

UNIVERSIDAD POLITÉCNICA ESTATAL DEL CARCHI



FACULTAD DE COMERCIO INTERNACIONAL, INTEGRACIÓN, ADMINISTRACIÓN Y ECONOMÍA EMPRESARIAL

CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

Tema: "Intención emprendedora y propensión a la informalidad de micronegocios en la provincia del Carchi"

Trabajo de Integración Curricular previo a la obtención del
título de Licenciados en Administración de Empresas

AUTORES: Guancha Paredes Melany Alejandra
Nandar Benavides Dennis Joel
TUTOR: MSc. Viveros Almeida Luis Homero

Tulcán, 2026.

CERTIFICADO DEL TUTOR

Certifico que los estudiantes Guancha Paredes Melany Alejandra y Nandar Benavides Dennis Joel con el número de cédula 0401771407 y 0402103634 respectivamente han desarrollado el Trabajo de Integración Curricular: "Intención emprendedora y propensión a la informalidad de micronegocios en la provincia del Carchi"

Este trabajo se sujeta a las normas y metodología dispuesta en la Codificación del Reglamento de Régimen Académico y de Estudiantes de la UPEC, por lo tanto, autorizo la presentación de la sustentación para la calificación respectiva.

MSc Luis Homero Viveros Almeida

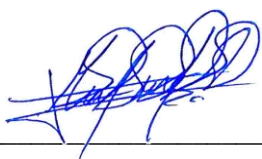
TUTOR

Tulcán, julio de 2026

AUTORÍA DE TRABAJO

El presente Trabajo de Integración Curricular constituye un requisito previo para la obtención del título de Licenciados en la Carrera de Administración de Empresas de la Facultad de Comercio Internacional, Integración, Administración y Economía Empresarial.

Nosotros , Guancha Paredes Melany Alejandra y Nandar Benavides Dennis Joel con cédula de identidad número 0401771407 y 0402103634 respectivamente declaramos que la investigación es absolutamente original, auténtica, personal y los resultados y conclusiones a los que hemos llegado son de nuestra absoluta responsabilidad.



Guancha Paredes Melany Alejandra

AUTORA



Nandar Benavides Dennis Joel

AUTOR

Tulcán, julio de 2026

ACTA DE CESIÓN DE DERECHOS DEL TRABAJO DE INTEGRACIÓN CURRICULAR

Nosotros Guancha Paredes Melany Alejandra y Nandar Benavides Dennis Joel declaramos ser autores de los criterios emitidos en el Trabajo de Integración Curricular: "Intención emprendedora y propensión a la informalidad de micronegocios en la provincia del Carchi" y se exime expresamente a la Universidad Politécnica Estatal del Carchi y a sus representantes de posibles reclamos o acciones legales.



Guancha Paredes Melany Alejandra

AUTORA



Nandar Benavides Dennis Joel

AUTOR

Tulcán, julio de 2026

AGRADECIMIENTO

A Dios, por bendecir cada paso de mi vida y brindarme la fortaleza, sabiduría y perseverancia necesarias para superar los desafíos y alcanzar esta importante meta profesional. A mis padres, Javier y Alejandra, por ser el pilar fundamental de mi vida y el mayor ejemplo de amor, esfuerzo y dedicación. Gracias por su apoyo incondicional, sus enseñanzas, sus consejos y por confiar siempre en mí. Gracias por impulsarme a soñar sin límites, creer en mis capacidades y acompañarme con amor en cada etapa de mi camino. A mi esposo, Alexander, por su amor, paciencia y comprensión durante este proceso. Gracias por acompañarme en los momentos difíciles, brindarme fuerzas, motivarme a seguir adelante y creer siempre en mí. Tu apoyo y compañía han sido fundamentales para alcanzar esta meta.

A mi hermano y a toda mi familia, por su cariño, confianza y apoyo constante. Gracias por celebrar mis logros, estar presentes en los momentos importantes y ser una fuente permanente de alegría y motivación. Finalmente, expreso mi sincero agradecimiento a mi tutor, MSc. Luis Viveros, por su orientación, paciencia y valioso acompañamiento durante el desarrollo de esta investigación. Sus conocimientos y guía fueron fundamentales para la culminación de este trabajo. Asimismo, agradezco a mi compañero de investigación por su compromiso, responsabilidad, confianza y esfuerzo, que hicieron posible el desarrollo y culminación de esta investigación.

Melany Alejandra Guancha Paredes

Primero quiero agradecer a Dios por ser mi guía en este camino y ser mi fortaleza en este proceso. Gracias por darme salud, sabiduría y perseverancia en los momentos de duda y cansancio. Dar gracias también a mi mamá Silvana y mis hermanos Oscar y Jostin por ser un pilar importante para de mi vida y de este proyecto.

A mi compañera de carrera, tesis y futura colega también agradecer por su tiempo, su ayuda y lo compartido durante esta etapa académica que estoy seguro que fue algo difícil pero muy satisfactoria para nuestra formación profesional. Muchas gracias también a nuestro tutor el MSc Luis Viveros por su orientación y paciencia durante el desarrollo de este proyecto de investigación.

Dennis Joel Nandar Benavides

DEDICATORIA

Dedico este trabajo de titulación a Dios, por guiar mis pasos y darme la fortaleza necesaria para alcanzar esta meta. A mis padres, por su amor incondicional, sacrificio, apoyo y confianza en cada etapa de mi vida.

A mis dos grandes amores: a mi esposo, por su amor, paciencia y compañía constante, convirtiéndose en el gran soporte de mi vida este logro también es tuyo; lo logramos, amor, te amo muchísimo; y a mi hija, mi pequeña Melody Evaluna, quien desde el primer segundo en que llegó a mi vida se convirtió en la razón de mi alegría. Mis amores, esto es por y para ustedes.

A mi hermano y a toda mi familia, por su cariño y aliento permanente.

Melany Alejandra Guancha Paredes

Quiero dedicar este logro con mucho amor y profundo agradecimiento a mi madre y la mejor mujer del mundo, Silvana Benavides quien siempre ha sido mi apoyo y mi fortaleza para seguir adelante en todos mis proyectos. La persona que me ha acompañado en cada una de mis etapas de mi vida, sin importar lo difícil que sean, quién me enseñó que con esfuerzo y dedicación todo se puede lograr, gracias por creer en mí y no dejarme nunca solo en todos mis problemas sin importar que tan complicados sean. Y a mis hermanos, Oscar y Jostin, por su apoyo, por compartir conmigo alegrías y dificultades, y por ser mi fuente de inspiración y motivación en cada momento de este camino.

“Todo lo hago por ustedes”

Dennis Joel Nandar Benavides

ÍNDICE

RESUMEN	10
ABSTRACT.....	11
INTRODUCCIÓN	12
I. EL PROBLEMA.....	14
1.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	14
1.2. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA.....	16
1.3. JUSTIFICACIÓN	16
1.4. OBJETIVOS Y PREGUNTAS DE INVESTIGACIÓN.....	18
1.4.1. Objetivo General	18
1.4.2. Objetivos Específicos.....	18
1.4.3. Preguntas de Investigación.....	19
II. FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA	20
2.1. ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACIÓN	20
2.2. MARCO TEÓRICO	24
2.2.1. Emprendimiento.....	24
2.2.2. Teoría del Comportamiento Planificado.....	25
2.2.3. Intención emprendedora	25
2.2.4. Economía informal.....	27
2.2.5. Teoría de la elección racional.....	27
2.2.6. Propensión a la informalidad	27
III. METODOLOGÍA	29
3.1. ENFOQUE METODOLÓGICO	29
3.1.1. Enfoque	29
3.1.2. Tipo de Investigación	29
3.2. HIPÓTESIS	30
3.3. DEFINICIÓN Y OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES	30

3.3.1 Definición de Variables	30
3.3.2 Operacionalización de Variables	31
3.4. MÉTODOS UTILIZADOS	32
3.4.1. Técnica	33
3.5. ANÁLISIS ESTADÍSTICO	33
3.5.1 Población y Muestra	33
3.5.2 Pruebas Estadísticas	34
IV. RESULTADOS Y DISCUSIÓN	39
4.1. RESULTADOS	39
4.1.2 Situación actual de la Intención emprendedora en propietarios de micronegocios	40
4.1.3. Situación actual de la Propensión a la informalidad en emprendedores de micronegocios	44
4.1.3. Relación entre la intención emprendedora y propensión a la informalidad en micronegocios de la provincia del Carchi	47
4.2. DISCUSIÓN	48
V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	52
5.1. CONCLUSIONES	52
5.2. RECOMENDACIONES	52
VI. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	54
VII. ANEXOS	58

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Matriz de operacionalización de variables.....	32
Tabla 2. Distribución de la muestra por Cantón.....	34
Tabla 3. Prueba de fiabilidad.....	35
Tabla 4. Baremación simple por variables de estudio.....	37
Tabla 5. Muestreo de los encuestados por nivel educativo.....	40
Tabla 6. Muestreo de los encuestados por sector económico.....	40

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Índice de importancia relativa de intención emprendedora por dimensiones	43
Figura 2. Nivel de Intención emprendedora en micronegocios del Carchi.....	44
Figura 3. Índice de importancia relativa de propensión a la informalidad por dimensiones	46
Figura 4. Nivel de propensión a la informalidad en micronegocios del Carchi.....	47

ÍNDICE DE ANEXOS

Anexo 1. Certificado del abstract por parte de idiomas	58
Anexo 2. Cuestionario	59
Anexo 3. Aplicación de encuestas	62
Anexo 4. Post Intención emprendedora nivel educativo	63
Anexo 5. Post Intención emprendedora sector económico	64
Anexo 6. Post propensión a la informalidad nivel educativo	65
Anexo 7. Post propensión a la informalidad sector económico	66

RESUMEN

El propósito de esta investigación fue analizar la relación entre la intención emprendedora (IE) y la propensión a la informalidad (PI) en propietarios de micronegocios de la provincia del Carchi, enmarcados en la teoría del comportamiento planificado (TCP) y la Teoría de la elección racional (TER). El diagnóstico de cada variable y de su relación se realizó mediante un enfoque cuantitativo de tipo descriptivo y correlacional. La población de estudio estuvo constituida por propietarios de micronegocios de la provincia del Carchi en las diferentes actividades económicas de dicha provincia, mediante un cuestionario con escala tipo Likert. Se emplearon pruebas no paramétricas para el análisis de diferencias significativas, donde se encontró altos niveles de intención emprendedora y nivel medio de propensión a la informalidad. Sin embargo, la relación entre ambas variables resultó inversa y débil. Además, el análisis permitió destacar que entre mayor sea el nivel educativo mayor intención a emprender y en cuanto al sector económico, el sector primario es más propenso a la informalidad.

