metas.

Figura 16
Riesgo que existen al iniciar un negocio

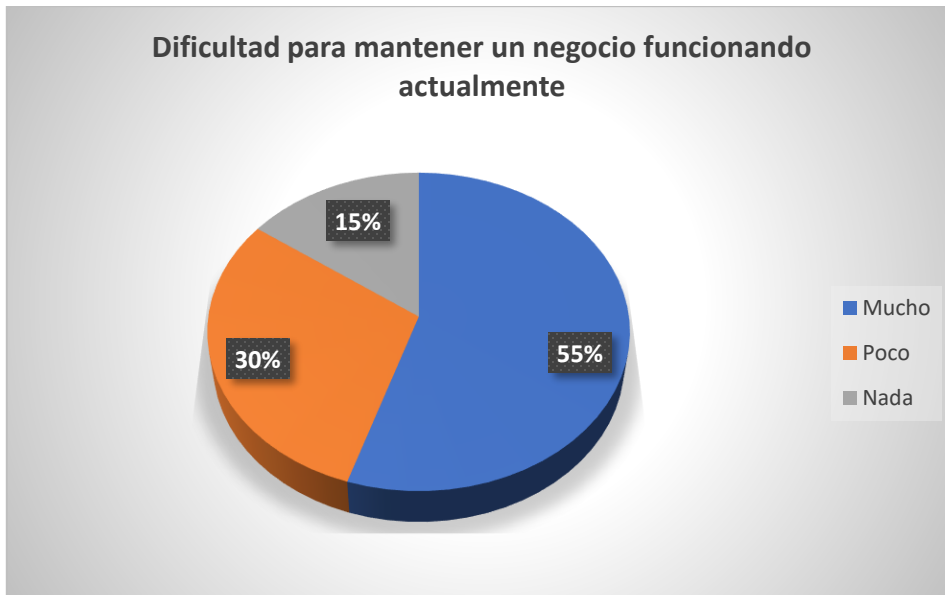


Fuente: Elaborado por equipo de investigadores

El Gráfico **No. 10**, que refiere a los riesgos que se presentan en los emprendimientos, la mayoría aduce a los tres factores mencionados (Temor al fracaso, Falta de financiamiento y de conocimiento) con un 36.7 % seguido de sólo temor al fracaso con un 28.3% y por último en el mismo nivel, falta de financiamiento y de conocimiento de negocios con un 16.7% respectivamente. Este resultado muestra que la inseguridad expresada en temor al fracaso es predominante al encontrarse en el grupo que menciona los tres aspectos y que por separado sumarían un 65%.

Figura 17

Dificultad para mantener un negocio funcionando actualmente

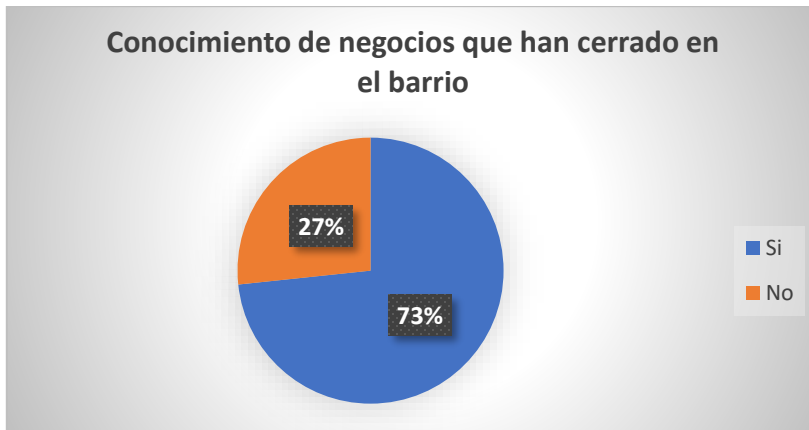


Fuente: Elaborado por equipo de investigadores

Con respecto a la pregunta sobre si es difícil mantener el negocio funcionando actualmente (Gráfico **No. 11**), un 55% de las personas encuestadas dijeron mucho, un 30% dijo ser poco difícil; y un 15% dijo que nada, este porcentaje se vincula con las familias que tienen un ingreso extra al que le genera el negocio.

Figura 18

Conocimiento de negocios que han cerrado en el barrio



Fuente: Elaborado por equipo de investigadores

Otro dato importante que se refleja en el Gráfico **No. 12** es que el 73% de las personas encuestadas dijeron conocer de negocios que han cerrado, pero en el siguiente gráfico (13) se observa que un 68% dijeron que existen más negocios en comparación con los años anteriores, esto interpretado literalmente podría entenderse como que no hay una relación entre las dos respuestas, sin embargo, las dos respuestas se tienen que considerar por separadas, es decir, es cierto que hay negocios que se han cerrado pero otras familias abren o emprenden nuevos negocios.

Figura 19

Percepción de participantes sobre aumento de negocios comparado con años anteriores

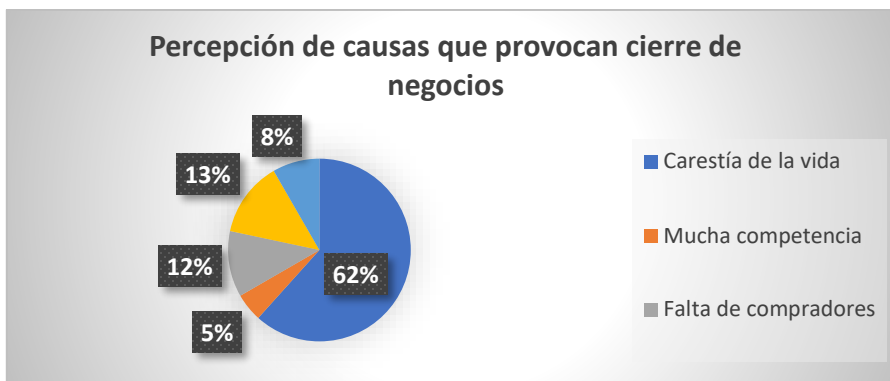


Fuente: Elaborado por equipo de investigadores

El Gráfico **No. 13**, muestra las respuestas sobre si hay más o menos negocios en los repartos que en años anteriores, se observa que el 68.3% expresó que existen más, un 30% expresó que existen menos y un 2% dijo que igual cantidad.

