



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO
FACULTAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA
CARRERA DE INGENIERÍA FINANCIERA

Proyecto de Investigación, previo a la obtención del Título de Ingeniera
Financiera

Tema:

**“ Las decisiones de inversión y la aversión al riesgo de los vendedores
formales de las plazas y mercados del cantón Ambato ”.**

Autora: González Salazar, Gabriela Leticia

Tutora: Ing. Córdova Pacheco Ana Consuelo

Ambato – Ecuador

2018

APROBACIÓN DEL TUTOR

Yo, Ing. Ana Consuelo Córdova Pacheco, con cédula de ciudadanía N.º 0502758782, en mi calidad de Tutora del Proyecto de Investigación referente al tema: “**LAS DECISIONES DE INVERSIÓN Y LA AVERSIÓN AL RIESGO DE LOS VENEDORES FORMALES DE LAS PLAZAS Y MERCADOS DEL CANTÓN AMBATO**”, desarrollado por Gabriela Leticia González Salazar, de la carrera de Ingeniería Financiera, modalidad presencial, considero que dicho informe investigativo reúne los requisitos, tanto técnicos como científicos y que corresponde a las normas establecidas en el Reglamento de Graduación de Pregrado de la Universidad Técnica de Ambato y en el normativo para la presentación de Trabajos de Graduación.

Por lo tanto, autorizo la presentación del mismo ante el organismo pertinente, para que sea sometido a evaluación por los profesores calificadores designados por el H. Consejo Directivo de la Facultad.

Ambato, Abril 2018

TUTORA



Ing. Ana Consuelo Córdova Pacheco
CC 0502758782

DECLARACIÓN DE AUTORÍA

Yo, Gabriela Leticia González Salazar, con cédula de ciudadanía N. ° 1804447645, tengo a bien indicar que los criterios emitidos en el proyecto investigativo, bajo el tema: **“LAS DECISIONES DE INVERSIÓN Y LA AVERSIÓN AL RIESGO DE LOS VENEDORES FORMALES DE LAS PLAZAS Y MERCADOS DEL CANTÓN AMBATO”**, así como también los contenidos presentados, ideas, análisis, síntesis de datos; conclusiones, son de exclusiva responsabilidad de mi persona, como autora de este Proyecto de Investigación.

Ambato, Abril de 2018

AUTORA



Gabriela Leticia González Salazar
C. C. 1804447645

CESIÓN DE DERECHOS

Autorizo a la Universidad Técnica de Ambato, para que haga de este proyecto de investigación, un documento disponible para su lectura, consulta y procesos de investigación.

Cedo los derechos en línea patrimoniales de mi proyecto de investigación con fines de discusión pública; además apruebo la reproducción de este proyecto de investigación, dentro de las regulaciones de la Universidad, siempre y cuando esta reproducción no suponga una ganancia económica potencial; y se realice respetando mis derechos de autora.

Ambato, Abril de 2018

AUTORA



Gabriela Leticia González Salazar
C. C. 1804447645

APROBACIÓN DEL TRIBUNAL DE GRADO

El Tribunal de Grado, aprueba el proyecto de investigación, sobre el tema: “**LAS DECISIONES DE INVERSIÓN Y LA AVERSIÓN AL RIESGO DE LOS VENDEDORES FORMALES DE LAS PLAZAS Y MERCADOS DEL CANTÓN AMBATO**”, elaborado por Gabriela Leticia González Salazar, estudiante de la Carrera de Ingeniería Financiera, el mismo que guarda conformidad con las disposiciones reglamentarias emitidas por la Facultad de Contabilidad y Auditoría de la Universidad Técnica de Ambato.

Ambato, Abril 2018



Eco. Mg. Diego Proaño
PRESIDENTE



Ing. Paulina Pico
MIEMBRO CALIFICADOR



Eco. Emanuel Flores
MIEMBRO CALIFICADOR

DEDICATORIA

A Dios por darme la vida y la felicidad de tener a mi familia reunida, quienes me guían y me llenan de fortaleza para seguir adelante.

A mis padres José y Susana, por su amor y comprensión incondicional, pues ellos han sido las personas que me han apoyado económica y moralmente para poder culminar con una etapa más de mis estudios.

A mi hijo Joseph, quien con su inocencia llena mi vida de amor, ternura y felicidad, siendo el pilar fundamental que me impulsa a seguir adelante, creciendo como mujer y madre.

A mis hermanas Luisa María y Jenny, que de una u otra manera me han impulsado para que no desmaye hasta culminar con mi carrera. A doña Dalila y su familia quien me acompañado y brindado su amor incondicional.

Gaby

AGRADECIMIENTO

Dejo constancia de profunda gratitud y reconocimiento a la Universidad Técnica de Ambato, Facultad de Contabilidad y Auditoría por su valiosa contribución en mi formación profesional.

A la ingeniera Anita Córdova quien como directora de tesis aportó con sus conocimientos, con paciencia y dedicación hasta llegar a feliz término en la ejecución del presente proyecto de investigación.

A los maestros de la Facultad quienes desde mis primeros pasos en esta noble institución aportaron con sus sabios conocimientos.

Al señor Ernesto Guzmán por su invaluable gestión en la recolección de la información necesaria para la ejecución de este trabajo.

A mi Tía Nancy Salazar quien de una u otra manera me aportó para culminar mi investigación.

Gaby

UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO
FACULTAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA
CARRERA DE INGENIERÍA FINANCIERA

TEMA: “LAS DECISIONES DE INVERSIÓN Y LA AVERSIÓN AL RIESGO DE LOS VENDEDORES FORMALES DE LAS PLAZAS Y MERCADOS DEL CANTÓN AMBATO.”

AUTORA: Gabriela Leticia González Salazar

TUTORA: Ing. Ana Consuelo Córdova Pacheco

FECHA: Abril, 2018

RESUMEN EJECUTIVO

En el presente proyecto de investigación se llegó a cabo un estudio sobre las finanzas conductuales que mantienen los vendedores formales en la red de Plazas y Mercados más reconocidos del Cantón Ambato. Para de esta manera reconocer cuales son los motivos que le limitan a cada uno de los vendedores en tomar una decisión de inversión a largo plazo en cada uno de sus negocios. Y como incide la aversión al riesgo en cada una de las decisiones de invertir.

Esta investigación está basada en información cualitativa, con la recolección de información que se dio por medio de las encuestas, las cuales están basadas en un cuestionario que contiene preguntas que ayudan a conocer cuáles son los motivos que impide a los comerciantes realizar inversiones o crear nuevos emprendimientos. Es así como se dio a conocer que están directamente correlacionadas las dos variables; es decir, las decisiones de inversión emergen la aversión al riesgo al momento de tomar una decisión financiera. La baja liquidez es un factor que genera aversión al riesgo y este incide en la decisión de inversión a largo plazo en la red de plazas y mercados. Ya que muchos de estos comerciantes no cuentan con un adecuado capital para emplear en nuevos proyectos de inversión.

PALABRAS DESCRIPTORAS: FINANZAS CONDUCTUALES, DECISIONES DE INVERSIÓN, AVERSIÓN AL RIESGO, CONDUCTAS PSICOLÓGICAS, TOMA DE DECISIONES.

**TECHNICAL UNIVERSITY OF AMBATO
FACULTY OF ACCOUNTING AND AUDIT
CAREER OF FINANCIAL ENGINEERING**

TOPIC: "INVESTMENT DECISIONS AND RISK AVERSION OF THE FORMAL SELLERS OF THE SQUARES AND MARKETS OF THE AMBATO CANTON"

AUTHOR: Gabriela Leticia González Salazar

TUTOR: Ing. Ana Consuelo Córdova Pacheco

DATE: April, 2018

ABSTRACT

In the present research project, a study was carried out on the behavioral finances kept by the informal sellers in the set of squares and most recognized markets of Ambato. By the way, to identify which reasons that limit each of the sellers to make a long-term investment decision in each of their business.

Likewise to know how affect the dislike to invest. This research counts on qualitative information from information gathering through polls. These polls are born from a questionnaire which contains questions to let us to know which reasons that prevent the sellers to make investments or new Entrepreneurships.

This is how it became known that the two variables are directly correlated, namely that the investments decisions come up the dislike to the risk when you are going to make a financial decision. Low liquidity is a factor that crops up dislike the investments to long-term in squares and markets due many of the merchants do not have a suitable capital to use it on new investment projects.

KEYWORDS: BEHAVIORAL FINANCES, INVESTMENT DECISIONS, AVERSION TO RISK, PSYCHOLOGICAL BEHAVIORS, DECISION MAKING.

ÍNDICE GENERAL

| CONTENIDO | PÁGINA |
|--|--------|
| PÁGINAS PRELIMINARES | |
| PORTADA..... | i |
| APROBACIÓN DEL TUTOR..... | ii |
| DECLARACIÓN DE AUTORÍA..... | iii |
| CESIÓN DE DERECHOS..... | iv |
| APROBACIÓN DEL TRIBUNAL DE GRADO | v |
| <i>DEDICATORIA</i> | vi |
| <i>AGRADECIMIENTO</i> | vii |
| RESUMEN EJECUTIVO | viii |
| ABSTRACT..... | x |
| ÍNDICE GENERAL..... | xi |
| ÍNDICE DE TABLAS | xvi |
| ÍNDICE DE ILUSTRACIONES..... | xix |
| INTRODUCCIÓN | 1 |
| CAPÍTULO I | 3 |
| 1. IDENTIFICACIÓN DEL CASO A ESTUDIAR | 3 |
| 1.1. TEMA DE INVESTIGACIÓN | 3 |
| 1.2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA..... | 3 |
| 1.2.1. Descripción y formulación del problema..... | 3 |

| | | |
|--------------------|---|-----------|
| 1.2.2. | Descripción y contextualización | 3 |
| 1.2.2.1. | Macro contextualización | 4 |
| 1.2.2.2. | Meso contextualización | 5 |
| 1.2.2.3. | Micro contextualización | 6 |
| 1.2.3. | Formulación y análisis crítico..... | 9 |
| 1.3. | FORMULACIÓN DEL PROBLEMA | 10 |
| 1.4. | JUSTIFICACIÓN..... | 10 |
| 1.5. | OBJETIVOS..... | 12 |
| 1.5.1. | Objetivo general | 12 |
| 1.5.2. | Objetivos específicos | 12 |
| CAPÍTULO II | | 13 |
| 2. | MARCO TEÓRICO..... | 13 |
| 2.1. | ANTECEDENTES INVESTIGATIVOS | 13 |
| 2.2. | FUNDAMENTOS INVESTIGATIVOS..... | 32 |
| 2.2.1. | Superordinación conceptual | 32 |
| 2.2.2. | Subordinación conceptual | 33 |
| 2.3. | MARCO CONCEPTUAL PARA LA VARIABLE INDEPENDIENTE ... | 34 |
| 2.3.1. | Decisiones de inversión..... | 34 |
| 2.3.2. | Proceso de toma de decisiones | 34 |
| 2.3.3. | Decisiones de inversión a largo plazo | 36 |
| 2.3.4. | Proyecto de inversión..... | 36 |

| | | |
|----------|---|----|
| 2.3.5. | Etapas de un proyecto | 38 |
| 2.3.6. | Proceso de estudio del proyecto | 40 |
| 2.3.7. | Administración financiera | 40 |
| 2.3.7.1. | ¿Qué son las finanzas? | 40 |
| 2.3.7.2. | Definición de administración financiera | 41 |
| 2.3.7.3. | La meta de la administración financiera | 42 |
| 2.3.7.4. | Función de la administración financiera | 42 |
| 2.3.7.5. | Formas legales de la organización empresarial | 43 |
| 2.3.8. | Evaluación y selección de proyectos | 44 |
| 2.3.9. | Periodo de recuperación | 44 |
| 2.3.10. | Tasa interna de rendimiento | 45 |
| 2.3.11. | Valor presente neto (VPN) | 46 |
| 2.3.12. | Índices de rentabilidad | 47 |
| 2.3.13. | Dependencia y exclusión mutua | 48 |
| 2.3.14. | Cuál es el mejor método | 49 |
| 2.4. | MARCO CONCEPTUAL PARA LA VARIABLE DEPENDIENTE | 50 |
| 2.4.1. | Aversión al riesgo | 50 |
| 2.4.2. | Aversión miope a las pérdidas | 52 |
| 2.4.3. | El riesgo como probabilidad de pérdida | 53 |
| 2.4.4. | Aversión a las pérdidas | 53 |
| 2.4.5. | Conducta financiera | 54 |

| | | |
|--------------------------|--|-----------|
| 2.4.6. | Finanzas conductuales..... | 55 |
| 2.4.7. | Finanzas del comportamiento | 57 |
| 2.4.8. | Finanzas del hogar..... | 59 |
| 2.4.9. | Behavioral finance | 60 |
| 2.4.10. | Las heurísticas y los prejuicios..... | 61 |
| 2.4.11. | Sesgos | 62 |
| 2.4.12. | Neurofinanzas..... | 63 |
| 2.5. | HIPÓTESIS | 63 |
| CAPÍTULO III..... | | 64 |
| 3. | METODOLOGÍA DE INVESTIGACIÓN..... | 64 |
| 3.1. | ENFOQUE DE LA INVESTIGACIÓN..... | 64 |
| 3.1.1. | Cualitativo..... | 64 |
| 3.2. | NIVEL DE INVESTIGACIÓN..... | 64 |
| 3.2.1. | Descriptiva | 64 |
| 3.2.2. | Correlacional..... | 65 |
| 3.2.3. | Explicativa..... | 65 |
| 3.3. | MODALIDAD ENFOQUE Y NIVEL DE LA INVESTIGACIÓN..... | 66 |
| 3.3.1. | Analítico..... | 66 |
| 3.4. | POBLACIÓN, MUESTRA, UNIDAD DE INVESTIGACIÓN..... | 66 |
| 3.4.1. | Población..... | 66 |
| 3.4.2. | Muestra..... | 67 |

| | | |
|--------------------|---|-----------|
| 3.5. | OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES:..... | 71 |
| 3.5.1. | Variable independiente: Decisiones de Inversión | 71 |
| 3.5.2. | Variable dependiente: Aversión al riesgo | 72 |
| 3.6. | RECOLECCIÓN DE LA INFORMACIÓN | 73 |
| 3.7. | PLAN DE PROCESAMIENTO DE LA INFORMACIÓN | 73 |
| CAPÍTULO IV | | 74 |
| 4. | ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS | 74 |
| 4.1. | ANÁLISIS DE RESULTADOS | 74 |
| 4.1.1. | Resultados | 121 |
| 4.2. | LIMITACIONES DE ESTUDIO | 126 |
| 4.3. | CONCLUSIONES..... | 126 |
| 4.4. | RECOMENDACIONES | 128 |
| BIBLIOGRAFÍA | | 129 |
| ANEXOS | | 133 |

ÍNDICE DE TABLAS

| CONTENIDO | PÁGINA |
|---|--------|
| Tabla 1 Resumen - Antecedentes Investigativos | 29 |
| Tabla 2 Muestra..... | 68 |
| Tabla 3 Muestra- Mercado Modelo..... | 68 |
| Tabla 4 Muestra- Mercado Central | 68 |
| Tabla 5 Muestra- Mercado Urbina | 69 |
| Tabla 6 Muestra- Mercado América | 69 |
| Tabla 7 Muestra-Mercado Simón Bolívar..... | 69 |
| Tabla 8 Operacionalización de la Variable Independiente..... | 71 |
| Tabla 9 Operacionalización de la Variable dependiente..... | 72 |
| Tabla 10 Recolección de la información..... | 73 |
| Tabla 11 Sexo..... | 75 |
| Tabla 12 Edad | 76 |
| Tabla 13 Educación..... | 77 |
| Tabla 14 Toma de decisiones | 78 |
| Tabla 15 Información previa | 79 |
| Tabla 16 Experiencia..... | 80 |
| Tabla 17 Expectativas | 81 |
| Tabla 18 Intuición | 82 |
| Tabla 19 Tiempo | 83 |

| | |
|--|-----|
| Tabla 20 Alternativas de decisión | 84 |
| Tabla 21 Medio financiero | 85 |
| Tabla 22 Monto | 86 |
| Tabla 23 Calculo financiero | 87 |
| Tabla 24 Desacierto financiero | 88 |
| Tabla 25 Conocimientos financieros..... | 89 |
| Tabla 26 Inestabilidad política..... | 90 |
| Tabla 27 Aversión riesgo - tiempo..... | 91 |
| Tabla 28 Aspectos que lo detienen..... | 92 |
| Tabla 29 Emprender..... | 93 |
| Tabla 30 Presupuesto | 94 |
| Tabla 31 Tipo de la inversión..... | 95 |
| Tabla 32 Sexo..... | 96 |
| Tabla 33 Edad | 97 |
| Tabla 34 Educación..... | 98 |
| Tabla 35 Toma de decisiones | 99 |
| Tabla 36 Información previa..... | 100 |
| Tabla 37 Experiencia..... | 101 |
| Tabla 38 Expectativas | 102 |
| Tabla 39 Intuición | 103 |
| Tabla 40 Tiempo | 104 |

| | |
|--|-----|
| Tabla 41 Alternativas de decisión | 105 |
| Tabla 42 Medio financiero | 106 |
| Tabla 43 Monto | 107 |
| Tabla 44 Cálculo financiero | 108 |
| Tabla 45 Desacierto financiero | 109 |
| Tabla 46 Conocimientos financieros..... | 110 |
| Tabla 47 Inestabilidad política | 111 |
| Tabla 48 La aversión al riesgo - tiempo..... | 112 |
| Tabla 49 Aspectos que lo detienen..... | 113 |
| Tabla 50 Emprender..... | 114 |
| Tabla 51 Presupuesto | 115 |
| Tabla 52 El tipo de la inversión | 116 |
| Tabla 53 El tipo de la inversión | 116 |
| Tabla 54 Frecuencias observadas y esperadas no perecibles | 118 |
| Tabla 55 Chi-cuadrado no perecibles..... | 119 |

ÍNDICE DE ILUSTRACIONES

| CONTENIDO | PÁGINA |
|---|--------|
| Ilustración 1 Árbol de problemas | 9 |
| Ilustración 2 Sexo | 75 |
| Ilustración 3 Edad | 76 |
| Ilustración 4 Educación | 77 |
| Ilustración 5 Toma de decisiones | 78 |
| Ilustración 6 Información previa | 79 |
| Ilustración 7 Experiencia | 80 |
| Ilustración 8 Expectativas..... | 81 |
| Ilustración 9 Intuición..... | 82 |
| Ilustración 10 Tiempo..... | 83 |
| Ilustración 11 Alternativas de decisión | 84 |
| Ilustración 12 Medio financiero | 85 |
| Ilustración 13 Monto | 86 |
| Ilustración 14 Calculo financiero | 87 |
| Ilustración 15 Desacierto financiero..... | 88 |
| Ilustración 16 Conocimientos financieros | 89 |
| Ilustración 17 Inestabilidad política | 90 |
| Ilustración 18 Aversión riesgo - tiempo | 91 |
| Ilustración 19 Aspectos que lo detienen | 92 |

| | |
|--|-----|
| Ilustración 20 Emprender | 93 |
| Ilustración 21 Presupuesto..... | 94 |
| Ilustración 22 Tipo de la inversión | 95 |
| Ilustración 23 Sexo | 96 |
| Ilustración 24 Edad..... | 97 |
| Ilustración 25 Educación | 98 |
| Ilustración 26 Tomar de decisiones | 99 |
| Ilustración 27 Información previa | 100 |
| Ilustración 28 Experiencia..... | 101 |
| Ilustración 29 Expectativas..... | 102 |
| Ilustración 30 Intuición..... | 103 |
| Ilustración 31 Tiempo..... | 104 |
| Ilustración 32 Alternativas de decisión | 105 |
| Ilustración 33 Medio financiero | 106 |
| Ilustración 34 Monto | 107 |
| Ilustración 35 Calculo financiero | 108 |
| Ilustración 36 Desacierto financiero..... | 109 |
| Ilustración 37 Conocimientos financieros | 110 |
| Ilustración 38 La aversión al riesgo - tiempo | 112 |
| Ilustración 39 Aspectos que lo detienen | 113 |
| Ilustración 40 Emprender | 114 |

| | |
|--|-----|
| Ilustración 41 Presupuesto..... | 115 |
| Ilustración 42 Tabla Distribución Chi Cuadrado..... | 119 |
| Ilustración 43 Chi-cuadrado | 120 |

INTRODUCCIÓN

En la actualidad, hay que tener presente las finanzas conductuales en cada una de las actividades en que las personas se desenvuelven en el día a día. Esto se da porque siempre se va a estar en contacto con tomar o no una decisión financiera, no solo se trata de si se va a incorporar un negocio, sino por los gastos diarios que se presentan en el diario vivir.

Se desea llegar a conocer como las personas reaccionan ante una toma de decisión financiera, dado que no todas las personas reaccionan de la misma manera que las demás. Esto se da por diversas variables como son el sexo, la edad, el nivel de estudios, el estado de ánimo, el nivel económico, el estatus, etcétera.

El desarrollo de este proyecto de investigación se basó en cuatro capítulos:

EL **Capítulo I** se relata sobre El Problema, se describe el entorno en el cual se desenvuelve la población a ser estudiada, en la cual se relata la contextualización tanto macro, meso y micro. Además de la identificación y descripción del problema que se va a investigar; ya sean sus causas y efectos lo que lo producen, así mismo se realiza la justificación del trabajo a investigar, de tal manera se plantea el objetivo general y los específicos.

En el **Capítulo II** se realiza el Marco Teórico en el cual contiene los antecedentes investigativos el que aborda la problemática a ser estudiada, seguida de la fundamentación teórica de las variables independientes e dependientes. En esta sección también se realiza la hipótesis.

En el **Capítulo III** llamado Metodología se explica los procedimientos y mecanismos que se van a realizar para la obtención de la información, en esta parte se selecciona la población a la cual se va a analizar, y se detalla cual será el proceso al que van a ser sometidos cada uno de los resultados obtenidos. Dando a conocer como fue la recolección de datos para ser procesados y por último analizados.

En el **Capítulo IV** se da a conocer los resultados que se han obtenido luego de la aplicación de las encuestas, con su análisis e interpretación a cada una de las palabras; se detalla además la verificación de la hipótesis, para después encontrar las limitaciones del estudio que se encontró al realizar la investigación, para la finalización se realiza las conclusiones que se encontró en el proceso y consigo se realiza recomendaciones.

CAPÍTULO I

1. IDENTIFICACIÓN DEL CASO A ESTUDIAR

1.1. TEMA DE INVESTIGACIÓN

“Las decisiones de inversión y la aversión al riesgo de los vendedores formales de las plazas y mercados del cantón Ambato”.

1.2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.2.1. Descripción y formulación del problema

La red de plazas y mercados viene a darse décadas atrás cuando el hombre que era quien tenía su diario vivir, se dio cuenta que no tenía todas las cosas que eran necesarias para su convivencia. Fue así como empezó a darse el conocido trueque en el que se intercambiaba cosas al aire libre sin la necesidad de tener permisos. Ahora en día por la gran importancia que se dio entre los pueblos esta actividad económica se fue mejorando cada día, sin olvidar en algunas naciones las tradiciones de cómo empezó esta tradición de venta.

Es de aquí donde nace la importancia de crear los mercados por medio de los municipios para dar abasto a las demandas y ofertas que genera el hombre. Lo que ayuda a generar más puesto de trabajo dado que se da la interacción entre el vendedor y el comprador para cubrir las necesidades de las personas.

1.2.2. Descripción y contextualización

En cada uno de los negocios de personas tanto naturales como jurídicas están inmersas a la toma de decisiones. Es así, por lo que se desea conocer cómo actúan los comerciantes inversores ante esta situación. Es por ello que se analizara variables del comportamiento del inversor en diferentes aspectos.

1.2.2.1. Macro contextualización

De acuerdo con los datos recogidos por el INEC la población aproximada de Ecuador es de 16.221.610 millones de habitantes que formo parte del censo hasta el presente año (INEC, 2017). De acuerdo con el último censo que se realizó en el 2010 la población se encuentra distribuida con el 50.4% en mujeres y el otro 49.6% de hombres, como se puede observar la mayor parte de su población es femenina (Ferreira, García, Macías, Perez y Tomsich , 2010).

Es así como se encuentra dividida la población ecuatoriana, las personas que están en edad de trabajar (PET) es de 11,7 millones de habitantes. A su vez la población económicamente activa cuenta con 8,1 millones (8.084.382) personas que se encuentran con trabajo. La población económicamente inactiva (PEI) es de 3,6 millones de personas. En el caso de la zona urbana presenta 5.4 millones (5.350.429) de personas que están económicamente activas. Durante el mes de marzo del 2017 el 29.1% de la población ecuatoriana se encuentra afiliada al IESS seguro general, mientras el 57.7% no se encuentra afiliada a ninguno de los seguros que mantiene el Ecuador (INEC, 2017).

Según (Gamboa, Córdova, Bedoya y Naranjo, 2016) indican que una de las actividades más desarrolladas en el Ecuador son las que provienen de la informalidad, puesto que vienen de diferentes tipos de actividades económicas. Y es considerada como actividad indeseable, dado que no cuenta con las condiciones adecuadas para realizar un trabajo digno y, además, es considerado como una de las acciones que ayuda a dinamizar la economía de país.

En el Ecuador el comercio informal, ha venido siendo una labor conocida hace muchas décadas atrás, este fenómeno se ha fomentado ya que no han existido muchas plazas de empleo en el país porque a medida que pasa el tiempo se fue incrementando la mano de obra. Y es por este motivo que muchas de las personas usaron este oficio para su subsistencia diaria ante una situación económica inestable puesto que esta economía no brindaba fuentes de trabajo para toda su población ecuatoriana (Gamboa et al., 2016).

El sector informal es conocido como un grupo conformado por el sector de los hogares cuyo dominio lo designo el Sistema de Cuentas Nacionales de las Naciones Unidas. Estas empresas están conformadas por personas de una misma familia las cuales no están constituidas como una empresa o sociedad. Con dicha aclaración se describe al empleo informal a la unión de personas que se encuentran económicamente activa pero no se encuentra registrados con la autoridad tributaria que es el Registro Único de Contribuyente (RUC) (Granda y Feijoó , 2017).

Existe empleo informal a nivel nacional en un 45.6% a marzo del 2017, presentando un crecimiento a comparación del año pasado en marzo del 2016 en el mismo que obtuvo un 43% de población que se dedicaba al comercio informal. De acuerdo con los datos que se obtuvo el 57.9% de personas del área urbana ocupa el sector formal, mientras que el 34.9% ocupa el sector informal (Granda y Feijoó , 2017).

1.2.2.2. Meso contextualización

Según datos del INEC en Tungurahua contamos con 504.583 de habitantes de los cuales 259.800 son mujeres y 244.783 son hombre, se puede observar que hay mayor población femenina en esta provincia. De este índice de personas la mayor parte de sus habitantes se encuentran casados correspondientes al 47.10%, otro de los índices más altos es la población de solteros con un 36.10%, la población que tiene menor índice es la de divorciados con el 2.5% (INEC, 2010).

De acuerdo con la población económicamente existen 244.893 personas que cuentan con trabajo en la provincia, siendo los hombres que tienen mayor índice en ocupar esta PEA con 136.594 personas y la diferencia es la población femenina con 108.299 de mujeres, esto nos indica que existen mayores áreas de plazas de trabajo que están siendo ocupadas por hombres. Otro de los índices es de la aportación que tiene la población de las cuales se describe a continuación, existen 163.419 personas que no aportan al IESS, los que aportan al IESS Seguro general son 51.699, al IESS Seguro campesino 4.949, al seguro de jubilación del IESS/ISSFA/ISSPOL 1.477, al IESS Seguro voluntario 4.094, al Seguro ISSFA 1.241, a Seguro ISSPOL 959 y son 1946 las personas que ignoran (INEC, 2010).

Los habitantes tungurahueses se dedican en mayor parte a trabajos por cuenta propia los cuales representan el 38.7% de toda la población, el 32.4% tienen empleos privados siendo este un índice considerado alto a comparación de los demás, ya que el 9% de la población son peones o jornaleros, tan solo el 8.2% de la población se dedica a empleos otorgados por el estado. El resto de la población se dedica a empleo doméstico, a trabajo no remunerado, son patronos o socios y el resto no son declarados personas con ocupación. (INEC, 2010).

La actividad económica informal es conocida por factores de subsistencia dada como una opción para generar ingresos a las familias. Esta actividad se genera principalmente en las zonas céntricas de cada uno de los cantones de Tungurahua. Se busca realizar una perspectiva analítica de la importancia en la transición de ser un sector informal a lo formal (INEC, 2010).

1.2.2.3. Micro contextualización

La población con la que cuenta el cantón Ambato es de 329.856 habitantes, en las cuales son 170.026 mujeres y 159.830 hombres, al igual que análisis anteriores la mayor parte de su población es femenina. La zona urbana de Ambato comprende de 165.185 personas y la zona rural de 164.671 personas. En sí, el sector propio de Ambato está conformada de 178.538 habitantes de los cuales están distribuidos en zona urbana y rural 165.185; 13.353 respectivamente (INEC, 2010).

La población económicamente activa comprende el 60% que corresponde a 197.914 personas que tienen trabajo. Estas personas se encuentran en actividades económicas como son el comercio al por mayor y menor con una ocupación de 21.6%, otra de las actividades es de las industrias manufactureras y la agricultura, ganadería, silvicultura, pesca con un indicador de 20.6% y 18.9% respectivamente. Además, existe analfabetismo en las mujeres del cantón Ambato con el 9.5% y en los hombres se da el 4.2% (Senplades, 2015)

El cantón Ambato tiene una actividad económica basada principalmente en el sector terciario, puesto que cuenta con una población económicamente activa y con una infraestructura que la hace especializarse en este comercio, así que han resultado ser

un núcleo importante para el país por ofrecer sus servicios y productos propios de la zona (Senplades, 2015).

Aquí sí es palo porque bogas y palo porque no bogas; todo el mundo se queja de la informalidad, actuamos para evitarla y ahora se quejan de las acción Municipal, así el Alcalde de Ambato, Luis Amoroso Mora, contestó ante el tema de la informalidad y también manifestó que esta actividad se intensifica en las fechas festivas donde los comerciantes, en general, se toman las calles pensando de que ésta es una ciudad de nadie, inclusive, la mayoría proviene de otros países que hacen lo que se les place en diferentes zonas de Ambato y no lo vamos a permitir. Nosotros intentamos operar con la mayor delicadeza y en función de la ley (GADMA, 2016).

Según la Dirección de Servicios Municipales, los lunes, viernes y sábados en el cantón Ambato se intensifican en las zonas céntricas la venta informal con alrededor de 4.000 personas ambulantes. Esta venta ocasiona varios malestares en las personas que transitan por estos lados ya que provoca congestión vehicular, problemas con la delincuencia y además problema en los sanitarios. Entre estos vendedores se encuentran personas de diversas nacionalidades como venezolanos, peruanos colombianos. Las principales calles que son utilizadas son: 12 de noviembre, Tomas Sevilla, Juan Benigno Vela, Cevallos dado que estas calles se encuentran en la parte del centro de Ambato, por ende, se encuentra la mayor parte de los negocios (El Telégrafo, 2017)

En varias ocasiones muchos de los comerciantes se manifestaron en que se unían a la ayuda con el municipio, por motivos lógicos en que sus ventas habían disminuido significativamente porque la mayoría de los clientes prefieren comprar a las afueras de los negocios. “Es un problema bien grande porque los informales llegan de otros lados y nos atacan a los mercados, hay incluso comerciantes que salieron a sumarse a la informalidad por la desesperación de estar adentro y no vender nada”, dijo Homero Quispe, integrante de la Red de Plazas y Mercados (La Hora, 2017).

En Ambato se cuenta con 22 plazas y mercados que se dedican a la comercialización de legumbres y frutas sin contar con el mercado Mayorista. Además, se tiene 6850 catastrados en el cantón Ambato De los cuales se dispone de alrededor de 600 vacantes para el uso de esos puestos. (Gusman, 2017).

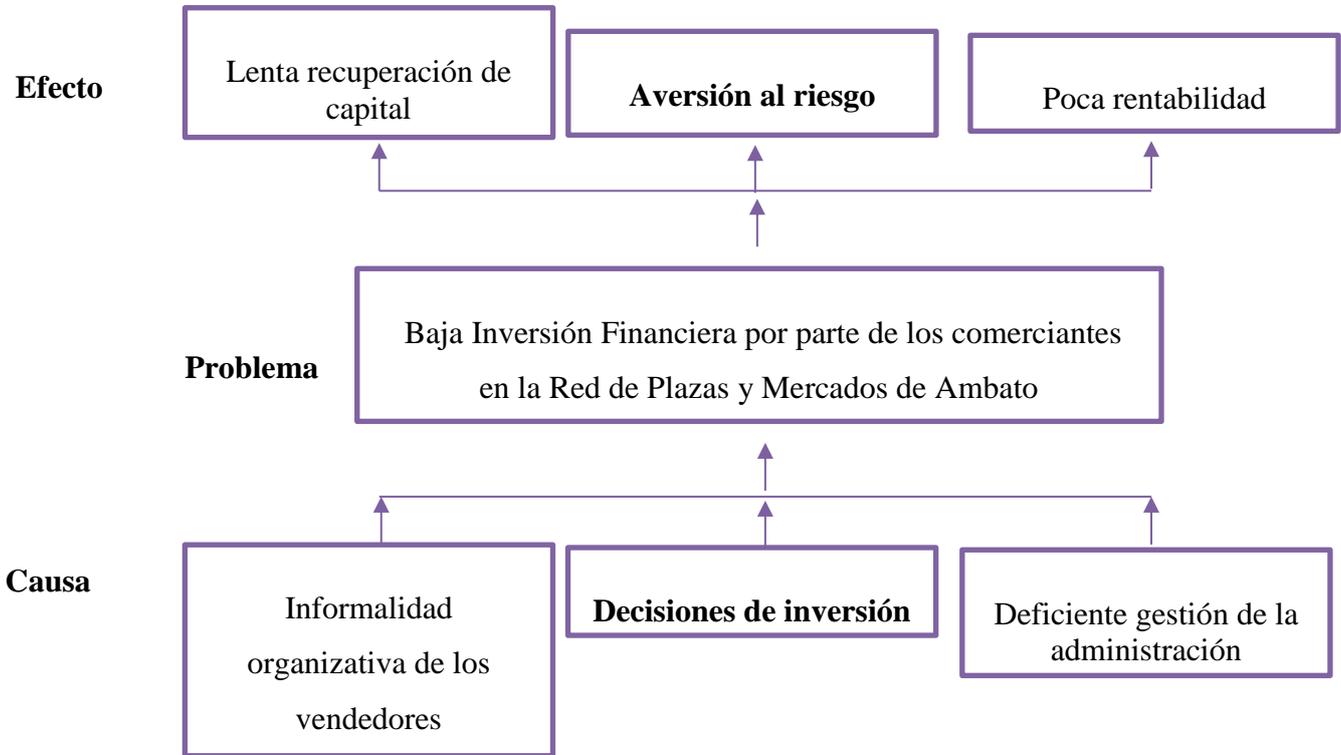
En el cantón Ambato se encuentra una gran variedad en la Red de plazas y mercados, entre los más conocidos tenemos a: Mercado Central, Mercado Modelo, Mercado Urbina, Plaza Primero de Mayo, Plaza Pachano, Centro Comercial artesanal, Mercado América, Centro Comercial y Popular Simón Bolívar, Mercado Colon, Plaza Santa Clara, Mercado del Sur.

El estudio de estas variables dio mayor importancia al estudio y análisis de las decisiones de inversión. Explicando así los factores internos y externos que inciden en la conducta del inversor. Además, de ser un tema que recién está en apogeo por el grado de su utilización sin tomar las correctas medidas cuando se es necesario.

Cada comerciante presentar conductas diferentes, lo que ayudara a desarrollar varias interrogantes para conocer más a fondo sobre el tema a tratar. Puesto que no todos los individuos actúan o piensan de la misma forma que los demás. Y son capaces de descifrar varias respuestas ante una situación. Y las personas actúan diferente cuando toman en cuenta la aversión al riesgo, y no todos los individuos toman en cuenta esta variable al tomar sus decisiones. Y se manifiestan según lo que piensan espontáneamente.

1.2.3. Formulación y análisis crítico

Ilustración 1 Árbol de problemas



Fuente: Investigación propia
Elaborado por: Gabriela González

Relación causa - efecto

Una vez analizados los problemas persistentes en la Red de Plazas y Mercados de Ambato por lo tanto se puede decir que, el mayor problema existente es la baja existencia de inversión financiera, lo cual es nuestro objetivo para realizar la presente investigación, de la cual se deriva varios análisis. Por lo cual, se ha establecido que la causa que provoca este problema es las Decisiones de Inversión generando aversión al riesgo.

Otra causante a este problema es la existencia de los vendedores informales, lo que genera en estos comerciantes inquietud al momento de tomar una decisión de invertir. Puesto que en los últimos años esta venta informal se ha ido incrementando.

Y sin menos relevancia se encuentra, la deficiente gestión de la administración. Por tales motivos se ha visto la necesidad de continuar con la presente investigación. Para encontrar cuales son los factores que se encuentran inmersos en la toma de decisiones de inversión en cada uno de los comerciantes de cada una de las plazas y mercados localizados en el Cantón Ambato.

1.3. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

¿De qué manera la aversión al riesgo conduce a la baja liquidez y este incide en la decisión de inversión a largo plazo en la red de plazas y mercados del cantón Ambato?

Variable independiente: Decisiones de inversión

Variable dependiente: Aversión al riesgo

1.4. JUSTIFICACIÓN

El realizar una inversión a largo plazo representa salida de dinero a grandes escalas es por ello por lo que las empresas toman acciones. Llegando a buscar procedimientos en los cuales se pueda analizar y evaluar dichas inversiones, para ello se requiere principalmente realizar un presupuesto con el fin de maximizar las riquezas del inversor. Bien una inversión es un desembolso de efectivo del cual se espera beneficios por más de un año. El motivo por el cual se realizan inversiones es por lograr una renovación o la sustitución de sus activos fijos, o lograr obtener un beneficio tangible a largo tiempo. El riesgo que se manifiesta en una inversión se puede medir cuantitativamente con el uso de datos estadísticos proporcionados, una medida estadística para describir este riesgo financiero en inversiones es la desviación estándar (Lawrence J. Gitman y Chad J. Zutter, 2012).

Desde un punto de vista práctico los analistas financieros utilizan varios métodos para realizar una inversión a largo plazo. Los métodos que son utilizados por estos gerentes son el VPN como uno de los principales, puesto que mide cuanta riqueza brinda o quita el crear dicho proyecto para los inversionistas en caso de ser un VPN positivo o negativo respectivamente. El VPN tiene como objetivo maximizar las riquezas y es

conocida como la “regla de oro” dado, que permite analizar las oportunidades de inversión que se presentan. Otro de los métodos más utilizados es la TIR porque permitir analizar en términos de tasas de interés más que en el mismo rendimiento en dólares, además de presentar diversas técnicas en las que disminuyen errores que se puedan realizar (Lawrence J. Gitman y Chad J. Zutter, 2012).

Como se puso en conocimiento lo antes detallado, es así como surge la necesidad de realizar esta investigación. Ya que se desea conocer el comportamiento de los inversores al momento de realizar una inversión. Los comerciantes propios de los mercados y plazas están en el dilema diario de que inversión realizar para sus ventas. Por lo cual se desea conocer cuáles son los factores que estos inversionistas toman en cuenta al momento de decidir. Tomando en consideración que las decisiones tomadas dependerán de la venta diaria que estos realizan. Y es cuando se les presenta la aversión al riesgo que deben analizar antes de tomar su decisión. La razón que motivo a estudiar este tema de tesis es porque se desea conocer cuáles son los comportamientos de los inversores ante la toma de decisión. Y de qué manera consideran el riesgo ante cada decisión que toman. Además, se desea llegar a evaluar cuales son los tipos de inversiones que realizan en el sector de los mercados y plazas de la ciudad de Ambato.

Las finanzas conductuales están presentes en la vida cotidiana de las personas. Y es algo muy importante que se desea analizar en cada uno de sus factores. Como es en este caso las propietarias de sus puestos en los mercados y plazas que realizan sus ventas a diario. Y no realizan inversiones de grandes magnitudes monetarias. Lo que nos da una pauta para conocer cuáles son los motivos para que estas personas no realicen inversiones altas. Se tomó en consideración analizar por qué los vendedores tienen miedo en realizar las inversiones. Esto puede ser por miedo a perder sus ganancias y aun peor su capital. Es así como la aversión al riesgo tiene mucho que ver cuando una persona toma una decisión de inversión. Averiguar si el temor a perder hace que las personas se limiten al momento de tomar una decisión de inversión. Ya que esta variable puede afectar directa o indirectamente a si acción decisiva. Muchas de las personas que no asimilan mucha información están expuestas a cometer varios errores y buscan o confían en las opiniones de otros de tal manera que no son capaces de tomar sus propias decisiones. Ampliar los conocimientos propios por medio de los

comerciantes en lo que confiere a las conductas de decisión que presentan. Preguntar si presentan técnicas o experiencia para sus decisiones de inversión.