Palabras Claves: Intención emprendedora, propensión a la informalidad, micronegocios, emprendimiento, economía informal.

ABSTRACT

The purpose of this research was to analyze the relationship between entrepreneurial intention (EI) and the propensity toward informality (PI) among microbusiness owners in the province of Carchi, framed within the Theory of Planned Behavior (TPB) and Rational Choice Theory (RCT). The diagnosis of each variable and their relationship was carried out through a quantitative, descriptive, and correlational approach. The study population consisted of microbusiness owners from the province of Carchi, engaged in different economic activities, using a Likert-scale questionnaire. Non-parametric tests were applied to analyze significant differences, revealing high levels of entrepreneurial intention and a medium level of propensity toward informality. However, the relationship between both variables was found to be weak and inverse. Additionally, the analysis highlighted that the higher the educational level, the greater the intention to start a business; regarding the economic sector, the primary sector showed a greater propensity toward informality.

Keywords: Entrepreneurial intention, propensity toward informality, microbusinesses, entrepreneurship, informal economy.

INTRODUCCIÓN

En la provincia del Carchi se presenta un contexto económico marcado por el desempleo, la inestabilidad laboral y económica, la limitada oferta de trabajos formales que impulsan a muchos habitantes a iniciar con micronegocios como una alternativa de subsistencia. Dinámica que impide que una fracción considerable de micronegocios prospere desplazándolos a la informalidad. La intención emprendedora por su parte no surge principalmente de la identificación de oportunidades de mercado si no de la necesidad urgente de generar ingresos para cubrir las necesidades básicas del hogar.

El objetivo general de este estudio fue analizar la intención emprendedora y la propensión a la informalidad en los propietarios de micronegocios de la provincia del Carchi. Los objetivos específicos se dirigen a identificar la situación actual de la intención emprendedora, propensión a la informalidad y la relación existente entre ambas variables. Con el propósito de cumplir estos objetivos se empleó un instrumento compuesto por 22 ítems, de los cuales 16 corresponden a la variable independiente Intención emprendedora y 6 a la variable dependiente propensión a la informalidad.

La población empleada fue repartida mediante estratificación por el valor agregado bruto, en varios sectores económicos, como comercio, agricultura, servicios, entre otros, y se distribuyeron entre los seis cantones que conforman la provincia. Durante este estudio se reconoce como limitación al momento de levantar la información, la baja disponibilidad de los propietarios de micronegocios para responder a la encuesta, debido a la incertidumbre de proporcionar información sobre temas relacionados con prácticas internas y de desempeño por temor al mal uso de su información o represalias. El documento se encuentra estructurado en cuatro capítulos, organizados de manera lógica y secuencial, lo que permite abordar el fenómeno de estudio de forma clara, ordenada y completa.

El primer capítulo aborda el análisis contextual del problema, justificación, objetivos y preguntas de investigación. En el segundo capítulo se detalla la revisión de antecedentes y base teórica sobre la intención emprendedora y propensión a la informalidad, lo cual constituye un elemento clave para comprender el comportamiento de la intención emprendedora y la tendencia hacia la informalidad

en el Carchi. Y la definición de sus variables en el estudio para poder identificar y contextualizar de mejor manera la investigación de una forma teórica.

El tercer capítulo aborda el diseño metodológico seleccionado en él se explica el enfoque cuantitativo de la investigación, así como el tipo de estudio, de carácter descriptivo y correlacional. Además de las variables junto con su respectiva operacionalización, definición e instrumentos a utilizar en el estudio. Y se detalló el uso del método deductivo, analítico y sintético, con la encuesta como técnica de recolección de datos, el cuestionario como instrumento y la descripción de los análisis estadísticos empleados.

El cuarto capítulo abarca los resultados obtenidos a partir de la información recopilada sobre la situación actual de la intención emprendedora, propensión a la informalidad, y la relación existente entre ambas variables. Además, se desarrolló la discusión en función de los objetivos establecidos, comparando los hallazgos con la base teórica y antecedentes. Permitiendo determinar la aceptación o rechazo de las hipótesis planteadas y sacando conclusiones en base a los datos obtenidos.

Se culminó el presente documento con las conclusiones, las cuales sintetizan los principales hallazgos en función de los objetivos planteados, destacando aspectos más importantes sobre la intención emprendedora, propensión a la informalidad y su relación. Identificando y analizando factores que resaltan en las variables de estudio para dar solución al problema que se plantea. A su vez se plasman las recomendaciones orientadas a los actores involucrados y se propone líneas de acción para futuras investigaciones que permiten profundizar en el análisis de la presente temática.

I. EL PROBLEMA

1.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

En la actualidad, la informalidad es reconocida como un fenómeno generador de múltiples consecuencias negativas para el desarrollo socioeconómico. Entre estas se destacan la migración no regulada, las dificultades para acceder a empleo en el sector formal, la inexistencia de mecanismos que garanticen una adecuada división del trabajo y la debilidad en la protección del derecho a la propiedad (Delgado et al., 2021).

De acuerdo con la Organización Internacional del Trabajo (2015) detalla que la informalidad constituye un fenómeno de carácter global que va más allá de una problemática meramente económica, ya que se configura como un reto estructural vinculado directamente a la gobernanza. La falta de políticas públicas claras, coherentes y efectivas para enfrentarla ha permitido que este problema se mantenga y se expanda en distintos contextos nacionales.

Según Delgado et al. (2021) manifiestan que los mayores niveles de informalidad se concentran principalmente en jóvenes entre 18 y 30 años, siendo las mujeres el grupo más afectado. Asimismo, se evidencia que una gran proporción de emprendedores inicia sus actividades económicas en condiciones de informalidad. Una de las principales dificultades que enfrentan estos emprendimientos es la dificultad para acceder a financiamiento formal, debido al incumplimiento de requisitos y documentación exigidos por las entidades financieras, lo que los obliga a recurrir a prestamistas informales o a sistemas de financiamiento no regulados.

Las cifras presentadas por el Instituto Nacional de Estadística y Censos (2025) evidencian que el 54,3 % de la población ocupada en Ecuador se desempeña en el sector informal. Este dato revela que más de la mitad de los trabajadores desarrolla sus actividades en condiciones de precariedad, sin acceso a seguridad social ni beneficios legales. La escasez de empleo formal y la dependencia de actividades

comerciales posicionan a la informalidad como la principal alternativa de subsistencia para amplios sectores de la población.

En los últimos años, Ecuador ha atravesado importantes cambios en los ámbitos económico, político y social, tales como la contracción del producto interno bruto, la inestabilidad política, el aumento de la inseguridad y el debilitamiento institucional. Estas condiciones han provocado una reducción de la inversión extranjera y, como consecuencia, un incremento del desempleo y la escasez de oportunidades laborales (Lasio et al., 2024).

En la provincia del Carchi, las limitadas oportunidades de empleo adecuado y presencia de problemas como el desempleo y subempleo han orillado a que la población opte por el emprendimiento informal como un mecanismo de subsistencia. Convirtiendo así a los micronegocios en una alternativa para generar ingresos y sustentar numerosas familias, mediante actividades económicas como la industrialización, comercialización y servicios (La Hora, 2025).

Muchas personas se ven forzadas a emprender sin una adecuada planificación ni formación, motivadas principalmente por la necesidad económica más que por la innovación o el crecimiento empresarial. Aspectos como los altos costos de formalización, la falta de acceso al crédito, la limitada educación financiera y la escasa capacitación en gestión empresarial intensifican esta problemática. A pesar de la relevancia del tema, en la provincia del Carchi no se registran estudios previos que analicen la relación entre la intención emprendedora y la tendencia a la informalidad en los micronegocios (Rosero, 2024).

Si esta situación no se aborda oportunamente, la provincia del Carchi podría experimentar un aumento progresivo de la informalidad, lo que afectaría la recaudación tributaria, el sistema de seguridad social y la competitividad económica regional. A nivel nacional, si esta situación continúa, podría reducir la capacidad de crecimiento de las actividades productivas, disminuir la confianza en las instituciones y profundizar las desigualdades sociales. En el ámbito local, los micronegocios continuarían operando al margen de la formalidad, sin acceso a beneficios legales, limitando sus posibilidades de crecimiento, innovación y sostenibilidad. De mantenerse esta tendencia, el Carchi corre el riesgo de consolidarse como una provincia con altos niveles de emprendimientos informales, alterando la economía local y la recaudación tributarias a nivel nacional.

1.2. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

¿Existe relación entre la intención emprendedora y la propensión a la informalidad en propietarios de micronegocios en la provincia del Carchi?

1.3. JUSTIFICACIÓN

La intención emprendedora y la propensión a la informalidad constituyen variables clave para comprender las dinámicas empresariales locales, especialmente si se consideran las motivaciones, percepciones y limitaciones que enfrentan los emprendedores en su entorno. En este sentido, el presente estudio no solo aporta al desarrollo de la literatura académica en el ámbito de Administración de Empresas, sino que también se proyecta como un referente de apoyo para futuros emprendedores que buscan comprender los desafíos del contexto económico local.

Esta investigación se encuentra alineada con los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS), en particular con los ODS 8 y 9, orientados a promover el trabajo decente, el crecimiento económico sostenido y la innovación. Asimismo, se articula con los principios promovidos por la UNESCO, que destacan el acceso al conocimiento como un elemento fundamental para el desarrollo social y económico. De igual manera, el estudio contribuye al fortalecimiento del Perfil de Egreso de los estudiantes, al fomentar competencias esenciales en áreas como la gestión estratégica y la innovación empresarial, preparándolos para enfrentar los desafíos de un entorno globalizado.

En el contexto ecuatoriano, esta problemática se ve agravada por la inestabilidad política y económica, la contracción del Producto Interno Bruto y la debilidad institucional del Estado. La elevada proporción de trabajadores informales pone de manifiesto la persistente dificultad del país para generar empleo formal, y hace que muchos emprendedores tengan cierto miedo a ese riesgo de no generar ingresos para poder cubrir sus necesidades.