Figura 20

Percepción de causas que provocan cierre de negocios

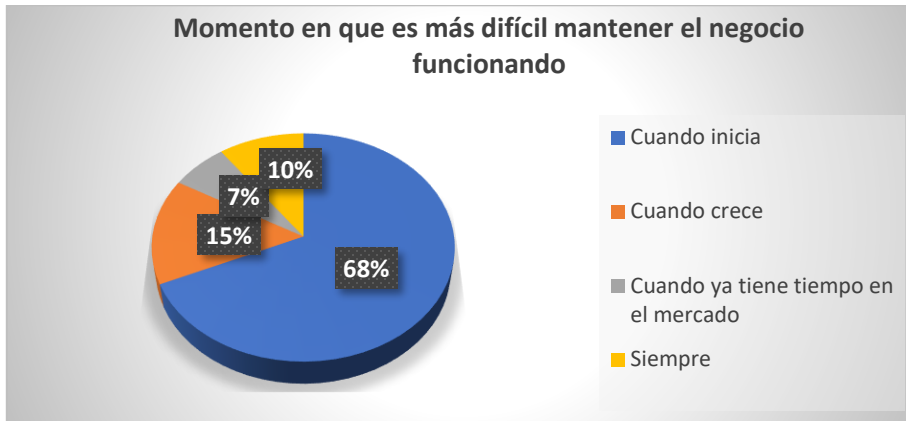


Fuente: Elaborado por equipo de investigadores

El Gráfico **No. 14** muestra las causas que han provocado el cierre de un negocio, siendo según los encuestados, un 62% dijeron que el cierre se debe a la carestía de la vida, pero a la vez a la mala administración y a dar fiado, esto fue específicamente en el Reparto Oscar Pérez.

Figura 21

Momento en que es más difícil mantener el negocio funcionando



Fuente: Elaborado por equipo de investigadores

En el Gráfico **No. 15** se muestra los resultados de la pregunta: ¿En qué momento considera es más difícil mantener en función el negocio? Un 68% respondieron que es cuando inicia, porque es el momento donde deben hacer sus clientes y buscar cómo ir surtiendo sus pequeños negocios, ya que, si el cliente llega a buscar un producto y no lo tiene, este cliente no vuelve a llegar. Consideran esta etapa la más crítica. Que en las etapas del ciclo de vida es la fase semilla o introducción

Figura 22

Riesgo que cree existen en un negocio que está funcionando desde hace mucho tiempo en el mercado



Fuente: Elaborado por equipo de investigadores

Con relación al Gráfico **No. 16**, los riesgos que existe para los pequeños negocios que ya tienen mucho tiempo de estar en el mercado, un 49% dijeron que el riesgo son todas las opciones, es decir: La clientela quiere nuevos productos; falta de nuevos clientes y productos, falta de calidad en los productos que venden. Algo importante que retomar de la respuesta que el riesgo es la falta de calidad en los productos, lo vincularon con los productos que usan en su salón de belleza y en las comiderías la calidad de los alimentos.

4.1 Análisis de entrevistas aplicadas a propietarios con más antigüedad y estabilidad en los emprendimientos familiares.

Para obtener una clara visión del análisis de los ciclos de vida de los emprendimientos familiares, se aplicaron 6 entrevistas a los propietarios más antiguos, con mayor estabilidad y de experiencia exitosa en los repartos de estudio.

Se diseñó un cuestionario semiestructurado con preguntas abiertas, las que se aplicaron en cada uno de los repartos de estudio, obteniendo como resultado lo siguiente:

*¡Prestigio, Trayectoria y Calidad!
¡Para La Gente Que Triunfa!*

1. ¿Cómo cree usted que podrían mejorar las ventas en su pequeño negocio?

Con el objeto de producir variedad en los productos y en base a las necesidades alimentarias, suntuarias y otras de los pobladores, los entrevistados consideraron importante para la madurez del emprendimiento la **obtención de insumos** como una forma de fortalecimiento al giro del negocio.

Por otro lado, reconocen que una **buena administración en los micronegocios** coadyuva a la sostenibilidad de estos, en cuanto a que se lleva el detalle continuo de lo que pasa en el diario de las ventas de productos con lo que se vendió, se gastó, las ganancias, los productos que hacen falta. Ese orden permite hacer cambios oportunos en los tipos de productos que ofrecen.

Análisis: Se pudo observar que los emprendimientos requieren cada vez más una diversificación en los productos de venta, eso atrae a más población interesada para la compra, dado que no es lo mismo encontrar en estos establecimientos un reducido número de productos tradicionales a la presentación variada y novedosa de otros productos de interés. Otro elemento para destacar es lo que se refiere a la capacidad adquirida por los propietarios en cuanto a la gestión administrativa de sus pequeños negocios, ello indica un conocimiento básico para el control de ingresos y egresos, pérdidas y ganancias obtenidas, así como un libro diario de los gastos.

2. ¿Cuál ha sido la clave del éxito para la estabilidad de su negocio?

buena administración

En este punto los entrevistados consideraron que una buena gestión administrativa en el pequeño negocio aporta elementos de sostenibilidad por la forma de organización y planificación que desarrollan, la que se encuentra ajustada a las necesidades inmediatas de la clientela en los repartos, considerando que la lejanía es un obstáculo existente para que los pobladores se movilicen a sectores comerciales como la

estación o el mercado central de la ciudad de León, donde se abastece la mayoría de los productos alimenticios de primera necesidad y otros.