1.5. OBJETIVOS

1.5.1. Objetivo general

- Determinar los factores que emergen en la decisión de inversión a largo plazo en los comerciantes de plazas y mercados del cantón Ambato para conocer las conductas de cada uno frente al nivel de riesgo asumido.

1.5.2. Objetivos específicos

- Determinar el nivel de inversión de capital que presentan los comerciantes de plazas y mercados del cantón Ambato para conocer cuáles son sus restricciones de liquidez.
- Indagar y analizar los factores que conducen a generar aversión al riesgo en las decisiones de inversión para poder plantear planes de inversión a largo plazo en los comerciantes de plazas y mercados del cantón Ambato.
- Correlacionar la decisión de inversión en la aversión al riesgo para evaluar alternativas de financiamiento seguro a largo plazo.

CAPÍTULO II

2. MARCO TEÓRICO

2.1. ANTECEDENTES INVESTIGATIVOS

El inicio de las finanzas conductuales se da en los años 80, cuando se empezó a dar discusiones por la volatilidad que se daba en los mercados financieros. Dicho que empezó por el descubrimiento de anomalías en la teoría de la utilidad esperada en los mercados eficientes.

Esta investigación trata interactuar con la conducta de cada persona con el mercado a tratar conectando con la psicología, la teoría financiera y la sociología. Todo esto se da para obtener mejor conocimiento del comportamiento de inversionistas financieros, además de conocer el efecto que provocara en los merados que opera.

Se analizó por medio de técnicas de psicología cognitiva y por la exposición de incoherencias que se presentó en el proceso de toma de decisiones racionales. Existió evidencia empírica por parte de Kahneman y Tversky (como se citó en Hernández, 2009) el año 1979, lo cuales manifestaron que existen personas irracionales, además de amonestar la teoría de la utilidad esperada (Hernández, 2009).

En el trabajo de (Vergara, Ramírez, Santana y Carranza, 2017) con el tema de “Una estrategia de auto sostenibilidad de bajo costo para pasar de la economía informal a la economía formal. El caso de la Comuna 10 de Cali, Colombia”; en el cual se planteó que los índices de informalidad están correlacionados con supuestas garantías de protección inexistentes y las muy precarias. El problema se encuentra en que no existe personal jurídico por lo cual no se tiene acceso al seguro social, lo que podría ocasionar un riesgo en el personal al momento de realizar las actividades económicas. El objetivo de esta investigación es lograr en los microempresarios informales que tomen conciencia de la importancia de hacerse conocidos en el sistema financiero tanto sea en el sector público y privado. Para la realización de esta investigación se planteó una metodología que permita llevar una contabilidad acorde a lo necesario. Dicha metodología se fundamenta en un análisis cuantitativo y cualitativo dentro de un

contexto social- histórico, y así demostrar el comportamiento de estas microempresas informales para un determinado espacio, cultura y tiempo. Con la ayuda de la Universidad de San Buenaventura en la población a estudiar para los procesos administrativos, contables y costo. Y así llegar a los microempresarios a tener una formación y consolidación en su empresa.

Se necesita tener mayor grado de formalidad dentro de una empresa y así obtener un funcionamiento adecuado en la mismas, el cambio que se da cuando una empresa pasa de ser informal a formal, las cuales se llenan de ventajas, se puede mencionar como ejemplo la estabilidad y competitividad en el sector y lugar donde lleva a cabo cada una de sus actividades económicas. Reconociendo que se debe realizar una agrupación de las variables que presentan mayor relevancia en la investigación las cuales ayuden a explicar este fenómeno de la informalidad. Partiendo de estudios que informen de como los microempresarios inmersos en la informalidad, se han encontrado con el diseño de encuestas, tabulaciones y entrevistas, con definición de la muestra, casos especiales pertinentes, entre varios aspectos involucrados al objetivo a ser estudiado. El estudio de la informalidad le da al estudiante de contabilidad pública la facilidad a obtener una oportunidad de informarse como es la realidad de un país que se encuentra económicamente activo, lo cual da paso a buscar un valor agregado a la vida profesional, puesto que se va llenando de varias experiencias en las que conocerá varios ámbitos de la situación económica. En el desarrollo de la investigación se pretende hacer uso de la teoría de los costos de transacción de Ronald Coase, puesto que en esta teoría no hace uso de bajo-costos, los cuales son conocidos como: mano de obra directa, materia prima, costos indirectos de fabricación estos entre los más destacados o conocidos como los tradicionales, sin dejar de lado los procesos legislativos que son utilizados al momento de cambiarse de informales a formales. Además, se pretende aplicar una cadena de suministros puesto que se encuentran inmersos en la informalidad (Vergara, 2017).

Se relata un resumen breve a la investigación que se llevó a cabo. En la cual se pretendía realizar 102 empresas que son conocidas como informales en la Comuna 10 de Cali en el 2005 de acuerdo con lo que abortó la muestra que se aplicó. Pero esta encuesta se terminó aplicando a 302 personas puesto que se encontró mayor parte de empresas

informales en el sector. Con la aplicación de la encuesta se evidenció que el 40.46% de este sector se dedica a las labores manufactureras, estos comerciantes se dedican a estas labores por presentar mayor conocimiento en esta actividad y manifiestan que así no tendrían grandes pérdidas al incursionar en nuevos emprendimientos. Según la pregunta: Inversión inicial de los microempresarios informales encuestados, el 68.4% de encuestados cuentan con una inversión propia, motivo por el que dejan de ser un objetivo para las entidades financieras.

En el proyecto de investigación la metodología utilizada de frente al proyecto de investigación actual se pretende utilizar la encuesta que se implementó. Haciendo uso de las preguntas: Informalidad empresarial en Cali, Total de unidades económicas y participación de las empresas informales en Cali. Las cuales permiten conocer la existencia de informalidad en el sector donde se desarrolló la encuesta. Con el mismo fin de inducir a tomar conciencia para que se hagan conocer en el sector público y privado y dejen de formar parte del sector informal (Vergara, 2017).

En el presente artículo de (Rodríguez, 2013) con el tema de “¿Destinatarias emprendedoras o beneficiarias dependientes? Segmentaciones discursivas en la implementación municipal de una política social en la Argentina”; analizo la implementación del programa de transferencia monetaria, plan de jefas y jefes de “Hogar Desocupados en el Municipio de Moreno” en Buenos Aires Argentina. Se realizó a los actores institucionales, una entrevista basada en la metodología cualitativa tomando en cuenta como base las mujeres con bajos recursos. Este instante se dio, ya que dicho enfoque que mantuvo el Municipio no permitió una valorización a todas las beneficiarias. A pesar de que en un comienzo las beneficiarias contaban con el apoyo del municipio ya que poseían características que les facultaba sacar adelante una microempresa. De tal manera se maneja un régimen de género según sea las destinatarias para la construcción de imágenes, puesto que varía de acuerdo con el tipo de emprendedora que lo realiza. En estas imágenes se contempla los derechos y criterios que se da entre las personas beneficiarias.

Se señala que existe un régimen discursivo de género donde se presenta diferentes valoraciones de los dos grupos de beneficiarias en el Municipio Moreno, en este grupo

consta el Plan de jefas y jefes de “Hogar Desocupados”. Estos regímenes discursivos se enmarcan además en otros aspectos como las ideologías de una institución, características de estos actores. Estos mismos sujetos de responsabilidades y derechos del estado tuvieron una baja relevancia cuando valoraron las acciones de las destinatarias. En si las ganas de superación y las competencias de cultura son totalmente opuestas entre ellas. Para las microempresarias y los entes del municipio tienen como afán el generar su propio empleo, se conocen como mujeres son capaces de generar empleo para cambiar su propio estilo de vida ante las circunstancias. Lo que incentiva al municipio y a los profesionales tener ideas más avanzadas en cuanto al tema de tomar acciones para esta situación. Estas personas emprendedoras lograrían ser potenciales en condiciones socio - organizativo. Gracias a la ayuda que tuvieron con el acceso a créditos en el Banco social con planes productivos y sociales. Dando paso a dejar de ser personas pasivas que necesitaban apoyo del estado a ser consideradas parte del grupo dinámico y dignas de contar con apoyo del municipio. A su vez las personas que no contaron con ayuda presentarían poca visión de superación, tal vez por la condición de ser madres las cuales que deben estar al cuidado de sus hijos creando una condición en la que no les permite continuar con sus estudios. Como una mejor propuesta será un plan de capacitación para generar bienestar familiar en el caso de la crianza de sus hijos mas no se dará un trabajo formal en las mujeres. Las variables del segmento para dar un beneficio a este plan comprenden a las mujeres que tienen al cuidado a sus hijos, mujeres en estado de embarazo y personas con bajos niveles de educación. Además, se sumó a estas variables la insuficiente toma de decisiones o valoración en su hogar, por lo que estas mujeres tendrían que tomar conciencia para lograr un empoderamiento en el que se logre cambiar todo su entorno. Si bien se conoce esto no se lograría sin la ayuda de recursos materiales, es por ello que estas 162 mujeres deben cambiar inmediatamente sus condiciones de vida por ellas mismas. O más bien resignarse a esperar ayuda de un plan social. Por lo cual el enfoque económico en sentido social no aprecia estas variables antes mencionadas. La gestión por parte del municipio vio positivamente que estas mujeres estarían capaces en realizar un autoempleo mediante la creación de emprendimientos individuales o a su vez colectivos, pero entre ellas existía más el empleo tradicional que sería un empleo formal. Las capacidades de una mujer vienen dadas desde su hogar o muchas veces de la comunidad. Desde ese punto de vista el Estado podría intervenir de forma no

intencional, expandiendo responsabilidades sin pensar en los arreglos que conlleve a una justicia de género. Es necesario contar con imágenes donde reflejen las necesidades, dificultades que enfrenta cada mujer (Rodríguez, 2013).

También se dan segmentaciones en las que dan menor valor y jerarquía donde se desvinculan al estado de cualquier responsabilidad que ayuden a generar empleo, rescindiendo de capacidades que regulen los cambios del mundo doméstico y laboral. Llevar un registro de género es súper útil en la economía social, para lo cual el estado requiere valorar, interpretar y reconocer los aportes de las tareas en cuanto al bienestar y producción. Además, dicho registro ayudara al cuidado colectivo que asegure un acceso universal. Sobre todo, para las mujeres con dificultad de ingresar al mercado, a lo político fehaciente de justicia de cada género (Rodríguez, 2013).

Este contexto da una visión de lo que se desea buscar en el proyecto de investigación, por las variables que enmarca en este artículo, como es el abordaje del género femenino. Que ha sido uno de los motivos de que las mujeres no cuenten con un empleo, o que se propongan en realizar un emprendimiento individual que le ayude a generar ingresos a su hogar y por ende cambiar la calidad de vida. Es de vital importancia contar con mujeres que pongan de parte para generar microempresas que generen rentabilidad a sus socios y por si empleo a más mujeres.

Con el tema “Generar y desarrollar microemprendimientos: el caso de las mujeres de Palpalá” realizado por (Pereyra, 2012) relata que en Papalá se analiza a la mujer en su nuevo rol en el trabajo, después de darse la privatización por parte de los militares de Altos Hornos Zapla en el año 1992. Con la definición del esquema socio laboral se dio origen a la creación de mejores condiciones de vida en las nuevas ciudades que se construyeron, como el emprendimiento social, a esto se conoce como emprendimiento económico que es llevado a cabo por mujeres en momentos de crisis.

Presentado un punto de vista interpretativo se analiza el comportamiento de un grupo de personas que se encuentran económicamente activas. Este estudio se lo analiza desde un enfoque de orientación sociológica con un etnográfico. Para esta investigación se necesitó de los 12 casos que fueron recogidos, donde se arma un

contexto de análisis, llegando a las conclusiones donde se destaca el entorno sociocultural como gran importancia con las capacidades emprendedoras, ya que estas acciones empiezan desde la niñez. Estas capacidades emprendedoras no se ligan con la preparación académica, muchas de las veces resultan ser un obstáculo, para esto es más importante tener hábitos prácticos y contar con cualidades personales. Se dio apoyo al crédito por medio del municipio generando impacto en los empresarios, además de capacitaciones que estén basadas en gestión de empresas. Se presentó en estas mujeres ausencia en el cambio de mentalidad o discursos de responsabilidades en los dos sexos incluyendo los derechos que tiene la mujer en sus tiempos libres (Pereyra, 2012).

En el análisis llevado a cabo se deducen varias conclusiones por las diferentes variables propuestas por parte de (Pereyra, 2012). La relación de género y los emprendimientos económicos determinan un diseño de producción procedente de la contraposición tradicional. Se detalla las relaciones laborales entre ambos sexos en el nuevo contexto es así como sugerir estrategias para un abordaje y estudiar emprendimientos económicos en ambos géneros. Una de las conclusiones es el análisis sobre la importancia de su entorno sociocultural de la conformación ante las actitudes emprendedoras, de acuerdo con los datos refleja lo que dejó como marca la madre, su contorno familiar y social de los participantes. Se conoce que las experiencias formales se dieron en la vida adulta, y las actitudes de emprendimiento parten de la infancia por medio de actividades de solidaridad, además de recaudar dinero para diligencias sociales y para el mismo hecho de realizar trabajos que ayuden con ingresos propios. Lo cual conlleva a recomendar un currículo escolar para mujeres y hombres, con la idea de aprender a emprender. Para este tipo de enseñanza no se necesita solo de profesionales sino a su vez de emprendedores locales donde se discuta de sus testimonios y perspectivas.

De acuerdo con (Pereyra, 2012) indica que ha tenido buena acogida el hecho de compartir las responsabilidades entre el hombre y la mujer tanto en el trabajo doméstico y de reproducción, como se ha dado el caso que la mujer se convierte en el sostén de su hogar. Esto se da en las mujeres más jóvenes que se tomó en la muestra, logrando así un cambio general en las personas que no han convivido con una cultura

o roles militares. Sería muy importante incluir metodologías en las que se pueda incorporar una visión escinda y que se pueda actuar a manera dinámica en diversas actividades, a su vez flexible para sobrepasar tratos unívocos masculinos para poder hacer frente a las diversidades de decisiones. A pesar del desarrollo que se ha presentado en las mujeres, se puede mostrar que no han existido cambios en la mentalidad de ambos sexos, enfocado a los derechos que tienen las mujeres en sus tiempos libres, a menos que estén atentos a los estudios o por el bien familiar. Existe gran transmisión de los derechos y roles de las mujeres actualmente. Pero cabe mencionar que aún se ve que el hombre encabeza los emprendimientos teniendo el control en lo financiero y económico de sus empresas.

Muchas de las veces las mujeres se restringen de realizar algún emprendimiento por la falta de apoyo, no solo económico sino social. Puesto que una mujer tiene a su desempeño mayores actividades en su vida cotidiana por el mero hecho de ser mujer, esposa y sobre todo madre. Estas actividades que no son remuneradas, pero le llevan consigo mucho tiempo. Es así que este artículo ayuda a enfatizar que una mujer es capaz de crear su propio negocio si ella lo pone de parte para poner en marcha. Lo cual hace viable este tipo de investigación que se ha propuesto realizar.

Para la investigación actual serviría de apoyo la metodología que se hizo uso en el artículo de (Pereyra, 2012). Cuya metodología que se desarrollo es la de un corte etnográfico que es conocido también como “espiral de conocimiento” el cual es un proceso descriptivo y analítico. En la entrevista se recolecto información basada en: el número de empleados o miembros de la familia participantes del emprendimiento, las modalidades del movimiento comercial de los locales/ lugares empresariales, el flujo de clientes y de proveedores, la cantidad de horas de producción del producto o de prestación del servicio, la infraestructura disponible, la división del trabajo. Del mismo modo se tomaron notas en las entrevistas sobre los tipos de vínculos y las relaciones que se ponen en juego en el trabajo y el entorno familiar.

De acuerdo en el artículo realizado por (Murphy, 2013) realizo el contexto basado en el tema de: “Las decisiones de los inversionistas a través del lente de la economía del comportamiento”; en dicho contexto menciona que se conoce que las personas son

racionales según la tradicional teoría económica. Es por aquello que los inversores toman decisiones con el fin de generar mayores utilidades, y para aquello han evaluado sus limitaciones y preferencias. Pero en el comportamiento económico se manifiesta que no siempre es así, cuyas razones son por la falta de información. Este artículo analiza que se da por la psicología cognitiva al momento de decidir cuáles son los efectos de la economía del comportamiento (Murphy, 2013).

Se relata un resumen de los importantes efectos, que inquietan a las personas inversionistas provenientes de la teoría de la economía del comportamiento y de una psicología cognitiva. Es importante que los asesores inversionistas sepan cómo actúan sus clientes al momento de decidir y como hacerse notar ya que esto puede optimizar sus resultados y así los asesores puedan mejorar los resultados de su trabajo ante ellos. Murphy (2010) vio necesaria la implementación de la educación basada en las finanzas, porque una gran parte de personas no saben cómo dirigir sus decisiones financieras actualmente, ya que existen muchos medios en los que se puede invertir.

De acuerdo con la toma de decisiones que se observa desde un enfoque de la teoría de la economía del comportamiento, se torna importante que en la educación financiera se incluya temas relacionados a la toma de decisiones. A pesar de que este artículo se refiere a los inversionistas, es igual importante para los administradores y gerentes al momento de tomar decisiones. Una decisión bien acertada por parte de los gerentes podría ayudar a mejorar la rentabilidad de la empresa. Algunos de los estudios interculturales podrán ayudar a entender mejor al momento de decidir (Murphy, 2013).

Mahmood (como se citó en Murphy, 2013) manifestó un modelo más interesante enfocados a variables demográficas, socioeconómicas actitudes que ayudaran a alejar el riesgo. Otros investigadores en sus publicaciones añadieron más variables como: el estado civil, lo político, el género, las experiencias, obtener más información, y sensaciones ante la búsqueda, pero estos investigadores no comprobaron sus hipótesis. Lo cual abre la oportunidad de realizar una investigación entre la economía del comportamiento y las decisiones de un inversionista.

Se nota que cada vez existen más variables que permiten realizar una investigación basada en la conducta de un inversionista al momento de decidir como es este caso. La metodología que implemento (Murphy, 2013) en este contexto, es aumentar el nivel de educación en toda la muestra que se tomó. Como en este artículo habla sobre la falta de educación que mantienen las personas que desean invertir, y como la educación financiera basada en la toma de decisiones puede ayudar a mejorar los resultados en sus decisiones. El poco conocimiento financiero hace perder grandes inversiones por el miedo que este les otorga, tener estudios o conocimientos sobre el tema dará paso a mejores emprendimientos.

En este caso (Umaña, Cabas, Rodríguez y Villablanca, 2015) con el tema: Variables explicativas del comportamiento del inversor de multifondos. Un análisis desde la perspectiva de los inversores en el sistema de pensiones chileno indico que el estudio se ha tomado como objetivo establecer variables que emergen en el comportamiento de diversos inversores de multifondos al momento de tomar decisiones. Para analizar si estos comportamientos se dan por razones racionales o por los principios basados en las finanzas conductuales. Para la realización de este trabajo se tomó los datos de las Encuestas de Protección Social durante los años del 2006 hasta el 2009 con el afán de identificar las características de los inversionistas juntamente con sus niveles de inversión. Se tomó un modelo econométrico multilogit para el análisis de estos datos, el cual permite los niveles de influencia en cada una de las variables. Dentro de los resultados que se obtuvo en esta investigación se observó que las variables tomadas como: sexo, educación y edad inciden al momento de tomar decisiones por parte de los inversores.

Mercados financieros y econométricos cuentan con un gran número de intermediarios, generando el comercio. En un inicio estos mercados se conocían como mercados eficientes, donde existía competencia perfecta, libre acceso y fluidez de información, racionalidad en los inversores y exención en los costos tanto de impuestos y transacciones. No obstante, después de la crisis que se dio en 1929 hasta la crisis Subprime y griega el poder de estos modelos ha sido cuestionado. Para algunos inversores su racionalidad es a corto plazo y cuyas decisiones no acatan procesos racionales sino a psicosociales puesto que le llevan a ver el riesgo de manera distinta.

Es de aquí de donde parten las finanzas conductuales, donde explican el comportamiento de dichos inversores al tomar decisiones sabiendo que va más allá de conductas racionales. En el caso de estudio de Chile, el sistema de afiliados ha aumentado constantemente desde que se dio apertura comenzando en un 29% en el año 1981 al 51% en el año 1999. Chile tiene una capitalización individual donde parte la interrogante de si los chilenos están preparados para tomar decisiones acertadas. Dadas estas interrogantes los datos de EPS demuestra que mucha de su población (59%) no conoce del sistema que presenta multifondos. El 78% de los encuestados no conocen los tipos de multifondos que existen. (Umaña, 2015).

Según el análisis de EPS un 59% de chilenos no conoce sobre este sistema que proporciona multifondos. De los encuestados el 78% no sabe acerca de sus tipos que existe, y tan solo el 17% de a optado por poner sus ahorros en multifondos. Lo cual refleja que los inversores chilenos no realizan sus inversiones por falta de conocimiento del sistema financiero. Para llevar a cabo con esta investigación se tomó variables basadas en el individuo y el entorno. Al tomar la variable sexo ninguno de los dos responde ya que presentan total desconocimiento acerca de ¿cuál de los multifondos es más riesgoso?, algo parecido se presenta en la pregunta ¿en qué fondo están sus ahorros previsionales? Contestan en el orden de B, C, A en ambos sexos por lo que se dice que ambos sexos tienen decisiones similares. En cambio, al tomar como variable a la edad con la población mayor a 60 años se revela que sus inversiones están en el fondo A lo que es erróneo según la ley, y esto se da porque su población no está totalmente informada. Para el caso de la variable de educación los individuos que presentan un alto grado de educación conocen cual fondo es el más riesgoso, por lo que manejan más información sobre sus ahorros. Por lo que se concluye que tener un nivel adecuado de educación ayuda a que la población tome mejores decisiones. Al analizar la variable de riquezas involucra el nivel de estudio puesto que las personas que mantienen propiedades presentan un alto nivel de estudio y por ende conocen el sistema financiero y saben cómo manejar sus inversiones.

Como conclusión de las variables implantadas para realizar un análisis econométrico se realiza un nexo de los conocimientos principales de finanzas, economía y finanzas conductuales. En las regresiones indica el cumplimiento con la teoría sobre las

finanzas conductuales, explicado por las tendencias que influyen en las decisiones que toman los inversionistas. Este análisis indica una conducta irracional de la población chilena enlazada con los principios en finanzas conductuales (Umaña, 2015).

Con dicho artículo refleja la idea que se mantiene para realizar este proyecto de investigación, puestos que buscamos conocer cuáles son las variables que emergen al momento de tomar decisiones. Como se pudo observar es que son varios factores como el sexo, edad, riqueza y la educación las que tienen que ver directamente en el comportamiento del individuo al momento de tomar una decisión. Como se conoce que muchas de las personas no invierten por el desconocimiento del área financiera y se desea conocer cuáles son las circunstancias en cada una de las personas inversionistas en el sector de mercados y plazas en el cantón Ambato.

Con el tema “Medición de las actitudes hacia el riesgo en los pequeños productores de piña de Santander, Colombia” realizado por (Trujillo, Escobar & Iglesias, 2012) indica que una de las características presentes en la toma de decisiones es la incertidumbre en los agricultores. En este contexto se analiza las actitudes que presentan los productores de piña en Colombia – Santander ante el riesgo. Para la investigación se tomó a 194 pequeños agricultores de los municipios de Lebrija, Girón y Rionegro. Para la determinación de estas actitudes se basará en la utilidad media y la desviación estándar no lineal. Como conclusión se dice que estos pequeños agricultores presentan aversión relativa decreciente, y aversión absoluta creciente siendo aversos al riesgo.

En esta investigación se concluye con la aplicación del método de utilidad media y desviación estándar no lineal en los pequeños agricultores de piña de Colombia – Santander. Los resultados revelan que los agricultores de piña presentan característica de aversión al riesgo con actitudes de aversión absoluta y relativa al riesgo. Al igual que aumenta la aversión en estos productores de piña se incrementa el riesgo productivamente, para que esta aversión al riesgo disminuya debe ir incrementando sus rentabilidades, las cuales son obtenidas de sus productos. Según la producción de Cobb-Douglas presenta índices decrecientes y los cuales son: en temporadas escolares, los conocimientos del productor, la fertilización y la colonización. De acuerdo con estas variables Adinya, Afu y Ijoma (como se cita en Trujillo, 2012) se presenta

importancia ante el motivo de escolaridad, lo que resulta una baja en la producción de piña en Santander, por lo que se enmarca directamente en la incertidumbre sobre sus cultivos lo que explica sus motivos hacia el riesgo. Se presenta datos estadísticos donde la escolaridad permite generar cambios, los cuales es mejorar la tecnología renovable lo que permite tener mejores cultivos (Trujillo, 2012).

Los cultivadores de piña hacen uso de bush fallow system el cual permite del cultivo hacer poco rentable y erosivo, y deberían aprender otro sistema cómo es alley cropping system que se realiza en franjas. Para continuar con estos proyectos se necesita que existiera políticas que ayuden con inversión del capital humano, ya que si no existe la ayuda por parte pública se irá perdiendo poco a poco esta actividad que se mantiene en Santander- Colombia, por razones donde necesitan de ayuda para mejorar el bienestar en este grupo de personas que se dedican a la agricultura de piña (Trujillo, 2012).

Trujillo (2012) analizo el sistema “bush fallow system” del cual se debe implementar en el presente trabajo de investigación sin dejar de lado el otro sistema propuesto por el autor, llamado alley cropping el que trabaja en base a franjas por el cual es así conocido.

Con el tema de “Señales de inversión basadas en un índice de aversión al riesgo realizado por (Gómez, 2013) habla acerca de las ciencias sociales, que han sido de mucha ayuda gracias a la existencia del Internet, puesto que este ayuda para la realización de las investigaciones. Por lo que se han cogido las estadísticas que proporciona Google Insights, haciendo uso de indicadores de confianza o la su vez en aversión al riesgo en el caso de los inversores. Del cual se elaboró un índice de aversión al riesgo con los datos que proporciona Google con información económica y financiera los cuales se correlacionan con la evolución de los mercados en forma negativa. Con lo cual se logra demostrar que Google sirve de gran ayuda para consultar sobre los mercados financieros y un índice de aversión al riesgo (IAR) indica inversiones predictivas sobre la evolución que se dio en los índices bursátiles europeos, donde se espera rentabilidad positiva o negativa si el IAR incrementa o decrece respectivamente.

Lemmon y Portniaguina (como se citó en Gómez, 2013) indica que, con los estudios analizados del presente trabajo, concluye que hay varios factores que se presentan por el estado de ánimo, lo cual incide en la aversión al riesgo de los inversores, dando como consecuencia una afectación en sus decisiones puesto que involucra los índices bursátiles. Al medir la variable estado de ánimo por medio de las estadísticas de confianza de los consumidores se ha mostrado que se tiene capacidad tanto explicativa como predictiva (Gómez, 2013).

En la actualidad, por la gran evolución que se ha dado gracias a la tecnología que va de la mano con el internet, se ha empezado a dejar de lado la utilización de las encuestas para tomar como datos las estadísticas de búsqueda que se encuentra en internet que resultan se igualmente confiables y generan mejores ventajas ya que reduce costos, facilidad y disposición de información. Esta información demuestra ser predictiva y explicativa dado por la evolución en los índices bursátiles que se han analizados, es así como se anticipa una caída en la bolsa por los aumentos de los índices pesimistas y por lo contrario una subida en estos índices revela un incremento. Por ello se ha valorado estas estadísticas con por ejemplo las estadísticas que se presenta en Google Insights que muestra una correlación negativa de acuerdo con la evolución de los datos analizados. A partir de esto se elaboró un índice de aversión al riesgo (IAR) de los inversionistas. De acuerdo con las subidas o bajas, en estos índices se interpreta las ventas y compras permitiendo analizar la rentabilidad que se esperaba de la nuestra ha utilizar en la semana señalada hasta la siguiente. El estudio demuestra que en el IAR se promedia rentabilidades positivas en cuanto a las compras y negativas en las ventas, en las dos semanas que se ha tomado el análisis, y por aquello se da un valor absoluto cuando este IAR se intensifica. Se da a entender que estas variables pueden ser de compra o venta, o algunos diferentes que provengan de un análisis que sea fundamental y técnico a su vez (Gómez, 2013).

Para obtener los resultados de la investigación que uso las regresiones donde se necesitó de un software econométrico gretl 1.9.5cvs. Para la realización de esta investigación se dio por medio de los datos sacadas de las estadísticas buscadas en Google, que terminaron resultando muy significativas al momento del análisis. Estos datos presentan una frecuencia de semana a semana, ya que refleja las búsquedas que

se dieron del sábado al domingo siguiente. Pero se realizó el cierre de semana hasta el viernes notando que no sea viernes festivo para lograr homogenizar los datos de cada semana.

La metodología utilizada por (Gómez, 2013) en esta investigación hace de si, tener una mejor facilidad para la búsqueda de los datos al momento de realizar un análisis de dicha información. El hecho de utilizar Google genera diversidad de datos con los cuales se puede tener un análisis más completo del tema a estudiar. Este autor se apoyó con las regresiones y el software econométrico para llegar a obtener los resultados.

El tema “Las finanzas conductuales en la toma de decisiones” realizado por (Fernández, Ladrón De Guevara y Madrid, 2017)”; describe acerca de los conceptos y principios básicos de Behavioral Finance, las cuales permiten reflexionar y dar explicaciones de la conducta financiera de cada uno de los individuos, el cual permite estipular los conceptos de la psicología en la toma de decisiones. Dentro de estos conceptos se encuentra la Prospect Theory, sesgos y Heurísticos como principales, los cuales son fundamentales para Behavioral Finance, es así como estos conceptos ayudan a entender cómo funcionan las finanzas.

El objetivo del presente artículo busca difundir y explicar los principios y conceptos de Behavioral Finance, con el fin de que estos conocimientos sirvan de conocimiento para toda la sociedad académica. Además, en este artículo se presenta más supuestos, evidencias y ejemplos de estudios que sirven para explicar los conceptos financieros. De acuerdo con la naturaleza humana se analizó el efecto causado en las diferentes racionalidades, los cuales son aspectos psicológicos y no hipotéticos racionales de acuerdo con la teoría económica. Es así, que los conceptos analizados de la teoría de Behavioral Finance, permite reflexionar las diferentes situaciones que se enfrenta un individuo al tomar decisiones básicamente basados en esta teoría financiera. Obviamente, no permite conocer si las decisiones son acertadas o no, sin saber que en varias ocasiones se toma decisiones financieras.

El ser humano es conocido como un ser imperfecto, teniendo a diario una lucha por ser cada vez mejor y buscar siempre la perseverancia cada que se dé la oportunidad.

Por lo cual le lleva a perder horizonte de su realidad al momento de decidir, las razones que lo involucra son los deseos y sentimientos del inversor. Según Thaler (como se citó en Fernández, 2017), el concepto de Behavioral Finance fluctúa de acuerdo con el tiempo ya que solo existe una teoría financiera que es enriquecida por el comportamiento de cada agente económico. Lo que lleva a generar limitaciones en su comportamiento, siendo estas las que benefician únicamente al individuo que toma las decisiones.

Estas características mencionadas del individuo siempre han estado presentes en todos los años transcurridos del ser humano, a pesar de que la economía cree olvidarlas. Sin embargo, no se encuentra una explicación a esto, ya que este círculo económico está siendo moldeado por el ser humano. Muchas de las teorías clásicas no dan paso a entender como la psicología de un inversionista se involucra desde raíz en la toma de decisiones y en cada movimiento financiero que este realiza a diario. No obstante, estas nuevas aportaciones de la teoría económica no pretenden sustituir a las teorías clásicas, por el contrario, busca aportar nuevas ideas que ayuden a entender el mundo económico y buscar una correlación con la racionalidad al momento de tomar nuevas decisiones.

Por ello parten nuevas investigaciones que son realizadas por autores propios de este artículo, los cuales tomaron enfoque en tener demostraciones empíricas las que ayuden a respaldar los conceptos de Behavioral Finance, en la toma de decisiones en momentos de riesgo e incertidumbre. De donde parte dos ámbitos de finanzas que darán paso a nuevas investigaciones: estudios aplicados en el área de finanzas personales o cotidianas y los aplicados en el área de finanzas bursátiles o mercados financieros. Se encuentra además dos variables más en el Behavioral Finance como son: neuromarketing, relación del marketing, y el comportamiento de los consumidores; estas variables permiten extender esta investigación (Fernández, 2017).

De acuerdo con la investigación realizada por (Fernández, 2017) permite hacer uso de la metodología que hizo uso en este artículo. Dicha metodología se basa en una investigación documental, primeramente, se da una explicación de cada uno de los conceptos que están relacionados directamente a la teoría Behavioral Finance, y luego

realizar ejemplos de esta temática que ayudan a entender la aplicación de los conceptos ante la toma de decisiones.

Tabla 1 Resumen - Antecedentes Investigativos

| Tema | Autor | Revista | Objetivo | Conclusión |
|--|--|---|--|---|
| <p>Variables explicativas del comportamiento del inversor de multifondos. Un análisis desde la perspectiva de los inversores en el sistema de pensiones chileno</p> | <p>Benito Umaña Hermosilla, Juan Cabas Monje, Juan Rodríguez Navarretec y Miguel Villablanca Fuentes</p> | <p>Estudios gerenciales</p> | <p>Establecer variables que emergen en el comportamiento de diversos inversores de multifondos al momento de tomar decisiones.</p> | <p>Según el análisis de EPS un 59% de chilenos no conoce sobre este sistema que proporciona multifondos. De los encuestados el 78% no sabe acerca de sus tipos que existe, y tan solo el 17% de a optado por poner sus ahorros en multifondos. Lo cual refleja que los inversores chilenos no realizan sus inversiones por falta de conocimiento del sistema financiero</p> |
| <p>Una estrategia de auto sostenibilidad de bajo costo para pasar de la economía informal a la economía formal. El caso de la comuna 10 de Cali, Colombia</p> | <p>Gerardo Alexander Vergara Mesa, Julio César Ramírez Reyes, Stefany Santana Naranjo, July Tatiana Carranza Jiménez</p> | <p>Revista científica general José María Córdova</p> | <p>El objetivo de esta investigación es lograr en los microempresarios informales que tomen conciencia de la importancia de hacerse conocidos en el sistema financiero tanto sea en el sector público y privado.</p> | <p>Se necesita tener mayor grado de formalidad dentro de una empresa y así obtener un funcionamiento adecuado en la mismas, el cambio que se da cuando una empresa pasa de ser informal a formal, las cuales se llenan de ventajas</p> |
| <p>Señales ~ de inversión basadas en un índice de aversión al riesgo</p> | <p>Raúl Gómez Martínez</p> | <p>Investigaciones europeas de dirección y economía de la empresa</p> | <p>Identificar una medida del interés o la preocupación de los inversores por determinados temas relacionados con la economía y las finanzas, y utilizar dicha métrica para construir un índice de aversión al riesgo en el cual apoyarnos para la toma de decisiones de inversión asumiendo que menor (mayor) aversión al riesgo se corresponderá con mercados alcistas (bajistas).</p> | <p>Tener una mejor facilidad para la búsqueda de los datos al momento de realizar un análisis de dicha información. El hecho de utilizar google genera diversidad de datos con los cuales se puede tener un análisis más completo del tema a estudiar. Este autor se apoyó con las regresiones y el software econométrico para llegar a obtener los resultados.</p> |

| | | | | |
|---|---|-------------------------------|---|--|
| Medición de las actitudes hacia el riesgo en los pequeños productores de piña de Santander, Colombia | Juan C. Trujillo, José L. Escobar, Wilman J. Iglesias | Cuadernos de desarrollo rural | Se analizará las actitudes que presentan los productores de piña en Colombia – Santander ante el riesgo | Como conclusión se dice que estos pequeños agricultores presentan aversión relativa decreciente, y aversión absoluta creciente siendo aversos al riesgo. |
| Las finanzas conductuales en la toma de decisiones | Ángel Manuel Fernández León, Rogelio Ladrón De Guevara Cortés, Rosa Marina Madrid Paredones | Artículo de reflexión | El objetivo del presente artículo busca difundir y explicar los principios y conceptos de Behavioral Finance, con el fin de que estos conocimientos sirvan de conocimiento para toda la sociedad académica. | Muchas de las teorías clásicas no dan paso a entender como la psicología de un inversionista se involucra desde raíz en la toma de decisiones y en cada movimiento financiero que este realiza a diario. No obstante, estas nuevas aportaciones de la teoría económica no pretenden sustituir a las teorías clásicas, por el contrario, busca aportar nuevas ideas que ayuden a entender el mundo económico y buscar una correlación con la racionalidad al momento de tomar nuevas decisiones |
| Las decisiones de los inversionistas a través del lente de la economía del comportamiento | David S. Murphy | Contabilidad y negocios | Analizar la psicología cognitiva al momento de decidir cuáles son los efectos de la economía del comportamiento | El poco conocimiento financiero hace perder grandes inversiones por el miedo que este les otorga, tener estudios o conocimientos sobre el tema dará paso a mejores emprendimientos. |
| Generar y desarrollar micro emprendimientos: el caso de las mujeres de Palpalá | Elsa Esther Pereyra | Cuadernos | Se analiza el comportamiento de un grupo de personas que se encuentran económicamente activas. Este estudio se lo analiza desde un enfoque de orientación sociológica con un etnográfico. | En la entrevista se recolecto información basada en: el número de empleados o miembros de la familia participantes del emprendimiento, las modalidades del movimiento comercial de los locales/ lugares empresariales, el flujo de clientes y de proveedores, la cantidad de horas de producción del producto o de prestación del servicio, la infraestructura disponible, la división del trabajo. |

| | | | | |
|---|--|---|---|--|
| <p>¿Destinatarias emprendedoras beneficiarias dependientes? Segmentaciones discursivas en la implementación municipal de una política social en la argentina</p> | <p>o Ana Laura Rodríguez Gustá</p> | <p>Cuadernos de antropología social</p> | <p>Analizo la implementación del programa de transferencia monetaria, plan de jefas y jefes de “hogar desocupados en el municipio de moreno” en buenos aires argentina.</p> | <p>”. Estos regímenes discursivos se enmarcan además en otros aspectos como las ideologías de una institución, características de estos actores. Estos mismos sujetos de responsabilidades y derechos del estado tuvieron una baja relevancia cuando valoraron las acciones de las destinatarias. Es de vital importancia contar con mujeres que pongan de parte para generar microempresas que generen rentabilidad a sus socios y por si empleo a más mujeres.</p> |
|---|--|---|---|--|