La mayoría de los emprendimientos en Ecuador surgen por necesidad más que por oportunidad, lo que limita la capacidad innovadora y disminuye la capacidad de las empresas para competir en el mercado. La situación de muchos emprendedores es iniciar en la informalidad debido al miedo y falta de capital, que a veces hacen dudar de sus capacidades y la desconfianza en las instituciones públicas, es por eso que muchos micro emprendedores tienden a fracasar en sus emprendimientos por la inestabilidad económica del mercado local.

En la provincia del Carchi, esta situación se intensifica debido a factores como su condición de territorio fronterizo, la limitada diversificación de su estructura económica y la reducida oferta de empleo formal. En este contexto, numerosos emprendedores locales optan por iniciar micronegocios de subsistencia en actividades como el comercio, la manufactura artesanal y los servicios personales, sin cumplir con los requisitos legales de formalización. Aunque estas actividades dinamizan la economía local, también perpetúan la precariedad laboral, la inestabilidad de ingresos y la exclusión del sistema financiero. En consecuencia, la intención emprendedora de los habitantes del Carchi suele canalizarse hacia esquemas informales.

Desde una perspectiva académica, la relación entre la intención emprendedora y la propensión a la informalidad en contextos locales ha sido escasamente abordada. La mayor parte de los estudios se concentra en grandes ciudades o en emprendimientos formalmente establecidos, lo que genera un vacío de conocimiento respecto a las dinámicas de los micronegocios en provincias fronterizas como el Carchi. Influenciada por la falta de capacitación empresarial, el desconocimiento del marco normativo y la percepción de que la formalización implica altos costos y trámites burocráticos.

Desde el enfoque social, esta investigación adquiere relevancia al proporcionar una comprensión de los factores que intensifican la informalidad y limitan el desarrollo sostenible en la provincia del Carchi. La informalidad laboral no solo supone la ausencia de derechos laborales, sino también una reducción de la integración social y disminución de la recaudación tributaria, lo que repercute negativamente en la inversión pública y el bienestar colectivo.

El análisis de la intención emprendedora permitirá identificar los obstáculos que dificultan la formalización y contribuirá al diseño de políticas orientadas a fortalecer un ecosistema emprendedor más inclusivo y sostenible. En términos prácticos y académicos, el estudio aportará al campo de la Administración de Empresas al examinar, desde un enfoque interdisciplinario, los factores que inciden en la decisión de emprender de manera formal o informal.

Los resultados generarán contribuciones teóricas que enriquecerán la literatura sobre emprendimiento y economía informal, y ofrecerán herramientas de gestión adaptadas a la realidad carchense, fortaleciendo las capacidades empresariales

locales y apoyando la formulación de políticas públicas orientadas al desarrollo económico regional. Un referente valioso para el diseño de programas e iniciativas al fortalecimiento del tejido empresarial, y aporta conocimientos que ayudaran la toma de decisiones basada en el bienestar económico y social de la comunidad local, y permite analizar factores de riesgo que con el presente estudio se puedan minimizar y desarrollar estrategias de mejora.

En síntesis, la presente investigación posee una alta relevancia académica y social, ya que permitirá comprender los factores que explican la relación entre la intención emprendedora y la propensión a la informalidad en los micronegocios de la provincia. El estudio permite la formulación de estrategias que promuevan un emprendimiento formal y sostenible. Los beneficiarios directos serán los micro emprendedores del Carchi, quienes podrán identificar las ventajas de la formalización y acceder a procesos de capacitación, financiamiento y crecimiento empresarial.

De una manera indirecta, las instituciones públicas, académicas y financieras porque contarán con insumos para el diseño de políticas y programas de apoyo más eficaces. Mientras que la sociedad carchense en su conjunto se beneficiará de un tejido económico más sólido, formal y competitivo. En el ámbito académico, el estudio contribuirá a ampliar la literatura sobre informalidad y emprendimiento en territorios fronterizos caracterizados por una alta vulnerabilidad económica, y abriendo espacio a más estudios a futuro de emprendimiento y economía informal.

1.4. OBJETIVOS Y PREGUNTAS DE INVESTIGACIÓN

1.4.1. Objetivo General

Analizar la intención emprendedora y la propensión a la informalidad en los propietarios de micronegocios de la provincia del Carchi.

1.4.2. Objetivos Específicos

- Analizar la situación actual de la intención emprendedora en los propietarios de micronegocios en la provincia del Carchi.
- Analizar la situación actual de la propensión a la informalidad en los propietarios de micronegocios en la provincia del Carchi.
- Analizar la relación entre la intención emprendedora y propensión a la informalidad en los propietarios de micronegocios en la provincia del Carchi.

1.4.3. Preguntas de Investigación

- ¿Cuál es la situación actual de la intención emprendedora en los propietarios de micronegocios en la provincia del Carchi?
- ¿Cuál es la situación actual de propensión a la informalidad en los propietarios de micronegocios en la provincia del Carchi?
- ¿Cuál es la relación entre la intención emprendedora y propensión a la informalidad en los propietarios de micronegocios en la provincia del Carchi?

II. FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA

2.1. ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACIÓN

La informalidad es abordada como un problema de cifras, olvidando que se ha convertido en un fenómeno que trasciende de lo económico a lo social. Lo que en un inicio se consideraba una anomalía, se ha ido transformando en una respuesta permanente de miles de personas que han optado por trazar sus propias rutas con el fin de sobrevivir. La intención emprendedora en cambio se ha vuelto una forma de supervivencia y aprovechar las oportunidades para generar ingresos, en una economía donde lo informal prevalece más que lo formal.

Investigaciones como las de Krueger et al. (2000) destacan que la intención emprendedora es un indicador que permite anticipar el comportamiento empresarial. Sin embargo, no se ha profundizado en cómo los factores estructurales, culturales y económicos influyen en que dicha intención se oriente hacia la formalidad o la informalidad. La intención de emprender agudiza el comportamiento del emprendedor llevándolo a generar nuevas actitudes frente a una economía dependiendo de su entorno.

Si bien la informalidad se manifiesta como un fenómeno de alcance global, la situación se agrava principalmente en América Latina, donde se convierte en un único camino de subsistencia, sin opción a optar por el crecimiento global. Donde más allá de su impacto negativo en la productividad, la informalidad se convierte en un mecanismo que mantiene las desigualdades existentes y condiciona la capacidad de recaudación e inversión pública (La Porta y Shleifer, 2014).

Para Hoda et al. (2021), en su investigación para evaluar la aplicabilidad del modelo de intención emprendedora abordó un enfoque cuantitativo a una muestra de 535 estudiantes de administración de empresas 285 de la India y 250 de Arabia Saudita. Donde se logró evidenciar que los antecedentes del modelo (actitud personal, normas subjetivas y control conductual percibido) varían según el contexto cultural y

nacional, siendo un proceso complejo que no opera de manera uniforme en cualquier contexto. Estudio que termina recomendando que se debería aplicar en otras zonas para que los gobiernos puedan diseñar políticas de emprendimiento adaptadas a las realidades culturales específicas.

Según Lihua (2022) desarrolló su investigación enmarcada en la Teoría del Comportamiento Planificado (TCP), con una muestra de 838 estudiantes universitarios en China. Se identificó que la intención emprendedora funciona como un constructo sólido y consistente, que depende de una interacción compleja entre actitudes, normas subjetivas y control conductual. Concluyendo que la intención emprendedora es un proceso cognitivo que presenta alta resiliencia frente a variables demográficas secundarias, priorizando así la capacidad de ejecución y las señales del entorno como predictores de la conducta empresarial.

Estudios como el de Mbeni y Yeboah (2024) desarrollaron una investigación en la que se buscó analizar cómo las dinámicas cambiantes de la intención emprendedora influyen en la decisión que toman las empresas informales de transitar hacia la formalidad. Estudio que se realizó con una muestra de emprendimientos informales bajo condiciones de alta incertidumbre, logro demostrar su validez del Modelo de Transformación de la Intención Emprendedora (EITM). Modelo que está influenciado por el apoyo social que compensa las carencias del entorno institucional, dando opción al emprendedor de atravesar primero por la informalidad antes de considerar la formalización.

Conforme a lo planteado por Hamaguchi et al. (2025), en su estudio en microempresas urbanas de Nigeria, Kenia y Ghana, se establece que una mentalidad emprendedora positiva. En este estudio se asocia con prácticas más formales, mientras que la desconfianza con instituciones públicas correlaciona con mayores grados de informalidad. La informalidad se ve afectada por leyes y normas que no benefician a los emprendedores y perjudican a quienes desean crear su emprendimiento dados por la inestabilidad de los países.

Para Ferdousi et al. (2025) examinaron la influencia de la educación empresarial en intención emprendedora, el cual se llevó a cabo en Bangladesh, donde estudiantes universitarios se testearon bajo el modelo de ecuaciones estructurales. El estudio concluye que la educación empresarial actúa como un factor determinante que

potencia el impacto en actitudes emprendedoras, adicional, destaca que la formación académica permite reducir la diferencia entre la intención y la acción.

En el estudio realizado por Bordean et al. (2025) llevaron a cabo un estudio comparativo a estudiantes de negocios en tres contextos diferentes: Alemania (mercado desarrollado), Rumania (mercado fronterizo) y Ucrania (mercado independiente). Los resultados fueron que se refuerza que la actitud hacia el comportamiento y el control conductual percibido influyen significativamente en la intención emprendedora. Se ven reflejados en normas y leyes de empresas de cada país que refuerzan la creencia de emprender por oportunidad.

D'Armas et al. (2024) realizaron una investigación con un enfoque cuantitativo, a una muestra masiva de 2 640 estudiantes de pregrado en Ecuador, para medir actitud personal, normas subjetivas, el control conductual percibido y la intención emprendedora. Se identificó que en las competencias mejor valoradas destacaron la autoconfianza y la creatividad, mientras que la gestión financiera, la negociación y la resolución de problemas se identificaron como áreas críticas que requieren fortalecimiento. Concluyendo que así se explica por qué, a pesar de tener una alta intención emprendedora, muchos de estos individuos persisten en la economía informal; no es una falta de voluntad, sino una carencia de competencias instrumentales para navegar en el entorno formal de negocios.

La Organización Internacional del Trabajo (2015) detalla que más del 60 % del empleo mundial se desarrolla en el sector informal, reflejando que a nivel internacional existe una ausencia de políticas públicas efectivas para promover la formalización. A partir de la agenda de investigación global establecida se argumenta que la informalidad no debe interpretarse como una decisión improvisada, sino como una elección estratégica. Es un sistema que se percibe ineficiente, lo que conlleva a emprendimientos no solo para subsistir, sino como una ruta necesaria para poder operar.