Análisis: Se observó que los dueños de negocios tienen conocimiento y experiencia en técnicas de administración, esto le genera un plus a la estabilidad de sus emprendimientos familiares. Por otro lado, ellos manifestaron que los productos que más tienen rotación en las ventas diarias generan un movimiento económico y crean la sostenibilidad a su negocio.

3. ¿Qué ideas novedosas ha implementado en su negocio?

En este punto los entrevistados reflexionaron que la diversificación en el giro del negocio contribuye a que más clientes se acerquen a los puestos de venta o pulperías y esa es una de las formas en que ha dado buenos resultados, se aprovecha el espacio con la exhibición de los productos tradicionales, pero también se ofrecen otros que no se encuentran en otros establecimientos. Ello permite que se acerquen más clientes en la búsqueda de productos novedosos e importantes para el consumo habitual y no habitual de sus hogares.

Análisis: se visualizó que en los negocios establecidos tienen un inventario surtido con productos novedosos, según las necesidades de las zonas y la época que requieren la clientela. Y los dueños de negocios tienen el conocimiento empírico y a través de sus registros administrativos cuales son los productos de mayor necesidad para el comprador.

4. ¿Qué importancia tiene para los negocios la variedad de productos?

tener productos variados que puedan comprar

El desarrollo de los micronegocios se observa en la diversidad de productos que puedan obtener los pobladores en los repartos, ya que ello estimula la atención y demanda de consumo por la clientela quien aprecia en el establecimiento la oportunidad de sufragar los gastos básicos para sus hogares.

Análisis: La diversidad acapara la clientela; ya que ellos se sienten satisfechos de no recorrer distancias para comprar los productos que necesitan en el momento diario del vivir en sus hogares.

5. ¿Tiene usted conocimiento sobre administración de negocios? Si la respuesta es positiva explique brevemente.

Con respecto a la formación en habilidades y destrezas sobre administración de pequeños negocios, consideraron que han tenido la oportunidad de capacitarse en aspectos administrativos de micronegocios y de atención a clientes por parte de la Alcaldía y otros organismos con presencia en los repartos.

Análisis: la estabilidad de estos negocios se ha basado en la experiencia administrativa a través de los años, en algunas ocasiones con las capacitaciones que le brindan algunas instituciones financieras donde se les brinda asesoría en administración financiera y uso correcto de los ingresos.

6. ¿Ha recibido capacitaciones acerca de pequeños negocios?

Los entrevistados dijeron que han recibido capacitaciones en temas administrativos, planes de negocio y humanísticos.

Análisis: Refiere que el éxito no solo está la variedad y la buena administración; sino la habilidad de tratar y captar a la clientela con amabilidad y respeto estableciendo con ello una persona de confianza.

Tabla 4
Análisis de entrevistas

Puntos En Común De Las Entrevistas Y Análisis		
Entrevistas	Puntos En Común	Análisis Grupal
N° 1	1. Diversificación de productos 2. Buena gestión de administración 3. conocimientos básicos sobre ingresos y egresos en el negocio.	Todos los emprendimientos en la entrevista tienen una particularidad de activos fijos por sus conocimientos básicos en administración empírica de productos de ventas según las necesidades de los clientes. En algunos casos no tienen el capital de trabajo para poder mantener el inventario suficiente productos para cierto tiempo y así amortiguar los aumentos diario. Lo que no presentan una inversión fija, si no diferida que se convierte en un problema de estabilidad económica.
N° 2	1. Conocimientos y experiencias 2. rotación de productos	
N° 3	1. Negocios establecidos 2. Variedad de productos según necesidad del cliente 3. conocimiento empírico	
N° 4	1. diversificación de productos	
N° 5	1. Experiencia Administrativa 2. uso correcto de sus ingresos	
N° 6	1. Trato brindado al cliente	

Fuente: Elaborado por equipo de investigadores.

CAPÍTULO V: CONCLUSIONES Y FUTURAS LINEAS DE INVESTIGACION

Una vez realizado el análisis de resultados, se logró concluir lo siguiente:

- Con respecto a los ciclos de vida de los emprendimientos familiares, se pudo observar que del total de encuestados de los Repartos Villa Soberana, Anexo Villa Soberana y Óscar Pérez se determinó que los ciclos de vida de los pequeños negocios están divididos de la forma siguiente: el 21.7% de los emprendimientos se encuentra en la etapa de introducción, lo que encierra un intervalo de cero meses a un año, un 35% se encuentran en la etapa de crecimiento y el 43.3% se ubican en la etapa de madurez.
- En relación con los factores de riesgo que influyen en el corto ciclo de vida de los emprendimientos familiares, se observó que al iniciar un pequeño negocio no cuentan con financiamiento, otros no tienen el conocimiento necesario para la buena gestión administrativa y muchos sienten temor al fracaso.
- Sobre las características que presentan los pequeños negocios se encontró que la mayoría se dedican a las pulperías para el consumo diario, le siguen las actividades de servicio como transporte, sala de belleza y otros sectores con talleres artesanales.
- Con respecto al diagnóstico dirigido a los propietarios de los micronegocios que se encuentran en la etapa de madurez se obtuvo las siguientes referencias:
 - a- La variedad en los productos los diversifica y aumenta la clientela.
 - b- Una buena administración coadyuva a sostener la etapa de madurez en los ciclos de vida.
 - c- El logro de un posicionamiento del emprendimiento les permite ser un punto de referencia con respecto a los otros micronegocios.
 - d- La participación en capacitaciones sobre negocios les proporciona habilidades y destrezas en el manejo propio de sus emprendimientos.