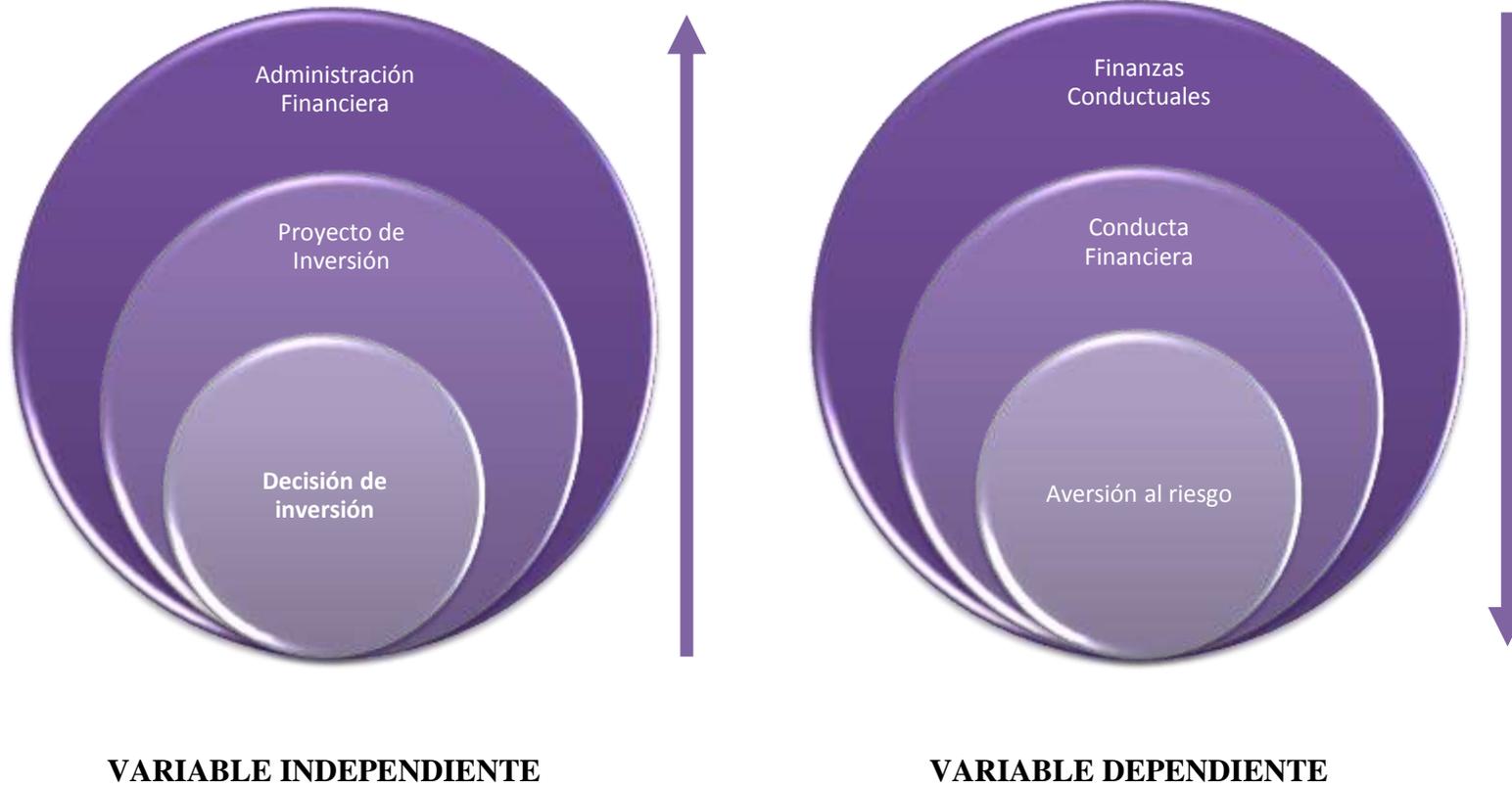
Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Gabriela González

2.2. FUNDAMENTOS INVESTIGATIVOS

2.2.1. Superordinación conceptual

Gráfico 1 Superordinación Conceptual

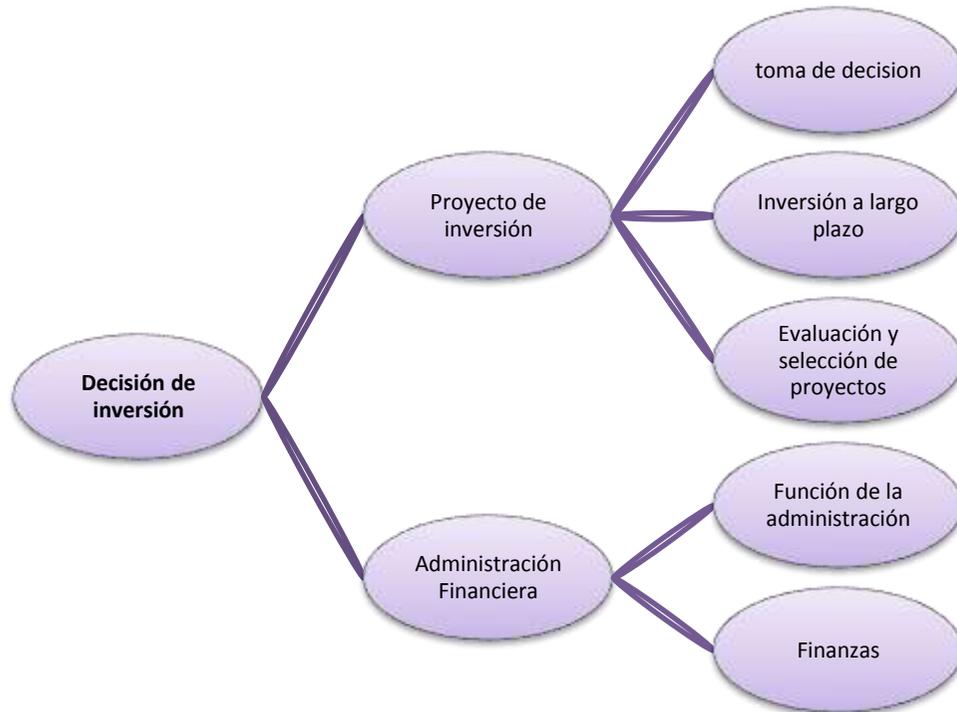


Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Gabriela González

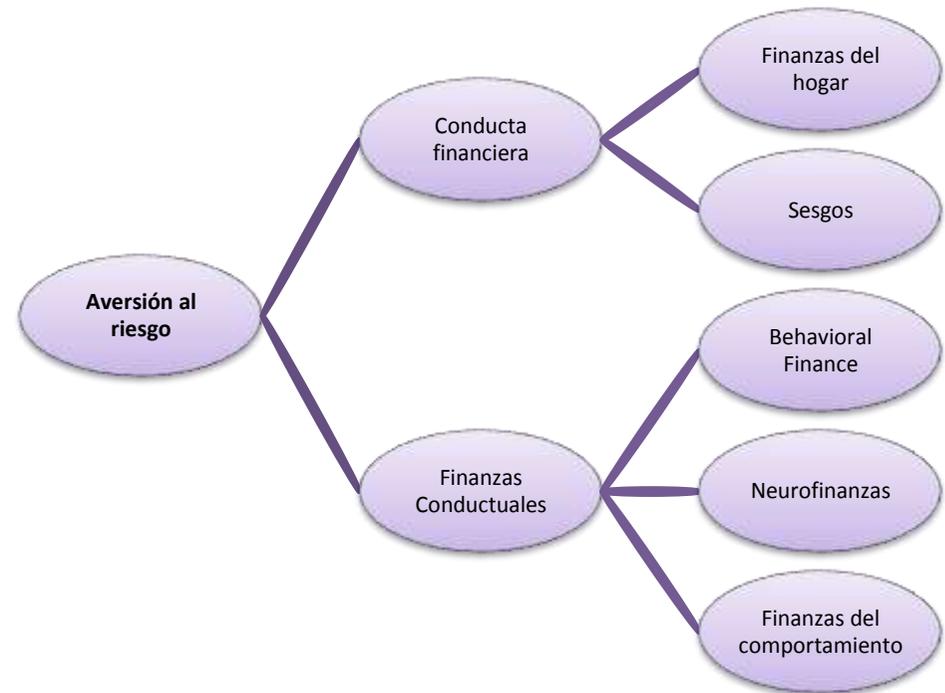
2.2.2. Subordinación conceptual

Gráfico 2 Superordinación Conceptual



Fuente: Investigación propia
Elaborado por: Gabriela González

Gráfico 3 Subordinación Conceptual



Fuente: Investigación propia
Elaborado por: Gabriela González

2.3.MARCO CONCEPTUAL PARA LA VARIABLE INDEPENDIENTE

2.3.1. Decisiones de inversión

Muchas de las veces son los encargados de una empresa o a su vez quienes asumen el papel de gerentes financieros, quienes toman decisiones de inversión dentro del emprendimiento que van a realizar, para lo cual buscan que dichas decisiones sean buenas o acertadas. En sí, la toma de decisiones es la esencia de una administración, es decir, lo que los gerentes hacen o a su vez, intentan tomar cualquier precaución ante lo que pueda suceder en un futuro, ya que a todos les gusta tener muy buenas decisiones; dado que serán juzgados a partir de esas decisiones que fueron tomadas (Robbins, Stephen P. y Coulter, 2010).

2.3.2. Proceso de toma de decisiones

De acuerdo con Robbins (2010) describe a la toma de decisiones como la elección entre varias alternativas que mantiene un emprendedor al momento de querer decidir. Considerando, como una idea muy simple, pues tomar una decisión es un proceso en que cual no solamente es de decidir o elegir la alternativa que mejor se considere. Como ejemplo propone que el mero hecho de ir almorzar se debe tomar una decisión de si comer hamburguesas o papas fritas, es cierto que no gasta mucho tiempo, pero si realiza el proceso de tomar una decisión entre las alternativas que se le presenta. Para lo cual el autor presenta las etapas por las que se debe pasar para realizar una decisión.

Etapa uno: **identificación del problema.** – se da una discrepancia entre una situación existente con una deseada. Es aquí donde cada emprendedor debe reconocer cual es el problema, es decir saber distinguir los problemas existentes. Ya que se puede dar los casos en que un emprendedor ve un problema donde otro emprendedor dice que no existe ninguno. De igual manera se puede tomar una decisión para solucionar el problema con algún desacierto mientras el otro no realiza nada. Viéndolo así se puede notar que identificar un problema no es tarea fácil ni sencilla.

Etapa dos: **Identificación de los criterios de decisión.** – luego de identificar cual es el problema, se debe analizar cuáles son los criterios de decisión más relevantes e

importantes que se van a resolver. Para que sirvan de guía al momento de tomar de decisión.

Etapa tres: **Ponderación de criterios.** - si los criterios de decisión no son considerados con la misma importancia, el emprendedor debe realizar una ponderación a cada uno de los elementos para de esta manera dar una prioridad correspondiente y lograr decidir. Para realizar esta ponderación al más importante se le designa un valor de 10 siendo la base y así asignando a cada uno la ponderación se crea conveniente.

Etapa cuatro: **Desarrollo de alternativas.** – en esta etapa prefiere que el emprendedor realice una lista de todas las posibles alternativas que van a ayudar a solucionar el problema. Para esta etapa el emprendedor debe ser muy creativo. Pero en esta etapa solo se las enlista mas no se las evalúa.

Etapa cinco: **Análisis de alternativas.** – una vez realizada la lista de alternativas el emprendedor debe analizar cada una de las alternativas descritas. Esto se lo realiza por medio de las ponderaciones que se manifestó en la etapa 2. Muchas de las veces este paso no se lo realiza, ya que si las ponderaciones se obtienen un mayor puntaje en una de las alternativas es más que obvio que esa es la alternativa que se va a realizar.

Etapa seis: **Selección de una alternativa.** – en esta etapa se debe escoger a la alternativa con mayor puntaje obtenido en la etapa anterior.

Etapa siete: **Implementación de una alternativa.** – esta es la etapa en la que pone en acción la alternativa que fue escogida de acuerdo con su puntuación, para ello se debe comunicar a todos los afectados e involucrados para que se impliquen y comprometa con la misma. Las personas que se comprometen deben esperar las instrucciones del encargado, y este mismo deberá saber si realiza o no cambios en sus planes a largo plazo. Como a su vez puede realizar una reevaluación de donde se está llevando a cabo el plan.

Etapa ocho: **Evaluación de la efectividad de la decisión.** - es esta la última etapa en la que se evalúa para saber si se resolvió o no el problema. Si en la evaluación resulta

que aun preexiste el problema, entonces el emprendedor debe realizar un análisis para saber dónde algo salió mal. Podría realizar un sin número de preguntas para conocer cuál es el problema, y solucionar una etapa en la que se haya equivocado, o si es necesario deberá realizar todo el proceso desde el inicio.

2.3.3. Decisiones de inversión a largo plazo

La toma de decisiones dentro de una empresa es lo primordial que debe desempeñar un emprendedor puesto que de este depende su éxito. La elaboración de un presupuesto de capital consta de un proceso en el que conlleva realizar una evaluación y posterior una selección de los proyectos de inversión analizados. Frecuentemente los desembolsos de capital son realmente grandes, estos capitales son destinados para la promoción de una línea nueva de algún tipo de producto. Este tipo de decisiones pueden crear una enorme ganancia a los accionistas como a su vez crear una gran pérdida (Gitman & Zutter, 2012).

De acuerdo con (Horne & Wachowicz, 2010) afirma, que la toma de decisiones de inversión es la más importante de las otras decisiones que toma una empresa al momento de su creación. La cual se empieza por conocer cuál es valor de los bienes que necesita para la creación de esta. Tomando en cuenta lo que se presenta en el patrimonio, el encargado financiero necesitará conocer la cantidad total de esta cuenta (patrimonio) ya que esto será lo que marca el tamaño de dicha empresa. Luego de conocer el valor, se debe decidirse sobre la composición de sus bienes, es decir, diferenciar que bienes van a inventarios o al capital en efectivo. Por otro lado, no hay que olvidarse de la desinversión, pues probablemente los bienes que no son justificados económicamente se eliminen, reduzcan o reemplacen.

2.3.4. Proyecto de inversión

Peumans (como se citó en Horne & Wachowicz, 2010), señala que “una inversión es aquel desembolso que se realiza de los recursos financieros que se ejecutan con el fin de alcanzar instrumentos de producción o bienes durables como son equipo y maquinaria, los cuales serán utilizados por la empresa por algunos años para de esta manera cumplir con su objetivo” (p 264). A un proyecto de inversión se lo define como

una decisión o una acción, el cual va a generar costos o beneficios en el emprendimiento a lo largo de su trayectoria. De tal manera se conoce como proyecto de inversión al conjunto de recursos que se necesitan para llevar a cabo este plan de inversión. Involucrando costos con el fin de obtener beneficios que ayuden a solucionar posibles problemas que se presenten en el transcurso de la inversión. Adjunto a esto se puede catalogar como un programa de emprendedoras, que va más allá de una simple obra. Un proyecto de inversión busca soluciones inteligentes para solucionar cualquier tipo de problema o necesidad humana que manifieste una emprendedora.

Para el arranque de un proyecto de inversión el emprendedor debe analizar cuál va a ser su costo en poner en marcha dicha inversión. Se debe considerar cual será la rentabilidad que esta inversión generara, además de conocer qué nivel de riesgo viene consigo. Poniendo a consideración que un proyecto de inversión posee varias opciones las cuales hacen alterar las decisiones por parte de la administración. Para ellos se estudian estas opciones administrativas que se exponen para disponer el capital de acuerdo con el criterio que se ha tomado en consideración para empezar con el proyecto (Horne & Wachowicz, 2010). Cuando un emprendedor quiere arrancar con un proyecto de inversión, lo primero con lo que debe contar es con el sitio donde va a poner su actividad económica y así mismo como cada una del equipo que necesita, es decir contar con muebles y enseres, maquinaria de ser necesaria. En muchas de las ocasiones se busca arrendar tanto el lugar como el equipamiento que va a utilizar, esto va a depender del giro del negocio que va a realizar el nuevo emprendedor (Berk y Peter, 2008).

Todos los ingresos de efectivo esperados por parte de los proyectos de inversión son medidos de acuerdo con el criterio del flujo de efectivo. Y para los emprendedores estas entradas de dinero representan dinero que se puede utilizar en gastos más no solo ser empleados en utilidades contables. Además, estas utilidades ganadas pueden ser empleadas en efectivo operativo después de los impuestos, las cuales serán necesarias puesto que genera interés que se centrara solamente en las entradas del efectivo operativo que proviene de estos proyectos de inversión. Si el proyecto de inversión fuera uno de expansión los flujos de efectivo serán incrementales.

2.3.5. Etapas de un proyecto

De acuerdo con (Chain, 2011), explica que existen varias formas de clasificar a un proyecto de inversión, entre las más comunes tenemos a la generación de ideas, estudios de pre inversión para conocer si es rentable el proyecto, inversión para la implementación del proyecto y como última la puesta en marcha y en operación dicho proyecto.

Pues bien, en la etapa: **una idea de un proyecto** es en el cual se reúnen nuevas ideas u oportunidades de generar un nuevo negocio o a su vez la expansión de un emprendimiento, lo cual proviene de la identificación de todas las opciones que se han generado en medio de problemas que puedan existir o el enfrentamiento de oportunidades que se manifiestan en un proyecto de inversión. Es así como esta etapa es la primera donde se realiza brevemente una evaluación de cómo se encuentra este plan de inversión, en esta parte se debe vincular al proyecto con una solución que demuestre que es viable o no el mismo. De la misma manera se debe realizar un breve análisis de cómo se encuentra el proyecto, tanto en el pasado como en el presente en el caso se vaya a desarrollar dicha idea de emprendimiento. Conocer cuál va a ser la visión del proyecto, es decir, la relevancia o impacto que este va a causar en la sociedad tanto en el presente como en un futuro. En el caso de no realizarse un proyecto se debe analizar cuáles son los efectos negativos que estos causan al no realizarse, algunos de los casos en el que no se ha realizado un proyecto ha sido en varias ocasiones por la incapacidad de un emprendedor en tomar buenas decisiones. Y es aquí donde nace la necesidad de conocer cuáles son los emprendedores eficaces que tengan la capacidad de identificar cuáles serán los proyectos con mejor visión. En esta etapa no solo se necesita de ideas sino ser acompañadas de imaginación, ya que existen diversas formas y fuentes de inspiración. Como puede ser la observación de sus entornos ya que se puede conocer directamente cuáles son las necesidades de la gente que lo rodea. Al notar necesidades es allí donde se da la generación de posibles proyectos que requieren ser analizados para ser puestos en marcha. Este proceso se ve menos complicado cuando se identifica las fortalezas, ventajas, tener la capacidad de detectar posibles cambios en el entorno tanto del consumidor como geográficamente ya que pueden inferir directamente en el plan de inversión.

La segunda etapa que se basa en la **preinversión** es aquella que se direcciona a la viabilidad económica de cada una de las ideas u oportunidades que se han generado por medio del emprendedor. Para esta etapa se pueden realizar en tres diferentes maneras: el perfil, la prefactibilidad y factibilidad.

El estudio de **perfil** es cuando existe muy poca información, y a su vez cuando hay buena y más información se considera un nivel de factibilidad. De tal manera mientras mejor sea el estudio que se realice a cada variable del proyecto de inversión reducirá la incertidumbre que se genere en la medición de la rentabilidad, gracias a la realización de un buen estudio del proyecto. El estudio del perfil preliminar es básicamente estático y a su vez está basado en información secundaria a manera cualitativa o por medio de expertos que conocen por medio de cifras. Cuya finalidad es conocer si es o no viable el proyecto sin generar una mayor inversión, es decir no realizar mayores gastos.

En cuanto a los niveles de **prefactibilidad y factibilidad** son más dinámicos, lo que quiere decir es que sus beneficios y costos se los realiza a largo plazo y son expresados por un flujo de caja estructurado. El nivel de **prefactibilidad** es proyectado a manera cualitativa tanto en sus beneficios y sus costos, y son empleados como información secundaria. En cambio, en el nivel de **factibilidad** su información es demostrativa por lo que se necesita de información primaria, pues esta información proviene directamente de quien la genero. En muchos de los casos se hace uso del nivel de perfil puesto que los emprendedores no les gusta indagar mucho en la información para conocer la viabilidad del proyecto sino solo conocer acerca de las variables donde exista mayor incertidumbre.

Se dan a conocer varias decisiones importantes por medio del análisis estratégico que se ha realizado, de donde se desglosa la inversión el costo y los beneficios que cambiarán los resultados que se evaluaron del proyecto. En la etapa de inversión se da la implementación del material que necesita todo el proyecto. Y finalmente la etapa de puesta en operación el proyecto es aquella en la que todo lo que se materializó ya está puesto en ejecución. Es decir, todo lo que corresponde a material o maquinaria ya está siendo utilizada por medio del emprendedor para continuar con el proyecto decidido.

2.3.6. Proceso de estudio del proyecto

El estudio de un proyecto de inversión buscar conocer cuál es el costo, los beneficios, y además medir exactamente cuál es la cuantía de sus inversiones para así poder comparar y conocer la conveniencia de realizar dicho emprendimiento. En esta parte del proyecto se debe realizar la formulación, preparación y evaluación del proyecto.

Detallando la **formulación del proyecto** se conoce que es la parte más importante y difícil ya que aquí se debe asignar los recursos que van a ser empleados para poner en marcha el proyecto; se definen primero las características del proyecto para luego cuantificar los costos que conllevara y además identifica todas las opciones para ser analizadas para poder luego pensarlas como un subproyecto.

Luego de la formulación se procede a realizar la **preparación del proyecto**, donde posiblemente se realicen varios errores; aquí se desarrolla los flujos de caja, es aquí donde se debe realizar con cuidado ya que hay varias formas de hacerlo. Se realiza este flujo de caja para conocer la rentabilidad del proyecto y recursos, además para saber la capacidad de pago que se tendrá en lo financiero. Y se empleara toda la información que sea necesaria por parte de los emprendedores, información de los beneficios y costos que fueron analizados en la formulación.

En el proceso de **evaluación del proyecto** se diferenciarán dos grupos: las que se darán durante el proyecto o las que se realizarán durante la operación del proyecto. La primera se le considera calendario de inversiones y estas son reflejadas en el presupuesto. Muchos de los emprendimientos duran meses e incluso años, y es por ello por lo que el capital invertido deberá devengar intereses financieros en caso de que se acudió a un crédito (Chain, 2011).

2.3.7. Administración financiera

2.3.7.1. ¿Qué son las finanzas?

De acuerdo con el concepto que da (Gitman & Zutter, 2012), define como la ciencia y el arte de administrar el dinero. En cuanto a lo personal se decide al diario de cuánto

dinero gastar o no gastar dependiendo las condiciones económicas que presenta un individuo, además que debe pensar en si ahorrar o invertir. Es así como las finanzas tienen el mismo fin para un emprendedor que es el de incrementar sus ingresos y lograr tener una gran rentabilidad. Y saber cómo esta rentabilidad volverla a invertir o repartir entre los miembros que forman parte del emprendimiento. El tomar decisiones financieras adecuadas son igual, que tomar decisiones para un emprendimiento como realizarlas individualmente, es así que los estudiantes de finanzas se ven beneficiados porque pueden aportar a su vida diaria sin conocer directamente que carrera continuar con sus estudios.

2.3.7.2. Definición de administración financiera

Según (Horne & Wachowicz, 2010), definen a la administración financiera como administración, adquisición y financiamiento de bienes con el fin de cumplir con alguna meta que se ha plantado. La administración financiera eficiente necesita contar con una meta u objetivo, porque cada uno de los juicios realizados en cada uno de los objetivos y metas debe manifestarse ante el público. Es posible que exista más de un objetivo, pero se entiende que cada uno de estos objetivos tiene como fin maximizar las rentabilidades de los emprendedores.

Se adiciona además que la administración financiera está a cargo del emprendedor directamente, ya que se encarga de todo lo relacionado a asuntos financieros que emana un proyecto de inversión. Entre las tareas que realiza son el presupuesto, el plan financiero, el otorgar créditos, evaluar los gastos en caso de ser muy altos y el buscar financiamiento en caso de necesitarlo (Gitman & Zutter, 2012). El emprendedor debe conocer el entorno económico y así basarse en los principios económicos para tomar las decisiones en cuanto a costos y beneficios financieros. Para lo cual los emprendedores emplean la contabilidad, el flujo de efectivo y la toma de decisiones; para planear y decidir acerca de nuevas inversiones. La administración financiera debe además administrar las lagunas causadas en los flujos de efectivo. Desde el punto de vista del balance general los flujos de efectivo se relacionan con el capital de trabajo neto que mantiene el emprendedor al momento de iniciar con su nuevo proyecto. Este capital de trabajo viene a ser la diferencia entre el activo circulante y el pasivo

circulante. El problema que se ha dado en el flujo de efectivo es por el desajuste que se ha dado en la entrada y salida de dinero.

2.3.7.3. La meta de la administración financiera

El principal objetivo de la administración financiera es generar dinero y dar valor a los propietarios de su inversión realizada. Entre las posibles metas propuestas por (Ross, Westerfield, Jaffe, 2012), manifiesta que busca sobrevivir, evitar la quiebra y dificultades financieras, ganar a la competencia, maximizar la participación en el mercado en ventas y utilidades, minimizar los costos y conservar un crecimiento uniforme de las utilidades. Estas metas se pueden clasificar en dos clases como son:

Las primeras metas son las que están relacionadas a las ventas con participación del mercado y el control en los costos sin olvidar que el objetivo o el fin es de incrementar las utilidades del proyecto de inversión.

El segundo grupo de estas metas son alcanzar seguridad y estabilidad, así mismo de evitar la quiebra del emprendimiento; las cuales se relacionan con el control en los posibles riesgos.

Estos dos tipos de metas están implicadas con un nivel de riesgo en cada una de las metas, por lo tanto, no se puede ofrecer maximizar la rentabilidad o la seguridad de dichas metas. Por lo cual se debe enfocar a metas que abarquen los dos factores. “La meta de la administración financiera es maximizar el valor actual por cada acción del capital existente” (Ross, Westerfield, Jaffe, 2012). Dado que este es su único fin u objetivo al que desea alcanzar cualquier emprendedor.

2.3.7.4. Función de la administración financiera

Los individuos que se encargan de todo el movimiento que realiza en un proyecto de inversión, debe siempre interactuar con todos los individuos y cada uno de los procedimientos que se llevan a cabo en dicho emprendimiento. Para que, de esta manera se pueda realizar un pronóstico de la situación de la empresa para luego continuar con la toma de decisión más acertada. Además, el emprendedor debe

demostrar actitud de como desenvolverse en otra área es decir mostrar liderazgo para saber platicar con el demás personal de la empresa. Como ejemplo al lanzar un nuevo producto se debe considerar todas las áreas como el marketing, publicidad, ventas, cálculos y lineamientos. Es decir, la función financiera puede considerarse de manera diversa por el papel que se desempeña en un emprendimiento, se relaciona con economía, contabilidad y finanzas (Gitman & Zutter, 2012).

2.3.7.5. Formas legales de la organización empresarial

Entre las decisiones que se debe tomar al momento de constituir una empresa es la selección de la forma legal que se va a implementar en el emprendimiento que se va a realizar. La cual tiene implicación financiera muy importante, ya que de esta manera se va a evaluar el riesgo que va a tomar la empresa y sus accionistas, puesto que se define la manera de cómo se va a recolectar su dinero y de qué manera se gravaran sus utilidades. Existe tres formas legales más comunes empresariales: la unipersonal, sociedad y corporación. Las empresas que están mejor organizadas por lo general siempre son las corporaciones, como en cada decisión u organización existen sus ventajas y desventajas (Gitman & Zutter, 2012).

Hablando brevemente de cada una de las formas legales existentes según (Gitman & Zutter, 2012) indica, que las propiedades **unipersonales** son aquellas en las que el emprendedor recibe todas las utilidades, al igual que asume todas las pérdidas o ganancias. Busca siempre obtener los costos más bajos, y siempre manteniendo confidencialidad y su independencia puesto que este puede disolverse fácilmente.

En las que son constituidas como **sociedades** se distingue de la unipersonal dado que esta recauda más fondos, ya que se puede ingresar más capital por medio de más emprendedores consiguiendo así generar más utilidades. Lo que se dificulta en este tipo de negocios es que cuando un socio muere se acaba dicho emprendimiento o existe dificultad para disolverlo.

A su vez una **corporación** consta como una responsabilidad limitada garantizando que no se pierda más dinero del que se invierte, de acuerdo con las acciones con las que se conforme se puede alcanzar un gran tamaño de dicho emprendimiento. En esta forma

legal se puede transferir de dueño por medio de acciones manteniendo una larga vida al emprendiendo, por lo cual no existe confidencialidad ya que se requiere hacer público sus resultados financieros.

2.3.8. Evaluación y selección de proyectos

Los métodos utilizados al momento de realizar un presupuesto de capital son: periodo de recuperación, tasa interna de rendimiento, valor presente neto, e índices de rentabilidad.

2.3.9. Periodo de recuperación

En el periodo de recuperación se puede conocer cuáles son los años que se necesitan para recuperar la inversión que se realizó al inicio de la inversión de acuerdo con el flujo de efectivo analizado. “Periodo requerido para que los flujos de efectivo acumulados esperados de un proyecto de inversión sean iguales al flujo de salida de efectivo inicial” (Horne & Wachowicz, 2010).

Según (Gitman & Zutter, 2012), añade que el periodo de recuperación de una inversión es el “Tiempo requerido para que una compañía recupere su inversión inicial en un proyecto, calculado a partir de las entradas de efectivo”. Este método se utiliza comúnmente para evaluar cada una de las propuestas de inversión. Estimadas desde la entrada inicial de capital, y es considerado como “técnica rudimentaria de elaboración del presupuesto de capital porque no considera explícitamente el valor del dinero en el tiempo”.

En el caso de ser utilizado para la toma de decisiones se debe considerar aspectos como: si el periodo de recuperación del emprendimiento es menor al periodo máximo de recuperación aceptable se acepta el proyecto de inversión y así viceversa, es decir, Si es mayor el proyecto se debe rechazar. En varias ocasiones este método es utilizado en las empresas pequeñas para la evaluación de casi la totalidad de sus proyectos, por la facilidad de sus cálculos y la intuición de sus resultados. Además, considera que cuanto más se demora una empresa en recuperar su inversión inicial existe mayor exposición a que ocurran calamidades, por lo tanto, cuando este periodo de

recuperación sea menor se disminuye la exposición del riesgo del emprendimiento. Una de las debilidades del periodo de recuperación es, que la estimación de recuperar la inversión es subjetiva puesto que no se conoce si a futuro el valor del emprendimiento vaya a incrementar, y por ello la administración decide que flujos de proyectos ingresan para alcanzar el punto de equilibrio.

Otra desventaja es que no se consideran los flujos de efectivo que se dan después de a ver concluido con el cálculo del periodo de recuperación del emprendimiento, lo cual no servirá como una medida para conocer si existe o no rentabilidad. Se añade otra desventaja la cual es que se ignora el valor del dinero con el paso de los años, puesto que suma cada flujo de efectivo sin tomar en cuenta el momento en el que se dan estos flujos de dinero. Además, este método ayuda a conocer la liquidez que presenta la empresa, por consiguiente, ayuda a medir el riesgo de acuerdo con los estudios analíticos que se realice. El método del periodo de recuperación es mejor utilizado como un complemento para el flujo de efectivo descontado.

2.3.10. Tasa interna de rendimiento

La tasa interna de rendimiento o de retorno (TIR) es uno de los métodos más utilizado por los emprendedores cuando se va a realizar el presupuesto de capital. La tasa interna de retorno es una tasa de descuento que iguala al valor presente neto (VPN) cuando se presenta una oportunidad para realizar una inversión. Para tomar una decisión de inversión se debe considerar los criterios de aceptar o rechazar como los siguientes: si la TIR es mayor que el costo de capital se acepta el proyecto; pero si la TIR resulta ser menor que el costo de capital se rechaza (Gitman & Zutter, 2012).

De acuerdo con lo analizado por (Horne & Wachowicz, 2010), considera que después de a ver citado las desventajas que trae el método de periodo de recuperación se ofrece un método que permita analizar y seleccionar los mejores proyectos de inversión. En el método tasa interna de retorno TIR, considera la magnitud del tiempo y de los flujos de efectivo esperados en cada periodo de vida que tiene un emprendimiento. Un emprendedor siempre va a acoger proyectos de inversión donde se manifieste mayores ganancias después de los cinco años mas no va a tomar un emprendimiento donde a

partir del sexto al décimo año se obtengan las mismas ganancias. Es así como el tiempo de los flujos de efectivo son muy importantes dado que estos se analizan al momento de tomar la decisión de invertir. Para el cálculo de la TIR se utiliza tablas del valor presente, pero se encuentra errores por el procedimiento de pruebas que se realiza. Pero gracias al avance tecnológico se lo puede realizar con facilidad en una calculadora o en un computador que son programados para que realice este tipo de cálculos. En breves palabras la TIR es “Tasa de descuento que iguala el valor presente de los flujos de efectivo netos futuros de un proyecto de inversión con el flujo de salida inicial del proyecto”.

El método de flujo de efectivo descontado nos permite analizar las diferencias en cada flujo de efectivo en varios proyectos mientras se da el proceso del descuento, esto depende a la tasa de rendimiento mínima aceptable es decir del descuento elegido. En el flujo de efectivo descontado los métodos más utilizados son: la tasa interna de rendimiento, el valor presente neto, y el índice de rentabilidad.

De acuerdo con (Berk y Peter, 2008) la tasa interna de retorno “se considera un concepto intuitivo: si el rendimiento de la oportunidad de inversión que se analiza es mayor que el de otras alternativas en el mercado, con riesgo y duración equivalentes (es decir, el costo de capital del proyecto), entonces se debe emprender”.

2.3.11. Valor presente neto (VPN)

El valor presente neto es el método más utilizado por los grandes emprendimientos que se han llevado a cabo. Puesto que la intuición subyacente que se lleva a cabo con el cálculo del valor presente neto es mucho más fácil. Como se conoce que cuando se quiere poner en marcha un nuevo proyecto de inversión los emprendedores gastan el dinero de una u otra forma, y estos esperan tener una ganancia del dinero que están aportando, es por ello por lo que un emprendedor debe llevar a cabo dicho proyecto solo si los flujos de efectivo sobrepasan con el costo de la inversión que se va a llevar a cabo.

Por motivos como el antes mencionado, el VPN toma en cuenta el tiempo que se utilizó el dinero desde un inicio. Es así como se convirtió en una técnica bien desarrollada

para la utilización en la elaboración del presupuesto de capital. En el método del valor presente neto descuenta cada uno de los flujos de efectivo de la empresa del costo del capital. Es esta tasa el rendimiento mínimo de capital que se debe ganar para satisfacer al emprendedor en su proyecto de inversión. Cuando se encuentra un proyecto de inversión que no cubren las expectativas del emprendedor son por motivos como los bajos rendimientos que se encuentra después de los cálculos asignados, por lo tanto, se realiza una disminución en el valor de la empresa mientras que en los proyectos que mantienen altos rendimiento el valor de la empresa crece. “Técnica más desarrollada de elaboración del presupuesto de capital; se calcula restando la inversión inicial de un proyecto del valor presente de sus flujos de entrada de efectivo descontados a una tasa equivalente al costo de capital de la empresa” (Gitman & Zutter, 2012).

Horne & Wachowicz (2010) manifiesta que “El valor presente neto (VPN) de una inversión es el valor presente de los flujos de efectivo netos de una propuesta menos el flujo de salida inicial de esa propuesta”. Los criterios que se deben considerar al momento de decidir son: si el valor presente neto de un proyecto de inversión es cero o mayor a cero el proyecto se acepta, y si es menor a cero es decir negativa el proyecto se rechaza. Este razonamiento es el mismo que la tasa interna de rendimiento. Es decir, si la tasa interna de retorno es la que el emprendedor espera ganar con una propuesta de valor presente neto mayor que cero entonces el valor de mercado debe subir. Y a su vez si el valor presente neto es igual a cero entonces el valor en el mercado se mantendrá.

2.3.12. Índices de rentabilidad

El índice de rentabilidad es conocido por medir el “resultado por moneda”, lo que quiere decir es que el valor creado por el VPN por cada unidad del recurso que ha sido consumido. Luego de ser calculado el índice de rentabilidad, se puede clasificar los proyectos de inversión en base a este. Para dicha clasificación se inicia por el que presente mayor índice hasta el que tenga menor índice así hasta llegar al último proyecto. Se puede decir que una de las desventajas del Índice de rentabilidad, es que a pesar de ser uno de los métodos más fáciles de utilizar en varias ocasiones no se puede obtener una respuesta correcta. Esto se agrava cuando se emplea varias

restricciones de recursos, llegando así a fallar por completo. Y la única forma de saber cuál es el correcto, es buscando entre ellos cual es el mejor, pero esto conlleva demasiado tiempo por lo que se hace uso de técnicas de programación lineal para resolver dicho problema con el apoyo de una computadora, llegando a tener la respuesta en tan solo minutos (Berk y Peter, 2008).

El índice de rentabilidad o también conocido como costo-beneficio, de un emprendimiento es la razón que se da entre el valor presente de los flujos de efectivo futuros y el flujo de efectivo de salida. Los criterios de aceptación en el índice de rentabilidad es el siguiente: si es 1 o mayor el emprendimiento es aceptable. Los criterios de aceptación son idénticos con el VPN en el caso de aceptar o rechazar. Cuando un índice de rentabilidad es mayor que uno indica que el valor actual del proyecto es mayor que el flujo de salida por ende el valor presente neto será mayor que cero. Por lo tanto, siempre se va a preferir el método del valor presente neto sobre los índices de rentabilidad, cuya razón es que el valor presente neto indica cual es el emprendimiento que se debe aceptar o rechazar, además de mostrar cual es la contribución monetaria que genera a este proyecto. Y por lo contrario el índice de rentabilidad solo muestra una rentabilidad relativa (Horne & Wachowicz, 2010).

2.3.13. Dependencia y exclusión mutua

De todos los métodos enunciados (periodo de recuperación, tasa interna de retorno, valor presente neto, e índice de rentabilidad), nos muestran que sirven para aceptar o rechazar un emprendimiento de manera independiente. Sin embargo, se debe estar conscientes que algunos emprendimientos causan dificultad para el analista al momento de realizar un presupuesto de capital. Cuando un proyecto de inversión es dependiente / contingente, la respuesta de aceptación o rechazo va a depender de si se acepta o no uno o varios proyectos, lo cual requiere de mero análisis y atención en el emprendimiento a realizarse. Puesto que al analizar un gran grupo de ideas de emprendimientos se puede encontrar con algunos proyectos se sean excluyentes. Estos proyectos que son considerados excluyentes hacen imposible la aceptación de otro u otros. Cuando se esté frente a la decisión de aceptar o rechazar no solo se debe analizar cuál es bueno o malo sino considerar cual es el mejor.

2.3.14. Cuál es el mejor método

En la actualidad muchas de los emprendedores usan más los métodos del valor presente neto y la tasa interna de retorno ya que estas se pueden utilizar por medio de la tecnología, lo cual facilita sus cálculos. Y es difícil elegir por cualquiera de estos métodos puesto que se diferencia viéndolos desde un punto de vista teórico o práctico.

Desde un punto de vista teórico, el valor presente neto es el mejor método para la realización del presupuesto de capital por varios factores. Uno de los más importantes es que este método mide cuanta riqueza genera un proyecto de inversión en caso de ser positiva, y en caso de ser negativa será cuanta riqueza quita a su emprendedor. Viéndolo desde el punto de vista del emprendedor cuando quiere empezar con un emprendimiento, este método es el adecuado ya que busca maximizar las riquezas, por lo tanto, será una regla de oro ya que analizará las oportunidades de inversión que se le presentará. Por otro lado, el cálculo de la tasa interna de retorno, pueda que presente más de una tasa a lo que se le llama patrón no convencional de flujos de efectivo.

Ahora bien, desde el punto de vista práctico, el método del valor presente neto y su factibilidad de ser utilizado, muchos de los emprendedores se inclinan por la utilización de la tasa interna de retorno, con la misma frecuencia que se utiliza el VPN. El uso frecuente de este método se debe a la disposición que se obtiene este método por las tasas de rendimiento antes que los rendimientos en dólares. Como las rentabilidades, tasas de interés, u otros se presentan en tasas con mayor frecuencia es de suma facilidad para un emprendedor al momento de decidir, ya que la TIR da como resultado una tasa de rendimiento. Y al VPN consideran menos interesante ya que no se mide los beneficios relacionados con el capital que fue invertido (Gitman & Zutter, 2012).

¿Pero cuál es el método que se utiliza más? Según John R. Graham y Campbell R. Harvey que realizaron una investigación de cuáles son los métodos más utilizados, obtuvieron que la TIR y el VPN son los más utilizados con un 76% y 75% respectivamente, en cuanto a las empresas más grandes, y en las empresas pequeñas utilizan el periodo de recuperación.

2.4. MARCO CONCEPTUAL PARA LA VARIABLE DEPENDIENTE

2.4.1. Aversión al riesgo

De acuerdo con la definición de Gitman & Zutter (2012) define a la aversión al riesgo como “Actitud que trata de evitar el riesgo”, “Actitud del inversionista que exige un rendimiento mayor como compensación por el incremento del riesgo”. Cada uno de los accionistas presenta un grado de aversión al riesgo cuando se enfrentan a tomar decisiones de inversión, con el fin de siempre recibir una compensación por el riesgo al cual se exponen. En otras palabras, los accionistas esperan mejores rentabilidades al tener inversiones con mayor grado de riesgo, por otro lado, solo esperan rendimientos bajos cuando únicamente las inversiones se consideran más seguras. Muchas personas miden y reaccionan ante el riesgo de forma diferente, es así como los economistas tienen tres categorías para describir al riesgo.

La primera de estas categorías es la **aversión al riesgo**. Un inversionista que tiene mayor conocimiento acerca de la aversión al riesgo siempre va a preferir inversiones con menor grado de riesgo manteniendo siempre la tasa de rendimiento. Cuando un inversionista que se encuentra ante dos inversiones con el mismo rendimiento esté optara por escoger la inversión que presente menor grado de riesgo por mayor seguridad y rechazara al proyecto que mantenga mayor grado de riesgo, esto cambiara a menos que este proyecto a futuro demuestre un mejor rendimiento del que se espera y compense de ese modo el exponerse al riesgo.