Según Beccaria et al. (2022), en su análisis comparativo entre Argentina, Brasil, México y Perú, aportan evidencia significativa sobre la coexistencia en el sector informal, donde se evidencia que no todos los informales son iguales, sino que se marcan por dos perfiles. El primero habla de la informalidad por exclusión, donde el individuo recurre a la informalidad como un método de supervivencia, lo que le conlleva a una reducción de sus ingresos. El segundo informalidad voluntaria, en el cual el individuo

a pesar de tener recursos, habilidades y perfiles similares a los necesarios para el sector formal, optan por la informalidad como una decisión estratégica, donde no pierden ingresos, al contrario, ganan dinero de forma similar al sector formal.

Para Adebajji (2025), en una investigación reciente mediante un enfoque cualitativo, aplicado a 36 emprendedores de Nigeria, identifico que la informalidad no debe entenderse como un mecanismo de subsistencia por necesidad, sino como una decisión estratégica y deliberada. Se revelo que un 78 % de personas entrevistadas atribuyen su supervivencia a estrategias orientadas al cliente y a la capacidad de adaptación. Donde manifiesta que las personas eligen la informalidad por su necesidad pero no debería ser así, porque es una elección en base a su comportamiento.

Según Cevallos (2021) plantea que el sistema financiero de créditos y el sistema burocrático actúan como un filtro que excluye a la gran mayoría de emprendedores. El estar fuera de la ley hace que el emprendedor no puede competir en igualdad de condiciones, estancando la productividad del país a largo plazo. En Ecuador la informalidad ha sido abordada desde diversas ópticas que permiten comprender mejor esta problemática en dicho contexto.

Según De Soto (1989) sostiene que el emprendedor no elige operar fuera del sistema por simple gusto, sino porque el proceso para formalizar suele ser costoso y complejo. En este escenario la informalidad se convierte en una respuesta racional frente a una burocracia excluyente, dejando a quienes emprenden en un estado de vulnerabilidad. Donde no ser formalizada como empresa lleva al carecer de derechos de propiedad claros, ven limitada su capacidad para crecer, invertir y proteger su propio esfuerzo.

En un estudio de León (2019) revela en su estudio que el emprendedor informal equivalente al 70 %, tiene un perfil que se caracteriza por estar altamente capacitado, con una visión solida de futuro, alta intención emprendedora y una notable carencia al riesgo. Sin embargo, el emprendedor se ve obligado a mantenerse en la informalidad porque las reglas del juego actuales no son viables para mantener su negocio a flote, sino más bien lo condiciona a ser un emprendimiento de supervivencia condicionado por la falta de apoyo estatal real.

Estudios como el de Pesce et al. (2022) identificaron y organizaron factores determinantes que inducen a los emprendedores a optar parcial o totalmente por la

informalidad, considerando una selección exhaustiva de artículos científicos indexados en las bases de datos. Además, identifican que los factores como la baja calidad institucional, la escasa confianza en el gobierno, la corrupción, la complejidad regulatoria y los altos costos de formalización pueden incentivar a los emprendedores a mantener fuera del marco legal, y así tener una economía más regularizada y controlada por las instituciones públicas que manejan normas tributarias.

Según Agustini et al. (2023), se centran en las capacidades internas del negocio, donde se evidencia que existe una carencia de habilidades administrativas como la contabilidad, manejo de inventarios y planificación de costos por parte del grupo informal. A su vez, analiza que, aunque el emprendedor quisiera formalizarse, el costo administrativo de dinero, tiempo, carga mental, riesgo, entre otras exigencias técnicas son factores limitantes que el emprendedor en su mayoría no puede asumir.

En un estudio desarrollado por Vallejo y Robalino (2025), con una muestra de 550 estudiantes egresados universitarios en Ecuador, evidencia que la formación de empresas no se basa exclusivamente en la intención del individuo. Existen otros factores de influencia más significativa como el entorno institucional y el conocimiento organizacional que afecta negativamente en el proceso de formación empresarial.

Según Amesquita (2017), en su investigación aplicada a una muestra de 450 emprendedores activos en sectores informales con un énfasis fuerte en zonas urbanas de economías emergentes con alta tasa de autoempleo, obtuvo una correlación positiva significativa entre una alta autoeficacia emprendedora y la informalidad. Se demostró que los emprendedores con una gestión del miedo al fracaso perciben la informalidad como la oportunidad rápida para generar empleos informales. Aportando así, una visión desde la psicología del emprendedor, donde la confianza en sus propias capacidades y baja percepción de miedo al fracaso son aspectos impulsores de la informalidad, permitiéndoles actuar de forma rápida, inmediata y decidida.

2.2. MARCO TEÓRICO

2.2.1. Emprendimiento

Según Vallejo y Robalino (2025), el emprendimiento se comprende como un fenómeno que trasciende la simple creación de negocios y generación de valor

económico. Es considerado también la capacidad individual para identificar oportunidades, movilizar recursos y contribuir al desarrollo de su entorno. Además, mencionan que los emprendedores son considerados agentes que impulsan el desarrollo de la comunidad y bienestar social con innovación, generan soluciones a problemáticas locales y fomentan procesos de transformación social. El emprendimiento no solo es generar ingresos sino conformar una estructura que sea capaz de operar y mantenerse por mucho tiempo con recursos humanos, materiales y financieros.

2.2.2. Teoría del Comportamiento Planificado

Según Ajzen (1991), mediante la teoría del comportamiento planificado explica la conducta humana desde una perspectiva intencional, donde las decisiones no son espontáneas, sino el resultado de una intención previa. Dicha teoría se utiliza en emprendimiento para analizar la formación emprendedora, determinando la disposición del individuo para actuar y poder explicar la decisión siendo la intención emprendedora una parte esencial de este proceso. Utilizada para identificar el comportamiento de los emprendedores en tomar decisiones sobre el proceso de emprender, y el comportamiento que hace que la intención se haga en una acción de iniciar un negocio.

2.2.3. Intención emprendedora

Para Liñán y Chen (2009), la intención emprendedora es el estado mental que le lleva al individuo a tomar la decisión deliberada y motivada de iniciar un negocio, si bien no significa que ya tenga el negocio, sino que tiene cierto nivel de motivación y disposición para hacerlo realidad. Con base en la teoría del comportamiento planificado se dice que este fenómeno no surge en el vacío, sino que proviene de la disposición consciente que tiene el individuo para crear el negocio. Además, para estos autores no solo es un deseo que se basa en actitud personal, sino que analiza la viabilidad de su decisión, transformándolo en un perfil de capacidad medible, para los que tienen esas ganas de emprender

- Actitud hacia el comportamiento de emprender

Según Neupane y Bhattarai (2024), la actitud hacia el comportamiento de emprender se define como una predisposición a responder positiva o negativamente hacia la actividad emprendedora, no solo de la percepción individual, sino también de la importancia que cada persona les otorga a los beneficios esperados del

emprendimiento. Además, consideran que la actitud como valoración de conveniencia profesional, vinculada a los beneficios que el individuo asocia a la creación de un negocio propio, por mantener activa su economía y generar ingresos para la sustentación diaria mediante comportamientos propios de tener su propio emprendimiento. Puede deberse a la urgencia de los negociantes de obtener dinero para cumplir sus necesidades o también de poder adquirir productos o servicios en base a sus deseos lo que hace a las personas a tener su propio negocio.

- Normas Subjetivas

Según Fayolle et al. (2015), se menciona que las normas subjetivas son la percepción que tiene el individuo de la presión o apoyo social de su entorno significativo para iniciar o no una conducta. Suele ser más influyente cuando se trata de emprendimientos por necesidad o sostenible y enfatizan en como el entorno cercano es catalizador que puede mitigar o agravar el riesgo percibido fuera de la formalidad, afectando directamente de la elección personal de cada emprendedor. Es por ello, que muchos emprendedores no se arriesgan a emprender porque no tienen apoyo de sus familiares o amigos lo que hace que la persona se sienta solo e incapaz de generar ingresos por sus medios.

- Control conductual percibido

Según Torres y Vidal (2019) definen el control conductual como la complejidad percibida de realizar la conducta de interés, donde se refleja el grado en que el individuo cree tener el control para ejercer la conducta por medio de los recursos, oportunidades, habilidades y tiempo que posee. Actuando así como el filtro cognitivo para evaluar su capacidad de éxito ante la realidad del entorno económico en el que se encuentra y los factores que afectan directamente en la conducta del emprendedor y su toma de decisiones. Muchas personas no creen poder controlar lo que conlleva un emprendimiento es por eso que deciden mejor no iniciarlo, a veces no lo continúan haciendo y se ve reflejado en muchos negocios que no prosperan debido a .

- Intención emprendedora

Santos y Silveira (2018), esta dimensión se operativiza a través de la evaluación del compromiso personal como la disposición al esfuerzo sostenido, la fijación de metas profesionales (alineación con el proyecto de vida) y la firmeza en la decisión de iniciar una nueva unidad económica. Por lo que permite distinguir entre quienes mantienen

un interés superficial por el emprendimiento y aquellos cuya intencionalidad está consolidada, y creen ser capaces de manejar ya su emprendimiento. La intención de emprender es ese pensamiento que surge de una idea de generar ingresos sea por medio de lo comercial, servicios o industrial lo cual se necesita de recursos financieros, materiales y de talento humano que ayudan a conseguir una utilidad para poder subsistir.

2.2.4. Economía informal

Según la Cepal (2000) detalla que la economía informal no debe considerarse un fenómeno pasajero, porque constituye una forma persistente y estructural de participación en el mercado laboral y en actividades productivas, donde conviven sectores con baja productividad orientados a la subsistencia con sectores modernos altamente productivos. Además, Chen (2012), bajo el enfoque centrado en unidades económicas y ocupaciones, considera informales a todas aquellas actividades económicas realizadas por trabajadores y unidades productivas que no están cubiertas en su totalidad o de manera parcial.

2.2.5. Teoría de la elección racional

La teoría de la elección racional explica el comportamiento de los individuos a partir de decisiones basadas en la evaluación de costos y beneficios, mediante la cual se comprende por qué las personas optan por determinadas alternativas, considerando aquellas que les generan mayor utilidad o ventaja personal. Y permite entender porque los individuos optan por operar fuera del marco legal. La teoría de la elección racional explica la economía informal como una decisión, tomando en cuenta factores externos que pueden ser parte del entorno (Webb et al., 2013).