- En base a lo expuesto anteriormente se logró elaborar una propuesta de mejora basada en objetivos, resultados esperados, estrategias y con un diseño manejable para consolidar los emprendimientos en la etapa de madurez y evitar el declive ante los factores de riesgos identificados.

Propuesta de mejora en los ciclos de vida de los micronegocios

Objetivo General

Fortalecer los micronegocios en el manejo adecuado de los Ciclos de vida de los emprendimientos familiares.

Resultados esperados

1. Micronegocios capacitados en habilidades y destrezas para el manejo administrativo de emprendimientos familiares.
2. Propietarios con sólidos conocimientos de estrategias para la implementación de pequeños negocios rentables y exitosos.
3. Emprendimientos familiares cumpliendo el ciclo de vida de los negocios.

Lineamiento de mejora en los ciclos de vida de los emprendimientos familiares 2023-2025

Objetivos estratégicos	Actividades					Actividades			
	Estrategias	acciones	Indicador	Recursos	Responsables	Meta	acciones	Tiempo	
								inicio	Final
Cumplir el ciclo de vida de los emprendimientos familiares.	Capacitar en materia de administración de negocios	Evaluar semestralmente los emprendimientos.	Resultado de ventas semestrales	Teléfono celular, computadora o Tablet.	Alcaldía o ministerio de economía familiar	Prolongar el tiempo de vida de los emprendimientos	Evaluar periódicamente los emprendimientos.	2023	2025
Mejorar la calidad en la atención al cliente	Capacitar a los propietarios y dependientes en atención del servicio al cliente	Brindar constantemente pequeñas charlas en servicio al cliente	Incremento en el ritmo de ventas	Libretas, lapicero, cuaderno de notas.	Ucc Leon o instituciones financieras	Dar valor agregado al servicio en la atención de los clientes	Brindar constantemente pequeñas charlas en servicio al cliente	2023	2024
Incrementar las ventas	Fomentar el dinamismo comercial en la zona noreste del municipio de León.	Realizar ferias comerciales y gastronómicas en el sector.	Impulsar el comercio y la gastronomía familiar en esta zona	Toldos, sillas, mesas, publicidad y local para ferias.	Organizaciones locales y gubernamentales	Impulsar el dinamismo en el comercio y aumentar las ventas	Implementar ferias familiares trimestrales e impulsar los diferentes rubros del comercio local.	2023	2025
Diversificar el mercado con nuevos productos o servicios	Conseguir más financiamiento diversificado para los negocios.	Coordinar con actores locales de la Alcaldía e instituciones crediticias.	Número de coordinaciones establecidas a nivel local.	Sistema electrónico Transporte	Propietarios de negocios con actores locales.	100% de los propietarios encuestados	Análisis de créditos	2023	2025
Establecer alianzas con otros sectores comerciales de los repartos de estudio.	Crear lazos de cooperación con otros actores locales y propietarios de emprendimientos de la zona	Aplicación de nuevos modelos de emprendimientos con productos novedosos y diversificados.	Coordinación con actores comerciales e instituciones influyentes de la zona	Listado de agentes locales, proveedores y potenciales financiadores	Propietarios de emprendimientos familiares	Creación de una red comercial de emprendimientos familiares	Coordinación permanente con agentes locales y propietarios del entorno comercial de los emprendimientos	2023	2025

Fuente: Elaboración propia.

Líneas de investigación.

Se consideran una línea de investigación como “”. (Morles, Rojas, & Vivas, 1991) un cuerpo de problemas que se ubican en torno a un eje temático común y que demandan respuestas obtenidas mediante la investigación, se proponen las siguientes futuras líneas de investigación, considerando los resultados de las encuestas:

- Análisis de pequeños negocios exitosos que cumplen el ciclo de vida en contextos diferentes.
- Estudio sobre los factores determinantes para los micronegocios que se encuentren en las etapas de desarrollo y en declive.
- La gestión administrativa de negocios como una oportunidad de crecimiento en los emprendimientos familiares.
- Importancia del nivel de escolaridad en los dueños de pequeños negocios, como influencia de éxito en los ciclos de vida de los emprendimientos.
- Necesidades de capacitación para las familias de estratos sociales bajos y que emprenden micronegocios.

CAPITULO VI. RECOMENDACIONES

Tomando en cuenta los resultados del estudio se consideran las siguientes recomendaciones:

1. Realizar coordinación con las alcaldías para apoyo en capacitaciones a través de los programas de INATEC sobre formación técnica en negocios.
2. Coordinar con el Ministerio de la Economía Familiar para préstamos y acompañamientos a los emprendimientos de estos repartos.
3. Implementar la propuesta de un plan de mejora estratégico para el desarrollo exitoso de emprendimientos familiares en los repartos de estudio.
4. Promover alianzas con actores locales para iniciativas de emprendimientos familiares en los repartos de la zona noreste de León.
5. Organizar encuentros sistemáticos de intercambio entre los repartos de estudio con los actores locales y propietarios de los pequeños negocios para la asesoría en ciclos de vida de emprendimientos familiares.
6. Realizar desde la Universidad de Ciencias Comerciales, a través de sus estudiantes de la carrera de administración de empresas, capacitaciones a dueños de los pequeños negocios de estos repartos como parte de la Responsabilidad Social de las instituciones privadas.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

(2009), k. (s.f.).

(INIDE), I. N. (2010). *Censo Económico Urbano:: Resultados de León*. Managua: INIDE.

Amador Ruiz, J. p., & Briones Peñalver, A. J. (2017). *Factores determinantes que influyen para el emprendimiento de microempresas en el municipio de león*. León: Revista Electrónica de Investigación en Ciencias Económicas REICE, UNAN León, Volumen 5 , No. 9.