La segunda categoría definida por los economistas es conocida como **neutralidad**. En este sentido los inversionistas son neutrales ante el riesgo, puesto que solo se enfocan en conocer cuáles serán los rendimientos que estos le ofrecen sin considerar al riesgo que se están involucrando. Los inversionistas ante una situación de decisión entre dos inversiones “siempre elegirá la inversión con el mayor rendimiento esperado sin considerar el riesgo que implica” (Gitman & Zutter, 2012).

Como última categoría se tiene a un inversionista que es **buscador de riesgo**, pero bien, este buscador de riesgo es conocido porque siempre va en busca del riesgo incluso sacrificando el rendimiento esperado. Como definición se puede decir que es

como una persona que va al casino y apuesta y es ahí donde sin duda va a perder dinero o lo mismo ocurre al momento de comprar un boleto de lotería. Es así como los gobiernos estatales al igual que los casinos ganan dinero sin mucho esfuerzo, de tal modo que los individuos pierden dinero sin conciencia. Deduciendo que esta actividad genera resultados negativos para los inversionistas. Y como es de esperarse las personas siempre van a comprar billetes de lotería o acudir al casino, por lo cual se hacen conocidos los buscadores de riesgo.

Además Berk y Peter (2008), da a conocer que los inversionistas siempre prefieren mantener ingresos seguros a uno que les represente riesgo en sus ingresos a lo cual lo denomina aversión al riesgo. A esto se le considera como un aspecto que caracteriza a cada uno de los inversionistas, ya que cada uno de estos inversores presenta gran variedad en la acogida al riesgo dentro de sus proyectos. Cuando se manifiesta mayor aversión al riesgo, menor será el precio del mercado a esto relacionado con una utilidad sin riesgo.

Por la gran importancia que le da un inversionista al riesgo, es imposible utilizar la tasa de interés libre de riesgo para el cálculo de un valor presente de un flujo de efectivo que está siendo considerado como riesgoso. Al invertir en un proyecto que presenta nivel de riesgo, el inversionista siempre va a esperar de un buen rendimiento por el riesgo al que se sometió dentro de su proyecto de inversión. El rendimiento esperado es el valor que se calcula en base a lo que se espera recibir como ganancia de la inversión realizada. Este rendimiento puede variar de acuerdo como se encuentre la economía del país, ya que este puede bajar como subir por lo que varía en la rentabilidad que se pretende obtener. La diferencia entre estas rentabilidades se les conoce como prima por riesgo, el cual representa un rendimiento adicional (Berk y Peter, 2008).

Muchos de los inversionistas toman decisiones de tal forma que no les cause dolor emocional cuando se presente los resultados. Puesto que a nadie le gusta perder y mucho menos aceptar un error. Para lo cual toman decisiones que sean subóptimas o a su vez conservadoras. Por medio de un estudio se evidencio que los inversionistas eran reacios a liquidar y vendían aquellas posiciones en las que se encontraban en una

buena posición. Muchas de las personas no se atreven a tomar decisiones por miedo a perder, es por eso por lo que se han interrumpido varias negociaciones, y han quedado varios proyectos sin culminar (Cano y Cardoso, 2012).

En muchas ocasiones los inversores no actúan de forma racional por problemas cognitivos y psicológicos que se presentan a lo largo de tomar una decisión sin importar su magnitud. Se presenta evidencias acerca de varios sesgos conductuales que explican el motivo de los comportamientos. Pero no se define una teoría general que nos indique cuales son las razones ante estas conductas. Lo que sí se sabe es que los inversores son afectados directamente por factores emocionales y psicológicos. Los cuales hay que tenerlos siempre presentes para tener una mejor comprensión de cuáles son los elementos que se presentan en los mercados financieros (Cano y Cardoso, 2012)

2.4.2. Aversión miope a las pérdidas

Esta aversión miope se relaciona a la tendencia que muestra los inversionistas cuando muestran su aversión al riesgo al momento de evaluar sus inversiones en portafolios que presentan mayor frecuencia. Esto se da del resultado de una combinación del valor de evaluación con el punto de referencia que presenta con la aversión de pérdida. Cuando se invierte en la bolsa de valores a largo plazo con alto riesgo se obtienen mayores ganancias, que cuando un inversionista adquiere bonos con menor riesgo. Es así como se deduce que a mayor riesgo mayor rentabilidad (Cano y Cardoso, 2012).

Cuando un inversionista analiza varias veces sus portafolios con frecuencia, encuentran fluctuaciones a corto plazo en la bolsa de valor. Estos resultados son esperados, pero no incide al retorno de si inversión en un largo plazo. Este análisis nos demuestra que las personas tienen mayor preferencia de inversión en las que presentan menores fluctuaciones en cuanto a las negativas y hacen de lado a las que presentan fluctuaciones positivas. Siendo una manifestación ante la aversión a las pérdidas (Cano y Cardoso, 2012)

2.4.3. El riesgo como probabilidad de pérdida

Existen dos formas de definir al riesgo, entre ellas tenemos: la primera definición se da cuando presenta diversa variabilidad en los resultados y será arriesgada. En cuanto a la segunda es cuando hay mayor probabilidad de obtener resultados desfavorables se manifestará mayor riesgo. Como por ejemplo que da cuando tomamos la decisión de comprar la lotería, se obtendrá mayor riesgo el de ser ricos y el segundo resultado es perder el valor del boleto. Pero siempre un individuo va a pensar en desigualdad de la pérdida que obtendrá y será en la primera acepción del riesgo. Una medida de riesgo debe ser la diversificación de reducir al máximo el riesgo. Sin duda esta será la decisión más repetitiva que se encontrara en diversas actividades y culturas que tienen las personas en su hábitat. Se puede ver que, en diversas áreas comerciales, muchos de los individuos evitan poner todos los huevos en la misma canasta. En muchas de las sociedades que no hacen esto a largo plazo colapsan cuando buscan nuevas técnicas para continuar con su negocio. La diversificación no se ha tomado tan en cuenta al momento de tomar las decisiones es por eso por lo que se ha tomado nuevas medidas en cuanto al riesgo en los últimos estudios (Heras & Teira, 2015).

2.4.4. Aversión a las pérdidas

En cuanto a las evidencias empíricas muestran que las personas no analizan el ámbito económico absolutamente, más bien hace relación a su estatus quo. Dicho estatus quo que puede presentar cambios de pérdidas o ganancias. Dicho de esta manera la aversión a la pérdida se realiza en forma empírica ya que las pérdidas afectan el doble con relación a las ganancias. En los puntos de referencia establecen como un inversionista admite resultados de pérdidas o ganancias. Estos resultados pueden mostrar efectos directos en los diversos comportamientos en los seres humanos. Los puntos de referencia del riesgo pueden afectar directamente el comportamiento. Estos comportamientos han sido analizados en la economía tradicional y en la economía en base a su comportamiento. En estos análisis se notó la presencia de la aversión. Algunos economistas tradicionales manifiestan que la aversión al riesgo está directamente relacionada con la maximización de la utilidad que se espera es decir la función cóncava de la utilidad. Muchos economistas explican que tienen preferencias en cuanto a la aversión al riesgo y que toman decisiones variadas según las pérdidas o

ganancias que han obtenido. Estas funciones de las perspectivas son conocidas como cóncava cuando se presenta ganancias y convexa cuando se obtiene pérdidas. Según esta teoría, presentan aversión al riesgo en las áreas de ganancias y se interesan por analizar la otra región que sería lo contrario, es decir las pérdidas que manifiestan del otro lado. Lo cual genera dos etapas en las que son la evaluación y la edición. En la etapa de edición los procesos que se encuentran son guiados de acuerdo con el esquema heurístico. En esta etapa los resultados son básicos e idénticos y se fijan un punto de vista como referencia. Y hacen de los resultados bajos pasarlos como pérdidas y a su vez los altos como ganancias. En la segunda etapa se comportan las personas como si valoraran la utilidad, es decir se basan en las perspectivas de probabilidad y en los resultados que tienen potencial. Entre estos resultados escogen a la que proporcione mayor rentabilidad (Murphy, 2013).

Camerer & Weber (como se citó en Murphy, 2013), demuestra que por medio de las investigaciones las personas prefieren riesgos que ya sean conocidos a riesgos que son desconocidos o que no han logrado ser específicos, es por ello por lo que se lo conoce como aversión a la ambigüedad. Tomando en consideración las inversiones, las personas siempre que se les presente una oportunidad de emprender, tendrán mayor preferencia el realizar inversión cuando los riesgos sean conocidos. Se dio a conocer que la aversión de la ambigüedad no siempre va a funcionar. Para lo cual explicaron que cuando se debe tomar decisiones entre un ámbito conocido es decir donde antes ya ha incursionado, y otro donde todo le es incierto, este emprendedor se va a inclinar más por lo que ya conoce o tiene alguna noción de aquello, llamándolo así un efecto de competencia. Además, descubrieron el llamando efecto de la ignorancia que viene a ser un efecto semejante. Sin embargo, cuando un emprendedor no tiene ninguna competencia de acuerdo con los conocimientos de donde quiere emprender, esta aversión a la ambigüedad se apodera de este individuo. Provocando así a que esta persona emprendedora no tome ningún tipo de decisión (Murphy, 2013).

2.4.5. Conducta financiera

En un principio se conoce que el hecho de realizar un acto, se da la transmisión de información. Es de aquí donde parte la conducta financiera puesto que tiene que ver

con el esfuerzo para hacer uso de esta información. En otras palabras, se puede decir si una emprendedora falla, se debe tomar en consideración y actuar como lo hace el resto del mercado (Mascareñas, 2007).

Con frecuencia la gente reconoce que comete errores al momento de razonar para de este modo llegar a tomar decisiones financieras. Algunas de las causas que afectan a este tipo de razonamiento son el consumo de alcohol, el estrés que viene acompañado con la falta de sueño, o la pelea con cualquier persona como por ejemplo la pareja o algún amigo o compañero de trabajo. En estas circunstancias por lo general afectara el estado de ánimo, su humor y las perspectivas de cómo ve el mundo ante estos aspectos. Incluso Le Roy (como cito en Ramírez, 2009) ha observado que la fluctuación en los precios del mercado cambia por la preferencia cambiante que tienen los consumidores al momento de realizar una compra. Se sabe que los seres humanos cambian de parecer por motivos como las tendencias que se encuentra en ese momento. Para esto las personas se guían por lo que diga su instinto ya que los impulsa a buscar información en el que afirme sus decisiones o por último lo haga cambiar de parecer, por estos motivos se han hecho ellos mismo juicios en los diferentes momentos en lo que se hallan para saber si hacen bien o no (Ramírez, 2009).

2.4.6. Finanzas conductuales

En la actualidad se ha buscado la manera de explicar cuáles son las anomalías que existen en el mercado de manera racional. Pero se ha encontrado que en todo tipo de decisiones existe una involucración psicológica lo cual cambia la manera de actuar ante estas situaciones. Umaña (2015) indica que varios estudios revelan que las personas que no procesan mucha información están propensas a confiar en las opiniones de otro o cometer errores. Antes de que aparezcan las finanzas del comportamiento, muchos de los métodos de investigación no contaban con introducir la psicología en estos ámbitos. Los modelos de optimización se basan totalmente en la conducta racional de un emprendedor. Con el estudio de Kahneman y Tversky (como se citó en Hernández, 2009) hicieron uso de técnicas cognitivas- psicologías para poder analizar e investigar algunas divergencias que se presentaban al momento de tomar decisiones en el ámbito económico según la teoría neoclásica (Hernández, 2009).

De acuerdo con las finanzas conductuales, las finanzas tradicionales siguen siendo pieza principal para los análisis, que vienen a ser complementados con la sociología y aspectos conductistas según la psicología todo esto para explicar el comportamiento que presentan los aprendices de finanzas. Es cierto que al momento de tomar decisiones existen un sin fin de fenómenos psicológicos relacionados con enmarcamiento y sesgos. Estos sesgos son: sobre confianza, ilusión, optimismo, sobreestimación, todos estos que van más allá del comportamiento que tiene un inversionista que presenta incertidumbre al momento de tomar decisiones las cuales puede causar decisiones erróneas.

Las finanzas conductuales según Shiller y Sewell (como se citó en Umaña, 2015), dice que son en esencia un estudio involucrado con la psicología y la sociología, donde manifiesta cada uno de los emprendedores que inicia con sus actividades económicas además de los efectos secundarios que se dan en el mercado. Es así como las finanzas en su análisis han causado gran interés y revuelto cuando se ha tratado de explicar cómo y por qué los mercados son ineficientes. En cuanto a la teoría económica moderna tiene la creencia de que el representante de la economía es racional dividida en dos formas: una la toma de decisiones de acuerdo con los axiomas dada por la teoría de utilidad esperada y la otra es de los pronósticos imparciales para un futuro. Una de estas teorías afirma que cada agente actúa de acuerdo con los paradigmas antes mencionados. A su vez cuando se dice que los agentes no van con esos mismos paradigmas, estos tomaran decisiones poco optimas lo cual no es considerado como un problema, mientras que el emprendedor marginal que es quien toma decisiones acertadas de inversión se considera un agente racional (Umaña, 2015).

Una década después que se da a conocer sobre estas finanzas, después de a verse creado algunos métodos y herramientas matemáticas se da la segunda revolución de la escuela conductista en las finanzas. Con la aplicación de estas técnicas psicológicas, cognitivas y el afán de explicar las anomalías que se dan cuando se toma una decisión de inversión para lo cual Kahneman y Tversky (como se citó en Hernández, 2009) manifestaron que las personas son irracionales de manera consiente, además realizaron una crítica a la teoría de la utilidad esperada, el cual hoy en día es considerado como

la guía para los procesos que se dan para la toma de decisiones que contiene cierto grado de riesgo (Hernández, 2009).

2.4.7. Finanzas del comportamiento

La economía del comportamiento fue reconocida por las primeras instituciones privadas, luego con el transcurso del tiempo son las instituciones financieras las primeras en aplicarlas. Lo que ayuda a entender cuál es el proceso para la toma de decisiones tanto de emprendedores como de los mismos clientes de una institución financiera, además de los factores que influyen en el razonamiento al momento de tomar una decisión. Todo este estudio es conocido como finanzas del comportamiento. Y son estas finanzas las que ayudan a entender como un individuo actúa frente alguna situación de decisión, para poder ofrecer mejores productos, los cuales beneficien a ambos (el cliente y el emprendedor). Es decir, ayuda a complementar acerca del comportamiento del consumidor financiero para cuando necesitan ser evaluado. Uno de los enfoques más detallados de las finanzas conductuales es la inclusión financiera en niveles socioeconómicos bajos. Este enfoque es el más importante ya que las personas que se encuentran con los recursos financieros más bajos se comportan y administran de manera súper diferente. Y si queremos ayudarlos a estabilizarse económicamente, debemos entender cuáles son las razones de su comportamiento financiero (Díaz y Del Valle, 2017). Cuando una persona tiene bajos recursos financieros lo conlleva a una difícil toma de decisiones al momento de comprar, porque lo alejan de tomar decisiones que le ocasionen gastos dentro de sus posibilidades financieras dado que deben considerar lo que realmente necesitan al momento de decidir sus gastos para minimizar o evitar que se perjudique más económicamente. Pues en realidad lo que afecta a estas personas es que no cuentan con herramientas financieras que los ayude a mejorar sus decisiones financieras, muchas de las veces lo que llegan hacer es pedir préstamos, los cuales mantienen altos índices de interés, o terminan empeñando o ven otras formas de contar con dinero.

Otro de los enfoques que se están considerando es la toma de decisiones en línea. Ya que las personas están pasando mucho más tiempo en línea y existe gran demanda de este medio, lo que aplica también al consumo financiero, es decir, por ejemplo, cuando

una persona realiza únicamente transacciones bancarias, y así evita que el cliente acuda a una institución financiera. De donde han surgido nuevas y más plataformas que ayudan para el robo virtual, para el ahorro por medio de plataformas o incluso para realizar pagos. Por lo cual es muy distinto la manera en cómo tomamos decisiones frente a una pantalla a como las realizamos de frente a frente. Se conoce que cuando se toma decisiones frente a una pantalla se juega con los sesgos cognitivos, por lo cual hay que diferenciarlos para poder guiar a las personas a que tomen mejores decisiones.

Díaz y Del Valle (2017) añade que cuando se habla de finanzas del comportamiento siempre se viene a la cabeza inversiones o bancos, pero el comportamiento de las finanzas va mucho más allá de esto, ya que las finanzas involucran el diario vivir de una persona. Siempre se va a pensar en cómo gastar, administrar, o ahorrar su dinero que es lo que involucra directamente a los creadores de las políticas financieras. Siempre las personas tratan de tomar decisiones en las que siempre los beneficie, tanto como para ahorrar, retirar, adquirir un seguro de vida, o tanto, así como para realizar un préstamo en el que se permita invertir con el mismo fin que todos anhelan que es obtener utilidades. Sin embargo, teniendo siempre en mente estas buenas ideas, es difícil tomar decisiones financieras acertadas. Ya que se han convertido en decisiones financieras complicadas puesto que se necesita de buena información o de tener algo seguro para no desatinar en las decisiones que se van a tomar. Desde el punto de vista de regulación o político se presenta y entrega productos financieros que ayuden a los emprendedores a mejorar sus decisiones de inversión de acuerdo como se va a hacer uso. Si se tomara en cuenta cada uno de los procesos para tomar una decisión financiera se podrá contemplar o diseñar mejores políticas financiera que vayan encaminadas a mejorar las condiciones para ambas partes. Desde un inicio la economía del comportamiento ha estado ligado con las finanzas y sus hallazgos, y hoy en día se las considera más importantes que nada, puesto que bien aplicadas ayudara con el desarrollo de mejores emprendimientos en el que beneficie de igual manera al consumidor.

2.4.8. Finanzas del hogar

Por lo general las decisiones financieras son difíciles, está siempre generan una gran incertidumbre sobre el futuro, ya sea de las necesidades de obtener dinero en efectivo o sobre las tasas de interés. En los últimos tiempos se ha aprendido como es que una persona realmente toma sus decisiones. Muchas de las veces se han dado por los impulsos, tentaciones, emociones, el miedo a perder (aversión al riesgo), además de la procrastinación. En las investigaciones realizadas por (Díaz y Del Valle, 2017) analizo sobre el comportamiento del ser humano frente a las decisiones de inversión, en la cual se ha encontrado que hay presencia de sesgos sistemáticos; es decir, lo que las personas dicen querer hacer y lo que en realidad hacen. Existe una gran cantidad de variables que conducen a la generación de estos sesgos los que se aplican directamente en la toma de decisiones de inversión. Muchas de las personas siempre buscan la facilidad o simplificación frente a decisiones que notan ser difíciles, adoptando la manera de hacer uso de herramientas o productos financieros, con la finalidad de moldear sus decisiones de inversión. Algunas decisiones pueden verse afectadas por la incertidumbre o ambigüedad en los proyectos de emprendimiento que se tiene en mente. Inclusive cuando las personas tratan de tomar alguna decisión de emprendimiento, el mismo entorno direcciona a una mala toma de decisiones.

“Las consecuencias de los sesgos en la toma de decisiones financieras pueden ser profundas para las personas que viven en la pobreza o en el borde de la pobreza, porque carecen de un margen de error” (Díaz y Del Valle, 2017). El mercado puede ayudar a causar en el mismo un compromiso y en otros casos puede servir como ayuda para superar estos sesgos que ocasiona, al igual que podría irritarlos. Por lo general el mercado tendrá incentivos faltantes o débiles para resolver los problemas antes estos sesgos cuando el emprendedor es ingenuo o mantiene falta de comprensión. Sin embargo, las empresas u organizaciones tienen en su poder el informar o desinformar a los clientes de cada uno de los términos que están firmando dentro de un contrato. En varias ocasiones estos sesgos pueden causar graves consecuencias sobre todo en las personas que son pobres o están abordecidos de esta, dado que carecen del margen de error. A sabiendas que en varios países no tienen la capacidad y seguridad para apoyar a las personas cuando se encuentran en grandes pérdidas financieras, los que

mantienen baja economía deben estar más atentos a cada una de las decisiones de inversión que vayan a realizar. Se conoce que la pobreza genera más incertidumbre en cuanto a los beneficios y costos que genera un proyecto de inversión, tomando como enfoque a la actualidad donde se vive con reducidos recursos los cuales generan un gran peso al momento de tomar decisiones cotidianas. Tomando en cuenta que se puede ingresar con facilidad a un mercado financiero, no es suficiente para mejorar las decisiones que se tome. En el caso de los países que se encuentran en desarrollo las decisiones serán más políticas, para poder abordar una decisión con limitaciones en su comportamiento.

2.4.9. Behavioral finance

El Behavioral Finance es considerado como una rama de las finanzas modernas, considerando al ser humano como un ente irracional en la toma de decisiones en la que interviene directamente el dinero y el riesgo. Una deducción de las Behavioral Finance es que se presenta una desviación en el comportamiento marcado en la teoría económica tradicional al momento de la toma de decisiones. Esta teoría económica asume que cada uno de los individuos se comporta de acuerdo con lo que dicen sus enunciados y postulados, para así actuar como personas racionales. Considerando que estas personas son las que toman decisiones sin tomar en cuenta el riesgo, la incertidumbre, o la relevancia que en estas causan, hasta llegar así a elegir buenas y acertadas decisiones. En varias ocasiones las personas que no se atan a estas teorías el mismo mercado las obliga a que las utilicen. En la realidad estos enunciados no son puestos en marca y no porque estén mal elaborados sino porque los agentes económicos son seres humanos que están llenos de virtudes y defectos que son capaces de trabajar de manera eficiente pero siempre estando expuestos a cometer errores consciente o inconscientemente de lo que hacen. Además, Behavioral Finance se puede utilizar para analizar a fondo la economía o para poder explicar el diario vivir de un emprendedor. La evolución que se ha dado en el pensamiento humano ha servido para realizar un análisis y poder así comprender la ineficiencia que se da en los mercados hasta poder comprender la cual es el proceso para la toma de decisiones. De este modo se puede decir que Behavioral Finance es una influencia en la psicología

del comportamiento de los profesionales emergidos en las finanzas y los mercados (Fernández, 2017)

2.4.10. Las heurísticas y los prejuicios

Tversky y Kahneman (como se citó en Hernández, 2009) tuvieron como trabajo el mostrar que las personas tienden a manipular o distorsionar la información sistemáticamente según le sea útil. Si se hace uso de las heurísticas puede conllevar a tomar muy buenas decisiones por todo el tiempo que sean usadas, pero también pueden causar errores en juicio logrando ser sistemáticos y predecibles. Sin embargo, la teoría de la economía tradicional manifiesta que el uso de la información es completa y correcta. En cambio, la teoría económica del comportamiento admite que el uso de la información es incorrecto e incompleto.

La heurística que es más común es la de la disponibilidad (Hernández, 2009). Esta heurística se trata de la facilidad con la que se puede recordar un dato o algún tipo de evento en el momento preciso, la parte mala de esto es que las noticias que se obtiene por medio de la prensa son negativas, puesto que se escucha o lee muy poco sobre noticias que contienen información buena. Estas noticias que son negativas pueden influenciar al emprendedor para mal, puesto que ellos la podrán recordar con facilidad. Ya que los emprendedores pueden tener más facilidad de recordar este tipo de información por la disponibilidad con las que se encuentra, influenciando en la toma de decisiones.

Existe además la heurística de validez, en esta parte no se vincula la información con la validez o no de la información sino con la percepción que un emprendedor le da a la información. Cuando existe una repetición en la información se realiza una percepción de validez a estos datos. Stanovich y West (como se citó en Murhy, 2013) distinguen dos puntos de vista para el procesamiento de la información. La primera que es un procesamiento de información rápida, intuitiva, automática y emocional. El segundo es cuando el procesamiento de esta información es controlado, lento y se necesita de más esfuerzo cognitivo para entender. Por consiguiente, cuando una persona no cuenta con mucho tiempo para tomar una decisión emplea el primer

sistema de procesamiento para realizar una toma de decisión, lo que conduce a tomar decisiones basadas en emociones y otros factores, por la falta de tiempo para analizar la información necesaria (Murphy, 2013).

Se considera además uno de los prejuicios conocido como el Statu quo, es cuando una persona se encuentra en una disyuntiva de realizar algo o de no hacer nada, y siempre se orilla al no hacer nada. Añadiendo otro de los prejuicios de Statu quo, es cuando un emprendedor tiende a aceptar decisiones que han sido predeterminadas, teniendo a su alcance la oportunidad de cambiar o no la decisión que ha sido ya tomada (Murphy, 2013).

2.4.11. Sesgos

Un sesgo es un error sistemático en cualquier proceso, que conduce a decisiones incorrectas por realizar una selección rápida, sin realizar una valoración consiente de cada uno de los procesos a realizar. Según Simón (como se citó en Fernández, 2017), afirma que el ser humano no se encuentra consiente de sus actos en la totalidad de su tiempo. Por aquello se lo conoce como irracional porque no tiene el suficiente poder de calcular las cosas a primera instancia con un nivel alto de concentración. Por aquello se deduce que no existe la “perfecta racionalidad”, encontrándose implicada con la teoría de la economía clásica. Por estos motivos se dice que las personas involucradas en esta toma de decisiones financieras tienen dificultad en almacenar o retener mucha información por mucho tiempo o recuperar de inmediato algún dato, esto se viene a dar porque estos individuos laboran en un ambiente donde tienen mucha presión y con muy poco tiempo para poder realizar sus decisiones. Estas acciones hacen que la mente busque atajos para realizar alguna decisión. Pero es cierto que el problema no se encuentra en la utilización de los métodos sino en la frecuencia en los que se los utiliza. Dado que estas estrategias simplifican la información obtenida de las decisiones que se realizaron de inmediato. Muchos de los emprendedores se dirigen a usar el heurísticos de forma consiente e inconsciente y además regularmente lo que provoca estos sesgos heurísticos (Fernández, Ladrón De Guevara y Madrid, 2017).

2.4.12. Neurofinanzas

Las neurofinanzas es la combinación de la neurociencia con los conceptos financieros-inversión. Y así se podrá saber el funcionamiento del cerebro humano ante la toma de decisiones financieras. Estos estudios son realmente novedosos al momento que las personas se encuentran en riesgo financiero, planteando interrogantes de si el cerebro humano está en condiciones aptas para analizar y evaluar decisiones. El cerebro humano tiene la facilidad de adaptarse a nuevos cambios con la facilidad de explorar desconocidos campos inciertos. Al fin de encontrar una estabilidad en el área donde se va a actuar. Las neurofinanzas presentan objetivos como de avanzar en el conocimiento de los mercados financieros con el fin de identificar rasgos fisiológicos que inciden en la toma de decisión y su comportamiento de negociar. Otro de los objetivos es determinar cómo y cuándo los seres humanos cambian su perspicacia ante el riesgo (Alcalá, 2012).

2.5. HIPÓTESIS

La aversión al riesgo incide en la decisión de inversión a largo plazo en la red de plazas y mercados del cantón Ambato.

Variable independiente: Decisiones de inversión

Variable dependiente: Aversión al riesgo

CAPÍTULO III

3. METODOLOGÍA DE INVESTIGACIÓN

3.1. ENFOQUE DE LA INVESTIGACIÓN

3.1.1. Cualitativo

Bonilla y Rodríguez (como se citó en Bernal, 2010) profundiza que no tiene preferencia en medir a una variable de investigación sino a su vez busca describir o cualificar. Ya que desea entender el entorno de esa investigación teniendo siempre presente su dinámica y propiedades propias de la razón a investigar. Además, desea conceptualizar sobre hechos reales a base de la información que obtendrá en su búsqueda en las personas analizadas (Bernal, 2010).

Es una investigación cualitativa ya que en la variable decisiones de inversión, el investigador pretende indagar la predisposición de las pequeñas empresarias de este sector a realizar planes de inversión a largo plazo, que fomente el crecimiento del negocio. Mientras que en la variable la aversión al riesgo se pretende indagar sobre los factores que limitan un emprendimiento a largo plazo.

3.2. NIVEL DE INVESTIGACIÓN

3.2.1. Descriptiva

Bernal (2010) comenta que la investigación descriptiva es una de las investigaciones más comunes que se ha puesto en práctica puesto que es utilizado por muchos investigadores. Este tipo de investigación ha sido utilizado en las tesis, maestrías y trabajos de grado. Este estudio permite identificar hechos, rasgos, situaciones, mostrar todas las características, situaciones, prototipos, modelos entre otros. Pero estos a su vez no presentan razones o explicaciones de una situación o hecho que se esté investigando.

Se va a aplicar este tipo de investigación ya que se necesita conocer los motivos por los que un inversionista decide invertir y que sucede al momento de tomar una decisión

de inversión. En cuanto a la variable independiente que es las decisiones de inversión se van a analizar, para mostrar cuales son las que emergen en esta variable, para ello se piensa que podrían ser las siguientes sub-variables como son el sector, la edad, el nivel de educación, el sexo. Por otro lado, la variable dependiente que es la aversión al riesgo se desea conocer cuáles son los motivos que se presentan en la toma de decisiones de inversión para llegar a tener este miedo a perder. Y no poder realizar un emprendimiento en estas comerciantes.

3.2.2. Correlacional

Para Salkind (como se citó en Bernal, 2010) afirma que la investigación correlacional tiene como finalidad demostrar o explorar la existencia de una relación entre resultados o variables. Afirma que es importante analizar la posible relación entre variables o resultados. Sin afirmar que una variable se dé a causa de la otra. Es decir, esta investigación no examina relaciones sino asociaciones. Ya que si se da un cambio en alguna de las variables influye en la otra.

Se ha tomado en cuenta a la investigación correlacional puesto que se desea conocer si una de las variables tiene influencia directa en la otra variable. Es decir, se desea conocer si la aversión al riesgo afecta en la toma de decisiones en el momento que se desea invertir. Y conocer cuál es la relación entre las dos variables si una de estas cambia.

3.2.3. Explicativa

La investigación explicativa o también conocida como causal es para muchos investigadores ideal para realizar una buena investigación ya que es una investigación no experimental. Es así como la investigación explicativa tiene como fin obtener la prueba de hipótesis y lograr que las conclusiones a las que se llega a obtener nos dirijan a la formulación de leyes o puede ser también principios científicos. Esta investigación nos ayuda a estudiar el porqué de las cosas, los hechos, los fenómenos o las situaciones, se denominan explicativas. En la investigación explicativa se analizan causas y efectos de la relación entre variables (Hernández, Fernández y Baptista, 2003).

3.3. MODALIDAD ENFOQUE Y NIVEL DE LA INVESTIGACIÓN

3.3.1. Analítico

El método analítico es un proceso cognoscitivo que pretende descomponer las variables de estudio. Este método separa cada una de las partes de estudio para realizar el estudio por separado para estudiar en si totalidad. De esta manera que conoce mucho mejor cada una de las variables que se pretende estudiar. Es decir, se realiza un análisis más profundo de cada variable a estudiar (Hernández, 2003).

Se pondrá en práctica este método analítico ya que se requiere el estudio de cada una de las variables que se han planteado. De acuerdo con la toma de decisión de inversión y la aversión al riesgo se desea conocer cuál es el impacto de cada una de estas variables para poder realizar el análisis de cada una y poder relacionarlas. Así de esta manera se logrará tener más información acerca de las características o efectos de estas variables. Con el fin de dar a conocer si existen relación en estas variables.

3.4. POBLACIÓN, MUESTRA, UNIDAD DE INVESTIGACIÓN

3.4.1. Población

La población es definida como “El conjunto de todos los elementos a los cuales se refiere la investigación. Se puede definir también como el conjunto de todas las unidades de muestreo” (Bernal, 2010)

La población se encuentra distribuida en 5 plazas y mercados que se dedican a la comercialización de una diversidad de productos como por ejemplo legumbres, frutas, ropa, comida, abarrotes, derivados de la leche, carnes, muebles, fierros, etcétera, dejando de lado al mercado Mayorista, se ha hecho esta distinción dado que estos mercados son los más grandes dentro del cantón Ambato. Dentro de estas 5 plazas y mercados se tiene un total de 2886 catastrados en el cantón Ambato (Red de plazas y mercados Ambato, 2017).

A la población que se va a investigar es a los vendedores formales de mercados y plazas del cantón Ambato. En esta ciudad existe varias plazas y mercados entre los

cuales se encuentran mayor parte de comerciantes en los siguientes mercados como son: Modelo, Central, Urbina, América, el Centro Comercial Simón Bolívar. Que se dedican a la venta de legumbres o fruta en cantidades menores para el consumo diario de las personas.

3.4.2. Muestra

Para fines de investigación se ha decidido trabajar con una muestra de esta población, puesto que existe una gran numero de catastrados por lo que se aplicara un muestreo simple finito. Esta información nos la proporciona los administradores de los mercados y plazas del cantón Ambato.

FORMULA DE MUESTRA FINITA

$$n = \frac{Z^2 pqN}{(N - 1)e^2 + Z^2 pq}$$

Z= Nivel de significancia = 1.96 corresponde al 95%

n= Tamaño de la muestra

N= Total de la población= 1101 catastrados

e= Error esperado =0.05

p= Probabilidad de ocurrencia = 0.05

q= Probabilidad de no ocurrencia = 0.05

Tabla 2 Muestra

| Población | Puestos | vacantes | Total | Muestra | Porcentaje |
|-----------------------|----------------|-----------------|--------------|----------------|-------------------|
| Mercado Central | 428 | 25 | 403 | 203 | 19 |
| Mercado Modelo | 723 | 3 | 720 | 251 | 24 |
| Mercado Urbina | 298 | 48 | 250 | 168 | 16 |
| Mercado América | 333 | 13 | 320 | 179 | 17 |
| Mercado Simón Bolívar | 699 | 63 | 636 | 248 | 24 |
| Total | 2481 | 152 | 2329 | 1049 | 100 |

Fuente: Investigación propia
Elaborado por: Gabriela González

Tabla 3 Muestra- Mercado Central

| Mercado Central | | | |
|----------------------------|----------------|-------------------|-----------------|
| Actividad | Puestos | Porcentaje | Muestreo |
| Comida | 87 | 22% | 44 |
| Mariscos | 9 | 2% | 5 |
| Hortalizas y frutas | 112 | 28% | 56 |
| Tercena | 57 | 14% | 29 |
| Pan | 13 | 3% | 7 |
| Leche y Queso | 7 | 2% | 4 |
| Manteca | 13 | 3% | 7 |
| Abarrotes locales internos | 14 | 3% | 7 |
| Pollos | 11 | 3% | 6 |
| Locales externos | 33 | 8% | 17 |
| Comercial de las flores | 47 | 12% | 24 |
| Total | 403 | 100% | 203 |

Fuente: Investigación propia
Elaborado por: Gabriela González

Tabla 4 Muestra- Mercado Modelo

| Mercado Modelo | | | |
|-----------------------|----------------|-------------------|-----------------|
| Actividad | Puestos | Porcentaje | Muestreo |
| Locales exteriores | 38 | 5% | 13 |
| Abarrotes | 201 | 28% | 70 |
| Hortalizas y frutas | 106 | 15% | 37 |
| Leche queso huevos | 10 | 1% | 3 |
| Flores | 3 | 0% | 1 |
| Tercena | 10 | 1% | 3 |
| Pollo | 17 | 2% | 6 |
| Comida | 139 | 19% | 48 |
| Mercadería y calzado | 172 | 24% | 60 |
| Pan | 19 | 3% | 7 |
| Mariscos | 5 | 1% | 2 |
| Total | 720 | 100% | 251 |

Fuente: Investigación propia
Elaborado por: Gabriela González

Tabla 5 Muestra- Mercado Urbina

| Mercado Urbina | | | |
|-----------------------|----------------|-------------------|-----------------|
| Actividad | Puestos | Porcentaje | Muestreo |
| Comida | 55 | 22% | 37 |
| Hortalizas y Frutas | 84 | 34% | 56 |
| Leche queso huevos | 5 | 2% | 3 |
| Abarrotes | 56 | 22% | 38 |
| Pan | 2 | 1% | 1 |
| Pollos | 8 | 3% | 5 |
| Ropa | 30 | 12% | 20 |
| Tercena | 10 | 4% | 7 |
| Total | 250 | 100% | 168 |

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Gabriela González

Tabla 6 Muestra- Mercado América

| Mercado América | | | |
|------------------------|----------------|-------------------|-----------------|
| Actividad | Puestos | Porcentaje | Muestreo |
| Ropa nueva y usada | 133 | 42% | 74 |
| Hortalizas y Frutas | 49 | 15% | 27 |
| Abarrotes | 74 | 23% | 41 |
| Comida | 47 | 15% | 26 |
| Fierros | 13 | 4% | 7 |
| Pollos | 2 | 1% | 1 |
| Mariscos | 2 | 1% | 1 |
| Total | 320 | 100% | 179 |

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Gabriela González

Tabla 7 Muestra-Mercado Simón Bolívar

| Mercado Simón Bolívar | | | |
|------------------------------|----------------|-------------------|-----------------|
| Actividad | Puestos | Porcentaje | Muestreo |
| Muebles | 63 | 10% | 25 |
| Fierros y ferretería | 219 | 34% | 85 |
| Hortalizas y frutas | 69 | 11% | 27 |
| Barros y plantas | 20 | 3% | 8 |
| Comida | 42 | 7% | 16 |
| Ropa usada | 147 | 23% | 57 |
| Tiendas externas | 3 | 0% | 1 |
| Tiendas internas | 33 | 5% | 13 |
| Total | 636 | 100% | 248 |

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Gabriela González

La muestra para el estudio en la red de plazas y mercados del cantón Ambato será de 1049 personas distribuidas de acuerdo al número de miembros existentes en cada mercado al que se encuentran catastradas. La cual está tomada en forma proporcional a los catastrados existentes en cada uno de los mercados que han sido designados para la población a estudiar.

3.5. OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES:

3.5.1. Variable independiente: Decisiones de Inversión

Tabla 8 Operacionalización de la Variable Independiente

| Concepto | Categoría | Indicadores | Ítems | Técnica de Instrumento |
|---|----------------------------------|--|--|------------------------|
| Determinar cuáles son los aspectos que se involucran al momento de la toma de decisiones de inversión. De tal manera que estas decisiones ayuden en un futuro al crecimiento económico a largo plazo. | Etapas | Identificación de un problema | ¿Qué problemas identifica antes de tomar decisiones de inversión? | Encuesta |
| | | Identificar los criterios de decisión | | |
| | | Ponderación de criterios | ¿Qué tipo de información previa necesita para empezar con un negocio? | |
| | | Desarrollar las alternativas | | |
| | | Analizar las alternativas | ¿Considera que se requiere de experiencia para realizar inversiones en el negocio? | |
| | | Seleccionar una alternativa | ¿Qué expectativas tiene de un proyecto de inversión? | |
| | Implementación de la alternativa | ¿Cuándo se considera tomar una decisión cree que es importante la intuición? | | |
| | Tipos | Problemas estructurados y decisiones programadas | ¿Usted considera que en la decisión de inversión tiene un mayor grado el tiempo? | |
| | | Problemas no estructurados y decisiones no programadas | ¿Cuántas alternativas considera que es necesario tener para tomar una decisión? | |
| | Condiciones | Certeza | ¿Elija los medios con los que cuenta para tomar una decisión de inversión? | |
| | | Riesgo | ¿Cuáles son los montos necesita para realizar su inversión en promedio? | |
| | | Incertidumbre | ¿Qué cálculos financieros considera que reduciría la incertidumbre de invertir o no? | |
| | | Comportamiento | ¿Qué desacierto financiero ha tenido en su plan de inversión que le ha causado miedo o aversión? | |

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Gabriela González

3.2.3. Variable dependiente: Aversión al riesgo

Tabla 9 Operacionalización de la Variable dependiente

| Concepto | Categoría | Indicadores | Ítems | Técnica de Instrumento |
|--|------------------------|--------------------|--|------------------------|
| Indagar y analizar los factores que conducen a generar aversión al riesgo en las decisiones de inversión para poder plantear planes de inversión a largo plazo | Conducta financiera | Conocimiento | ¿Considera que se debe tener conocimientos en educación financiera para tomar decisiones de inversión? | Encuesta |
| | | Política | ¿En ocasiones la inestabilidad política le ha frenado alguna decisión de inversión? | |
| | Preferencias de riesgo | Aversión al riesgo | ¿La aversión al riesgo ha sido uno de sus aspectos que le detienen para no invertir? | |
| | | Neutral al riesgo | ¿Qué factor le impide para emprender? | |
| | | Buscador de riesgo | ¿En algún momento ha realizado un presupuesto para llevar a cabo su emprendimiento? | |
| | | | ¿El tipo de la inversión le ha frenado para concretar con el plan de inversión? | |

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Gabriela González

3.6. RECOLECCIÓN DE LA INFORMACIÓN

Para recolectar información se realizará por medio de una encuesta las cuales se las aplicara a los comerciantes de la red de plazas y mercados que se encuentran catastrados en el cantón de Ambato. La encuesta será con preguntas cerradas y opción múltiple. Con el fin de realizar una adecuada medición en cada una de las variables, además de llegar a encontrar la relación que se presente entre las dos variables.