2.2.6. Propensión a la informalidad

Es la disposición o tendencia de los individuos o emprendedores a desarrollar actividades económicas fuera del marco legal y de acuerdo a la normativa estipulada. A su vez, es una respuesta lógica del individuo ante un ecosistema donde las barreras de entrada institucionales superan las ventajas percibidas de la formalización, para mejor comprensión se divide en tres dimensiones que son: mejor comprensión. La actitud hacia la informalidad, percepción de beneficios relativos, intención de operar informalmente sus dimensiones que sirven para identificar factores relevantes (Armijos et al., 2021).

- Actitud hacia la informalidad

Bajo la perspectiva de North (1990), la informalidad se refiere a la evaluación personal que realiza el individuo con respecto a la participación en actividades económicas al margen de las regulaciones fiscales, legales y administrativas, ya sean favorables o no. La informalidad no solo es concebida como una limitación estructural, sino también como una alternativa válida de gestión, dependiendo de creencias y valoraciones del emprendedor. Siendo así que esta actitud se puede comprender a partir de tres componentes principales; en primera instancia la legitimidad percibida del incumplimiento, que indica que muchos emprendedores perciben que el marco normativo resulta injusto.

En segunda instancia la valoración del costo-beneficio institucional, donde se habla de la evaluación que realiza el emprendedor con respecto a los beneficios y costos de la formalización. Donde a menor rentabilidad percibida se obtiene, mayor será la actitud negativa hacia la informalidad. Por último la normalización social de la conducta, si el emprendedor observa que otros individuos operan al margen de la ley sin recibir sanciones relevantes (Allingham y Sandmo, 1972).

- Percepción de beneficios relativos

Se define la percepción de beneficios relativos como una comparativa que realiza el emprendedor entre las ventajas de operar en la informalidad y los beneficios que la formalización trae consigo. No se hace solo como una comparación objetiva de costos o ingresos, sino como la percepción subjetiva basada en la experiencia del individuo donde se analizan aspectos como la facilidad operativa, reducción de cargas administrativas. La capacidad de respuesta ante condiciones del mercado pueden verse variadas dependiendo del entorno como se maneja y si su economía es estable o no (Armijos et al. 2021).

- Intención de operar informalmente

Para Colin y Shahid (2014) señalaron que la informalidad no debe interpretarse exclusivamente como un fenómeno de subsistencia, sino como aquella decisión racional orientada a evitar cargas institucionales que perciben como excesivas o poco funcionales. Desde esta perspectiva la intención surge de una desconexión entre instituciones formales e informales, en el cual el emprendedor prioriza la flexibilidad operativa y la rentabilidad inmediata frente a beneficios de largo plazo como la protección legal o el acceso a financiamiento.

III. METODOLOGÍA

3.1. ENFOQUE METODOLÓGICO

3.1.1. Enfoque

Según Cárdenas (2019), la investigación cuantitativa es un enfoque sistemático que permite recolectar y analizar datos numéricos con el fin de identificar tendencias conductuales, establecer relaciones y generalizar resultados mediante técnicas estadísticas. Se realizó datos estadísticos que permiten identificar factores por medios porcentuales que indican importancia y deficiencia en algunos aspectos utilizando números que resaltan el problema de cada estudio.

Además, el corte transversal se define por describir y analizar variables en un momento dado, no busca evaluar su evolución a lo largo del tiempo, sino observar la situación en un instante preciso. Por lo tanto, en el presente estudio se implementó un enfoque cuantitativo y de corte transversal, lo que permitió analizar la situación de la intención emprendedora. La propensión a la informalidad y la influencia existente entre ambas variables en los micronegocios del Carchi.

3.1.2. Tipo de Investigación

El tipo Descriptivo proporciona un enfoque más detallado para fundamentar teóricamente la investigación, ya que permite explicar de manera profunda las características y dinámicas del fenómeno estudiado. Ofreciendo una comprensión clara del tema en estudio y estructurada de manera lógica y coherente. Describiendo de mejor manera las características y aspectos importantes, aclarando el problema planteado de la investigación (Hernández et al., 2014).

Es considerado correlacional es la evaluación de la relación estadística que existe entre variables, que busca no solo analizar más allá del porque una variable causa a la otra, sino también entender si, al cambiar una, la otra se pueda también y en dirección lo hace, sin manipulación y con sentido de relación (positiva o negativa). Por lo tanto, el presente estudio adoptó cierto alcance descriptivo y correlacional,

permitiendo analizar de manera independiente la situación actual de cada variable y determinar estadísticamente la relación existente entre ambas variables dentro de los micronegocios de la provincia del Carchi.

3.2. HIPÓTESIS

Hipótesis Nula (H_0): No existe relación entre Intención emprendedora y propensión a la informalidad en propietarios de micronegocios de la provincia del Carchi

Hipótesis Alternativa (H_1): Existe relación entre Intención emprendedora y propensión a la informalidad en propietarios de micronegocios de la provincia del Carchi

3.3. DEFINICIÓN Y OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES

3.3.1 Definición de Variables

Para tener un contexto más teórico de las variables e fundamental en la investigación establecer con claridad aspectos que se analizaron. Una variable bien definida facilita la recolección y el análisis de datos, reduciendo errores de interpretación . Además, aporta para garantizar una validez y confiabilidad de los resultados obtenidos de la investigación. Es por ello, que una adecuada definición de las variables contribuye a que otros investigadores comprendan y comparen los hallazgos.

- **Intención Emprendedora**

Según Liñán y Chen (2009), la intención emprendedora es el estado mental que refleja el compromiso consciente de una persona para iniciar en la actividad empresarial, lo que implica una disposición planificada a crear un negocio en el futuro están tensionó, según cita, a un simple interés por el emprendimiento. Sino que representa una orientación deliberada y dirigida hacia la acción que antecede el comportamiento del emprendedor real. La intención de querer emprender no solo son ganas de intentar sino el miedo también de los riesgos al querer emprender, la conciencia mental permite que las personas tengan miedo de hacerlo no por su autoconfianza sino que a veces es por factores que se ven afectados por su entorno.

La intención de querer emprender es el estado mental consciente que dirige toda la atención, experiencia y acción de una persona hacia querer iniciar una nueva empresa. Este concepto representa la disposición y compromiso por parte de individuo para iniciar un negocio a futuro. Los autores resaltan que la intención emprendedora es el mejor predictor del comportamiento emprendedor, porque las

personas planifican antes de actuar. Dicha intención se ve influenciada por algunos factores como actitudes personales, normas subjetivas y la percepción de control sobre la conducta emprendedora (Bordean et al., 2025).

- Propensión a la Informalidad

Según Allingham y Sandmo (1972), el modelo de elección racional permite identificar los incentivos económicos de la informalidad, estos autores argumentan que la propensión a la informalidad no es solo el resultado de un cálculo de costos y beneficios, sino de la asimetría entre las instituciones formales y las normas sociales. Cuando existe una desconexión entre la ley (institución formal) y las prácticas aceptadas por la comunidad (institución informal), la coexistencia de normas formales e informales puede también generar incentivos para operar fuera del marco legal estipulado.

El microempresario racionaliza su conducta informal no solo por ahorro financiero, sino porque su actividad es socialmente validada dentro de su entorno. Por ello, comprender las dinámicas resulta fundamental para diseñar diferentes estrategias que permitan identificarlas. Diferentes actividades permiten comprender que no toda actividad económica opera de la misma forma sino que algunas actúan de diferentes formas ante la informalidad (North, 1990).

3.3.2 Operacionalización de Variables

Con el propósito de tener una adecuada medición de las variables se elaboró la matriz de operacionalización presentada en la tabla 1. Esta tabla permite respaldar la información recolectada mediante una estructurada información que permite validar las herramientas utilizadas en el estudio. Donde se especifican las variables de estudio, sus dimensiones, ítems, técnica utilizada y el instrumento utilizado para su operacionalización. Se puede también identificar factores importantes de cada una de las variables y su relación (Cárdenas, 2019).

La matriz facilita la organización sistemática de los datos que serán analizados durante el desarrollo de la investigación. A través de esta herramienta se establece una correspondencia clara entre los objetivos específicos, las variables y los indicadores definidos para cada dimensión. Esto contribuye a garantizar la coherencia metodológica y la validez de los resultados obtenidos. Así mismo permite al investigador realizar un seguimiento más preciso del proceso de recolección y análisis de la información.

Tabla 1. Matriz de operacionalización de variables

Variable	Dimensiones	Ítems	Técnica	Instrumento
Intención Emprendedora (Liñán y Chen, 2009)	Actitud Hacia el Comportamiento de Emprender (ATT)	ATT1	Encuesta a propietarios de micronegocios del Carchi	Cuestionario
		ATT2		
		ATT3		
		ATT4		
	Normas Subjetivas (SN)	SN1		
		SN2		
		SN3		
		SN4		
	Control Conductual Percibido (PBC)	PBC1		
		PBC2		
		PBC3		
		PBC4		
		PBC5		
	Intención Emprendedora (INT)	INT1		
		INT2		
		INT3		
Propensión a la Informalidad (Webb et al., 2013)	Actitud hacia la Informalidad (ATT_INF)	ATT_INF1	Encuesta a propietarios de micronegocios del Carchi	Cuestionario
		ATT_INF2		
	Percepción de Beneficios Relativos (BEN)	BEN1		
		BEN2		
	Intención de Operar Informalmente (INT_INF)	INT_INF1		
		INT_INF2		

Nota. Los ítems (ATT1, SN1, PBC1, INT1, ATT_INF1, BEN1, INT_INF1, entre otros) corresponden a las codificaciones en base a las dimensiones utilizadas en el cuestionario original de los autores y se emplean con fines de identificación y organización de los indicadores.

3.4. MÉTODOS UTILIZADOS

Según Marroquín (2013), los métodos deductivo, analítico y sintético permiten desarrollar investigaciones con una fundamentación teórica más estructurada, facilitando la comprensión y explicación del tema estudiado. También permite comprender de mejor manera el tema estudiado contextualizando de mejor manera el problema abordado.

El método deductivo permitió partir de bases teóricas para contrastarlas con los datos empíricos y orientar el análisis del estudio. El método analítico facilitó la descomposición del objeto de estudio en sus variables principales, permitiendo su análisis e interpretación a partir de la información recolectada. Finalmente, el método

sintético integró los resultados obtenidos, posibilitando una comprensión global y la formulación de conclusiones y recomendaciones coherentes con los hallazgos.