Banco Central de Nicaragua (BCN). (2021). *Informe Anual 2020*. Managua: BCN.

Berrios, M. (2015). *Diagnostico del entorno de negocios en Nicaragua*. Ginebra: Ginebra OIT.

Blog, Q. (2021).

Cedeño S, D. R., & Dueñas, A. E. (2020).

Cerda Urbina. (2017).

Ecodes. (2021).

Encuesta , d. (2022).

Filion. (1999).

García , & Bodán. (2019). *El reto del emprendimiento en nicaragua*.

Grebel, Pyka, & Hanusch. (2003).

Guevara, a. (2022).

INIDE. (2005). *Principales indicadores de población*. Obtenido de <http://www.inde.gob.ni>

INIDE. (Marzo de 2008). <https://www.inide.gob.ni/docu/censos2005/CifrasMun/Leon/LEON.pdf>. Obtenido de <https://www.inide.gob.ni/docu/censos2005/CifrasMun/Leon/LEON.pdf>

kirzner 2009, s. 1. (s.f.).

Lepkowski. (2008).

Lopez Abellán Joaquín . (2019). *Ciclo de vida de una empresa*.

Morles, Rojas, & Vivas. (1991).

- Mundial, B. (s/f de 2022).
<https://datos.bancomundial.org/indicador/sp.pop.grow?locations=NI>. Obtenido de <https://datos.bancomundial.org/indicador/sp.pop.grow?locations=NI>:
<https://datos.bancomundial.org/indicador/sp.pop.grow?locations=NI>
- Narin(2016). (Revista Publicando, 5 No 15. (2). 2018). *la dinámica empresarial y el emprendimiento, factores determinantes* .
- Pérez. (2009).
- Picado Juárez , A. M. (2021).
- R, B. (2022). *Emprendimiento durante la Crisis de la covid 19*. Managua: CGTN.
- Revera, C., & Ruiz , B. (2017). *Crecimiento del Emprendimiento de la MYPIMES*. Managua: Repositorios intitucional unan managua .
- Revista, C. E. (2022).
- Rivera Galeano, C. L., & Ruiz Hernández , B. A. (2019). *Crecimiento del emprendimiento de las MYPIMES por oportunidad y necesidad en el Distrito IV. managua*.
- Ruiz , A., & Pastora, J. (2017). *Economía Social Crecimiento del emprendimiento de las mipymespor oportunidad y necesidad en el Distrito IV de la Ciudad de Managua*.
- Sampieri, Collado & Baptista. (2014). *Metodología de la investigación (6ta ed.)*. México: MCGRAW- HILL.
- Saprano Rada, H. (2014). emprendimiento en America Latina y su impacto en la gestion de proyecto. *Dimension Empresarial. Vol. 12. No. 2, 95-106*.
- SEBRAE. (2010).
- Shumpeter, J. (1945).
- UCC. (2022).
- UCC, U. d. (2021). Estructuras de Monografías. León, Nicargua.
- UCC-LEON. (2022). *Estructura_Curso Culminación_Investigación UCC_II EDICION 2022* .
- Urcuyo, R. (12 de Febrero de 2012). Microfinanzas y Pequeñas y medianas Empresas en nicaragua. *Banco Central de Nicaragua*, 6.

- Valenzuela Keller, A., Galvez Gamboa, F., & Sepulveda Araya, J. (2019). *Determinantes del ciclo de vida de las microempresas*. Chile: Vol.40 No.30.
- Valenzuela keller, A., Galvez Gamboa, F., & Sepulveda, J. J. (2019). *Determinantes del ciclo de vida de las microempresas en Chile basados en un modelo de duración*. Chile.
- Valenzuela, A. (2019). *Determinantes del ciclo de vida de las microempresas*. Chile.
- Vanegas Cedeño, e. a. (2020). Drivers y frenos del emprendimiento en Nicaragua. *Revista de economía y finanzas Banco central de Nicaragua*, vol 7, 120.
- Yagual Reyes, R. D. (08 de mayo de 2019). *Gestion administrativa y su influencia en el ciclo de vida de microempresa*. Obtenido de <http://repositorio.upse.edu.ec:8080/jspui/handle/46000/4651>



ANEXOS



Cronograma de Actividades

Anexo 1

Cronograma de actividades

SEGUNDA VERSION DE CRONOGRANA DE INVESTIGACION	SEPTIEMBRE							OCTUBRE							NOVIEMBRE				DICIEMBRE					
	4	25	26	27	28	29	30	1	2	3	4	9	16	23	30	6	13	20	27	4	11	18		
ACTIVIDADES																								
ELECCION DEL TEMA																								
VALIDACION DEL TEMA																								
CAPITULO I. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA																								
ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACION																								
DESCRIPCION DEL PROBLEMA																								
FORMULACION DEL PROBLEMA																								
JUSTIFICACION DE LA INVESTIGACION																								
HIPOTESIS Y VARIABLES																								
CAPITULO II. MARCO TEORICO																								
MARCO CONCEPTUAL																								
CAPITULO III. DISEÑO DE LA INVESTIGACION																								
METODOLOGIA																								
UNIVERSO Y MUESTRA																								
DISEÑO DEL INSTRUMENTO DE RECOLECCION																								
CONFIABILIDAD Y VALIDEZ DEL INSTRUMENTO																								
OPERACIONALIZACION DE VARIABLES																								
TRABAJO DE CAMPO																								
CAPITULO IV. ANALISIS DE LOS RESULTADADO																								
CAPITULO V. CONCLUSIONES Y FUTURAS LINEAS																								
CAPITULO VI. RECOMENDACIONES																								
ARTICULO CIENTIFICO																								
PREDEFENSA																								
DEFENSA																								