Tabla 10 Recolección de la información

| Preguntas Básicas | Explicación |
|--------------------------|--|
| ¿Para qué? | Lograr cumplir con los objetivos que se han impuesto en el proyecto de investigación |
| ¿A qué personas? | A los catastrados de Red de plazas y mercados |
| ¿Sobre qué aspectos? | Decisión de inversión y Aversión al riesgo |
| ¿A quién? | A 364 catastradas de acuerdo con la formula finita simple |
| ¿De quién? | Gabriela González |
| ¿Cuándo? | Diciembre 2017 |
| ¿Dónde? | Mercados como son: Modelo, Central, Primera de Mayo, Urbina, América, y el Centro Comercial Simón Bolívar. |
| ¿Cuántas veces? | Una única vez |
| ¿Con qué técnicas? | Encuesta |
| ¿Con qué instrumento? | Con la realización de un cuestionario |
| ¿En qué situación? | En días comunes en los que realizan sus actividades económicas |

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Gabriela González

3.7. PLAN DE PROCESAMIENTO DE LA INFORMACIÓN

Una vez que se obtenga la información por medio de las encuestas se procederá a realizar la tabulación que será con la ayuda del programa spss statistics, además se realizara correlaciones (test estadístico), puesto que este método nos ayudara a medir el grado e intensidad de relación entre dos variables, para luego proceder a graficar los resultados por medio de pasteles; ya que necesitamos reflejar los datos tanto cuantitativos y cualitativos.

CAPÍTULO IV

4. ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

4.1. ANÁLISIS DE RESULTADOS

Después de recolectar la información que se la hizo a través de la encuesta dirigida a cada uno de los comerciantes formales en la red de Plazas y Mercados pertenecientes al Cantón Ambato, dando a reconocer que su colaboración fue de vital importancia ya que estos comerciantes están directamente relacionados con la presente investigación.

Para el desarrollo del análisis e interpretación de resultados se basó en los resultados obtenidos por medio de las 1049 encuestas que fueron impartidas, para conocer cuáles son los motivos que le detienen a un comerciante para tomar decisiones de inversión. Dichos resultados se los distribuyo en dos grupos, perecibles y no perecibles con el fin de conocer más a fondo cuáles serán los resultados. Para luego ser sometidos al programa spss 23, programa que ayudara a realizar la tabulación de todos los datos obtenidos. Para luego ser plasmados en cuadros y gráficos circulares, con los cuales se pretende mostrar de manera resumida toda la información que genero esta investigación de campo.

A continuación, se presenta en dos grupos los resultados de las encuestas con sus respectivos porcentajes, seguido de un análisis e interpretación de dichos datos recolectados

ENCUESTA APLICADA A LOS VENEDORES FORMALES DE LAS PLAZAS Y MERCADOS DEL CANTÓN AMBATO. GRUPO PERECIBLES.

1. Sexo

Tabla 11 Sexo

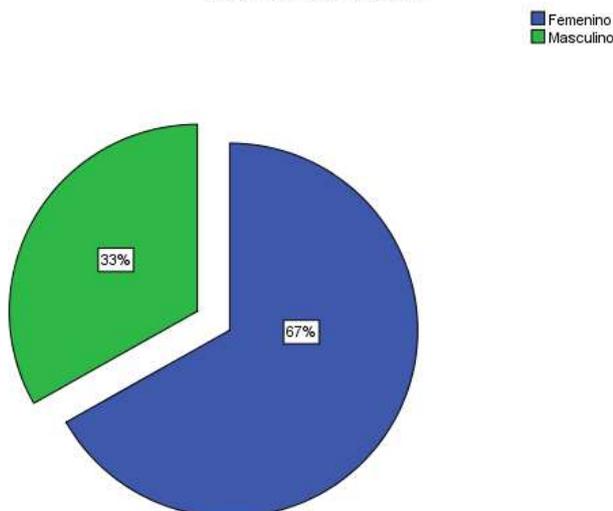
| | | Frecuencia | Porcentaje |
|--------|-----------|------------|------------|
| Válido | Femenino | 326 | 66,8 |
| | Masculino | 162 | 33,2 |
| | Total | 488 | 100,0 |

Fuente: Encuesta a los mercados de Ambato

Elaborado por: Gabriela González

Ilustración 2 Sexo

Sexo del encuestado



Fuente: Tabla - Sexo

Elaborado por: Gabriela González

Análisis e interpretación:

De acuerdo con las personas encuestadas en los mercados del cantón Ambato, el 67% de las personas encuestadas respondieron que son del sexo femenino, es decir que la mayor parte de los encuestados son mujeres que se encargan de cada uno de los sitios donde expenden sus productos y el 33% restante son del sexo masculino que se encargan de la su venta.

La población femenina es la que tiene mayor tendencia en tomar decisiones de inversión en el sector de red de plazas y mercados es decir las mujeres son las que realizan mayor número de emprendimientos en este sector.

2. Edad

Tabla 12 Edad

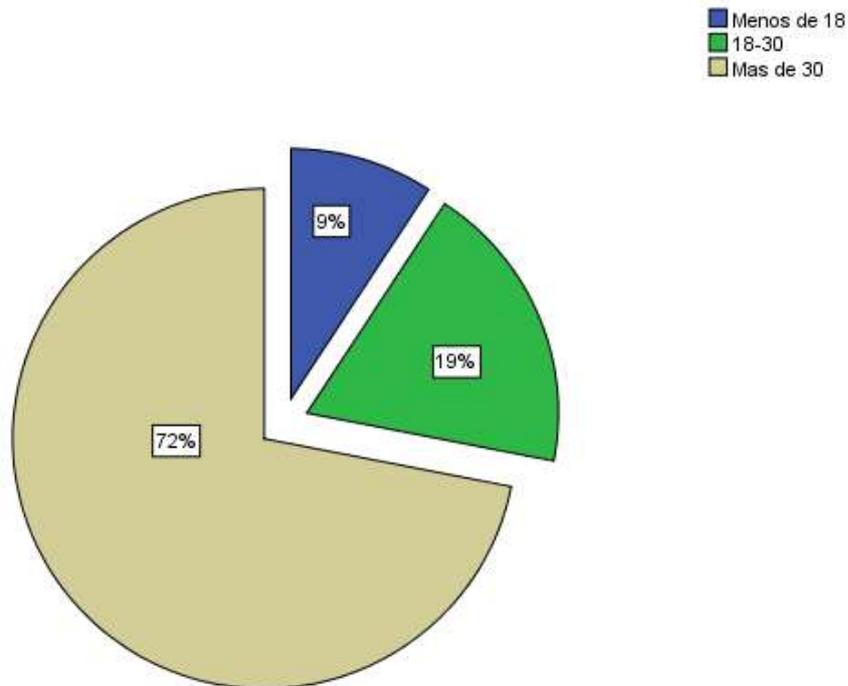
| | Frecuencia | Porcentaje |
|--------------------|------------|------------|
| Válido Menos de 18 | 45 | 9,2 |
| 18-30 | 92 | 18,9 |
| Más de 30 | 351 | 71,9 |
| Total | 488 | 100,0 |

Fuente: Encuesta a los mercados de Ambato

Elaborado por: Gabriela González

Ilustración 3 Edad

Edad del encuestado



Fuente: Tabla #2 Edad

Elaborado por: Gabriela González

Análisis e interpretación:

Según las encuestas el 72% respondió que mantiene una edad mayor de 30 años correspondiendo a su mayoría, un 19% corresponde a las personas que tienen entre 18 y 30 años, el otro 9% manifestó que son personas que tienen menos de 18 años. Entre las personas que se puede contar para realizar un emprendimiento se considera a las personas que tienen más de 30 años. Las personas con mayores emprendimientos se encuentran en las personas adultas. Que son las que se desempeñan con mayor esmero para realizar un plan de inversión en diferentes áreas.

3. Nivel de educación

Tabla 13 Educación

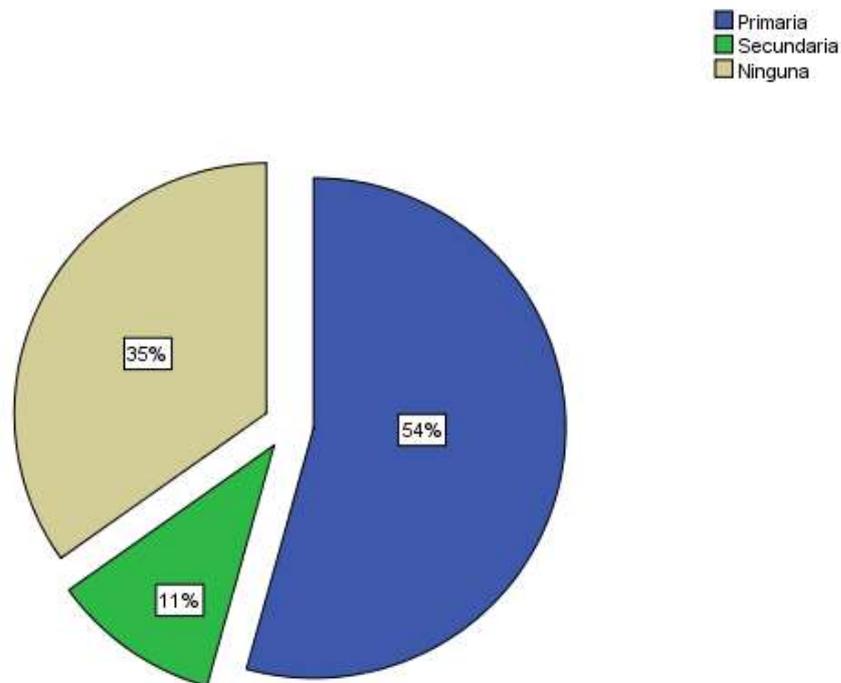
| | Frecuencia | Porcentaje |
|-----------------|------------|------------|
| Válido Primaria | 265 | 54,3 |
| Secundaria | 53 | 10,9 |
| Ninguna | 170 | 34,8 |
| Total | 488 | 100,0 |

Fuente: Encuesta a los mercados de Ambato

Elaborado por: Gabriela González

Ilustración 4 Educación

Nivel de educación



Fuente: Tabla - educación

Elaborado por: Gabriela González

Análisis e interpretación:

Del total de los encuestados el 54% manifestó que los estudios alcanzados son de la primaria, a su vez el 11% corresponde a personas que tienen estudios alcanzados hasta la secundaria, el otro 35% corresponde a las personas que no poseen ningún tipo de estudios. Y 0% faltante corresponde a personas que han alcanzados estudios universitarios. Los comerciantes no cuentan con un nivel de estudios avanzados, que le permita analizar las decisiones de inversión en cada una de las oportunidades de invertir que se les presente en algún momento.

4. ¿Qué problemas identifica antes de tomar decisiones de inversión? Elija la de mayor relevancia.

Tabla 14 Toma de decisiones

| | | Frecuencia | Porcentaje |
|--------|---------------------------------|------------|------------|
| Válido | Capital | 178 | 36,5 |
| | Adaptación del mercado | 69 | 14,1 |
| | Conocimiento del emprendimiento | 24 | 4,9 |
| | Riesgo | 217 | 44,5 |
| | Total | 488 | 100,0 |

Fuente: Encuesta a los mercados de Ambato

Elaborado por: Gabriela González

Ilustración 5 Toma de decisiones



Fuente: Tabla- toma de decisiones

Elaborado por: Gabriela González

Análisis e interpretación:

De acuerdo con la pregunta de qué problemas analiza antes de tomar decisiones la mayor parte de los encuestados respondieron por el ítem de capital con un 36% correspondiente. El 44% de estos encuestados manifestaron que analizan el riesgo, mientras que el 14% manifestó que analizan la adaptación del mercado, y el 5% faltante respondió por el conocimiento del mercado. Existe problemas de falta de capital para empezar con un nuevo proyecto de inversión, este es una de las circunstancias que han presentado las comerciantes de cada mercado por el cual no han comenzado con un nuevo emprendimiento.

5. ¿Qué tipo de información previa necesita para empezar con un negocio?
Elija solo una.

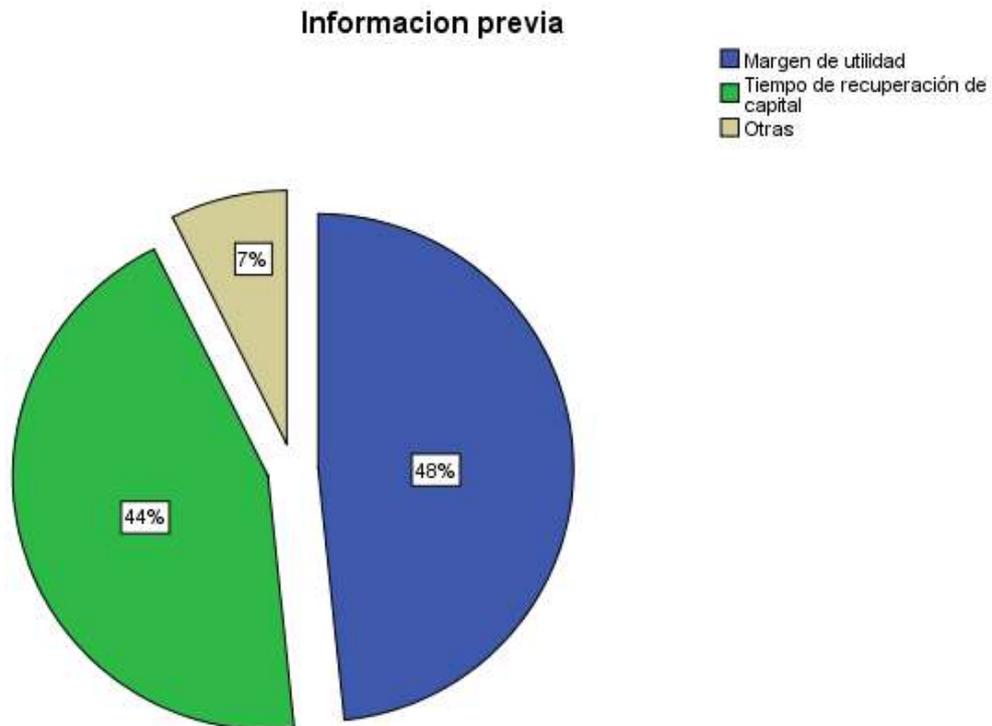
Tabla 15 Información previa

| | | Frecuencia | Porcentaje |
|--------|-----------------------------------|------------|------------|
| Válido | Margen de utilidad | 236 | 48,4 |
| | Tiempo de recuperación de capital | 216 | 44,3 |
| | Otras | 36 | 7,4 |
| | Total | 488 | 100,0 |

Fuente: Encuesta a los mercados de Ambato

Elaborado por: Gabriela González

Ilustración 6 Información previa



Fuente: Tabla - Información previa

Elaborado por: Gabriela González

Análisis e interpretación:

Según esta pregunta de qué información previa necesita para emprender, el 44% respondió por el tiempo de recuperación de capital siendo la de mayor frecuencia. Mientras tanto 48% respondió que, por el margen de utilidad, tan solo el 7% corresponde a logística y el restante a otras. Tener conocimiento del tiempo de recuperación que van a tener en cada uno de los proyectos de inversión ayuda a las personas a tener mejor seguridad al momento que van a tomar una decisión.

6. ¿Considera que se requiere de experiencia para realizar inversiones en el negocio?

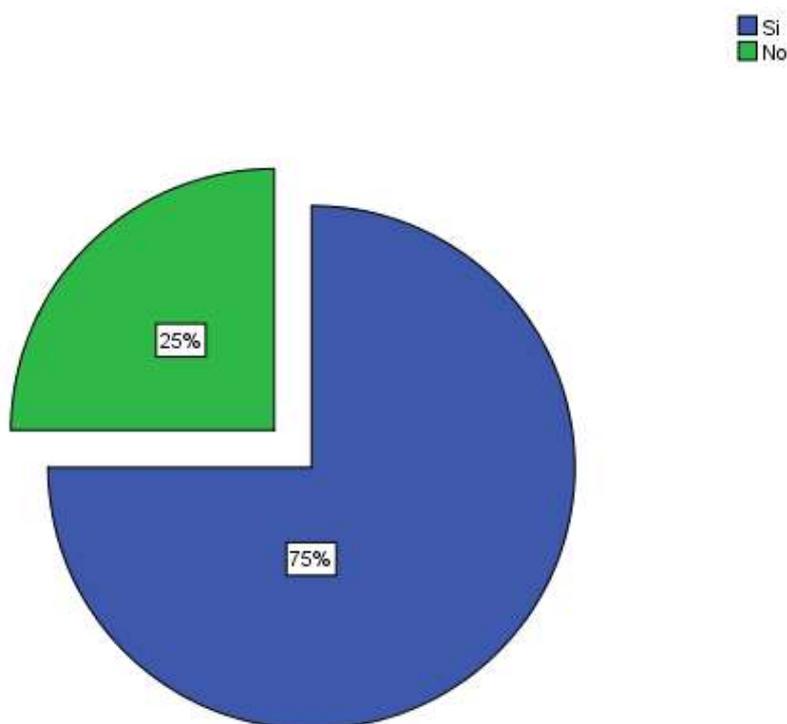
Tabla 16 Experiencia

| | | Frecuencia | Porcentaje |
|--------|----|------------|------------|
| Válido | Si | 366 | 75,0 |
| | No | 122 | 25,0 |
| Total | | 488 | 100,0 |

Fuente: Encuesta a los mercados de Ambato

Elaborado por: Gabriela González

Ilustración 7 Experiencia



Fuente: Tabla - experiencia

Elaborado por: Gabriela González

Análisis e interpretación:

Un alto índice de los encuestados responde que si es necesario contar con experiencia para realizar una inversión en los negocios el cual representa a un 75% del total de encuestados, el 25% faltante consideran que no es necesario contar con experiencia para la realizar un emprendimiento. Para realizar un emprendimiento es necesario contar con experiencia para arrancar con un nuevo emprendimiento. Pues el tener experiencia en un negocio es de gran ayuda para guiarse a saber qué decisión tomar para invertir. Lo que facilita a todos los comerciantes a tomar mejores decisiones de inversión.

7. ¿Qué expectativas tiene de un proyecto de inversión?

Tabla 17 Expectativas

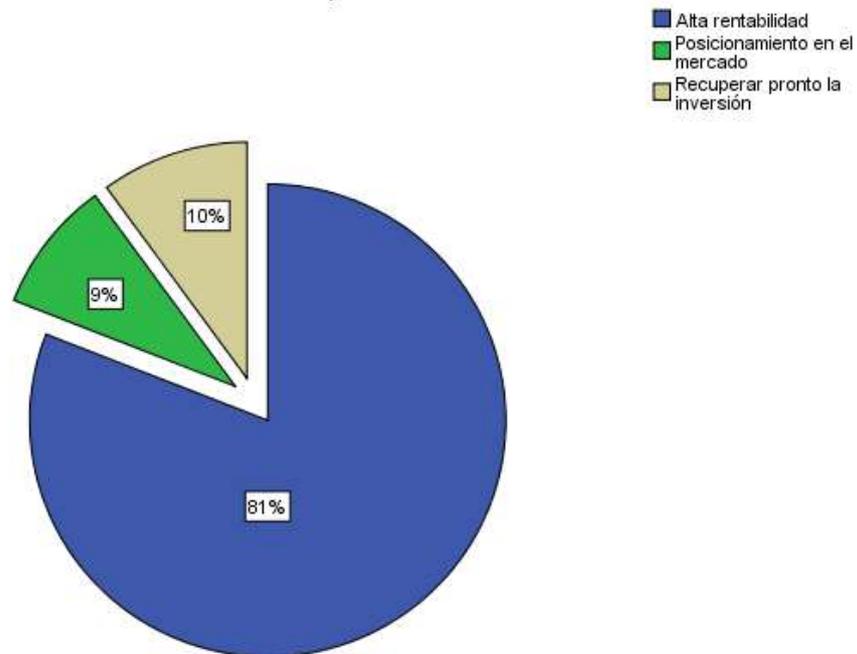
| | Frecuencia | Porcentaje |
|-------------------------------|------------|------------|
| Válido Alta rentabilidad | 395 | 80,9 |
| Posicionamiento en el mercado | 44 | 9,0 |
| Recuperar pronto la inversión | 49 | 10,0 |
| Total | 488 | 100,0 |

Fuente: Encuesta a los mercados de Ambato

Elaborado por: Gabriela González

Ilustración 8 Expectativas

Que expectativas tiene



Fuente: Tabla- expectativas

Elaborado por: Gabriela González

Análisis e interpretación:

El 81% de los comerciantes encuestados manifestaron que las expectativas que tienen de un proyecto de inversión, es tener alta rentabilidad. El 10% de ellos esperan tener una pronta recuperación de capital y el 9% restante busca tener un buen posicionamiento del mercado.

Una alta rentabilidad en todos los proyectos de inversión es una de las expectativas que todos los comerciantes buscan tener, por lo cual en una decisión de inversión es vital para ellos saber si en realidad se va a tener buenas rentabilidades en sus proyectos.

8. ¿Cuándo considera tomar una decisión cree que es importante la intuición?

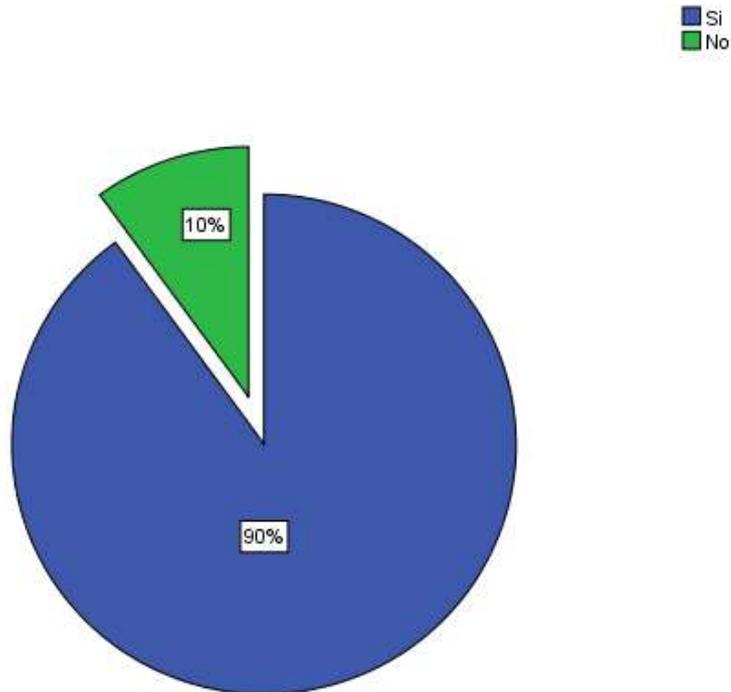
Tabla 18 Intuición

| | Frecuencia | Porcentaje |
|-----------|------------|------------|
| Válido Si | 439 | 90,0 |
| No | 49 | 10,0 |
| Total | 488 | 100,0 |

Fuente: Encuesta a los mercados de Ambato

Elaborado por: Gabriela González

Ilustración 9 Intuición



Fuente: Tabla- intuición

Elaborado por: Gabriela González

Análisis e interpretación:

De los encuestados el 90% responde que, si es importante contar con intuición para poder poner en marcha un nuevo plan de emprendimiento, y el 10% restante responde que no es importante contar con intuición. Contar con intuición para emprender un nuevo plan de inversión, guía a cada uno de los emprendedores para saber cuál es la mejor decisión que pueden tomar ante cada una de las alternativas que tienen en mente.

9. ¿Usted cree que para tomar la decisión de invertir es necesario el tiempo?

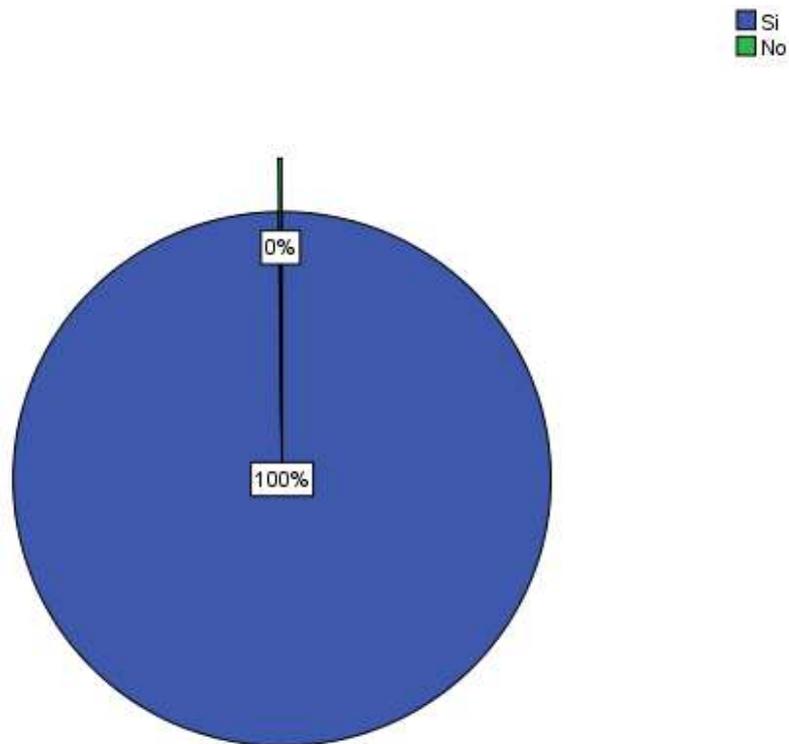
Tabla 19 Tiempo

| | Frecuencia | Porcentaje |
|-----------|------------|------------|
| Válido Si | 487 | 99,8 |
| No | 1 | ,2 |
| Total | 488 | 100,0 |

Fuente: Encuesta a los mercados de Ambato

Elaborado por: Gabriela González

Ilustración 10 Tiempo



Fuente: Tabla- tiempo

Elaborado por: Gabriela González

Análisis e interpretación:

Del total de los encuestados el 100% respondió que, si es necesario el tiempo para realizar una inversión, mientras que el 0% respondió que no se necesita de tiempo para llevar a cabo una toma de decisión. Generalmente el tiempo es uno de los factores que se toman en consideración para tomar una decisión de inversión. Pues de eso depende el funcionamiento de su emprendimiento, de tomar bien o no una decisión.

10. ¿Cuántas alternativas considera que es necesario tener para tomar una decisión?

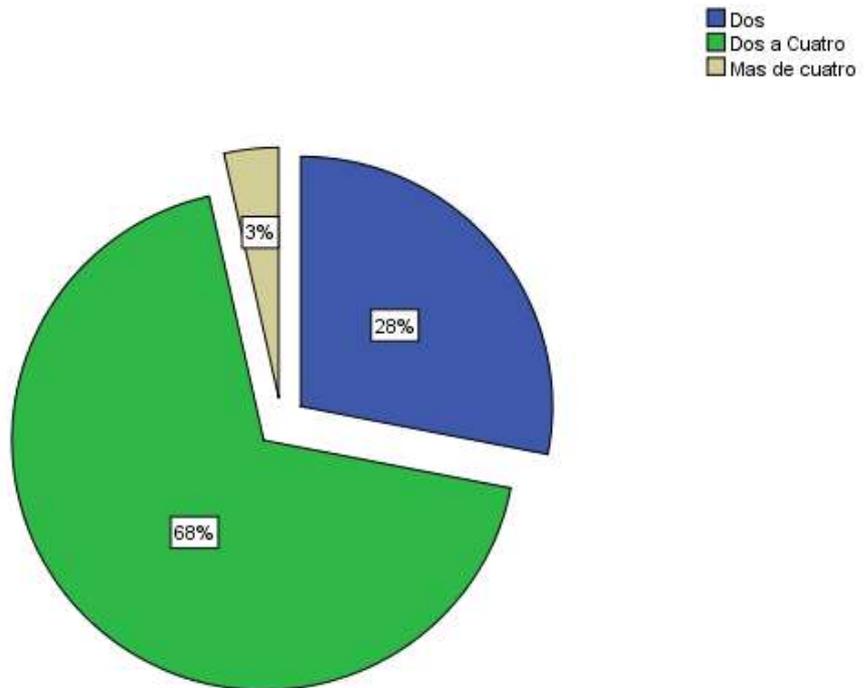
Tabla 20 Alternativas de decisión

| | | Frecuencia | Porcentaje |
|--------|---------------|------------|------------|
| Válido | Dos | 137 | 28,1 |
| | Dos a Cuatro | 334 | 68,4 |
| | Más de cuatro | 17 | 3,5 |
| | Total | 488 | 100,0 |

Fuente: Encuesta a los mercados de Ambato

Elaborado por: Gabriela González

Ilustración 11 Alternativas de decisión



Fuente: Tabla- alternativas de decisión

Elaborado por: Gabriela González

Análisis e interpretación:

Los encuestados responden por dos alternativas en un 28%, mientras que por la opción de dos a cuatro responden el 68%, el restante 3% respondió que se necesita más de 4 alternativas para tomar una decisión de inversión. Tener pocas alternativas para tomar una decisión de inversión facilita el análisis entre uno y otro proyecto de inversión, dado que solo se debería escoger entre pocas alternativas y se haría más fácil tomar una buena decisión para invertir.

11. ¿Elija el medio con el que cuenta para tomar una decisión de inversión?

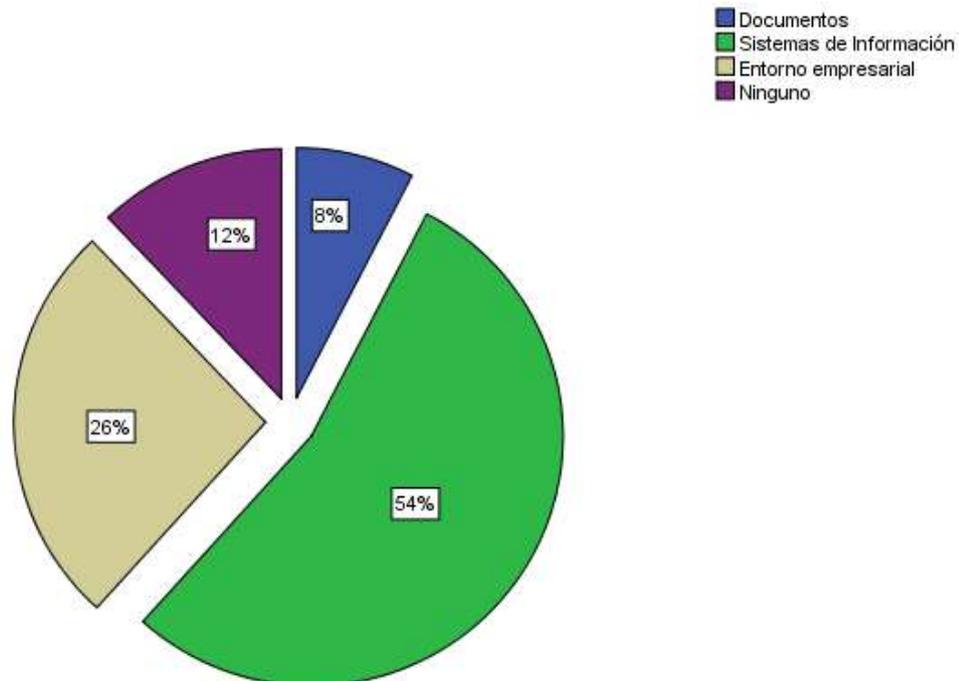
Tabla 21 Medio financiero

| | | Frecuencia | Porcentaje |
|--------|-------------------------|------------|------------|
| Válido | Documentos | 37 | 7,6 |
| | Sistemas de Información | 264 | 54,1 |
| | Entorno empresarial | 128 | 26,2 |
| | Ninguno | 59 | 12,1 |
| | Total | 488 | 100,0 |

Fuente: Encuesta a los mercados de Ambato

Elaborado por: Gabriela González

Ilustración 12 Medio financiero



Fuente: Tabla- medio financiero

Elaborado por: Gabriela González

Análisis e interpretación:

En lo que va de esta pregunta, el 54% del total de encuestados responde que los medios que utiliza para tomar una decisión de inversión son por medio de sistemas de información. El 26% responde por la opción de entorno empresarial, mientras el restante 12% y 8% manifiestas que por medio de Ninguno y Documentos. Tomar una decisión de inversión por medio de sistemas de información es mucho más fácil ya que ayuda a conocer e involucrarse más en las inversiones que deseen tomar. Dado que estarán informados de cómo se manejan los negocios.

12. ¿Cuál es el monto que necesita para realizar su inversión en promedio?

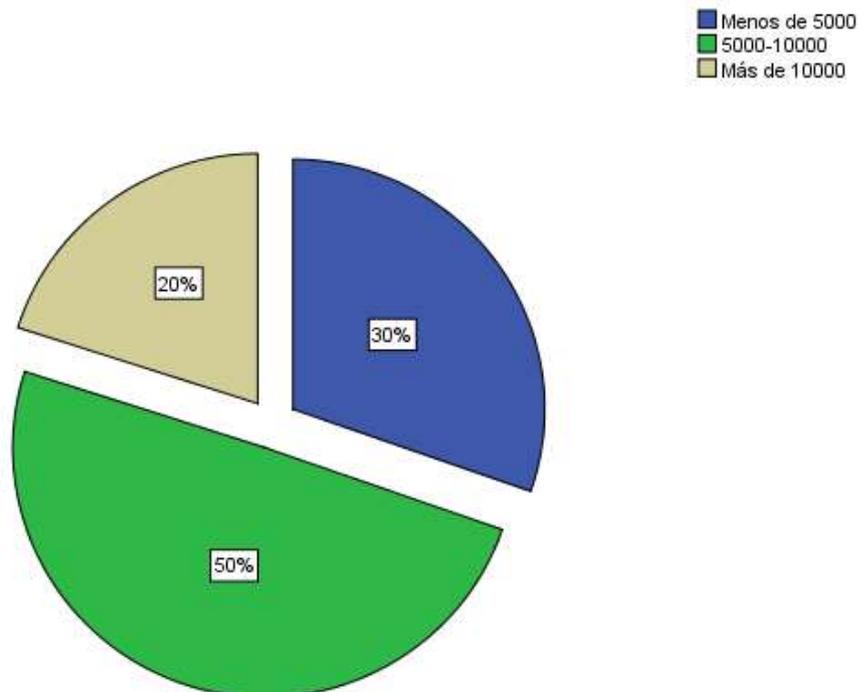
Tabla 22 Monto

| | | Frecuencia | Porcentaje |
|--------|---------------|------------|------------|
| Válido | Menos de 5000 | 148 | 30,3 |
| | 5000-10000 | 242 | 49,6 |
| | Más de 10000 | 98 | 20,1 |
| | Total | 488 | 100,0 |

Fuente: Encuesta a los mercados de Ambato

Elaborado por: Gabriela González

Ilustración 13 Monto



Fuente: Tabla- Monto

Elaborado por: Gabriela González

Análisis e interpretación:

De acuerdo con los resultados de las encuestas, el 30% de los comerciantes responden que se necesita un capital menor a 5000, mientras que el 50% de encuestados responden que se necesita entre 5000 a 10000 dólares para una inversión. El restante 20% manifiesta que se necesita más de 10000 para realizar una inversión. Dependiendo del giro del negocio cada uno de los comerciantes tienen una base del capital que necesitan para emprender. Es por ello por lo que dependiendo de la venta de sus productos no se necesita de una gran inversión.

13. ¿Qué cálculo financiero considera usted que es de mayor importancia y reduciría la incertidumbre de invertir o no?

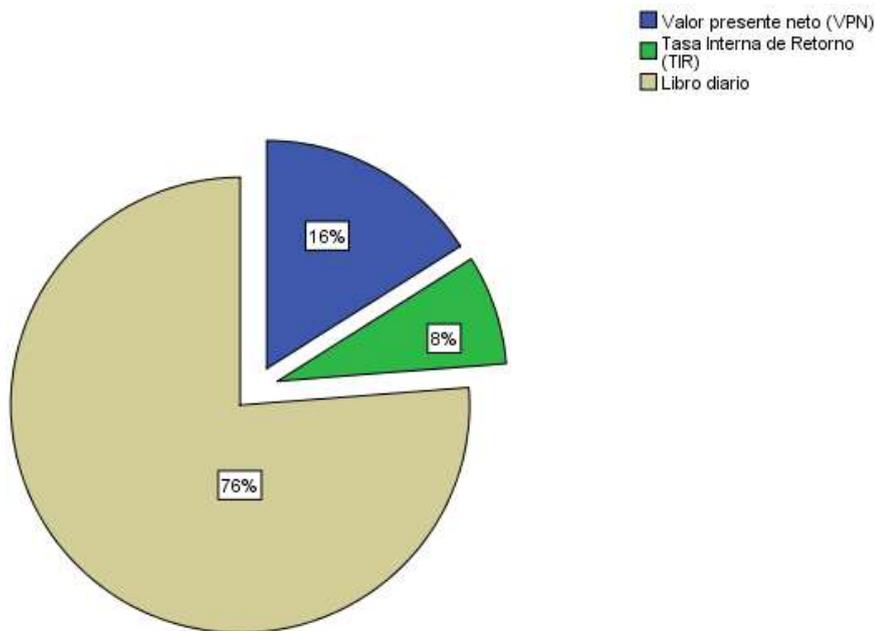
Tabla 23 Calculo financiero

| | Frecuencia | Porcentaje |
|----------------------------------|------------|------------|
| Válido Valor presente neto (VPN) | 78 | 16,0 |
| Tasa Interna de Retorno (TIR) | 38 | 7,8 |
| Libro diario | 372 | 76,2 |
| Total | 488 | 100,0 |

Fuente: Encuesta a los mercados de Ambato

Elaborado por: Gabriela González

Ilustración 14 Calculo financiero



Fuente: Tabla- calculo financiero

Elaborado por: Gabriela González

Análisis e interpretación:

El cálculo financiero más utilizado por los comerciantes de acuerdo con el resultado de las encuestas es el libro diario con un 76% de frecuencia. El otro porcentaje es el de la tasa interna de retorno con el 8%, y el 16% hace uso del Valor presente neto. El Libro diario es uno de los cálculos más fáciles para la realización de sus registros económicos ya que ven reflejados cada uno de los ingresos y egresos que mantienen. Esto se da por el grado de estudios que mantienen los comerciantes.

14. ¿Qué desacierto financiero ha tenido en su plan de inversión que le ha causado miedo o aversión?

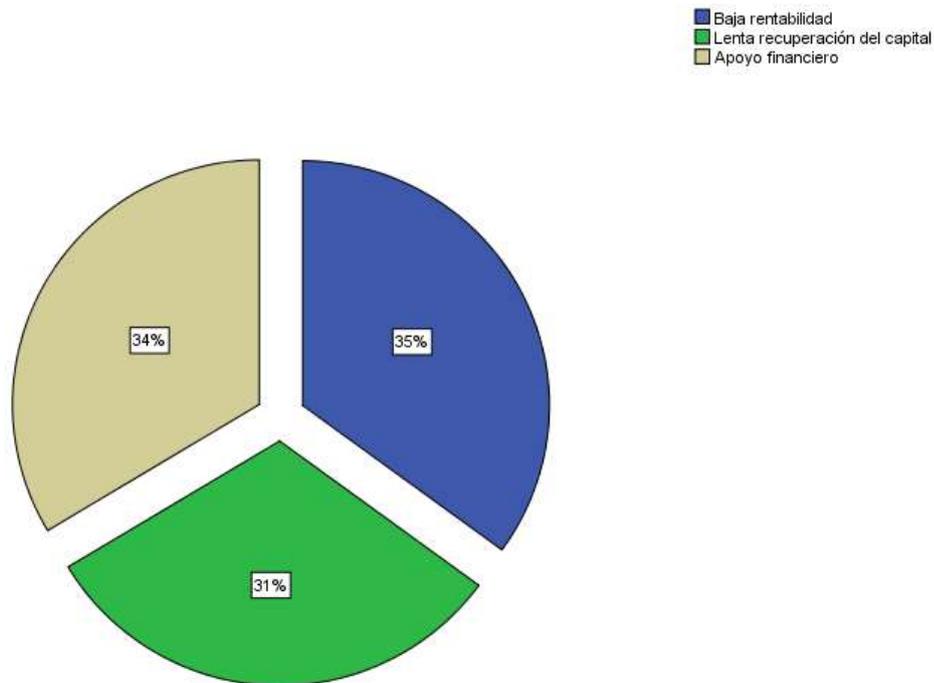
Tabla 24 Desacierto financiero

| | Frecuencia | Porcentaje |
|--------------------------------|------------|------------|
| Válido Baja rentabilidad | 171 | 35,0 |
| Lenta recuperación del capital | 153 | 31,4 |
| Apoyo financiero | 164 | 33,6 |
| Total | 488 | 100,0 |

Fuente: Encuesta a los mercados de Ambato

Elaborado por: Gabriela González

Ilustración 15 Desacierto financiero



Fuente: Tabla- desacierto financiero

Elaborado por: Gabriela González

Análisis e interpretación:

Según los encuestados responden que han tenido desaciertos financieros por el apoyo financiero con una frecuencia de 34%, también responder por la opción de lenta recuperación de capital con un porcentaje de 31%, a su vez el 35% restante responde baja rentabilidad. La falta de apoyo financiero, baja rentabilidad, y lenta recuperación del capital son desaciertos financieros, los cuales se encuentran al momento de realizar un emprendimiento, por motivos de que vayan a tener miedo a obtener una pérdida económica.