3.4.1. Técnica

La técnica realizada es la encuesta que permitió comprender el entorno de los micronegocios y medir la propensión de informalidad que existe en la provincia del Carchi y cómo influye en la intención emprendedora. El instrumento principal fue un cuestionario estructurado, diseñado con preguntas cerradas en escalas de Likert del 1 al 5 que permitió cuantificar las percepciones y comportamientos relacionados con las variables en estudio. El cuestionario se dividió en secciones que exploraron: datos sociodemográficos. Intenciones de emprender, comportamiento de emprendedores y su actitud hacia la informalidad.

3.5. ANÁLISIS ESTADÍSTICO

3.5.1 Población y Muestra

Según Hernández y Mendoza (2018) mencionan que cuando no es posible determinar con exactitud el número de elementos que conforman la población de estudio se puede considerar como infinita para mejorar efectos del cálculo del tamaño muestral. La población infinita tiene su propia formula que sirve para identificar la muestra del estudio a investigar. Es confiable utilizar una prueba infinita teniendo en cuenta que si el margen de error y confianza es más alto, el estudio los resultados serán cada vez más confiables.

Cuya población fue infinita debido a que no se tiene una cantidad de micronegocios de algunos cantones de la provincia del Carchi. Estos micronegocios fueron seleccionados mediante la fórmula de población infinita con una confianza del 95 % y un margen de error del 5 % obteniendo un total de la muestra de 384 encuestas repartidas mediante estratificación por el valor agregado bruto, en varios sectores económicos, como comercio, agricultura, servicios, entre otros, y se distribuyeron entre los seis cantones. Para la presente investigación, se tomaron en cuenta los datos obtenidos del valor agregado bruto dividido por cantones de la provincia del Carchi (Banco Central, 2024).

La identificación de la población en este caso es infinita, entendida como el conjunto total de elementos, individuos o hechos que comparten una característica común y sobre los cuales se desea obtener información. Por esta razón, se recurre a la muestra,

que es una parte representativa de la población seleccionada mediante métodos estadísticos con el propósito de obtener resultados que puedan generalizarse. La correcta definición y selección de población y muestra es fundamental para garantizar la validez y la confiabilidad de los resultados de una investigación. A continuación se presenta el cálculo de la muestra mediante la población infinita:

$$n=\frac{Z^2.p.q}{E^2}$$

N= Infinita

Z= 1,96

P= 0,5

Q= 0,5

E= 5 %

$$n=\frac{((1,96)^2.(0,5(0,5)))}{(0,05^2)}$$

n= 384

Para la investigación se realizará un total de 384 encuestas. Estas encuestas fueron repartidas entre los 6 cantones de la provincia del Carchi, estratificado del Valor Agregado bruto del año 2024. Para mantener un equilibrio en la muestra por parte de los cantones de la provincia están dados por:

Tabla 2. Distribución de la muestra por Cantón	
Cantón	Distribución de muestra
Tulcán	200
Bolívar	43
Espejo	32
Mira	21
Montufar	80
San Pedro de Huaca	8
Total	384

Fuente: Estratificación en base al VAN (2024).

3.5.2 Pruebas Estadísticas

Las pruebas estadísticas son procedimientos matemáticos que permiten analizar los datos y evaluar las hipótesis de un proyecto de investigación de manera objetiva. Su propósito es determinar si existen diferencias o relaciones observados en la investigación. Estas pruebas contribuyen a respaldar la validez de los resultados y a

fundamentar las conclusiones obtenidas en el estudio a partir de datos numéricos (Hernández y Mendoza, 2018).

- Validación del Instrumento

Rojas et al. (2022) señalan que para la revisión del instrumento se tiene en cuenta la revisión de expertos en el área, la aplicación de la prueba piloto, realizar una prueba de fiabilidad del alfa de Cronbach y omega de McDonald probando que el instrumento sea de total validez y consistencia interna. Para la validación del instrumento se tomó en cuenta los criterios de dos expertos en el área de estudio, quienes aseguraron que el instrumento si tenían coherencia de los ítems, lo que permitió continuar con la aplicación de este instrumento.

Luego de verificar la coherencia se procedió a realizar una prueba piloto a 39 emprendedores de micronegocios, posterior a ello se verifico la prueba de fiabilidad del Alfa de Cronbach y Omega de McDonald siendo positivos los resultados se realizó las encuestas a 384 propietarios de micronegocios, de lo cual se procede a la depuración del total de datos, donde se obtuvieron 381 encuestas validas, una vez realizadas las encuestas se analizó la fiabilidad interna del cuestionario mediante los estadísticos de Alfa de Cronbach y Omega de McDonald en el software JASP versión 0.95.4.0 para verificar los resultados, arrojándonos así valores mayores al 0.7, demostrando una adecuada confiabilidad y robustez de los datos obtenidos.

Tabla 3. Prueba de fiabilidad

Variable	α - pilotaje	α - base de datos	ω - pilotaje	ω - base de datos
Intención emprendedora	0,975	0,956	0,975	0,956
Propensión a la informalidad	0,880	0,906	0,899	0,906

- Índice de importancia relativa

Tal como plantean Kometa et al. (1994), el Índice de Importancia Relativa (RII) se presenta como una alternativa robusta frente a la media aritmética convencional cuando se analizan escalas ordinales. Esta técnica es capaz de ponderar las percepciones de los encuestados de forma normalizada. Al transformar los datos de una escala Likert de 5 puntos en un índice específico, el RII permite jerarquizar los factores en función del peso real de su importancia más allá de la simple frecuencia de las respuestas.

Según Kinemo (2024), en este sentido su aplicación ha sido respaldada en estudios recientes como el de quien evaluó la relevancia e imparto de diversos factores en el

desempeño. Destacando que este facilita la toma de decisiones estratégicas, en un entorno que se observa de diferentes formas con diferentes factores. Su cálculo se realiza mediante la siguiente fórmula de población infinita tomando en cuenta las dimensiones de las variables:

$$RII = \frac{\sum W}{A \times N}$$

Donde:

W: Peso asignado por los encuestados

A: El valor más alto de la escala

N: Número total de encuestados

Bajo este enfoque, se utilizó el índice para evaluar la relevancia de cada dimensión, transformando las percepciones recolectadas en datos jerarquizados. Esto facilitó la identificación de las dimensiones críticas, permitiendo que la toma de decisiones se fundamente en aquellas áreas que los participantes consideran verdaderamente prioritarias. Y resaltando la importancia de cada cantón en la economía de toda la provincia.

- Baremo

Montañez y Palma (2023) plantean que el método del baremo resulta útil para medir o calificar una variable y sus dimensiones de acuerdo con lo que cada investigación requiera, utilizando para ello puntajes equidistantes. Siguiendo este enfoque, se empleó la técnica de baremación simple para evaluar el estado actual de la intención emprendedora y la propensión a la informalidad. Además, indican que el emplear el baremo como una herramienta para interpretar resultados de encuestas, es una herramienta válida que facilita la interpretación de variables y asegura su objetividad en el análisis de los datos.

El procedimiento comenzó sumando los puntajes obtenidos en cada variable analizada. A partir de esos resultados se identificaron el valor mínimo y el máximo, lo que permitió calcular el rango mediante la diferencia entre ambos extremos. Ese rango se dividió luego entre la cantidad de niveles definidos para el estudio, obteniendo así la amplitud que le correspondía a cada categoría.

Para cerrar el proceso, se tomó el valor mínimo como punto de partida y se fueron añadiendo los intervalos de amplitud de forma sucesiva, hasta construir los rangos

que delimitaron los niveles bajo, medio y alto de clasificación. En primer lugar, se sumaron todos los puntajes obtenidos de cada ítem en cada dimensión, lo que determinó la amplitud que corresponde a cada nivel de clasificación. Finalmente, tomando como punto de partida el valor mínimo, se sumaron los intervalos de amplitud para definir los rangos o intervalos que correspondían a los niveles bajo, medio y alto para determinar en qué nivel está cada una de las variables.

Tabla 4. Baremación simple por variables de estudio

Variable	Bajo	Medio	Alto
Intención Emprendedora	6 094 - 14 227	14 228 - 22 359	22 360 – 30 491
Propensión a la Informalidad	2 286 - 5 334	5 335 - 8 383	8 384 – 11 430

- Prueba de normalidad

Según Razali y Wah (2011) aseguran que la selección de una prueba adecuada para evaluar la normalidad de los datos es fundamental para garantizar la validez del análisis estadístico en nuestra investigación. Los autores demostraron que Shapiro-Wilk presenta el mayor poder estadístico para todo tipo de distribuciones y tamaños de muestra, incluso frente a la prueba de Kolmogórov-Smirnov.

Es por ello por lo que se utilizó Shapiro-Wilk para evaluar la normalidad de estos datos los cuales arrojaron resultados que la intención emprendedora fue de 0,893 y en la propensión a la informalidad fue de 0,974 y en las dos valor $p < 0,001$. La prueba U de Mann-Whitney sirve para verificar la hipótesis de que dos muestras aleatorias independientes provienen de poblaciones iguales que sirven para realizar el análisis de género definiendo que el nivel de cada uno dado por las diferencias que existan entre las variables. La prueba H de Kruskal-Wallis es una prueba estadística no paramétrica que sirve para comparar si existen diferencias entre tres o más grupos, trabaja con rangos en lugar de promedio, por lo que resulta adecuada cuando los datos no presentan datos de distribución normal.

- Análisis correlacional

Según Roy et al. (2019), se utiliza la prueba de Rho de Spearman, para medir las relaciones entre dos variables no paramétricas cuando los datos no están distribuidos. Para esta investigación se utilizó Rho de Spearman que es considerado un coeficiente no paramétrico o si es 0 no existe correlación y si es 1 es una correlación perfecta. Dados los datos se verificaron cuál es el rango y se llegó a una conclusión entre estas variables y su relación.

Para determinar la relación entre las variables de estudio se empleó la prueba de correlación, adecuada para datos que no presentan datos normales o que corresponden a variables de naturaleza ordinal. Este coeficiente permite medir tanto la intensidad como la dirección de la asociación entre dos variables, con valores que oscilan entre -1 y 1. Su aplicación ayudó a identificar el grado de correlación existente entre las variables analizadas y respaldar la contratación las hipótesis planteadas.