Fuente elaboración propia de los investigadores

PRESUPUESTO

Anexo 2

Presupuesto

DESCRIPCION	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
Depreciacion del Equipo cómputo	3	700	2100
Internet Mensual	3	300	900
Impresiones y copias de Encuestas	80	2	160
Trabajo de Campo	3	300	900
Impresiones de trabajo de predefensa	2	800	1600
Refrigerio de jurado pre defensa	6	120	720
Trabajo final	3	800	2400
Arreglo defensa final	3	200	600
Refrigerio de jurado de defensa final	6	500	1500
Empastado de monografía	3	800	2400
Memoria USB	1	400	400
TOTAL			\$13680

Fuente elaboración propia

ENCUESTA

Anexo 3 Encuestas

2. Como financia su negocio:

- a. Recursos propios.
- b. Préstamo
- c. Ganancias del negocio.
- d. Otros.

3. Es difícil iniciar un negocio en la actualidad:

- a. Mucho
- b. Poco
- c. Nada

4. Que riesgos crees que existen al iniciar un negocio.

- a. Falta de financiamiento
- b. Falta de conocimiento de negocio
- c. Temor al fracaso
- d. Todas las anteriores

5. Es difícil mantener el negocio funcionando actualmente:

- a. Mucho
- b. Poco
- c. Nada

6. Ha conocido negocios en este barrio que hayan cerrado:

- a. Si
- b. No

7. Actualmente hay más o menos negocios en este barrio en comparación a los años anteriores:

- a. Más
- b. Menos
- c. Igual cantidad.

8. Cuáles son las causas que usted cree que provocan el cierre de los negocios.

- a. Carestía de la vida
- b. Mucha competencia
- c. Falta de compradores
- d. Otros

9. En qué momento cree usted es más difícil mantener en función el negocio:

- a. Cuando inicia.
- b. Cuando crece.
- c. Cuando ya tiene tiempo en el mercado.
- d. Siempre.

10. Que riesgos cree que existe en un negocio que está funcionando desde hace mucho tiempo en el mercado:

- a. La clientela quiere nuevos productos
- b. Falta de nuevos clientes
- c. Falta de nuevos productos
- d. Falta de calidad en los productos que se venden
- e. Todas las anteriores.

Agradecemos por su colaboración brindándonos información sobre su negocio la cual nos servirá para nuestra defensa en la Universidad.

Anexo 4 Encuestas

2. Como financia su negocio:

- a. Recursos propios.
- b. Préstamo
- c. Ganancias del negocio.
- d. Otros.

3. Es difícil iniciar un negocio en la actualidad:

- a. Mucho
- b. Poco
- c. Nada

4. Que riesgos crees que existen al iniciar un negocio.

- a. Falta de financiamiento
- b. Falta de conocimiento de negocio
- c. Temor al fracaso
- d. Todas las anteriores

5. Es difícil mantener el negocio funcionando actualmente:

- a. Mucho
- b. Poco
- c. Nada

6. Ha conocido negocios en este barrio que hayan cerrado:

- a. Si
- b. No

7. Actualmente hay más o menos negocios en este barrio en comparación a los años anteriores:

- a. Más
- b. Menos
- c. Igual cantidad.

8. Cuáles son las causas que usted cree que provocan el cierre de los negocios.

- a. Carestía de la vida
- b. Mucha competencia
- c. Falta de compradores
- d. Otros

9. En qué momento cree usted es más difícil mantener en función el negocio:

- a. Cuando inicia.
- b. Cuando crece.
- c. Cuando ya tiene tiempo en el mercado.
- d. Siempre.

10. Que riesgos cree que existe en un negocio que está funcionando desde hace mucho tiempo en el mercado:

- a. La clientela quiere nuevos productos
- b. Falta de nuevos clientes
- c. Falta de nuevos productos
- d. Falta de calidad en los productos que se venden
- e. Todas las anteriores.

Agradecemos por su colaboración brindándonos información sobre su negocio la cual nos servirá para nuestra defensa en la Universidad.

TABLAS DE ANALISIS DE RESULTADOS EN SPSS

Anexo 5

Estadística de fiabilidad

a. La eliminación por lista se basa en todas las variables del procedimiento.

Estadísticas de fiabilidad

Alfa de Cronbach	N de elementos
.892	3

Fuente: Elaborado por equipo de investigadores

Anexo 6

Nombre de repartos

1. Nombre del reparto:

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Oscar Pérez	20	33.3	33.3	33.3
	Villa Soberana	18	30.0	30.0	63.3
	Anexo Via Soberana	22	36.7	36.7	100.0
	Total	60	100.0	100.0	

Fuente Elaborado por equipo de investigadores

Anexo 7

Relación con el negocio

2. Relación con el negocio					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Propietario	51	85.0	85.0	85.0
	Trabajador	6	10.0	10.0	95.0
	Otro	3	5.0	5.0	100.0
	Total	60	100.0	100.0	

Fuente Elaborado por equipo de investigadores

Anexo 8

Número de personas que dependen del negocio

3. Número de personas que dependen del negocio					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1	22	36.7	36.7	36.7
	2	17	28.3	28.3	65.0
	3	9	15.0	15.0	80.0
	4	7	11.7	11.7	91.7
	5	4	6.7	6.7	98.3
	6	1	1.7	1.7	100.0
	Total	60	100.0	100.0	

Fuente: Elaborado por equipo de investigadores

Anexo 9

Número de dependiente agrupado

4 Números de dependientes agrupados

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Uno a dos dependientes	39	65.0	65.0	65.0
	3 a 5 dependientes	21	35.0	35.0	100.0
	Total	60	100.0	100.0	