15. ¿Considera que se debe tener conocimientos en educación financiera para tomar decisiones de inversión?

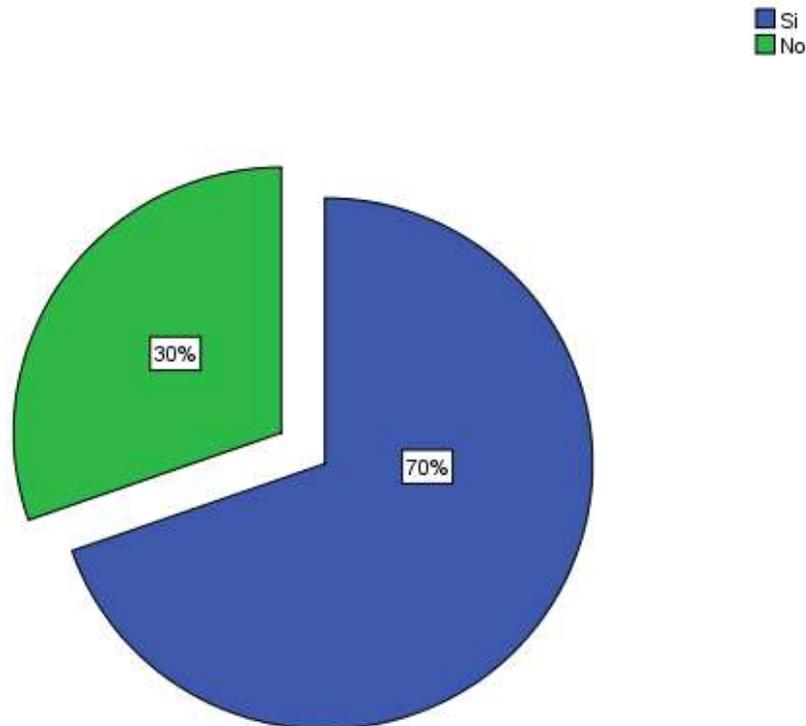
Tabla 25 Conocimientos financieros

| | Frecuencia | Porcentaje |
|-----------|------------|------------|
| Válido Si | 340 | 69,7 |
| No | 148 | 30,3 |
| Total | 488 | 100,0 |

Fuente: Encuesta a los mercados de Ambato

Elaborado por: Gabriela González

Ilustración 16 Conocimientos financieros



Fuente: Tabla- conocimientos financieros

Elaborado por: Gabriela González

Análisis e interpretación

La mayor parte de encuestados responden que si se debe tener conocimientos financieros para tomar una decisión de inversión con el 70% de frecuencia, mientras el 30% manifiesta que no se necesita tener conocimientos para realizar o tomar una decisión de inversión. El tener mejores conocimientos financieros ayuda a las personas a tomar mejores decisiones en las inversiones que desean realizar, pues van a tener la certeza de que analizaron bien y que van a tener buenos resultados económicamente.

16. ¿En ocasiones la inestabilidad política le ha frenado alguna decisión de inversión?

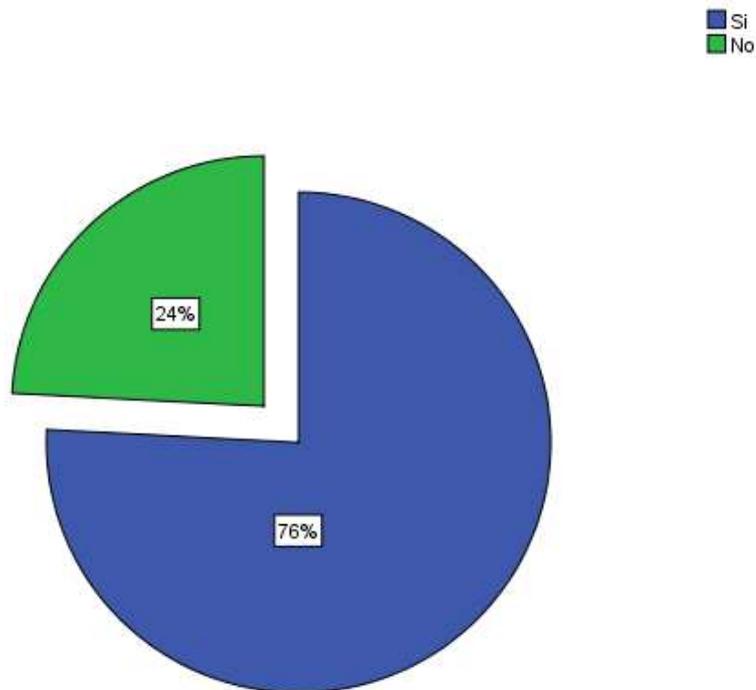
Tabla 26 Inestabilidad política

| | Frecuencia | Porcentaje |
|-----------|------------|------------|
| Válido Si | 370 | 75,8 |
| No | 118 | 24,2 |
| Total | 488 | 100,0 |

Fuente: Encuesta a los mercados de Ambato

Elaborado por: Gabriela González

Ilustración 17 Inestabilidad política



Fuente: Tabla- Inestabilidad política

Elaborado por: Gabriela González

Análisis e interpretación:

Del total de los encuestados el 76% manifiesta que la inestabilidad financiera si le ha frenado al momento de tomar una decisión financiera. Mientras el 24% considera que no ha tenido ningún problema con la inestabilidad política al momento de decidir. En muchas de las ocasiones tienen mucho que ver la inestabilidad política al momento de tomar una decisión financiera, pues existen muchos cambios en las mismas políticas tanto municipales como gubernamental, es por ello que no saben lo que vaya a pasar o cambiar en el transcurso de tomar sus decisiones.

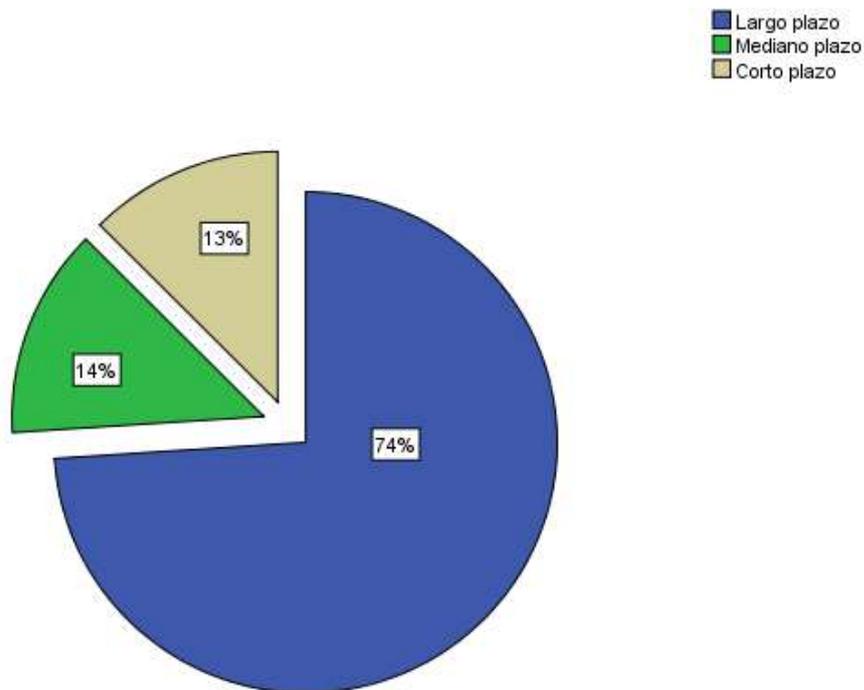
17. ¿La aversión al riesgo (miedo a perder) es un factor que viene dado por el tiempo de inversión?

Tabla 27 Aversión riesgo - tiempo

| | Frecuencia | Porcentaje |
|--------------------|------------|------------|
| Válido Largo plazo | 361 | 74,0 |
| Mediano plazo | 66 | 13,5 |
| Corto plazo | 61 | 12,5 |
| Total | 488 | 100,0 |

Fuente: Encuesta a los mercados de Ambato
Elaborado por: Gabriela González

Ilustración 18 Aversión riesgo - tiempo



Fuente: Tabla - Aversión riesgo - tiempo
Elaborado por: Gabriela González

Análisis e interpretación:

El 74% de los encuestados consideran que la aversión al riesgo es un factor del tiempo a largo plazo. Mientras el 14% considera que es a mediano plazo, el 13% corresponde a corto plazo. La aversión al riesgo es un factor que se conecta con el tiempo, pues la mayoría de los emprendimientos vienen dados en su mayoría a un tiempo prolongado, pues tienen la finalidad de generar mejores resultados.

18. ¿La aversión al riesgo (miedo a perder) ha sido unos de sus aspectos que le detienen para no invertir?

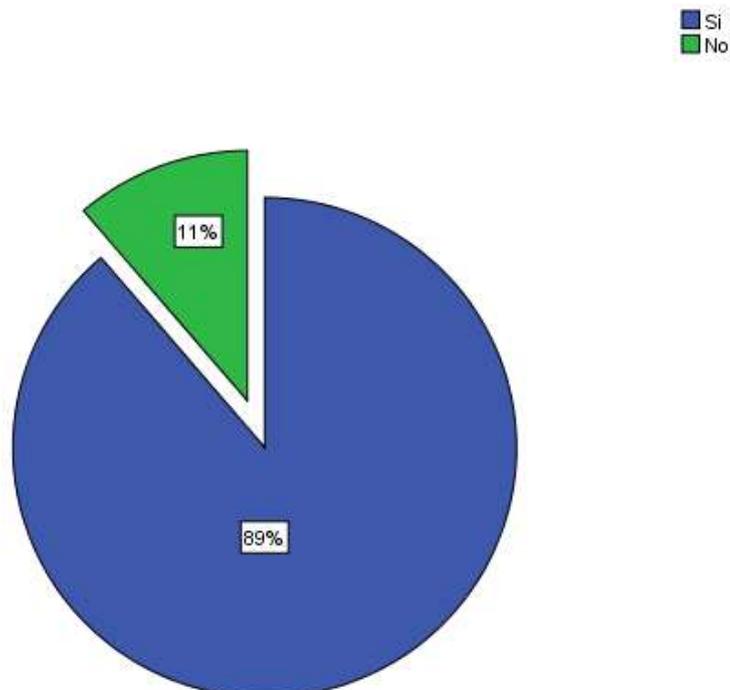
Tabla 28 Aspectos que lo detienen

| | Frecuencia | Porcentaje |
|-----------|------------|------------|
| Válido Si | 433 | 88,7 |
| No | 55 | 11,3 |
| Total | 488 | 100,0 |

Fuente: Encuesta a los mercados de Ambato

Elaborado por: Gabriela González

Ilustración 19 Aspectos que lo detienen



Fuente: Tabla- Aspectos que lo detienen

Elaborado por: Gabriela González

Análisis e interpretación:

La encuesta revela que la aversión al riesgo si es un aspecto que detienen a los comerciantes para no invertir en un 89%, mientras el 11% considera que no es un aspecto que les detienen para no invertir. La aversión al riesgo tiene consigo aspectos que les detiene a los comerciantes para no invertir, pues tienen miedo a obtener una pérdida económica. Muchas veces no saben cómo reducir esta incertidumbre al momento de decidir sus emprendimientos.

19. ¿Qué factor le impide para emprender?

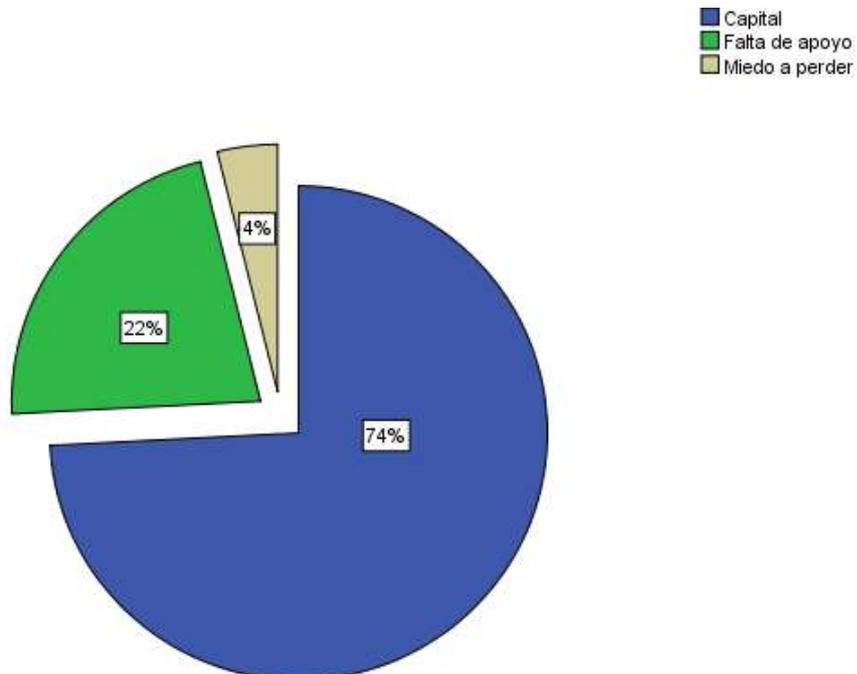
Tabla 29 Emprender

| | Frecuencia | Porcentaje |
|----------------|------------|------------|
| Válido Capital | 362 | 74,2 |
| Falta de apoyo | 107 | 21,9 |
| Miedo a perder | 19 | 3,9 |
| Total | 488 | 100,0 |

Fuente: Encuesta a los mercados de Ambato

Elaborado por: Gabriela González

Ilustración 20 Emprender



Fuente: Tabla - Emprender

Elaborado por: Gabriela González

Análisis e interpretación:

El 74% considera que el factor por el cual no invierte es por el capital, seguido de falta de apoyo en un 22% de los encuestados y el restante 4% manifiesta que un aspecto es el miedo a perder.

Entre los factores que presenta un comerciante antes de invertir se encuentra la falta de capital. Esto viene de la mano con el miedo a perder puesto que el apoyo debe ser económico y todos tienen en común que nadie quiere tener una pérdida económica.

20. ¿En algún momento ha realizado un presupuesto para llevar /a cabo su emprendimiento?

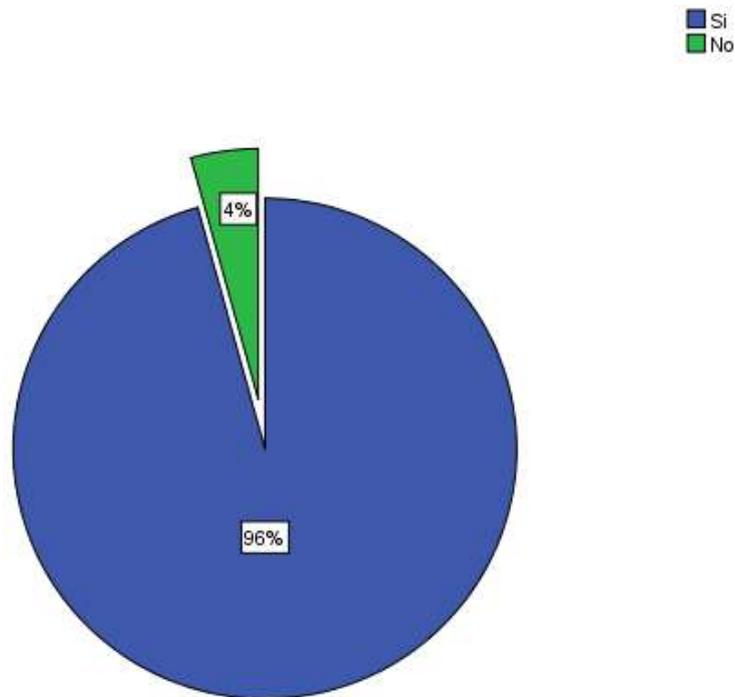
Tabla 30 Presupuesto

| | Frecuencia | Porcentaje |
|-----------|------------|------------|
| Válido Si | 467 | 95,7 |
| No | 21 | 4,3 |
| Total | 488 | 100,0 |

Fuente: Encuesta a los mercados de Ambato

Elaborado por: Gabriela González

Ilustración 21 Presupuesto



Fuente: Tabla- Presupuesto

Elaborado por: Gabriela González

Análisis e interpretación:

La mayor parte de los encuestados manifiestan que si han realizado un presupuesto para llevar a cabo con su emprendimiento con un porcentaje del 96%, es así como el 4% restante respondió que no ha realizado un presupuesto previo a la realización del emprendimiento. Realizar un presupuesto de capital antes de realizar un emprendimiento es muy importante para el emprendedor, pues el realizar este presupuesto va a ayudar a saber cuánto es que realmente van a necesitar y cuáles serán sus resultados económicos.

21. ¿El tipo de la inversión le ha frenado para concretar con el plan de inversión?

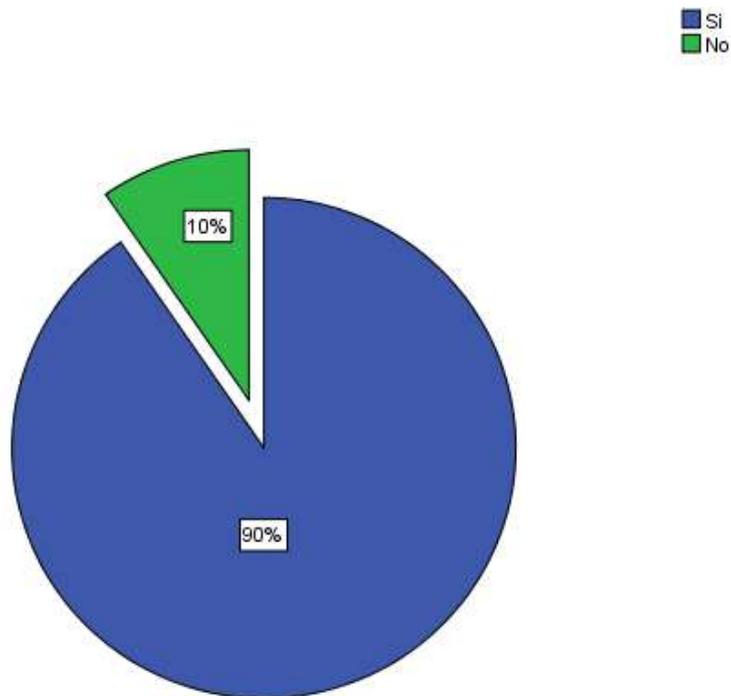
Tabla 31 Tipo de la inversión

| | Frecuencia | Porcentaje |
|-----------|------------|------------|
| Válido Si | 441 | 90,4 |
| No | 47 | 9,6 |
| Total | 488 | 100,0 |

Fuente: Encuesta a los mercados de Ambato

Elaborado por: Gabriela González

Ilustración 22 Tipo de la inversión



Fuente: Tabla - tipo de inversión

Elaborado por: Gabriela González

Análisis e interpretación:

El 90% de los encuestados responden que, si han frenado algunos de sus planes de inversión por el tipo de la inversión, mientras que el 10% manifestó que no se han frenado ante esta situación de la inversión. El tipo de la inversión ha frenado en muchas de las ocasiones el generar un nuevo plan de inversión, ya que tiene muy pocos conocimientos.

ENCUESTA APLICADA A LOS VENEDORES FORMALES DE LAS PLAZAS Y MERCADOS DEL CANTÓN AMBATO. GRUPO NO PERECIBLES.

1. Sexo

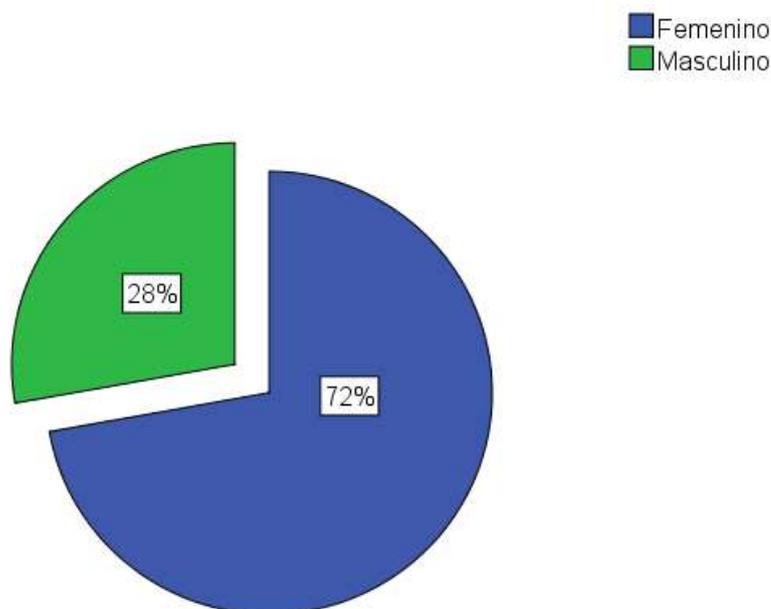
Tabla 32 Sexo

| | Frecuencia | Porcentaje |
|-----------------|------------|------------|
| Válido Femenino | 405 | 72,2 |
| Masculino | 156 | 27,8 |
| Total | 561 | 100,0 |

Fuente: Encuesta a los mercados de Ambato

Elaborado por: Gabriela González

Ilustración 23 Sexo



Fuente: Tabla - Sexo

Elaborado por: Gabriela González

Análisis e interpretación:

De acuerdo con las personas encuestadas, el 72% de las personas encuestadas respondieron que son del sexo femenino, es decir que la mayor parte de los encuestados son mujeres que se encargan de sus productos y el 28% restante son del sexo masculino.

La población femenina es la que tiene mayor tendencia en tomar decisiones de inversión en el sector de red de plazas y mercados es decir las mujeres son las que realizan mayor número de emprendimientos pues la comercialización de ropa, calzado, muebles son tendencia femenina.

2. Edad

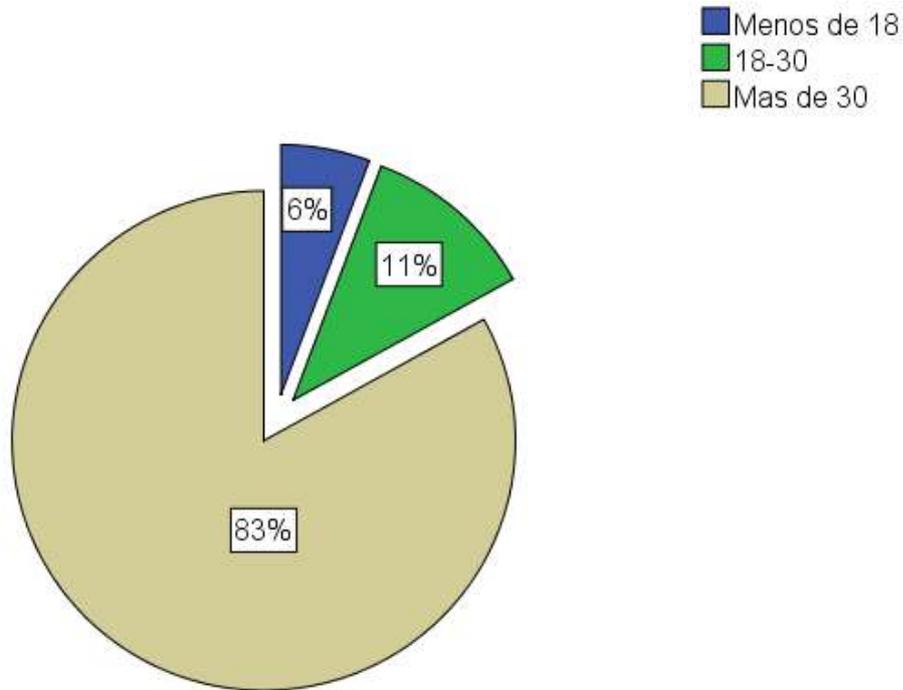
Tabla 33 Edad

| | Frecuencia | Porcentaje |
|--------------------|------------|------------|
| Válido Menos de 18 | 32 | 5,7 |
| 18-30 | 63 | 11,2 |
| Más de 30 | 466 | 83,1 |
| Total | 561 | 100,0 |

Fuente: Encuesta a los mercados de Ambato

Elaborado por: Gabriela González

Ilustración 24 Edad



Fuente: Tabla - Edad

Elaborado por: Gabriela González

Análisis e interpretación:

Según las encuestas el 83% respondió que mantiene una edad mayor de 30 años correspondiendo a su mayoría, un 11% corresponde a las personas que tienen entre 18 y 30 años, el otro 6% manifestó que son personas que tienen menos de 18 años. Entre las personas que se puede contar para realizar un emprendimiento se considera a las personas que tienen más de 30 años. Las personas con mayores emprendimientos se encuentran en las personas adultas. Son personas que ya tienen un negocio fijo por la trayectoria de su edad.

3. Nivel de educación

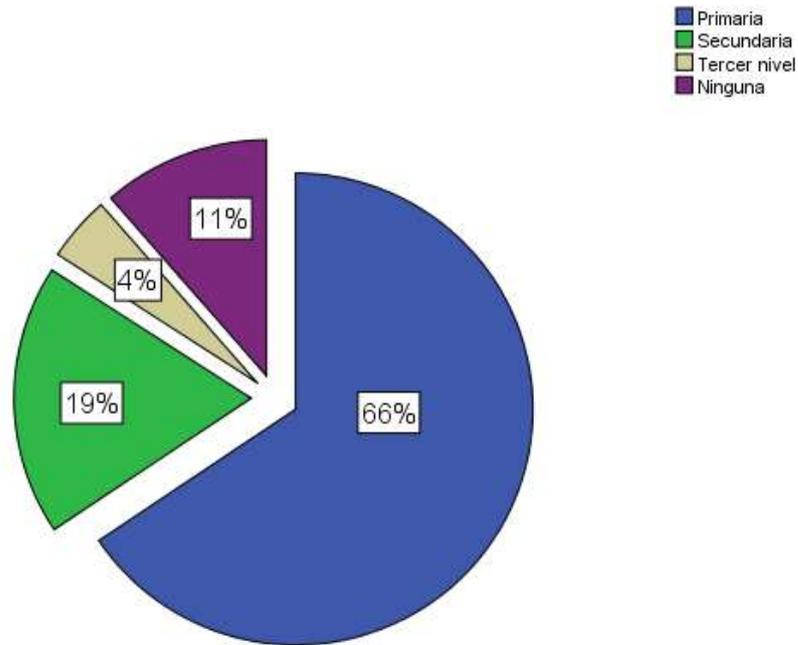
Tabla 34 Educación

| | | Frecuencia | Porcentaje |
|--------|--------------|------------|------------|
| Válido | Primaria | 368 | 65,6 |
| | Secundaria | 104 | 18,5 |
| | Tercer nivel | 25 | 4,5 |
| | Ninguna | 64 | 11,4 |
| | Total | 561 | 100,0 |

Fuente: Encuesta a los mercados de Ambato

Elaborado por: Gabriela González

Ilustración 25 Educación



Fuente: Tabla - educación

Elaborado por: Gabriela González

Análisis e interpretación:

Del total de los encuestados el 66% manifestó que los estudios alcanzados son de la primaria, a su vez el 19% corresponde a personas que tienen estudios alcanzados hasta la secundaria, el otro 11% corresponde a las personas que no poseen ningún tipo de estudios. Y 4% faltante corresponde a personas que han alcanzados estudios universitarios. Los comerciantes no cuentan con un nivel de estudios avanzados, que le permita analizar y tomar decisiones de inversión en cada una de las oportunidades de invertir que se les presente en algún momento. Por la falta de los mismos conocimientos de cómo invertir.

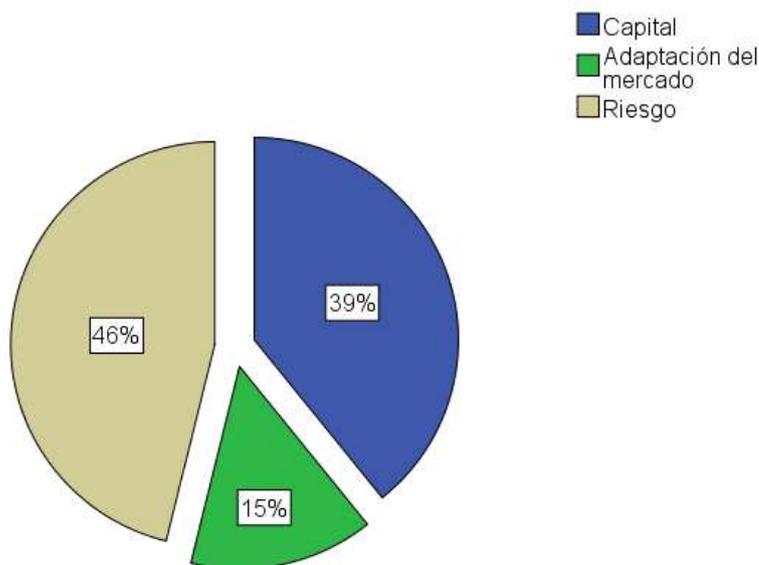
4. ¿Qué problemas identifica antes de tomar decisiones de inversión? Elija la de mayor relevancia.

Tabla 35 Toma de decisiones

| | Frecuencia | Porcentaje |
|------------------------|------------|------------|
| Válido Capital | 220 | 39,2 |
| Adaptación del mercado | 82 | 14,6 |
| Riesgo | 259 | 46,2 |
| Total | 561 | 100,0 |

Fuente: Encuesta a los mercados de Ambato
Elaborado por: Gabriela González

Ilustración 26 Tomar de decisiones



Fuente: Tabla- toma de decisiones
Elaborado por: Gabriela González

Análisis e interpretación:

De acuerdo con la pregunta de qué problemas analiza antes de tomar decisiones la mayor parte de los encuestados respondieron que una de las causas es el capital con un 39% de frecuencia. El 46% de estos encuestados manifestaron que analizan el riesgo, mientras que el 14% manifestó que analizan la adaptación del mercado, y el 15% faltante respondió por el conocimiento del mercado. Existe problemas de falta de capital para empezar con un nuevo proyecto de inversión, este es una de las circunstancias que han presentado las comerciantes de cada mercado por el cual no han comenzado con un nuevo emprendimiento.

5. ¿Qué tipo de información previa necesita para empezar con un negocio?
Elija solo una.

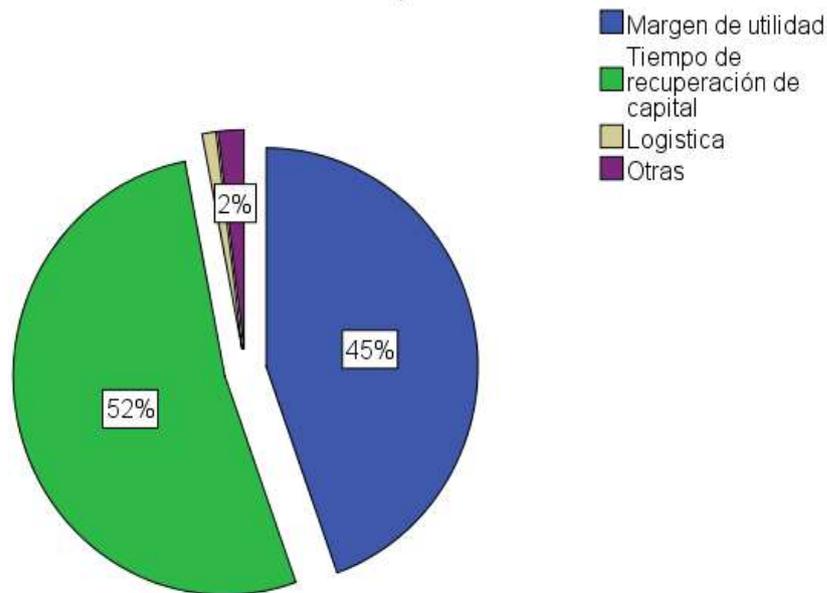
Tabla 36 Información previa

| | Frecuencia | Porcentaje |
|-----------------------------------|------------|------------|
| Válido Margen de utilidad | 250 | 44,6 |
| Tiempo de recuperación de capital | 294 | 52,4 |
| Logística | 6 | 1,1 |
| Otras | 11 | 2,0 |
| Total | 561 | 100,0 |

Fuente: Encuesta a los mercados de Ambato

Elaborado por: Gabriela González

Ilustración 27 Información previa



Fuente: Tabla - Información previa

Elaborado por: Gabriela González

Análisis e interpretación:

Según esta pregunta de qué información previa necesita para emprender, el 52% respondió por el tiempo de recuperación de capital siendo la de mayor frecuencia. Mientras tanto 45% respondió que, por el margen de utilidad, tan solo el 2% corresponde a logística y el restante a otras. Tener conocimiento del tiempo de recuperación que van a tener en cada uno de los proyectos de inversión ayuda a las personas a tener mejor seguridad al momento que van a tomar una decisión.

6. ¿Considera que se requiere de experiencia para realizar inversiones en el negocio?

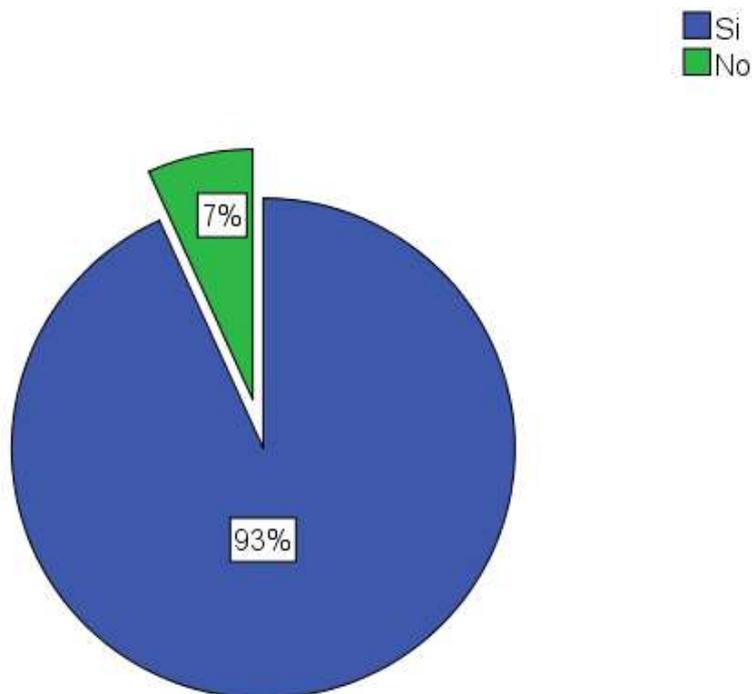
Tabla 37 Experiencia

| | Frecuencia | Porcentaje |
|-----------|------------|------------|
| Válido Si | 523 | 93,2 |
| No | 38 | 6,8 |
| Total | 561 | 100,0 |

Fuente: Encuesta a los mercados de Ambato

Elaborado por: Gabriela González

Ilustración 28 Experiencia



Fuente: Tabla - Experiencia

Elaborado por: Gabriela González

Análisis e interpretación:

Un alto índice de los encuestados responde que si es necesario contar con experiencia para realizar una inversión en los negocios el cual representa a un 93% del total de encuestados, el 7% faltante consideran que no es necesario contar con experiencia para la realizar un emprendimiento.

Para realizar un emprendimiento es necesario contar con experiencia para arrancar con un nuevo emprendimiento. Pues el tener experiencia en un negocio es de gran ayuda para guiarse a saber qué decisión tomar para invertir. Lo que facilita a todos los comerciantes a tomar mejores decisiones de inversión.

7. ¿Qué expectativas tiene de un proyecto de inversión?

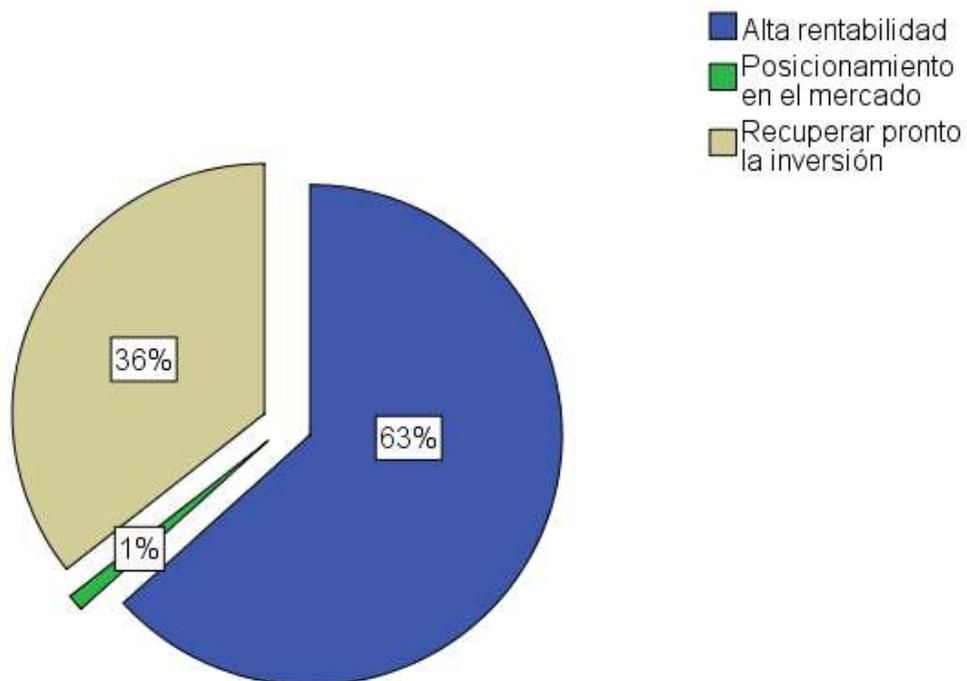
Tabla 38 Expectativas

| | Frecuencia | Porcentaje |
|-------------------------------|------------|------------|
| Válido Alta rentabilidad | 355 | 63,3 |
| Posicionamiento en el mercado | 6 | 1,1 |
| Recuperar pronto la inversión | 200 | 35,7 |
| Total | 561 | 100,0 |

Fuente: Encuesta a los mercados de Ambato

Elaborado por: Gabriela González

Ilustración 29 Expectativas



Fuente: Tabla- expectativas

Elaborado por: Gabriela González

Análisis e interpretación:

El 63% de los comerciantes encuestados manifestaron que las expectativas que tienen de un proyecto de inversión, es tener alta rentabilidad. El 36% de ellos esperan tener una pronta recuperación de capital y el 1% restante busca tener un buen posicionamiento del mercado.

Una alta rentabilidad en todos los proyectos de inversión es una de las expectativas que todos los comerciantes buscan tener, por lo cual en una decisión de inversión es vital para ellos saber si en realidad se va a tener buenas rentabilidades en sus proyectos.

8. ¿Cuándo se considera tomar una decisión cree que es importante la intuición?

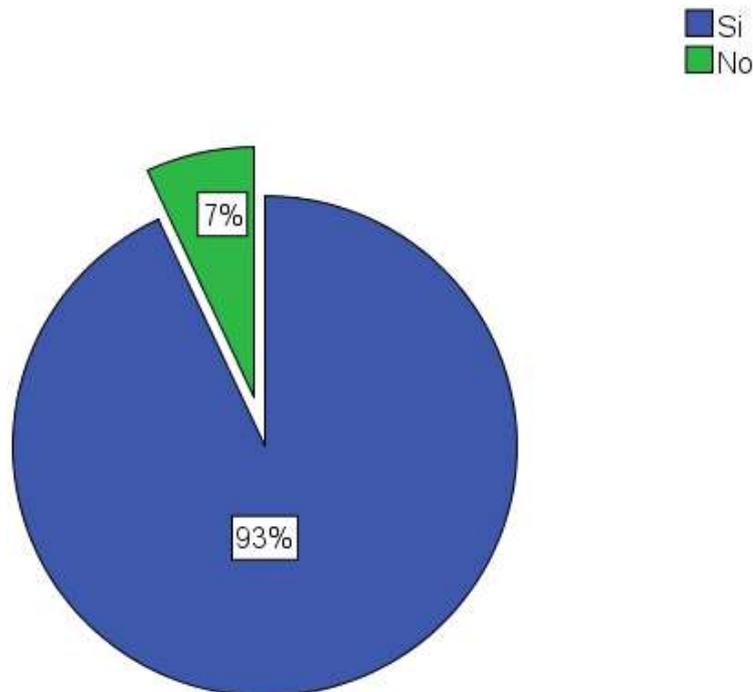
Tabla 39 Intuición

| | | Frecuencia | Porcentaje |
|--------|----|------------|------------|
| Válido | Si | 522 | 93,0 |
| | No | 39 | 7,0 |
| Total | | 561 | 100,0 |

Fuente: Encuesta a los mercados de Ambato

Elaborado por: Gabriela González

Ilustración 30 Intuición



Fuente: Tabla- intuición

Elaborado por: Gabriela González

Análisis e interpretación:

De los encuestados el 93% responde que, si es importante contar con intuición para poder poner en marcha un nuevo plan de emprendimiento, y el 7% restante responde que no es importante contar con intuición. Contar con intuición para emprender un nuevo plan de inversión, guía a cada uno de los emprendedores para saber cuál es la mejor decisión que pueden tomar ante cada una de las alternativas que tienen en mente.