IV. RESULTADOS Y DISCUSIÓN

4.1. RESULTADOS

Con el fin de comprender la estructura de la muestra del estudio, se analizaron variables sociodemográficas y económicas de los encuestados. Este análisis permitió caracterizar la población participante a partir de aspectos relevantes como el género, el nivel educativo, y el sector económico en que desarrollan sus actividades económicas. La identificación de estas características facilitó la comprensión de la muestra, así como las posibles diferencias entre estas con los grupos participantes. Además, la información obtenida ayuda a contextualizar la base del estudio e identificar particularidades de los encuestados.

- **Género**

En la distribución por género, se evidenció que la mayoría de los encuestados corresponde al género femenino con el 59 %, mientras que en menor porcentaje pertenece al género masculino con el 41 %. Este resultado refleja la composición general de los datos obtenidos. Así mismo, la diferencia observada debe ser considerada al momento de interpretar los resultados, siendo fundamental la distribución que se constituye como importante para contextualizar adecuadamente los hallazgos de la investigación.

- **Muestra por nivel educativo**

En cuanto al nivel educativo, se evidenció una mayor participación de personas con educación secundaria, mientras que los demás niveles educativos se presentaron en proporciones menores y similares entre sí. Así mismo se destacó que el porcentaje más bajo correspondió al nivel de posgrado, lo que refleja una diversidad en la formación académica y ayuda a entender mejor el contexto del estudio, para mantener un orden de los resultados basándose en características propias de cada individuo. La educación si hace diferencia debido a el tipo de instrucción que se realiza cada emprendedor y el pensamiento que tiene cada uno debido a que muchas personas miran como oportunidad y otras por necesidad.

Tabla 5. Muestreo de los encuestados por nivel educativo

Nivel educativo	%
Grado	16
Ninguno	12
Posgrado	3
Primaria	13
Secundaria	44
Técnico/ tecnológico	12

- Muestra por sector económico

En cuanto al sector económico, se evidenció una mayor participación de micronegocios pertenecientes al sector comercial y logístico, representando el porcentaje más alto dentro de la muestra, mientras que el sector industrial registró el porcentaje más bajo. Resultado que indica que dichas actividades económicas tienen una diferencia considerable teniendo en cuenta el contexto del entorno investigado, esta información es relevante para entender factores por los cuales se dieron algunas diferencias. Y sacar conclusiones para observar la actitud de emprender dependiendo su actividad económica.

Tabla 6. Muestreo de los encuestados por sector económico

Sector Económico	%
Comercial y Logístico (Comercio, transporte y almacenamiento)	41
Industrial (Manufactura, energía y construcción)	6
Sector primario (Agricultura, ganadería, pesca y minas)	28
Servicios (Alojamiento, comidas, comunicación, finanzas, inmobiliarias, profesionales y administrativas)	25

4.1.2 Situación actual de la Intención emprendedora en propietarios de micronegocios

Para el análisis más detallado de las diferencias existentes entre los emprendedores, se tomaron en cuenta los siguientes datos demográficos como el género, ya que permiten identificar características importantes de la población estudiada y facilitan la comprensión de perfiles de los emprendedores sus tendencias y sus decisiones. La información recopilada en base al género permitió comprender de manera más precisa y fundamentada el comportamiento y la visión de cada genero sobre sus factores y desarrollo de las actividades económicas. El baremo y el índice de importancia relativa permitieron comprender los factores y el nivel de cada variable en este caso de la intención emprendedora y sus dimensiones.

- Género vs intención emprendedora

La prueba U de Mann-Whitney, aplicada para contrastar la intención emprendedora entre géneros, muestra un valor $p > 0,303$ lo cual supera el nivel de significancia convencional del 0,05 descartando así cualquier diferencia estadísticamente relevante entre hombres y mujeres de la provincia del Carchi. No obstante, se observó que las mujeres presentaron puntuaciones ligeramente superiores a la de los hombres. Sin embargo, esta diferencia no resultó estadísticamente relevante, por lo que no tiene un impacto significativo en la explicación de la intención emprendedora, debido a factores secundarios que no están dados por características sobre el pensamiento de género en la provincial del Carchi.

Desde la Teoría del Comportamiento Planificado Ajzen (1991), la intención emprendedora se estructura a partir de la actitud hacia el comportamiento, normas subjetivas y control conductual percibido, variables que según lo analizado operan de manera independiente al género, es decir, no existe un patrón diferenciador sólido en la intención emprendedora. Es por eso, que el género no importa al momento de comprender la intención emprendedora y a sus factores más relevantes como lo es al apoyo del entorno del individuo, y la actitud directa que tiene para emprender, que son esenciales y relevantes en la intención emprendedora. Es por ello que muchos emprendedores tienden a no emprender dependiendo el entorno, y a las circunstancias de seguridad y estabilidad económica del mercado local.

- Nivel educativo vs intención emprendedora

La prueba de Kruskal-Wallis evidenció diferencias estadísticamente significativas, dado que el estadístico muestra un valor $p > 0,003$ superior al nivel de significancia de 0,05 lo que indica que este factor influye de manera general en la variable analizada. Sumado a ello, se realizó la prueba post-hoc de Dunn para profundizar e identificar las diferencias específicas entre grupos, donde en su mayoría se evidenció comportamientos similares en la intención emprendedora, sin diferencias estadísticamente significativas. Sin embargo, es importante destacar variaciones puntuales entre el nivel de posgrado y los demás niveles educativos, así como entre los participantes sin nivel de instrucción y aquellos con formación académica, estos hallazgos sugieren que a mayor nivel educativo tiende a incrementarse la intención emprendedora, aunque existen ciertas similitudes entre niveles intermedios como secundaria y técnico/tecnológico (Anexo 4).

- Sector económico vs intención emprendedora

De todas las combinaciones posibles entre sectores económicos, únicamente la comparación entre el sector industrial y el sector de servicios presentó diferencias estadísticamente significativas, con un valor $p > 0,010$ en la prueba post-hoc de Dunn. El resto de las comparaciones se mantuvo por encima del nivel de significancia de 0,05 lo que indica la ausencia de diferencias relevantes entre los demás sectores en cuanto a la intención emprendedora. Dichos resultados sugieren que las características propias de cada sector son el factor de influencia en la intención emprendedora (Anexo 5).

- Índice de importancia relativa por dimensiones de intención emprendedora

Esta herramienta ayuda a determinar el nivel de relevancia de las dimensiones de la intención emprendedora. Este indicador permite jerarquizar variables como la motivación personal, normas subjetivas entre otras. Su aplicación contribuye a interpretar de manera objetiva las percepciones de los encuestados transformando las respuestas en valores comparables entre sí.

Los índices de importancia relativa reflejaron la situación actual de la intención emprendedora, evidenciando que todas las dimensiones presentan valores superiores a (0,70), indicando una sólida disposición hacia la creación de un negocio propio. Donde el valor más alto correspondió a las normas subjetivas (0,81), lo que demostró la existencia de un entorno social favorable, caracterizado por el apoyo del círculo cercano en la decisión de emprender, como el de familiares y amigos si influye en la decisión de los emprender y formar su propio emprendimiento.

En el siguiente valor se ubicó la intención emprendedora (0,80), que reflejó una disposición clara hacia la creación de futuros proyectos de negocios, evidenciando no solo interés, sino también una orientación consciente hacia el emprendimiento como una alternativa de desarrollo personal y profesional. En tercer lugar, se ubicó el control conductual percibido (0,79), que refleja una percepción favorable respecto a las capacidades personales para emprender, evidenciando una autoconfianza positiva en los emprendedores.

Finalmente, la actitud hacia el comportamiento de emprender (0,76), indicó una valoración positiva del emprendimiento como una actividad útil y con potencial de mejora en la calidad de vida. Percibiéndose como una oportunidad de crecimiento e innovación, en el mercado local de la provincia del Carchi, fortaleciendo las ganas

de todos los emprendedores de formar su propio negocio. Este indicador argumenta la relevancia de las dimensiones y ayuda a tomar decisiones.

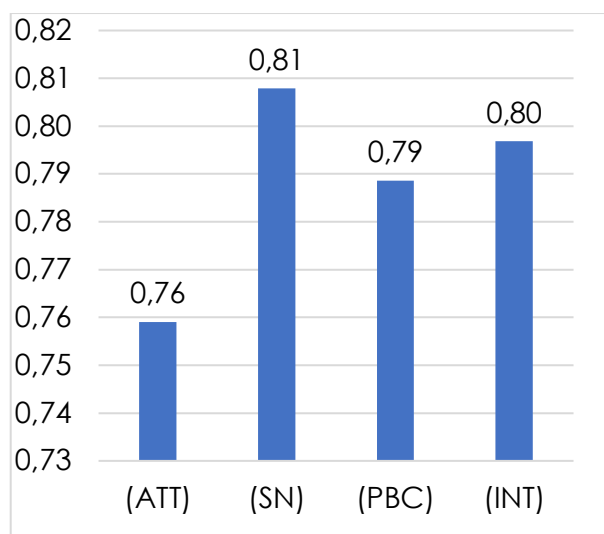


Figura 1. Índice de importancia relativa de intención emprendedora por dimensiones

- Baremo de la intención emprendedora.

Los resultados obtenidos evidenciaron que la mayoría de los propietarios de micronegocios presentan una intención emprendedora alta, lo que refleja una disposición activa, orientada y consciente hacia la creación de negocios, no refleja solo un deseo o necesidad si no que representa un pensamiento más orientado hacia crear un negocio donde los individuos han pensado en concretar una manera viable de generar ingresos considerando factores como el capital, el tiempo y la planificación necesaria.

Un grupo intermedio se ubica en nivel medio de emprender que tienen una actitud positiva y receptiva frente a la creación de un nuevo negocio, donde pueden sentirse en duda por emprender y han decidido que es un riesgo que se podría asumir a futuro. Finalmente, una minoría de los encuestados presenta una baja intención emprendedora, asociada a factores como la escasa confianza en sus capacidades, miedo al riesgo y ausencia de emprender en sus planes personales. Estos resultados sugieren la existencia de obstáculos estructurales que limitan la transición hacia esquemas empresariales regulados.

Estos aspectos influyentes destacan que los costos administrativos las trámites percibidos y los incentivos de la regularización tributaria generan permanencia prolongada a actividades económicas no registradas. Es por ello, que resulta

necesario promover estrategias de acompañamiento y asesoría que faciliten la incorporación de microempresarios y mecanismos formales.