Fuente: Elaborado por equipo de investigadores

Anexo 10

Micronegocios

5 Micronegocio					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Tortillería	6	10.0	10.0	10.0
	Pulpería	26	43.3	43.3	53.3
	Costura	1	1.7	1.7	55.0
	salón de belleza	3	5.0	5.0	60.0
	Fritanga	3	5.0	5.0	65.0
	Venta de ropa usada	6	10.0	10.0	75.0
	librería	3	5.0	5.0	80.0
	Triciclos	2	3.3	3.3	83.3
	venta de lotto	2	3.3	3.3	86.7
	carpintería	2	3.3	3.3	90.0
	artesanía de yeso	1	1.7	1.7	91.7
	Barbería	1	1.7	1.7	93.3
	Ciber	1	1.7	1.7	95.0
	lavacarros	1	1.7	1.7	96.7
	Panadería	1	1.7	1.7	98.3
	Venta de leña, gas y carbon	1	1.7	1.7	100.0
	Total	60	100.0	100.0	

Fuente: Elaborado por equipo de investigadores

Anexo 11

Ciclo de vida de los emprendimientos del reparto Oscar Pérez

CICLO DE VIDA DE LOS EMPRENDIMIENTO DEL REPARTO OSCAR PEREZ		
CANTIDAD	NEGOCIOS	AÑOS
8	PULPERIA	3
2	LOTO	1
2	SALON DE BELLEZA	5
1	VENTA DE LEÑA, CARBON	3
3	TORTILLERIA	3
2	FRITANGA	3
1	TRICICLO	3

Fuente: Elaborado por equipo de investigadores

Anexo 12

Ciclo de vida de los emprendimientos del reparto Villa Soberana

CICLO DE VIDA DE LOS EMPRENDIMIENTO DEL REPARTO VILLA SOBRENA		
CANTIDAD	NEGOCIO	AÑOS
9	PULPERIA	20
1	BARBERIA	10
2	ROPA USADA	4
1	ARTESANIA	5
1	AUTOLAVADO	5
3	LIBRERÍA	5
1	TRICICLO	3
1	FRITANGA	3
1	COSTURA	5

Fuente: Elaborado por equipo de investigadores

Anexo 13

Ciclo de vida de los emprendimientos del Anexo Villa Soberana

CICLO DE VIDA DE LOS EMPRENDIMIENTO DEL ANEXO VILLA SOBERANA		
CANTIDAD	NEGOCIO	AÑOS
2	CARPINTERIA	20
3	TORTILLERIA	19
9	PULPERIA	7
1	PANADERIA	5
1	SALA DE BELLEZA	5
4	ROPA USADA	3
1	COMIDERIA	1
1	CYBER	1

Fuente Elaborado por equipo de investigadores

Anexo 14

Tiempo en años que tiene su negocio

6. Tiempo en años que tiene su negocio					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1) 0 a 6 meses	6	10.0	10.0	10.0
	2) 7 meses a 1 a	7	11.7	11.7	21.7
	3) 2 a 3 años	21	35.0	35.0	56.7
	4) 4 a 5 años	8	13.3	13.3	70.0
	5) Más de 5 años	18	30.0	30.0	100.0
	Total	60	100.0	100.0	

Fuente Elaborado por equipo de investigadores.

Anexo 15

Como surge la idea del Negocio

7. Cómo surge la idea del negocio					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	necesidad	44	73.3	73.3	73.3
	aprovechar una oportunidad	12	20.0	20.0	93.3
	Conocimiento	3	5.0	5.0	98.3
	Otros	1	1.7	1.7	100.0
	Total	60	100.0	100.0	

Fuente Elaborado por equipo de investigadores

Anexo 16

Como financia su negocio

8. Cómo financia su negocio					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Recursos propios	38	63.3	63.3	63.3
	Préstamos	16	26.7	26.7	90.0
	Ganancias del negocio	5	8.3	8.3	98.3
	Otros	1	1.7	1.7	100.0
	Total	60	100.0	100.0	

Fuente: Elaborado por equipo de investigadores

Anexo 17

Es difícil iniciar un negocio en la actualidad

9. Es difícil iniciar un negocio en la actualidad					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	mucho	46	76.7	76.7	76.7
	poco	10	16.7	16.7	93.3
	nada	4	6.7	6.7	100.0
	Total	60	100.0	100.0	

Fuente Elaborado por equipo de investigadores

Anexo 18

Que riesgo cree que existe al iniciar un negocio

10. Qué riesgos crees que existe al iniciar un negocio	Frequency	Percent
	Falta de financiamiento	10
Falta de conocimiento de negocios	10	16.7
Temor al fracaso	17	28.3
Todos: falta financiamiento, conocimiento, temor al fracaso	22	36.7
ninguno	1	1.7
Total	60	100.0

Fuente Elaborado por equipo de investigadores

Anexo 19

Es difícil mantener un negocio funcionando actualmente

11. Es difícil mantener el negocio funcionando actualmente					
		Frecuencia	Porcentaje	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Mucho	33	55.0	55.0	55.0
	Poco	18	30.0	30.0	85.0
	Nada	9	15.0	15.0	100.0
	Total	60	100.0	100.0	

Fuente Elaborado por equipo de investigadores

Anexo 20

Ha conocido negocio en este barrio que haya cerrado

12. Ha conocido negocios en este barrio que haya cerrado					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Si	44	73.3	73.3	73.3
	No	16	26.7	26.7	100.0
	Total	60	100.0	100.0	

Fuente Elaborado por equipo de investigadores

Anexo 21

Actualmente hay o menos negocios en este barrio en comparación a los años anteriores

13. Actualmente hay más o menos negocios en este barrio en comparación a los años anteriores:					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Más	41	68.3	68.3	68.3
	Menos	18	30.0	30.0	98.3
	Igual cantidad	1	1.7	1.7	100.0
	Total	60	100.0	100.0	