9. ¿Usted cree que para tomar la decisión de invertir es necesario el tiempo?

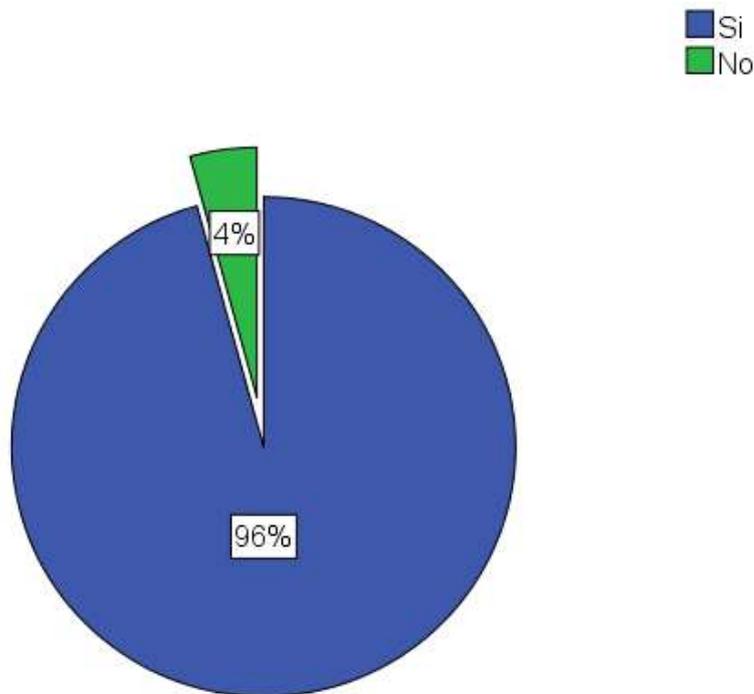
Tabla 40 Tiempo

| | Frecuencia | Porcentaje |
|-----------|------------|------------|
| Válido Si | 537 | 95,7 |
| No | 24 | 4,3 |
| Total | 561 | 100,0 |

Fuente: Encuesta a los mercados de Ambato

Elaborado por: Gabriela González

Ilustración 31 Tiempo



Fuente: Tabla- tiempo

Elaborado por: Gabriela González

Análisis e interpretación:

Del total de los encuestados el 96% respondió que, si es necesario el tiempo para realizar una inversión, mientras que el 4% contestó que no se necesita de tiempo para llevar a cabo una toma de decisión.

Generalmente el tiempo es uno de los factores que se toman en consideración para tomar una decisión de inversión. Pues de eso depende el funcionamiento de su emprendimiento, de tomar bien o no una decisión.

10. ¿Cuántas alternativas considera que es necesario tener para tomar una decisión?

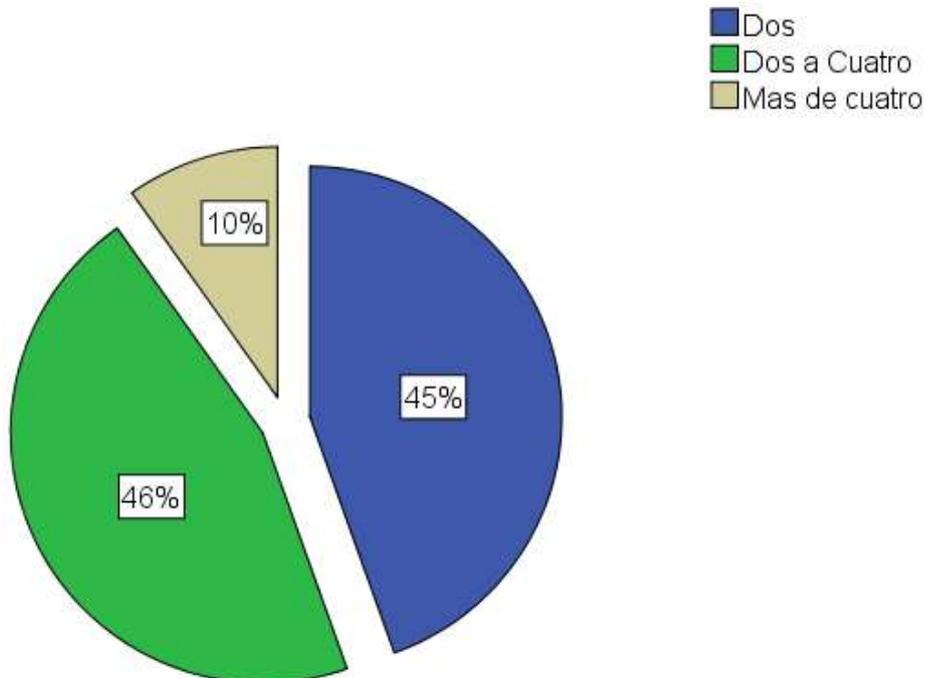
Tabla 41 Alternativas de decisión

| | | Frecuencia | Porcentaje |
|--------|---------------|------------|------------|
| Válido | Dos | 250 | 44,6 |
| | Dos a Cuatro | 256 | 45,6 |
| | Más de cuatro | 55 | 9,8 |
| | Total | 561 | 100,0 |

Fuente: Encuesta a los mercados de Ambato

Elaborado por: Gabriela González

Ilustración 32 Alternativas de decisión



Fuente: Tabla- alternativas de decisión

Elaborado por: Gabriela González

Análisis e interpretación:

Los encuestados responden por dos alternativas en un 45%, mientras que por la opción de dos a cuatro responden el 46%, el restante 10% respondió que se necesita más de 4 alternativas para tomar una decisión de inversión. Tener pocas alternativas para tomar una decisión de inversión facilita el análisis entre uno y otro proyecto de inversión, dado que solo se debería escoger entre pocas alternativas y se haría más fácil tomar una buena decisión para invertir.

11. ¿Elija el medio con el que cuenta para tomar una decisión de inversión?

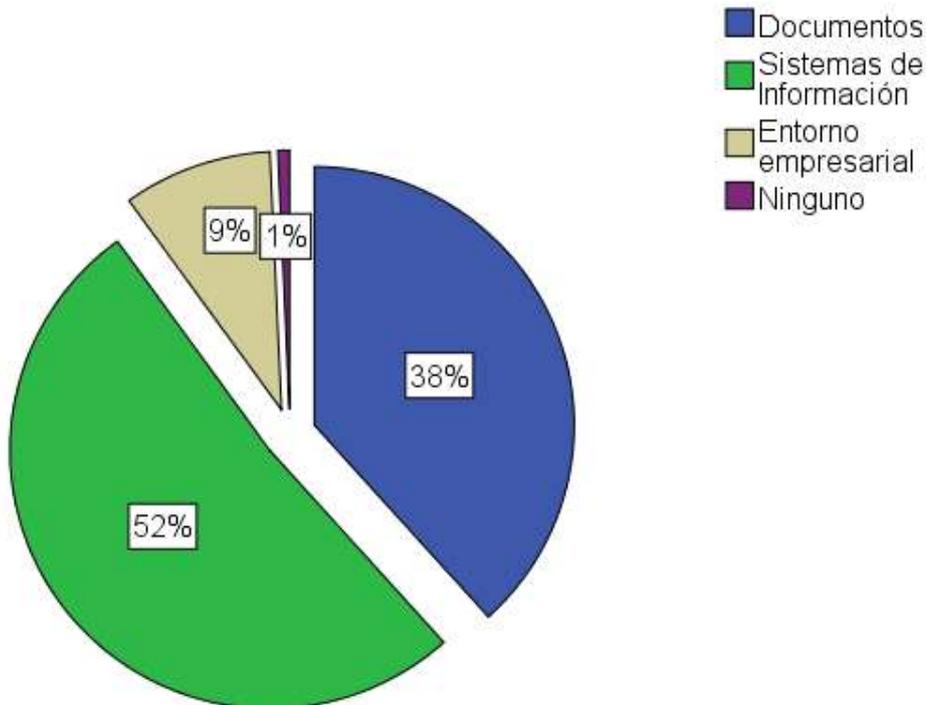
Tabla 42 Medio financiero

| | | Frecuencia | Porcentaje |
|--------|-------------------------|------------|------------|
| Válido | Documentos | 215 | 38,3 |
| | Sistemas de Información | 290 | 51,7 |
| | Entorno empresarial | 52 | 9,3 |
| | Ninguno | 4 | ,7 |
| | Total | 561 | 100,0 |

Fuente: Encuesta a los mercados de Ambato

Elaborado por: Gabriela González

Ilustración 33 Medio financiero



Fuente: Tabla- medio financiero

Elaborado por: Gabriela González

Análisis e interpretación:

En lo que va de esta pregunta, el 54% del total de encuestados responde que los medios que utiliza para tomar una decisión de inversión son por medio de sistemas de información. El 26% responde por la opción de entorno empresarial, mientras el restante 12% y 8% manifiestas que por medio de Ninguno y Documentos.

Tomar una decisión de inversión por medio de sistemas de información es mucho más fácil ya que ayuda a conocer e involucrarse más en las inversiones que deseen tomar. Dado que estarán informados de cómo se manejan los negocios.

12. ¿Cuál el monto que necesita para realizar su inversión en promedio?

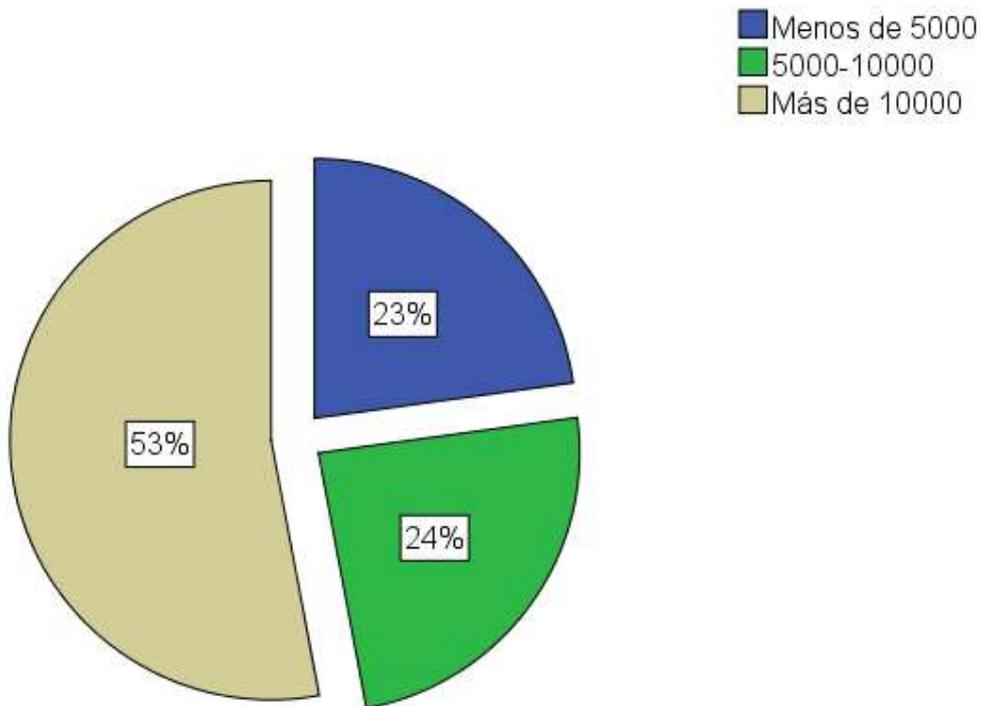
Tabla 43 Monto

| | Frecuencia | Porcentaje |
|----------------------|------------|------------|
| Válido Menos de 5000 | 128 | 22,8 |
| 5000-10000 | 136 | 24,2 |
| Más de 10000 | 297 | 52,9 |
| Total | 561 | 100,0 |

Fuente: Encuesta a los mercados de Ambato

Elaborado por: Gabriela González

Ilustración 34 Monto



Fuente: Tabla- Monto

Elaborado por: Gabriela González

Análisis e interpretación:

De acuerdo con los resultados de las encuestas, el 23% de los comerciantes responden que se necesita un capital menor a 5000, mientras que el 24% de encuestados responden que se necesita entre 5000 a 10000 dólares para una inversión. El restante 53% manifiesta que se necesita más de 10000 para realizar una inversión. Dependiendo del giro del negocio cada uno de los comerciantes tienen una base del capital que necesitan para emprender. Es por ello por lo que dependiendo de la venta de sus productos no se necesita de una gran inversión.

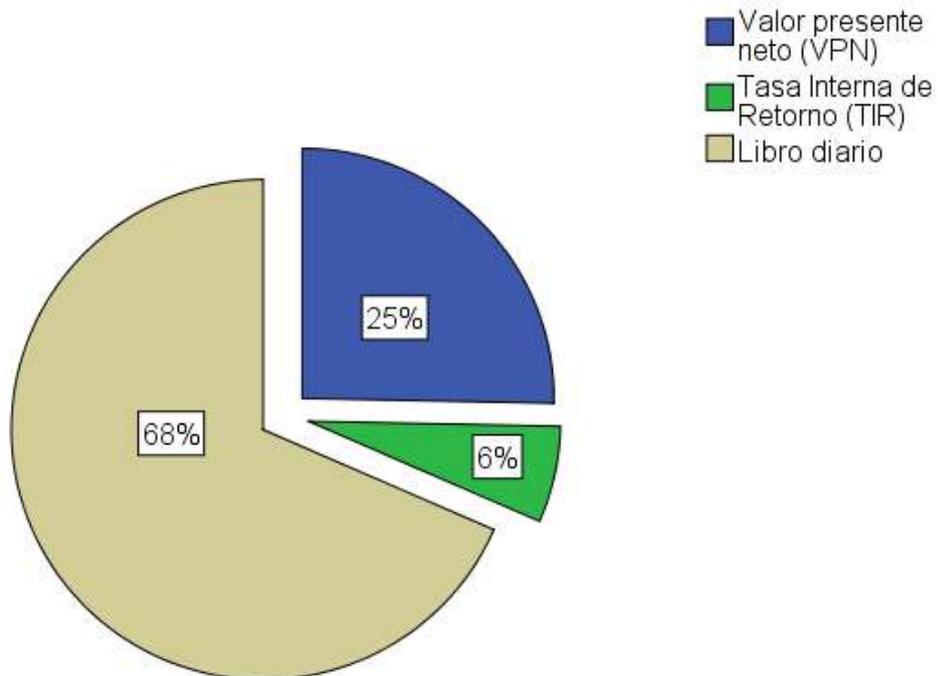
13. ¿Qué cálculo financiero considera usted que es de mayor importancia y reduciría la incertidumbre de invertir o no?

Tabla 44 Cálculo financiero

| | Frecuencia | Porcentaje |
|----------------------------------|------------|------------|
| Válido Valor presente neto (VPN) | 142 | 25,3 |
| Tasa Interna de Retorno (TIR) | 35 | 6,2 |
| Libro diario | 384 | 68,4 |
| Total | 561 | 100,0 |

Fuente: Encuesta a los mercados de Ambato
Elaborado por: Gabriela González

Ilustración 35 Cálculo financiero



Fuente: Tabla- cálculo financiero
Elaborado por: Gabriela González

Análisis e interpretación:

El cálculo financiero más utilizado por los comerciantes de acuerdo con el resultado de las encuestas es el libro diario con un 68% de frecuencia. El otro porcentaje es el de la tasa interna de retorno con el 25%, y el 6% hace uso del Valor presente neto. El Libro diario es uno de los cálculos más fáciles para la realización de sus registros económicos ya que ven reflejados cada uno de los ingresos y egresos que mantienen. Esto se da por el grado de estudios que mantienen los comerciantes.

14. ¿Qué desacierto financiero ha tenido en su plan de inversión que le ha causado miedo o aversión?

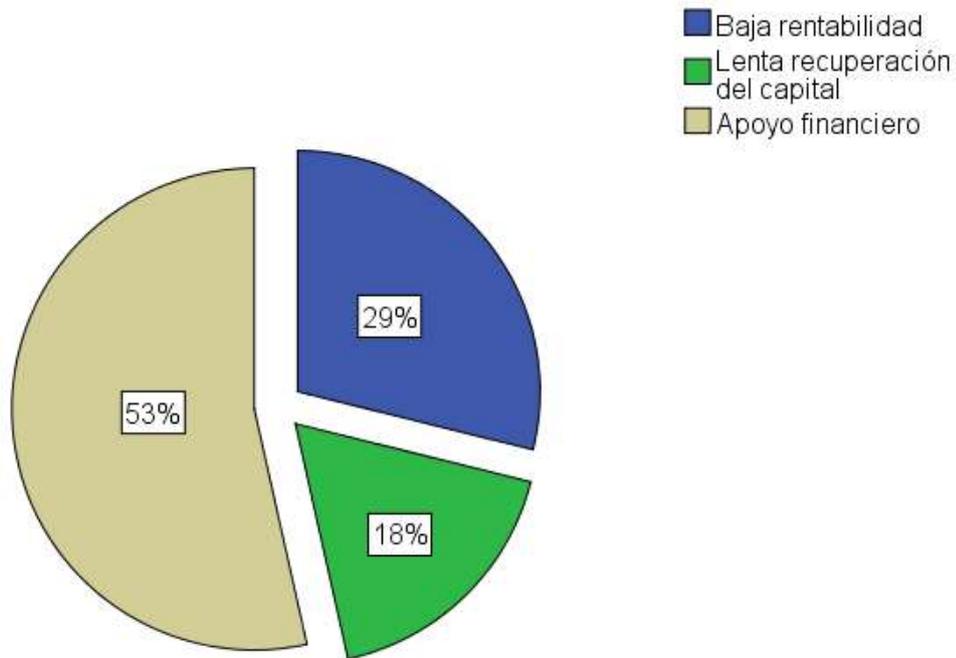
Tabla 45 Desacierto financiero

| | Frecuencia | Porcentaje |
|--------------------------------|------------|------------|
| Válido Baja rentabilidad | 162 | 28,9 |
| Lenta recuperación del capital | 99 | 17,6 |
| Apoyo financiero | 300 | 53,5 |
| Total | 561 | 100,0 |

Fuente: Encuesta a los mercados de Ambato

Elaborado por: Gabriela González

Ilustración 36 Desacierto financiero



Fuente: Tabla- desacierto financiero

Elaborado por: Gabriela González

Análisis e interpretación:

Según los encuestados responden que han tenido desaciertos financieros por el apoyo financiero con una frecuencia de 53%, también responder por la opción de lenta recuperación de capital con un porcentaje de 18%, a su vez el 29% restante responde baja rentabilidad. La falta de apoyo financiero, baja rentabilidad, y lenta recuperación del capital son desaciertos financieros, los cuales se encuentran al momento de realizar un emprendimiento, por motivos de que vayan a tener miedo a obtener una pérdida económica.

15. ¿Considera que se debe tener conocimientos en educación financiera para tomar decisiones de inversión?

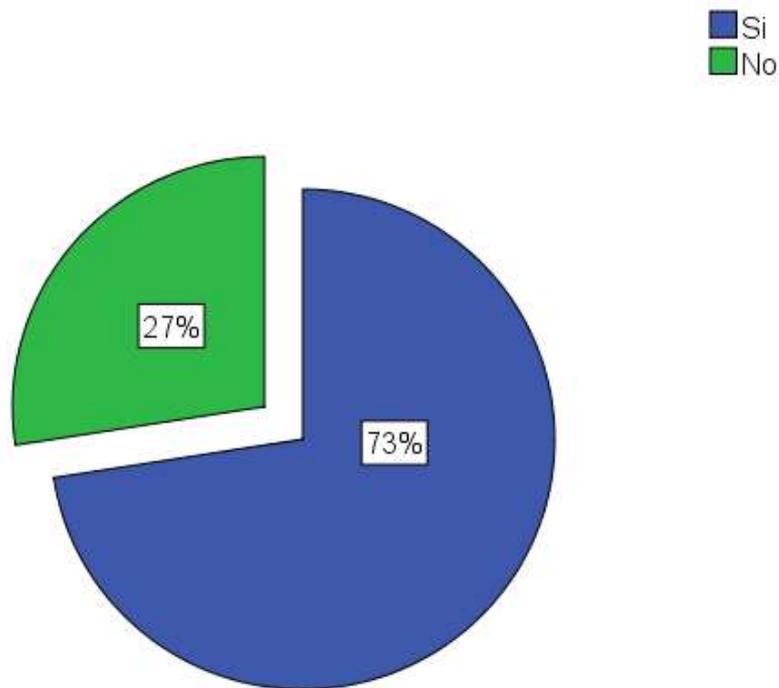
Tabla 46 Conocimientos financieros

| | Frecuencia | Porcentaje |
|-----------|------------|------------|
| Válido Si | 407 | 72,5 |
| No | 154 | 27,5 |
| Total | 561 | 100,0 |

Fuente: Encuesta a los mercados de Ambato

Elaborado por: Gabriela González

Ilustración 37 Conocimientos financieros



Fuente: Tabla- conocimientos financieros

Elaborado por: Gabriela González

Análisis e interpretación

La mayor parte de encuestados responden que si se debe tener conocimientos financieros para tomar una decisión de inversión con el 73% de frecuencia, mientras el 27% manifiesta que no se necesita tener conocimientos para realizar o tomar una decisión de inversión. El tener mejores conocimientos financieros ayuda a las personas a tomar mejores decisiones en las inversiones que desean realizar, pues van a tener la certeza de que analizaron bien y que van a tener buenos resultados económicamente.

16. ¿En ocasiones la inestabilidad política le ha frenado alguna decisión de inversión?

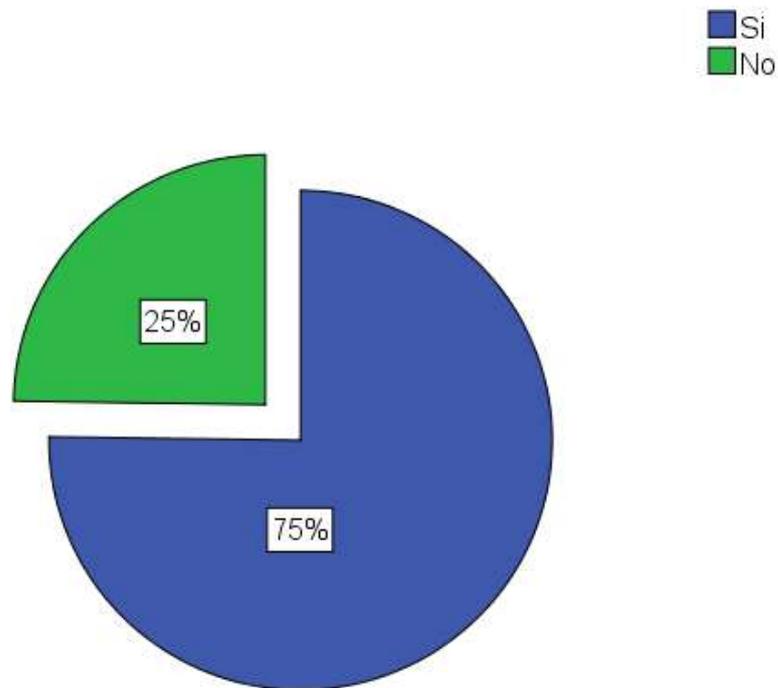
Tabla 47 Inestabilidad política

| | Frecuencia | Porcentaje |
|-----------|------------|------------|
| Válido Si | 422 | 75,2 |
| No | 139 | 24,8 |
| Total | 561 | 100,0 |

Fuente: Encuesta a los mercados de Ambato

Elaborado por: Gabriela González

Grafico 1 Inestabilidad política



Fuente: Tabla- Inestabilidad política

Elaborado por: Gabriela González

Análisis e interpretación:

Del total de los encuestados el 75% manifiesta que la inestabilidad financiera si le ha frenado al momento de tomar una decisión financiera. Mientras el 25% considera que no ha tenido ningún problema con la inestabilidad política al momento de decidir. En muchas de las ocasiones tienen mucho que ver la inestabilidad política al momento de tomar una decisión financiera, pues existen muchos cambios en las mismas políticas tanto municipales como gubernamental, es por ello por lo que no saben lo que vaya a pasar o cambiar en el transcurso de tomar sus decisiones.

17. ¿La aversión al riesgo (miedo a perder) es un factor que viene dado por el tiempo de inversión?

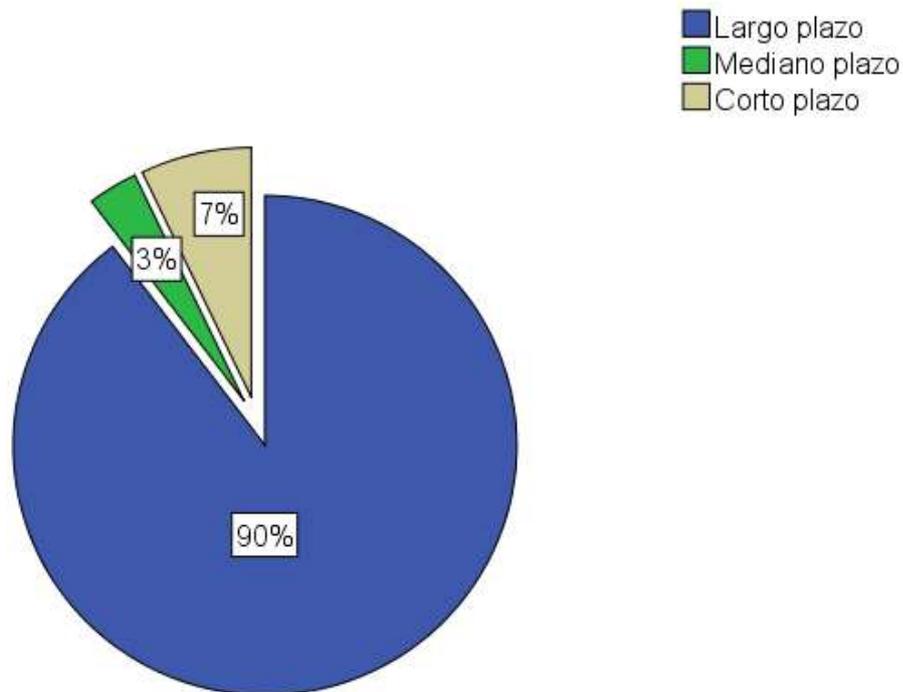
Tabla 48 La aversión al riesgo - tiempo

| | | Frecuencia | Porcentaje |
|--------|---------------|------------|------------|
| Válido | Largo plazo | 503 | 89,7 |
| | Mediano plazo | 18 | 3,2 |
| | Corto plazo | 40 | 7,1 |
| | Total | 561 | 100,0 |

Fuente: Encuesta a los mercados de Ambato

Elaborado por: Gabriela González

Ilustración 38 La aversión al riesgo - tiempo



Fuente: Tabla - La aversión al riesgo - tiempo

Elaborado por: Gabriela González

Análisis e interpretación:

El 90% de los encuestados consideran que la aversión al riesgo es un factor del tiempo a largo plazo. Mientras el 3% considera que es a mediano plazo, el 7% corresponde a corto plazo. La aversión al riesgo es un factor que se conecta con el tiempo, pues la mayoría de los emprendimientos vienen dados en su mayoría a un tiempo prolongado, pues tienen la finalidad de generar mejores resultados.

18. ¿La aversión al riesgo (miedo a perder) ha sido unos de sus aspectos que le detienen para no invertir?

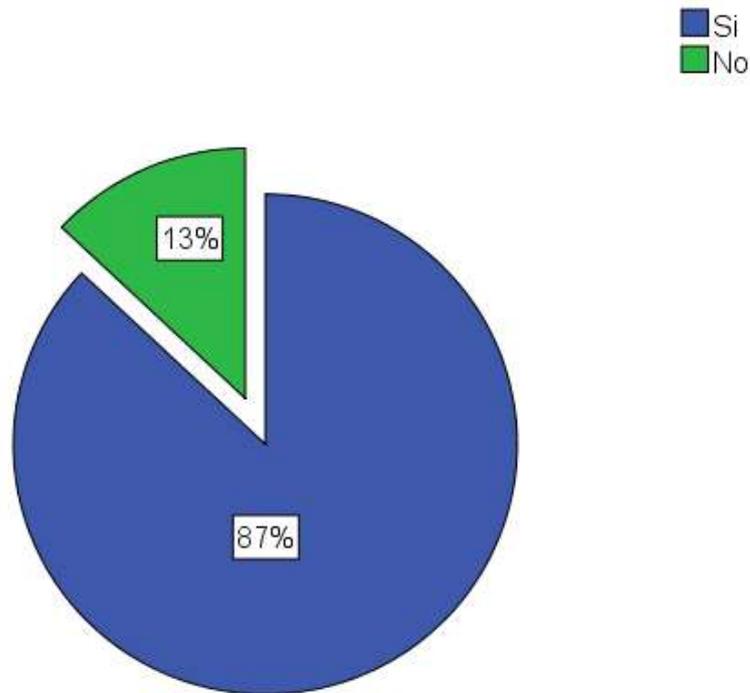
Tabla 49 Aspectos que lo detienen

| | Frecuencia | Porcentaje |
|-----------|------------|------------|
| Válido Si | 488 | 87,0 |
| No | 73 | 13,0 |
| Total | 561 | 100,0 |

Fuente: Encuesta a los mercados de Ambato

Elaborado por: Gabriela González

Ilustración 39 Aspectos que lo detienen



Fuente: Tabla- Aspectos que lo detienen

Elaborado por: Gabriela González

Análisis e interpretación:

La encuesta revela que la aversión al riesgo si es un aspecto que detienen a los comerciantes para no invertir en un 87%, mientras el 13% considera que no es un aspecto que les detienen para no invertir.

La aversión al riesgo tiene consigo aspectos que les detiene a los comerciantes para no invertir, pues tienen miedo a obtener una pérdida económica. Muchas veces no saben cómo reducir esta incertidumbre al momento de decidir sus emprendimientos.

19. ¿Qué factor le impide para emprender?

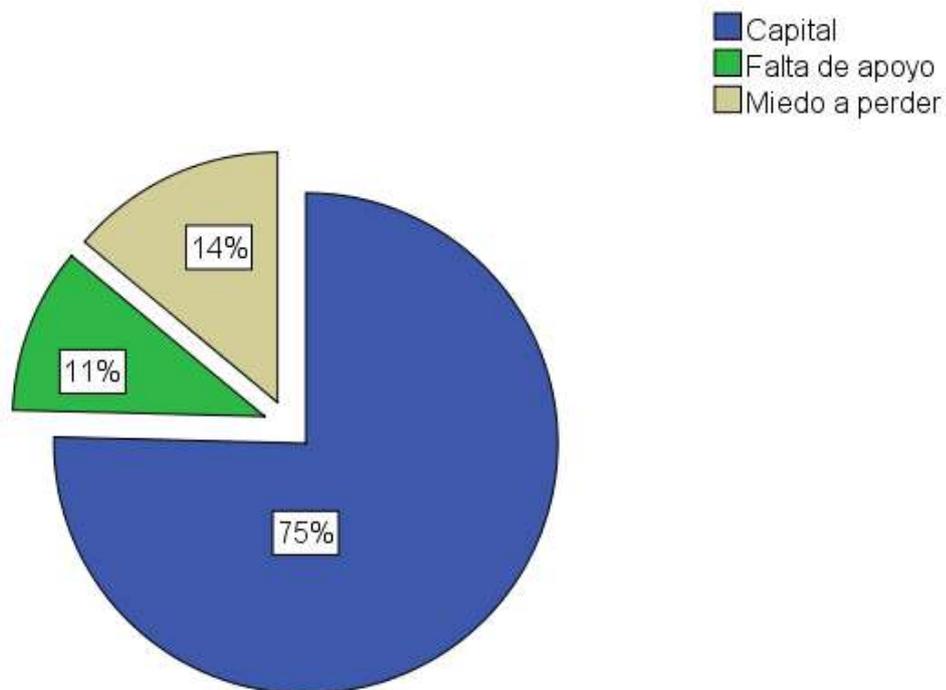
Tabla 50 Emprender

| | Frecuencia | Porcentaje |
|----------------|------------|------------|
| Válido Capital | 423 | 75,4 |
| Falta de apoyo | 60 | 10,7 |
| Miedo a perder | 78 | 13,9 |
| Total | 561 | 100,0 |

Fuente: Encuesta a los mercados de Ambato

Elaborado por: Gabriela González

Ilustración 40 Emprender



Fuente: Tabla - Emprender

Elaborado por: Gabriela González

Análisis e interpretación:

El 75% considera que el factor por el cual no invierte es por el capital, seguido de falta de apoyo en un 11% de los encuestados y el restante 14% manifiesta que un aspecto es el miedo a perder. Entre los factores que presenta un comerciante antes de invertir se encuentra la falta de capital. Esto viene de la mano con el miedo a perder puesto que el apoyo debe ser económico y todos tienen en común que nadie quiere tener una pérdida económica.

20. ¿En algún momento ha realizado un presupuesto para llevar a cabo su emprendimiento?

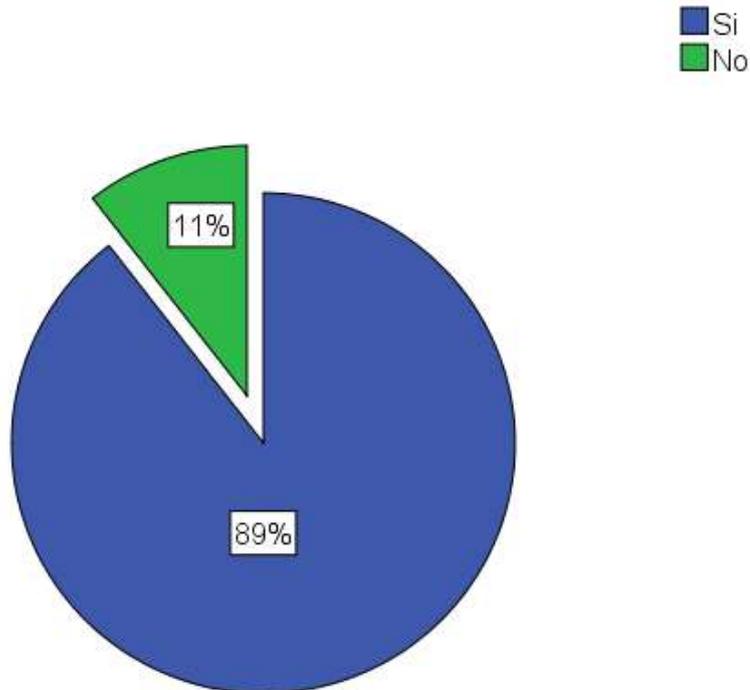
Tabla 51 Presupuesto

| | Frecuencia | Porcentaje |
|-----------|------------|------------|
| Válido Si | 502 | 89,5 |
| No | 59 | 10,5 |
| Total | 561 | 100,0 |

Fuente: Encuesta a los mercados de Ambato

Elaborado por: Gabriela González

Ilustración 41 Presupuesto



Fuente: Tabla- Presupuesto

Elaborado por: Gabriela González

Análisis e interpretación:

La mayor parte de los encuestados manifiestan que si han realizado un presupuesto para llevar a cabo con su emprendimiento con un porcentaje del 89%, es así que el 11% restante respondió que no ha realizado un presupuesto previo a la realización del emprendimiento. Realizar un presupuesto de capital antes de realizar un emprendimiento es muy importante para el emprendedor, pues el realizar este presupuesto va a ayudar a saber cuánto es que realmente van a necesitar y cuáles serán sus resultados económicos.

21. ¿El tipo de la inversión le ha frenado para concretar con el plan de inversión?

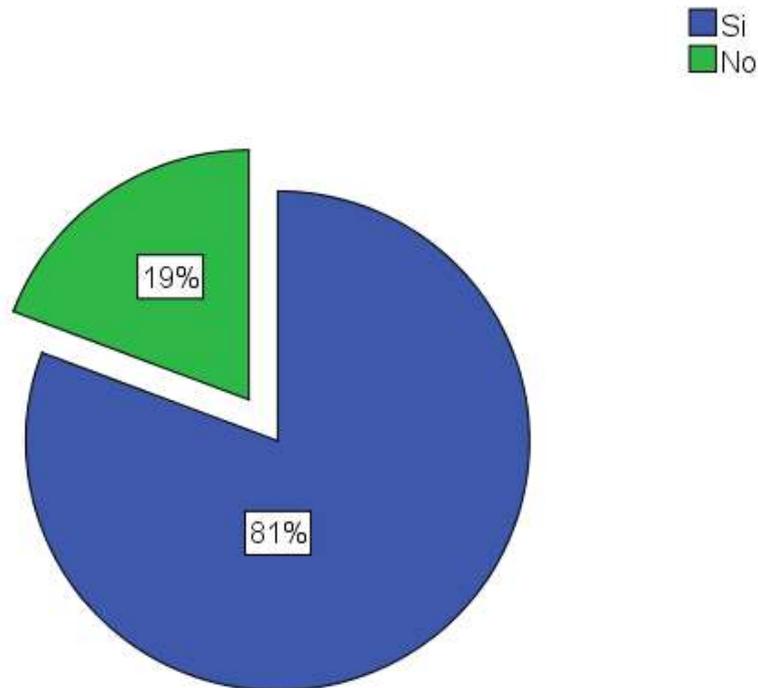
Tabla 52 El tipo de la inversión

| | Frecuencia | Porcentaje |
|-----------|------------|------------|
| Válido Si | 453 | 80,7 |
| No | 108 | 19,3 |
| Total | 561 | 100,0 |

Fuente: Encuesta a los mercados de Ambato

Elaborado por: Gabriela González

Tabla 53 El tipo de la inversión



Fuente: Tabla - tipo de inversión

Elaborado por: Gabriela González

Análisis e interpretación:

El 81% de los encuestados responden que, si han frenado algunos de sus planes de inversión por el tipo de la inversión, mientras que el 19% manifestó que no se han frenado ante esta situación de la inversión.

El tipo de la inversión ha frenado en muchas de las ocasiones el generar un nuevo plan de inversión, ya que tiene muy pocos conocimientos

VERIFICACIÓN DE HIPÓTESIS

Luego de ser identificado cual es el problema y consigo las variables de la hipótesis, se procede a la verificación de la hipótesis por medio del método chi-cuadrado, que hace uso de las frecuencias esperadas y observadas. En la cual se detalla:

HIPÓTESIS

La aversión al riesgo incide en la decisión de inversión a largo plazo en la red de plazas y mercados del cantón Ambato

MODELO LÓGICO

H_0 = Hipótesis Nula

H_1 = Hipótesis Alterna

H_0 = La aversión al riesgo conduce a la baja liquidez y este no incide en la decisión de inversión a largo plazo en la red de plazas y mercados del cantón Ambato.

H_1 = La aversión al riesgo conduce a la baja liquidez y este incide en la decisión de inversión a largo plazo en la red de plazas y mercados del cantón Ambato

MODELO ESTADÍSTICO

Para realizar este modelo estadístico se tomó una pregunta para cada variable que sea relevante es decir de mayor significancia para este estudio de investigación.

Variable independiente: Decisiones de inversión

¿Qué problemas identifica antes de tomar decisiones de inversión?

Variable dependiente: Aversión al riesgo

¿La aversión al riesgo (miedo a perder) es un factor que viene dado por el tiempo de inversión?

DESARROLLO CHI CUADRADO

Tabla 54 Frecuencias observadas y esperadas no perecibles

| Variable independiente | | Variable dependiente | | La aversión al riesgo – tiempo | | | Total |
|-------------------------|------------------------|----------------------|-------|--------------------------------|---------------|-------------|-------|
| | | | | Largo plazo | Mediano plazo | Corto plazo | |
| Decisiones de inversión | Capital | Recuento | 192 | 17 | 11 | 220 | |
| | | Recuento esperado | 197,3 | 7,1 | 15,7 | 220,0 | |
| | Adaptación del mercado | Recuento | 80 | 1 | 1 | 82 | |
| | | Recuento esperado | 73,5 | 2,6 | 5,8 | 82,0 | |
| | Riesgo | Recuento | 231 | 0 | 28 | 259 | |
| | | Recuento esperado | 232,2 | 8,3 | 18,5 | 259,0 | |
| Total | | Recuento | 503 | 18 | 40 | 561 | |
| | | Recuento esperado | 503,0 | 18,0 | 40,0 | 561,0 | |

Fuente: Encuesta a los mercados de Ambato

Elaborado por: Gabriela González

MARGEN DE ERROR

Nivel de confianza= 95%

Nivel de Significancia: 0.05

GRADOS DE LIBERTAD

V= (N° filas) (N° columnas)

CHI CUADRADO

$$\chi^2 = \sum \frac{(fo - ft)^2}{ft}$$

Tabla 55 Chi-cuadrado no perecibles

| | Valor | Grados de libertad | Significación asintótica (bilateral) |
|------------------------------|---------------------|--------------------|--------------------------------------|
| Chi-cuadrado de Pearson | 34,378 ^a | 4 | ,000 |
| Razón de verosimilitud | 40,620 | 4 | ,000 |
| Asociación lineal por lineal | 1,391 | 1 | ,238 |
| N de casos válidos | 561 | | |

Fuente: Encuesta a los mercados de Ambato

Elaborado por: Gabriela González

Tabla Distribución Chi Cuadrado

Ilustración 42 Tabla Distribución Chi Cuadrado

P = Probabilidad de encontrar un valor mayor o igual que el chi cuadrado tabulado, v = Grados de Libertad

| v/p | 0,001 | 0,0025 | 0,005 | 0,01 | 0,025 | 0,05 | 0,1 | 0,15 | 0,2 | 0,25 | 0,3 | 0,35 | 0,4 | 0,45 | 0,5 |
|-----|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| 1 | 10,8274 | 9,1404 | 7,8794 | 6,6349 | 5,0239 | 3,8415 | 2,7055 | 2,0722 | 1,6424 | 1,3233 | 1,0742 | 0,8735 | 0,7083 | 0,5707 | 0,4549 |
| 2 | 13,8150 | 11,9827 | 10,5965 | 9,2104 | 7,3778 | 5,9915 | 4,6052 | 3,7942 | 3,2189 | 2,7726 | 2,4079 | 2,0996 | 1,8326 | 1,5970 | 1,3863 |
| 3 | 16,2660 | 14,3302 | 12,8381 | 11,3449 | 9,3484 | 7,8147 | 6,2514 | 5,3170 | 4,6416 | 4,1083 | 3,6649 | 3,2831 | 2,9462 | 2,6430 | 2,3660 |
| 4 | 18,4662 | 16,4258 | 14,8602 | 13,2767 | 11,1433 | 9,4877 | 7,7794 | 6,7449 | 5,9866 | 5,3853 | 4,8784 | 4,4377 | 4,0446 | 3,6871 | 3,3567 |
| 5 | 20,5147 | 18,3854 | 16,7496 | 15,0863 | 12,8325 | 11,0705 | 9,2363 | 8,1152 | 7,2893 | 6,6257 | 6,0644 | 5,5731 | 5,1319 | 4,7278 | 4,3515 |
| 6 | 22,4575 | 20,2491 | 18,5475 | 16,8119 | 14,4494 | 12,5916 | 10,6446 | 9,4461 | 8,5581 | 7,8408 | 7,2311 | 6,6948 | 6,2105 | 5,7652 | 5,3481 |
| 7 | 24,3213 | 22,0402 | 20,2777 | 18,4753 | 16,0128 | 14,0671 | 12,0170 | 10,7479 | 9,8032 | 9,0371 | 8,3834 | 7,8061 | 7,2832 | 6,8000 | 6,3458 |

$$x^2 = 9,4877$$

Chi cuadrado Calculado

$$x^2 \text{ calculado} = 34,378$$

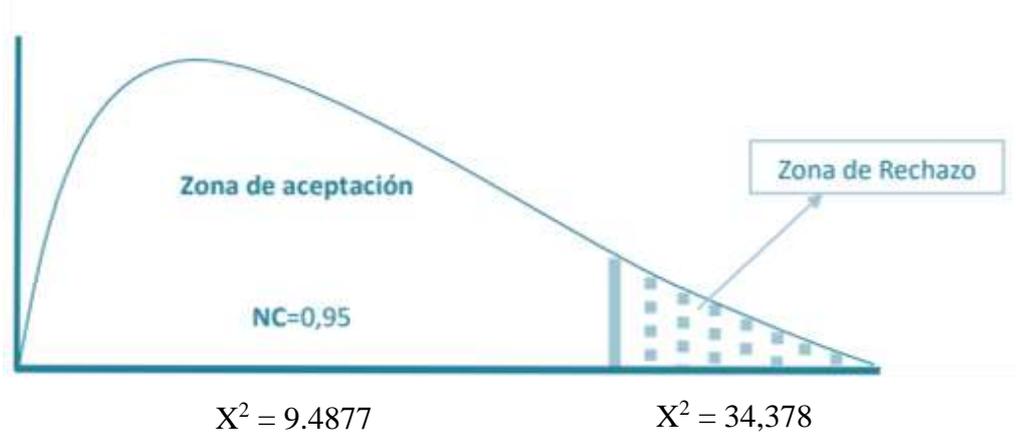
Regla:

x^2 calculado $>$ x^2 tabla h_0 se rechaza

x^2 calculado $<$ x^2 tabla h_1 se rechaza

Decisión:

Ilustración 43 Chi-cuadrado



34.378 > 9.4877 h_0 se rechaza

De acuerdo con la regla de decisión de chi-cuadrado, se analiza el resultado obtenido de X^2 calculado = 34,378 que cae en el área de H_0 , por lo que se procede a rechazar la hipótesis nula y se acepta la H_1 . Lo que significa que “La aversión al riesgo conduce a la baja liquidez y este incide en la decisión de inversión a largo plazo en la red de plazas y mercados del cantón Ambato”.

4.1.1. Resultados

RESULTADOS OBTENIDOS DEL GRUPO DE LOS NO PERECIBLES

EL 72,2% de las personas encuestadas en la red de plazas y mercados del Cantón de Ambato son del sexo femenino; y el 27.8% pertenecen al sexo masculino, de las cuales el 83.10% están bordeando una edad mayor de 30 años y el 65.6% mantienen un nivel de educación básica es decir primaria. Esta población presenta problemas de riesgo y capital para tomar sus decisiones un 46.2% y 39.2% respectivamente.

Para empezar con un negocio el 52.4% de comerciantes encuestados necesitan de información previa del tiempo de recuperación de su capital, además el 93.2% consideran que se requiere de experiencia para realizar inversiones en un negocio. Pues las expectativas que tienen de un proyecto de inversión es obtener una alta rentabilidad un 63.3%.

El 93% de los encuestados consideran que es necesario contar con intuición para tomar una decisión de inversión. Además, el 45.46% necesitan contar con dos o cuatro alternativas para realizar su decisión de inversión. Para ello además necesitan de sistemas de información para realizar su decisión. Entre los cuales el 68.4% consideran que realizar el libro diario reducirá la incertidumbre de invertir o no.

De los comerciantes un 53.5% han manifestado desaciertos financieros por falta de apoyo financiero por lo que les ha causado miedo a invertir. Ya que el 52.9% mantienen un monto de inversión mayor a \$10.000. Dado que el plazo de inversión lo realizan a largo plazo el 89.7% de los encuestados.

Un 89.5% de encuestados ha realizado un presupuesto de capital para llevar a cabo un plan de inversión, dado que el monto requerido es mayor a \$10000. Muchas veces se han frenado los emprendimientos por un factor conocido como capital. Por lo cual el 72.5% consideran que es importante poseer conocimientos financieros para tomar decisiones financieras.

La inestabilidad política ha frenado tomar decisiones de inversión un 75.2%. A más de lo político el 87% se han detenido en invertir por aversión al riesgo, es decir, miedo a perder. Esto además viene de la mano con el tipo de la inversión que se va a realizar para concretar con un plan de inversión un 80.7%.

El 46.2% de las comerciantes encuestadas presentan problemas dados por el riesgo, por lo cual 87% presentan aversión al riesgo es decir miedo a perder. Es por eso que el 73% consideran que se debe tener conocimientos financieros para tomar una decisión de inversión.

El monto promedio para realizar una inversión es más de \$10000, es por ellos que la información previa que necesitan es el tiempo de recuperación del capital. Por lo que el 75.4% presenta el factor capital como impedimento para comenzar con un emprendimiento. Ya que los desaciertos financieros que han tenido en su plan de inversión se han dado por falta de apoyo financiero por lo que les ha causado miedo a perder- aversión al riesgo.

El 51.7% de los encuestados cuenta con sistemas de información para tomar decisiones de inversión, de los cuales el 68.4% consideran de mayor importancia el registro de un libro diario para reducir la incertidumbre de invertir o no. Acompañado con el 72.5% en que si es necesario tener conocimientos en educación financiera para tomar dichas decisiones de invertir.

El 95.7% considera que es necesario el tiempo para tomar decisiones de inversión, pues la aversión al riesgo es un factor que viene dado por el tiempo de inversión a largo plazo. Es así como el 87% presenta aversión al riesgo (miedo a perder) lo cual ha sido uno de los aspectos que les detiene a los comerciantes a invertir.

Del 100% de encuestados el 72.5% considera que, si se debe tener conocimientos financieros para tomar decisiones de inversión, pero además de estos el 93% considera también que es importante tener intuición. Al igual que esto viene ligado un 93.2% de que se debe tener experiencia para realizar inversiones en el negocio.

Los problemas que se identifican para tomar decisiones de inversión con el 46.2% es el riesgo con mayor relevancia, de los cuales el 53.5 han tenido desaciertos financieros en su plan de inversión por falta de apoyo financiero.

El tipo de la inversión les ha frenado para concretar con una toma de decisión de inversión, otro aspecto que les ha frenado alguna decisión de inversión ha sido la inestabilidad política. Por otro lado, el 75.4% considera que un aspecto que les impide emprender ha sido el capital.

RESULTADOS OBTENIDOS DEL GRUPO DE LOS PERECIBLES

EL 66.8% de las personas encuestadas en la red de plazas y mercados del Cantón de Ambato son del sexo femenino; y el 33.2% pertenecen al sexo masculino, de las cuales el 71.9% están bordeando una edad mayor de 30 años y el 54.3% mantienen un nivel de educación básica es decir primaria. Esta población presenta problemas de riesgo y capital para tomar sus decisiones un 46.2% y 39.2% respectivamente.

Para empezar con un negocio el 48.4% de comerciantes encuestados necesitan conocer el margen de utilidad, además el 75.0% consideran que se requiere de experiencia para realizar inversiones en un negocio. Pues las expectativas que tienen de un proyecto de inversión es obtener una alta rentabilidad un 80.9%.

El 90.0% de los encuestados consideran que es necesario contar con intuición para tomar una decisión de inversión. Además, el 68.4% necesitan contar con dos o cuatro alternativas para realizar su decisión de inversión. Para ello además necesitan de sistemas de información para realizar su decisión. Entre los cuales el 76.2% consideran que realizar el libro diario reducirá la incertidumbre de invertir o no.

De los comerciantes un 35.0% han manifestado desaciertos financieros por una baja rentabilidad por lo que les ha causado miedo a invertir. Ya que el 49.6% mantienen un monto de inversión mayor a \$10.000. Dado que el plazo de inversión lo realizan a largo plazo el 74.0% de los encuestados.

Un 95.7% de encuestados ha realizado un presupuesto de capital para llevar a cabo un plan de inversión, dado que el monto requerido es entre los \$5000 a \$10000. Muchas veces se han frenado los emprendimientos por un factor conocido como capital. Por lo cual el 69.7% consideran que es importante poseer conocimientos financieros para tomar decisiones financieras.

La inestabilidad política ha frenado tomar decisiones de inversión un 75.8%. Además de lo político el 88.7% se han detenido en invertir por aversión al riesgo, es decir,

miedo a perder. Esto además viene de la mano con el tipo de la inversión que se va a realizar para concretar con un plan de inversión un 90.4%.

El 44.5% de las comerciantes encuestadas presentan problemas dados por el riesgo, por lo cual 88.77% presentan aversión al riesgo es decir miedo a perder. Es por eso por lo que el 69.7% consideran que se debe tener conocimientos financieros para tomar una decisión de inversión.

El monto promedio para realizar una inversión es entre los \$5000 a \$10000, es por ello que la información previa que necesitan es el tiempo de recuperación del capital. Por lo que el 74.2% presenta el factor capital como impedimento para comenzar con un emprendimiento. Ya que los desaciertos financieros que han tenido en su plan de inversión se han dado por falta de apoyo financiero por lo que les ha causado miedo a perder- aversión al riesgo.

El 54.1% de los encuestados cuenta con sistemas de información para tomar decisiones de inversión, de los cuales el 76.2% consideran de mayor importancia el registro de un libro diario para reducir la incertidumbre de invertir o no. Acompañado con el 69.7% en que si es necesario tener conocimientos en educación financiera para tomar dichas decisiones de invertir.

El 99.8% considera que es necesario el tiempo para tomar decisiones de inversión, pues la aversión al riesgo es un factor que viene dado por el tiempo de inversión a largo plazo. Es así como el 88.7% presenta aversión al riesgo (miedo a perder) lo cual ha sido uno de los aspectos que les detiene a los comerciantes a invertir.

Del 100% de encuestados el 69.7% considera que, si se debe tener conocimientos financieros para tomar decisiones de inversión, pero además de estos el 90.0% considera también que es importante tener intuición. Al igual que esto viene ligado un 75.0% de que se debe tener experiencia para realizar inversiones en el negocio.

Los problemas que se identifican para tomar decisiones de inversión con el 44.5% es el riesgo con mayor relevancia, de los cuales el 35.0% han tenido desaciertos financieros en su plan de inversión por baja rentabilidad.

El tipo de la inversión les ha frenado para concretar con una toma de decisión de inversión, otro aspecto que les ha frenado alguna decisión de inversión ha sido la inestabilidad política. Por otro lado, el 74.2% considera que un aspecto que les impide emprender ha sido el capital.

4.2. LIMITACIONES DE ESTUDIO

Algunos de los encuestados a nivel de plazas y mercados del Cantón Ambato, no querían colaborar para llenar las encuestas. Pues manifestaban una diversidad de obstáculos para continuar con el proceso de realizar las encuestas, por cuestión de tiempo y otros porque pensaban que era por partidos políticos.

Algunos de los administradores de los mercados no dejaban continuar con la recolección de información, pues la fecha en la que se empezó en la recolección de la información se estaba dando la elección de las reinas en las diferentes plazas y mercados.

Fue muy difícil recolectar una sola persona la información, ya que eran demasiada población a la que se debía encuestar. Motivo por el cual se acudió a los administradores para que permita ingresar más personal a que ayude en la recolección de la información.

4.3. CONCLUSIONES

Los factores que emergen en la decisión de inversión a largo plazo en los comerciantes de plazas y mercados del cantón Ambato, en su mayoría vienen dados por el riesgo al que estos comerciantes se exponen, ya que las expectativas que tienen de un proyecto de inversión a largo plazo es tener una alta rentabilidad.

El nivel de inversión de capital que presentan los comerciantes de plazas y mercados del cantón Ambato va entre los 5000 a 10000 dólares en el grupo de los percibles y

en el grupo de los no percibibles es mayor a 10000 dólares que estos emprendedores necesitan para arrancar con un plan de inversión. Por lo que requieren de apoyo financiero para que de esta manera pueda dar inicio un nuevo emprendimiento, y puedan de este obtener mejores resultados de los que están pensando obtener.

Los factores que conllevaron a presentar aversión al riesgo en las decisiones de inversión vienen dados por el tiempo de la inversión, puesto que sus planes para invertir vienen dada a largo plazo. Otro factor es el miedo de presentar pérdidas económicas por lo que les impide realizar sus planes de invertir. Como otro factor se encuentra el tipo de la inversión que se desea realizar, puesto que de esto dependen cuáles serán las decisiones que tomen para invertir, dado que variarán. Cada uno de estos factores mencionados han sido generadores de aversión al riesgo en cada comerciante, por lo que le frena al inversor para decidirse por alguna de las alternativas que se presenten para tomar sus decisiones.

Al realizar la operación estadística del Chi-Cuadrado se pudo observar que existe una correlación entre las variables de, tomar una decisión de inversión y el nivel de riesgo que se pretende asumir, de tal modo los comerciantes se sujetan a evaluar las alternativas de financiamiento que presentan al momento de tomar decisiones de inversión, por motivos que estos comerciantes manifiestan que no cuentan con apoyo financiero adecuado para que pueden realizar sus emprendimientos.

Adjuntando a la información recopilada, al aplicar las encuestas muchos de los comerciantes manifestaron que en varias ocasiones ellos no acudían directamente a una institución financiera para realizar inversiones de capital, puesto que para ello requerían de muchos trámites y era demorado, para ello acudían al agio entre los mismos compañeros de trabajo, por la facilidad que dan al otorgar el dinero. Sin darse cuenta que pedir prestado a esta gente, se causa un mayor endeudamiento y un alto interés que este le genera.

4.4.RECOMENDACIONES

Los planes de inversión son necesarios como herramienta de mitigación del riesgo en las inversiones a largo plazo. La estructura merece atención e importancia en estos proyectos de inversión para asegurar la rentabilidad.

El capital de inversión que requiere cada comerciante debe ser analizado para que se organice en pequeños grupos de personas para que de alguna manera reúnan un capital con el que puedan poner a flote un pequeño emprendimiento.

Se debe canalizar de mejor manera cuales son los planes que tienen para comenzar con un nuevo proyecto de inversión, estos deben estar encaminados a largo plazos para obtener mejor rentabilidad y mitigar el miedo a presentar pérdidas económicas. Logrando un mejor estudio de las alternativas que mantienen para emprender logran mejores resultados.

BIBLIOGRAFÍA

- Alcalá, V. J. (2012). Toma de decisiones de inversión. Un enfoque conductual. *Económicas CUC*, 33(1), 253-264.
- Berk y Peter. (2008). *Finanzas corporativas* (Primera ed.). Mexico: Pearson Educación.
- Bernal, C. A. (2010). *Metodología de la investigación* (Tercera ed.). Colombia: Pearson Educación .
- Cano y Cardoso. (2012). El impacto de los sesgos conductuales en la toma de decisiones de inversion. *Moneda*, 28-32.
- Chain, N. S. (2011). *Proyectos De Inversión Formulación Y Evaluación* (Segunda ed.). Chile: Pearson Educación.
- Díaz y Del Valle. (2017). *Manual de Economía del Comportamiento* (Primera edición ed., Vol. 3). México: Copyright © por los Autores.
- El Telégrafo. (3 de mayo de 2017). El telegrafo. *El comercio informal afecta a más ciudades*. Obtenido de El comercio informal afecta a más ciudades: <http://www.eltelegrafo.com.ec/noticias/ecuador/3/el-comercio-informal-afecta-a-mas-ciudades>
- Fernández A; De Guevara R; Madrid R. (2017). Las finanzas conductuales en la toma de decisiones. *Artículo de Reflexión*, 127 - 144.
- Fernández, Ladrón De Guevara y Madrid. (Marzo de 2017). Las finanzas conductuales en la toma de decisiones. *Artículo de Reflexión*, 13(35), 127 - 144.
- Ferreira, García, Macías, Perez y Tomsich . (2010). Mujeres y hombres del Ecuador en Cifras III. En G. M. Ferreira. Editorial Ecuador. Obtenido de <http://www.ecuadorencifras.gob.ec/wp->

content/descargas/Libros/Socioeconomico/Mujeres_y_Hombres_del_Ecuador_en_Cifras_III.pdf

GADMA. (1 de Diciembre de 2016). *En la informalidad se esconde la delincuencia*. Obtenido de <http://www.ambato.gob.ec/en-la-informalidad-se-esconde-la-delincuencia>

Gamboa, Córdova, Bedoya y Naranjo. (2016). Comercio informal: Un estudio en el Municipio de Píllaro. *Revista digital de Medio Ambiente "Ojeando la agenda"*, 44.

Gitman, L. J., & Zutter, C. J. (2012). *Principios de Administración financiera* (Decimosegunda ed.). Mexico: Pearson Educación de México.

Gómez, M. R. (2013). Señales de inversión basadas en un índice de aversión al riesgo. *Investigaciones Europeas de Dirección y Economía de la Empresa*, 19, 147–157.

Granda y Feijoó . (marzo de 2017). *Ecuador en cifras*. Obtenido de http://www.ecuadorencifras.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2017/05/Informe_Economia_Laboral-Mar17.pdf

Gusman, E. (2017). Red de plazas y mercados. (G. Gonzalez, Entrevistador)

Heras, A., & Teira, D. (2015). ¿Cómo mide el riesgo el observador imparcial? *Revista Hispanoamericana de Filosofía.*, 45(139), 47-65.

Hernández, Fernández y Baptista. (2003). *Metodología de la investigación* (Vol. 3). McGraw-Hill.

Hernández, R. M. (2009). Finanzas Conductuales: Un enfoque para Latinoamérica. *TEC Empresarial*, 3(3), 8-17.

- Horne, J. C., & Wachowicz, J. M. (2010). *Fundamentos de Fundamentos de Administración Financiera* (décimotercera ed.). Mexico: Pearson Educación de México.
- INEC. (2010). *Ecuador en cifras*. Obtenido de <http://www.ecuadorencifras.gob.ec/wp-content/descargas/Manual-lateral/Resultados-provinciales/tungurahua.pdf>
- INEC. (abril de 2017). *Ecuador en cifras*. Obtenido de http://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/EMPLEO/2017/Marzo/032017_Presentacion_M.Laboral.pdf
- La Hora. (18 de Agosto de 2017). *Municipio de Ambato busca regular el comercio informal*.
- Lawrence J. Gitman y Chad J. Zutter. (2012). Principios de Administración financiera. Mexico: Printed in Mexico.
- Mascareñas, J. (2007). *Principios de Finanzas*. Obtenido de <http://webs.ucm.es/info/jmas/mon/02.pdf>
- Murphy, D. (2013). Las decisiones de los inversionistas a través del lente de la economía del comportamiento. *Contabilidad y Negocios*, 8(15), 5-14.
- Pereyra, E. E. (2012). Generar y desarrollar microemprendimientos: el caso de las mujeres Papalá. *Cuadernos*, 41, 51-71.
- Ramírez, M. H. (2009). Finanzas Conductuales: un enfoque para Latinoamérica. *TEC Empresarial*, 3, 8-17.
- Red de plazas y mercados Ambato. (2017). *Numero de catastrados*. Ambato.

- Robbins, Stephen P. y Coulter. (2010). *Administracion* (Décima edición ed.). Mexico: Pearson Education.
- Rodríguez, A. (2013). ¿Destinatarias emprendedoras o beneficiarias dependientes? Segmentaciones discursivas en la implementación municipal de una política social en la Argentina. *Cuadernos de Antropología Social*, 39, 139–169.
- Ross, Westerfield, Jaffe. (2012). *Finanzas corporativas* (Novena ed.). Mexico: McGRAW-HILL/Interamericana Editores, S.A.
- Senplades. (2015). *Agenda zonal provincias de Cotopaxi, Tungurahua, Chimborazo y Pastaza 2013-2017*. Quito, Ecuador: Impreso en Ecuador.
- Trujillo, Escobar & Iglesias. (2012). Medición de las actitudes hacia el riesgo en los pequeños productores de piña de Santander, Colombia. *Cuadernos de desarrollo rural*, 9(69), 239-255.
- Umaña, Cabas, Rodríguez y Villablanca. (2015). Variables explicativas del comportamiento del inversor de multifondos. Un análisis desde la perspectiva de los inversores en el sistema de pensiones chileno. *Estudios Gerenciales*, 31(135), 183–190.
- Vergara, Ramírez, Santana y Carranza. (2017). Una estrategia de autosostenibilidad de bajo costo. *General José María Córdova*, 201-214.

ANEXOS



Objetivo: Determinar los factores que emergen en la decisión de inversión a largo plazo en los comerciantes de plazas y mercados del cantón Ambato para conocer las conductas de cada uno frente al nivel de riesgo asumido.

Instrucciones: Lea detenidamente todas las preguntas, y marque con un X la respuesta que usted mejor considere.

Encuesta

Mercado: _____

Actividad que pertenece: _____

1. Sexo

- a) Femenino
b) Masculino

2. Edad

- a) Menos de 18
b) 18-30...
c) Más de 30...

3. Nivel de educación

- a) Primaria
b) Secundaria
c) Tercer nivel
d) Ninguna

4. ¿Qué problemas identifica antes de tomar decisiones de inversión? Elija la de mayor relevancia.

- a) Capital
b) Adaptación del mercado
c) Conocimiento del emprendimiento
d) Riesgo

5. ¿Qué tipo de información previa necesita para empezar con un negocio? Elija solo una.

- a) Margen de utilidad
b) Tiempo de recuperación de capital
c) Logística
d) Otros

6. ¿Considera que se requiere de experiencia para realizar inversiones en el negocio?

- a) Si
b) No

7. ¿Qué expectativas tiene de un proyecto de inversión?

- a) Alta rentabilidad
b) Posicionamiento en el mercado
c) Recuperar pronto la inversión

8. ¿Cuándo se considera tomar una decisión cree que es importante la intuición?

- a) Si
b) No

9. ¿Usted cree que para tomar la decisión de invertir es necesario el tiempo?

- a) Si
b) No

- 10. ¿Cuántas alternativas considera que es necesario tener para tomar una decisión?**
- a) Solo dos
- b) Dos a cuatro
- c) Más de cuatro
- 11. ¿Elija el medio con el que cuenta para tomar una decisión de inversión?**
- a) Documentos
- b) Sistemas de Información
- c) Entorno empresarial
- d) Ninguno
- 12. ¿Cuál es el monto que necesita para realizar su inversión en promedio?**
- a) Menos de 5000
- b) 5000-10000
- c) Más de 10000
- 13. ¿Qué cálculo financiero considera usted que es de mayor importancia y reduciría la incertidumbre de invertir o no?**
- a) Valor presente neto (VPN)
- b) Tasa Interna de Retorno (TIR)
- c) Libro diario
- 14. ¿Qué desacierto financiero ha tenido en su plan de inversión que le ha causado miedo o aversión?**
- a) Baja rentabilidad
- b) Lenta recuperación del capital
- c) Apoyo financiero
- 15. ¿Considera que se debe tener conocimientos en educación financiera para tomar decisiones de inversión?**
- a) Si
- b) No
- 16. ¿En ocasiones la inestabilidad política le ha frenado alguna decisión de inversión?**
- a) Si
- b) No
- 17. ¿La aversión al riesgo (miedo a perder) es un factor que viene dado por el tiempo de inversión?**
- a) Largo plazo
- b) Mediano plazo
- c) Corto plazo
- 18. ¿La aversión al riesgo (miedo a perder) ha sido unos de sus aspectos que le detienen para no invertir?**
- a) Si
- b) No
- 19. ¿Qué factor le impide para emprender?**
- a) Capital
- b) Falta de apoyo
- c) Miedo a perder
- 20. ¿En algún momento ha realizado un presupuesto para llevar a cabo su emprendimiento?**
- a) Si
- b) No
- 21. ¿El tipo de la inversión le ha frenado para concretar con el plan de inversión?**
- a) Si
- b) No

Gracias por su colaboración



REPÚBLICA DEL ECUADOR
GOBIERNO AUTÓNOMO DESCENTRALIZADO
MUNICIPALIDAD DE AMBATO



0399162

Ambato, 14 de diciembre del 2017

Señor

Ing. Luis Amoroso Mora

Alcalde del GAD Municipalidad de Ambato

Presente.-

De mi consideración

Yo, Srta Gabriela Leticia González Salazar portadora de la CI. # 1804447645, por medio de la presente reciba un cordial y atento saludo; a la vez solicito muy comedidamente que me ayude con información que es necesaria para realizar mi proyecto de investigación (tesis). La cual la estoy realizando en la Universidad Técnica de Ambato, para la cual necesito información sobre el número de catastrados que se mantienen en la Red de plazas y mercados, adjunto con un desglose de cada una de las mismas.

De antemano agradezco su colaboración,

Atentamente,

Gabriela Leticia González Salazar

CI. 1804447645



INFORMACION DEL NUMERO DE CATASTRADOS DE LOS MERCADOS DESIGNADOS PARA EL TRABAJO DE INVESTIGACION

| Población | Puestos vacantes | Total | Muestra | Porcentaje |
|-----------------------|------------------|-------------|-------------|------------|
| Mercado Central | 428 | 403 | 203 | 19 |
| Mercado Modelo | 723 | 720 | 251 | 24 |
| Mercado Urbina | 298 | 250 | 168 | 16 |
| Mercado América | 333 | 320 | 179 | 17 |
| Mercado Simón Bolívar | 699 | 636 | 248 | 24 |
| Total | 2481 | 2329 | 1049 | 100 |

| Mercado Central | | | |
|----------------------------|------------|-------------|------------|
| Actividad | Puestos | Porcentaje | Muestreo |
| Comida | 87 | 22% | 44 |
| Mariscos | 9 | 2% | 5 |
| Hortalizas y frutas | 112 | 28% | 56 |
| Tercena | 57 | 14% | 29 |
| Pan | 13 | 3% | 7 |
| Leche y Queso | 7 | 2% | 4 |
| Manteca | 13 | 3% | 7 |
| Abarrotos locales internos | 14 | 3% | 7 |
| Pollos | 11 | 3% | 6 |
| Locales externos | 33 | 8% | 17 |
| Comercial de las flores | 47 | 12% | 24 |
| Total | 403 | 100% | 203 |

| Mercado Modelo | | | |
|----------------------|------------|-------------|------------|
| Actividad | Puestos | Porcentaje | Muestreo |
| Locales exteriores | 38 | 5% | 13 |
| Abarrotos | 201 | 28% | 70 |
| Hortalizas y frutas | 106 | 15% | 37 |
| Leche queso huevos | 10 | 1% | 3 |
| Flores | 3 | 0% | 1 |
| Tercena | 10 | 1% | 3 |
| Pollo | 17 | 2% | 6 |
| Comida | 139 | 19% | 48 |
| Mercadería y calzado | 172 | 24% | 60 |
| Pan | 19 | 3% | 7 |
| Mariscos | 5 | 1% | 2 |
| Total | 720 | 100% | 251 |

| Mercado Urbina | | | |
|-----------------------|----------------|-------------------|-----------------|
| Actividad | Puestos | Porcentaje | Muestreo |
| Comida | 55 | 22% | 37 |
| Hortalizas y Frutas | 84 | 34% | 56 |
| Leche queso huevos | 5 | 2% | 3 |
| Abarrotes | 56 | 22% | 38 |
| Pan | 2 | 1% | 1 |
| Pollos | 8 | 3% | 5 |
| Ropa | 30 | 12% | 20 |
| Tercena | 10 | 4% | 7 |
| Total | 250 | 100% | 168 |

| Mercado América | | | |
|------------------------|----------------|-------------------|-----------------|
| Actividad | Puestos | Porcentaje | Muestreo |
| Ropa nueva y usada | 133 | 42% | 74 |
| Hortalizas y Frutas | 49 | 15% | 27 |
| Abarrotes | 74 | 23% | 41 |
| Comida | 47 | 15% | 26 |
| Fierros | 13 | 4% | 7 |
| Pollos | 2 | 1% | 1 |
| Mariscos | 2 | 1% | 1 |
| Total | 320 | 100% | 179 |

| Mercado Simón Bolívar | | | |
|------------------------------|----------------|-------------------|-----------------|
| Actividad | Puestos | Porcentaje | Muestreo |
| Muebles | 63 | 10% | 25 |
| Fierros y ferretería | 219 | 34% | 85 |
| Hortalizas y frutas | 69 | 11% | 27 |
| Barros y plantas | 20 | 3% | 8 |
| Comida | 42 | 7% | 16 |
| Ropa usada | 147 | 23% | 57 |
| Tiendas externas | 3 | 0% | 1 |
| Tiendas internas | 33 | 5% | 13 |
| Mariscos x mayor | 13 | 2% | 5 |
| Mariscos x menor | 27 | 4% | 11 |
| Total | 636 | 100% | 248 |


 Luis Ernesto Guzmán Vimos
 CI. 1802161925

Delegado principal por el eje económico
 Productivo en el consejo de
 Planificación Participativa del GADMA



Ambato, 9 de enero de 2018

Licenciado
Cristian Ponce
ADMINISTRADOR MERCADO CENTRAL
Presente

Yo, Srta. Gabriela Leticia Gonzalez Salazar, portador(a) de la cédula de identidad 1804447645, estudiante de la carrera de Ingeniería Financiera, por medio de la presente reciba un cordial y atento saludo; a la vez solicito muy comedidamente que se me permita realizar las encuestas que forman parte de mi proyecto de investigación con el tema "Las decisiones de inversión y la aversión al riesgo de los vendedores formales de las plazas y mercados del cantón Ambato" para lo cual estoy realizando en supervisión de mi tutor Ing. Ana Córdova.

| Mercado Central | | | |
|----------------------------|------------|-------------|------------|
| Actividad | Puestos | Porcentaje | Muestreo |
| Comida | 87 | 22% | 44 |
| Mariscos | 9 | 2% | 5 |
| Hortalizas y frutas | 112 | 28% | 56 |
| Tercena | 57 | 14% | 29 |
| Pan | 13 | 3% | 7 |
| Leche y Queso | 7 | 2% | 4 |
| Manteca | 13 | 3% | 7 |
| Abarrotes locales internos | 14 | 3% | 7 |
| Pollos | 11 | 3% | 6 |
| Locales externos | 33 | 8% | 17 |
| Comercial de las flores | 47 | 12% | 24 |
| Total | 403 | 100% | 203 |

Fuentes: Datos recopilados en cada mercado
Elaborado por: Gabriela González

Por su atención, me suscribo.

Atentamente,

*Autorizado
por parte de la Administración*



SUBDECANO
Tatiana Valle

ESTUDIANTE
Gabriela González

TUTOR
Ing. Ana Córdova



*Autosuscrito.
Por parte de la Administración*

UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO
FACULTAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORIA



Ambato, 9 de enero de 2018

Economista
Santiago López
ADMINISTRADOR Centro comercial Simón bolívar
Presente

Yo, Srta. Gabriela Leticia Gonzalez Salazar, portador(a) de la cédula de identidad 1804447645, estudiante de la carrera de Ingeniería Financiera, por medio de la presente reciba un cordial y atento saludo; a la vez solicito muy comedidamente que se me permita realizar las encuestas que forman parte de mi proyecto de investigación con el tema "Las decisiones de inversión y la aversión al riesgo de los vendedores formales de las plazas y mercados del cantón Ambato" para lo cual estoy realizando en supervisión de mi tutor Ing. Ana Córdova.

| Mercado Simón Bolívar | | | |
|-----------------------|------------|-------------|------------|
| Actividad | Puestos | Porcentaje | Muestreo |
| Muebles | 63 | 10% | 25 |
| Fierros y ferretería | 219 | 34% | 85 |
| Hortalizas y frutas | 69 | 11% | 27 |
| Barros y plantas | 20 | 3% | 8 |
| Comida | 42 | 7% | 16 |
| Ropa usada | 147 | 23% | 57 |
| Tiendas externas | 3 | 0% | 1 |
| Tiendas internas | 33 | 5% | 13 |
| Mariscos x mayor | 13 | 2% | 5 |
| Mariscos x menor | 27 | 4% | 11 |
| Total | 636 | 100% | 248 |

Fuentes: Información municipal otorgada en cada mercado
Elaborado por: Gabriela González

Por su atención, me suscribo.

Atentamente,



[Signature]
09/01/2018

[Signature]

[Signature]

[Signature]



SUBDECANO
Tatiana Valle

ESTUDIANTE
Gabriela González

TUTOR
Ing. Ana Córdova



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO
FACULTAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORIA



Ambato, 9 de enero de 2018

Ingeniero
Antonio Arias
ADMINISTRADOR MERCADO MODELO
Presente

Yo, Srta. Gabriela Leticia Gonzalez Salazar, portador(a) de la cédula de identidad 1804447645, estudiante de la carrera de Ingeniería Financiera, por medio de la presente reciba un cordial y atento saludo; a la vez solicito muy comedidamente que se me permita realizar las encuestas que forman parte de mi proyecto de investigación con el tema "Las decisiones de inversión y la aversión al riesgo de los vendedores formales de las plazas y mercados del cantón Ambato" para lo cual estoy realizando en supervisión de mi tutor Ing. Ana Córdova.

| Mercado Modelo | | | |
|----------------------|------------|-------------|------------|
| Actividad | Puestos | Porcentaje | Muestreo |
| Locales exteriores | 38 | 5% | 13 |
| Abarrotes | 201 | 28% | 70 |
| Hortalizas y frutas | 106 | 15% | 37 |
| Leche queso huevos | 10 | 1% | 3 |
| Flores | 3 | 0% | 1 |
| Tercena | 10 | 1% | 3 |
| Pollo | 17 | 2% | 6 |
| Comida | 139 | 19% | 48 |
| Mercadería y calzado | 172 | 24% | 60 |
| Pan | 19 | 3% | 7 |
| Mariscos | 5 | 1% | 2 |
| Total | 720 | 100% | 251 |

Fuentes: Datos recopilados en cada mercado
Elaborado por: Gabriela González

Por su atención, me suscribo.

Atentamente,

SUBDECANO
Tatiana Valle

ESTUDIANTE
Gabriela González





Ambato, 9 de enero de 2018

Ingeniero
Tatiana Almeida
ADMINISTRADOR MERCADO AMERICA
Presente

Yo, Srta. Gabriela Leticia Gonzalez Salazar, portador(a) de la cédula de identidad 1804447645, estudiante de la carrera de Ingeniería Financiera, por medio de la presente reciba un cordial y atento saludo; a la vez solicito muy comedidamente que se me permita realizar las encuestas que forman parte de mi proyecto de investigación con el tema "Las decisiones de inversión y la aversión al riesgo de los vendedores formales de las plazas y mercados del cantón Ambato" para lo cual estoy realizando en supervisión de mi tutor Ing. Ana Córdova.

| Mercado América | | | |
|---------------------|------------|-------------|------------|
| Actividad | Puestos | Porcentaje | Muestreo |
| Ropa | 133 | 42% | 74 |
| Hortalizas y Frutas | 49 | 15% | 27 |
| Abarrotes | 74 | 23% | 41 |
| Comida | 47 | 15% | 26 |
| Fierros | 13 | 4% | 7 |
| Pollos | 2 | 1% | 1 |
| Mariscos | 2 | 1% | 1 |
| Total | 320 | 100% | 179 |

Fuentes: Datos recopilados en cada mercado
Elaborado por: Gabriela González

Por su atención, me suscribo.

Atentamente,

*APROBADO POR EL
MUNICIPIO DE AMBATO
2018-01-09*

RECIBIDO

MUNICIPALIDAD DE AMBATO
ADMINISTRACION



SUBDECANO
Dña. Tatiana Valle

ESTUDIANTE
Gabriela González

TUTOR
Ing. Ana Córdova



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO
FACULTAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORIA



Ambato, 9 de enero de 2018

Ingeniero
Andrés Crespo
ADMINISTRADOR MERCADO URBINA
Presente

Yo, Srta. Gabriela Leticia Gonzalez Salazar, portador(a) de la cédula de identidad 1804447645, estudiante de la carrera de Ingeniería Financiera, por medio de la presente reciba un cordial y atento saludo; a la vez solicito muy comedidamente que se me permita realizar las encuestas que forman parte de mi proyecto de investigación con el tema "Las decisiones de inversión y la aversión al riesgo de los vendedores formales de las plazas y mercados del cantón Ambato" para lo cual estoy realizando en supervisión de mi tutor Ing. Ana Córdova.

| Mercado Urbina | | | |
|---------------------|------------|-------------|------------|
| Actividad | Puestos | Porcentaje | Muestreo |
| Comida | 55 | 22% | 37 |
| Hortalizas y Frutas | 84 | 34% | 56 |
| Leche queso huevos | 5 | 2% | 3 |
| Abarrotes | 56 | 22% | 38 |
| Pan | 2 | 1% | 1 |
| Pollos | 8 | 3% | 5 |
| Ropa | 30 | 12% | 20 |
| Tercena | 10 | 4% | 7 |
| Total | 250 | 100% | 168 |

Fuentes: Datos recopilados en cada mercado
Elaborado por: Gabriela González

Por su atención, me suscribo.

Atentamente,

*Autorizado, realizar
tranquilamente las encuestas
el día q' crea conveniente*



Yafuel...

SUBDECANO
Leticiana Valle

[Handwritten Signature]

ESTUDIANTE
Gabriela González

[Handwritten Signature]

TUTOR
Ing. Ana Córdova