Fuente Elaborado por equipo de investigadores

Anexo 22

Cuales son las causas que usted cree que provocan el cierre de los negocios

14. Cuáles son las causas que usted cree que provocan el cierre de los negocios					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Carestía de la vida	37	61.7	61.7	61.7
	Mucha competencia	3	5.0	5.0	66.7
	Falta de compradores	7	11.7	11.7	78.3
	Falta una buena administración	8	13.3	13.3	91.7
	Otros	5	8.3	8.3	100.0
	Total	60	100.0	100.0	

Fuente Elaborado por equipo de investigadores

Anexo 23

En qué momento cree usted es más difícil mantener en función el negocio

15. En qué momento cree ud es más difícil mantener en función el negocio					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Cuando inicia	41	68.3	68.3	68.3
	Cuando crece	9	15.0	15.0	83.3
	Cuando ya tiene tiempo en el mercado	4	6.7	6.7	90.0
	Siempre	6	10.0	10.0	100.0
	Total	60	100.0	100.0	

Fuente Elaborado por equipo de investigadores

Anexo 24

Que riesgo s cree que existe en un negocio que está funcionando desde hace mucho tiempo en el mercado

16. Qué riesgos cree que existe en un negocio que está funcionando desde hace mucho tiempo en el mercado					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	La clientela quiere nuevos productos	13	21.7	21.7	21.7
	Falta de nuevos clientes	5	8.3	8.3	30.0
	Falta de nuevos productos	5	8.3	8.3	38.3
	Falta de calidad en los productos que venden	8	13.3	13.3	51.7
	Todas las anteriores	29	48.3	48.3	100.0
	Total	60	100.0	100.0	

Fuente elaborado por equipo investigadores

Fotos de repartos

Figura 23

Reparto Oscar Pérez



Fuente: elaborado por equipo de investigadores

Figura 24

Reparto Villa Soberana



Fuente: Elaborado por equipo de investigadores

Figura 25
Reparto Anexo Villa Soberana



Fuente: Elaborado por equipo de investigadores

Figura 26
cuestionario de entrevista.

Cuestionario de Entrevista



Somos estudiantes egresados de las carreras de Administración de Empresas y Marketing y Publicidad de la Universidad de Ciencias Comerciales Campus León, estamos trabajando en un proyecto de investigación con el tema “Análisis de los ciclos de vida de los pequeños negocios en los Repartos Villa Soberana, Anexo Villa Soberana y Óscar Pérez” ubicada en el noreste de León”, por lo que le solicitamos nos responda las siguientes preguntas que contribuirán al proceso de investigación. La información que nos brinde será manejada con la mayor confidencialidad y los datos que proporcione, serán utilizados con fines estadísticos estrictamente.

A-DATOS GENERALES

1. Nombres y Apellidos:

MARIA ESTHER PINELL GUTIERREZ

2. Reparto:

VILLA SOBERANA

3. Tipo de negocio:

PULPERIA

4. Años/meses del negocio:

20 AÑOS

B- Cuestionario

1 ¿Cómo cree usted que podrían mejorar las ventas en su pequeño negocio?

Con nuevos insumos y una buena administración.

7. ¿Cuál ha sido la clave del éxito para la estabilidad de su negocio?
buena administración

8. ¿Qué ideas novedosas ha implementado en su negocio?
otro tipo de rubro, incluir un producto que vendemos

9. ¿Qué importancia tiene para los negocios la variedad de productos?
tener productos variados que puedan comprar

10. ¿Tiene usted conocimiento sobre administración de negocios? Si la respuesta es positiva explique brevemente.
sí, en financiamiento de negocio y les brindan charlas

11. ¿Ha recibido capacitaciones acerca de pequeños negocios? si la respuesta es positiva explique brevemente.
sí, recibe charla para administrar el negocio

FOTO DE ENTREVISTA

Figura 27
Foto de entrevista en Villa Soberana



Fuente: Elaborado por equipo de investigadores

Figura 28
Foto de entrevista en Villa Soberana



Fuente: Elaborado por equipo de investigadores

Figura 29

Foto de entrevista en Anexo Villa Soberana



Fuente: Elaborado por equipo de investigadores

Figura 30

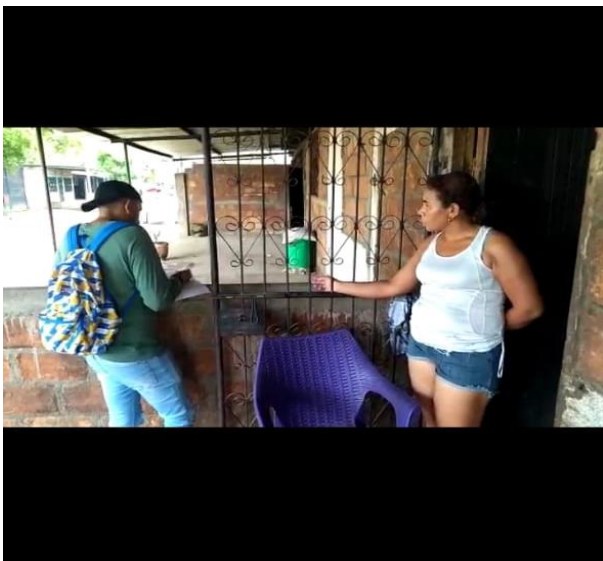
Foto de entrevista en Anexo Villa soberana



Fuente: Elaborado por equipo de investigadores

Figura 31

Foto de entrevista en reparto Oscar Pérez



Fuente: Elaborado por equipo de investigadores

Figura 32

Foto de entrevista en reparto Oscar Pérez



Fuente: Elaborado por equipo de investigadores