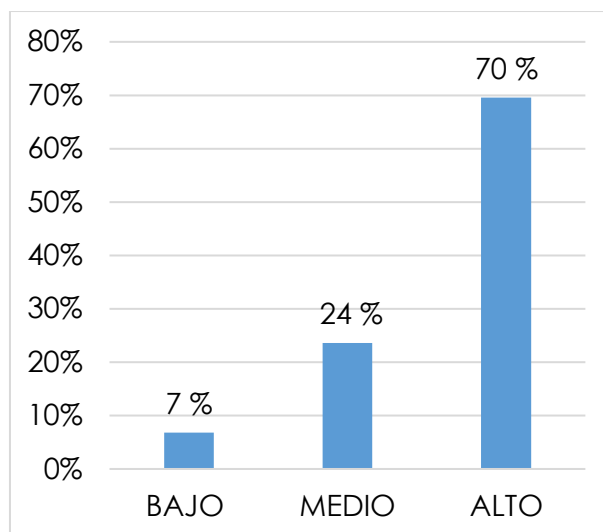


Figura 2. Nivel de Intención emprendedora en micronegocios del Carchi.

4.1.3. Situación actual de la Propensión a la informalidad en emprendedores de micronegocios.

Para el análisis de diferencias, a continuación se presenta segmentada según el género de los participantes. Esta clasificación permite observar variaciones en la propensión a la informalidad entre los hombre y las mujeres emprendedores, y facilita entender patrones y tendencias . Estos factores pueden ser importantes para comparar y tener una visión más detallada de la situación de informalidad de la población estudiada. El baremo y el Índice de importancia relativa permitió verificar los factores relevantes y el nivel que existe de propensión a la informalidad de la provincia del Carchi, revelando las características de cada una de las dimensiones y la importancia en la variable.

- Género vs propensión a la informalidad.

La prueba U de Mann-Whitney arrojó como resultados $p < 0,066$ por lo que no se detectó diferencia estadísticamente significativa entre hombres y mujeres en dicha variable. El valor de significancia (p) supera el umbral convencional supera el umbral convencional de α es de (0,05), lo que permite concluir que el género no actúa como una variable diferenciadora dentro del comportamiento analizado. Esta interpretación se respalda además en el análisis de los promedios, donde se observa que ambos grupos presentan niveles muy cercados de propensión a la informalidad,

lo que referencia una diferencia nula entre los dos géneros y se toman en cuenta otros factores.

- Nivel educativo vs propensión a la informalidad.

Para el análisis del nivel educativo se aplicó la prueba de Kruskal-Wallis donde se demostró que existe una diferencia significativa entre los diferentes niveles educativos debido a que tiene un valor $p > 0,001$ confirma que el nivel educativo sí estratifica la propensión a la informalidad entre los emprendedores de Carchi. Pero esa certeza global se fragmenta, y de manera reveladora, cuando la prueba post-hoc de Dunn desagrega el análisis por pares.

Sin embargo, al realizar las comparaciones entre pares mediante la prueba post-hoc de Dunn, se observaron diferencias específicas entre algunos grupos que resultan ser distintos a lo general. Cinco comparaciones superan el nivel de significancia que da a entender que no tienen una diferencia significativa entre sí. Los resultados mostraron que estos grupos no muestran diferencias estadísticamente significativas en la propensión a la informalidad (Anexo 6). Además, los valores demostraron que en los otros que no superan el valor de 0,05 de significancia si tiene diferencia, donde al comparar a quienes tenían estudios universitarios con aquellos que no tenían estudios, o que solo habían cursado primaria o secundaria mostraron mayor inclinación hacia actividades informales.

- Sector económico vs propensión a la informalidad

La prueba de Kruskal- Wallis mostró un estadístico $p > 0,001$, evidenciando que el nivel educativo genera diferencias significativas en la propensión a la informalidad entre los emprendedores del Carchi, Sin embargo, con la prueba post- hoc de Dunn (Anexo 7), se reveló que estas diferencias se concentran principalmente entre sectores, destacando una mayor propensión a la informalidad en el sector comercial y logístico, seguido de los sectores primario y de servicios, en comparación con el sector industrial.

Las diferencias existentes en cinco de seis pares de sectores son importantes al evidenciar que el sector comercial y logístico, con el sector industrial se muestra una diferencia significativa. El sector comercial y logístico es superior en el rango de promedio, lo que se evidencia que es más propenso a la informalidad, al igual que el sector comercial comparado con el sector primario donde el sector primario es más propenso a la informalidad debido a que sus operaciones son diferentes.

- Índice de importancia relativa por dimensiones de la propensión a la informalidad

Los valores obtenidos permiten evidenciar que la propensión a la informalidad en la provincia del Carchi se ubica en un nivel medio a alto, ya que tres de sus dimensiones se situaron en rangos entre 0,62 y 0,68. Aunque estos niveles no alcanzan la magnitud observada en la intención emprendedora, reflejan una presencia significativa de percepciones y disposiciones que acercan a los individuos hacia prácticas económicas fuera del marco formal.

El valor más alto corresponde a la intención de operar informalmente (0,68), lo que evidencia una disposición relativamente marcada hacia el desarrollo de actividades sin registro formal, ya sea en términos de permisos o cumplimiento tributario, que no solo debe entenderse como una evasión normativa, sino como una respuesta contextual asociada a la generación de ingresos frente al desempleo. En segundo lugar, se encontró la percepción de los beneficios relativos (0,66), reforzando la idea de que la informalidad puede percibirse como una opción práctica en el corto plazo. Finalmente, la actitud hacia la informalidad (0,62), explica por qué en contextos donde predominan el comercio informal, ventas ambulantes y negocios familiares, la informalidad puede llegar a normalizarse como parte de la dinámica económica cotidiana.

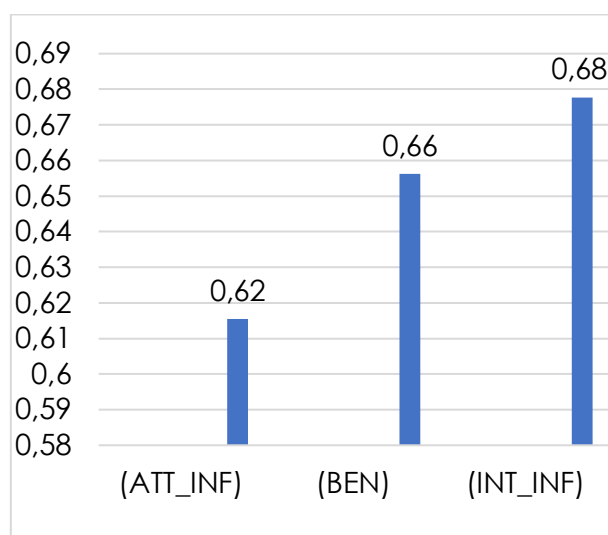


Figura 3. Índice de importancia relativa de propensión a la informalidad por dimensiones

- Baremo de la Propensión a la Informalidad

La propensión a la informalidad en propietarios de micronegocios en Carchi es media donde, el nivel alto de propensión demostró una tendencia hacia la informalidad, donde los emprendedores tomaron esta decisión de manera consciente, el nivel

medio mostró una posición intermedia, en la que los emprendedores reconocieron algunas ventajas de operar de manera informal, y por último el nivel bajo que agrupó aquellas personas que mostraron mayor disposición de formalizar, sin embargo, este grupo es la minoría por lo que se evidencia que la formalización aun no es percibida como una opción fácil o prioritaria en el emprendedor carchense.

La existencia de obstáculos estructurales limitan la transición hacia los esquemas empresariales regulados. Los aspectos más influyentes se destacan los costos de administración, tramites percibidos e incentivos de regulación, que son sumamente influyentes en la informalidad en una economía en desarrollo. Esto puede generar que las actividades económicas no registradas reduzcan las oportunidades de crecimiento y accesos a beneficios institucionales.

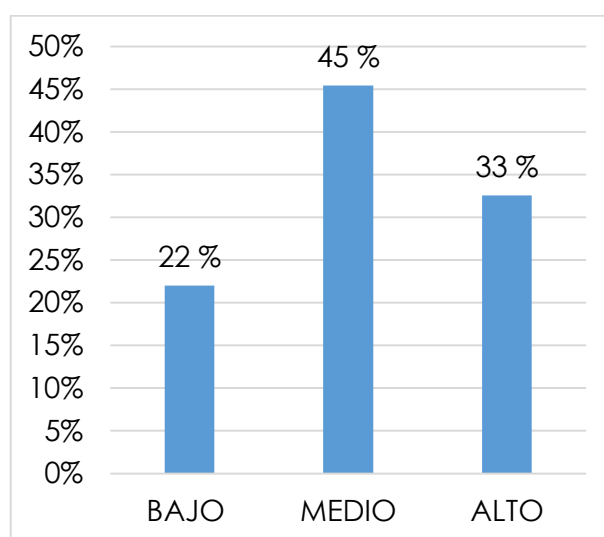


Figura 4. Nivel de propensión a la informalidad en micronegocios del Carchi

4.1.3. Relación entre la intención emprendedora y propensión a la informalidad en micronegocios de la provincia del Carchi

El coeficiente de correlación de Spearman, aplicado para evaluar la relación entre la intención emprendedora y la propensión a la informalidad, evidenció una correlación negativa de intensidad débil. El valor fue de $Rho (-0,122^*)$ y el valor $p > 0,017$ indicando que a medida que aumentaba la intención emprendedora, la tendencia hacia la informalidad disminuía ligeramente. Esto indica que a mayor educación exista por parte de los emprendedores mayor será la intención de emprender por ende disminuiría la propensión a la informalidad y esto elevaría la formalización e indicadores de recaudación tributaria en la provincia del Carchi.

Además, la magnitud de la relación mostró que dicho vínculo no fue lo suficientemente fuerte como para considerar que una variable explicara de manera determinante a la otra. A pesar de que ambas dimensiones presentaron cierta asociación, los resultados reflejaron que la informalidad respondió a una dinámica más compleja, influenciada por factores estructurales, económicos y sociales que van más allá de la motivación emprendedora, como factores como la economía de los emprendedores y el desconocimiento de tramites de formalización.

Los resultados que fueron obtenidos evidencian una relación estadísticamente significativa entre la intención emprendedora y la propensión a la informalidad, pero es de carácter negativo y de intensidad muy débil, lo que muestra que al aumentar la intención emprendedora la propensión a la informalidad disminuye ligeramente, es por ello, que se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alternativa la cual plantea que si existe relación entre las dos variables.

4.2. DISCUSIÓN

En la provincia del Carchi, la intención emprendedora reflejó un alto grado de desarrollo, alineándose con lo propuesto por Ajzen (1991), en la teoría del comportamiento planificado, donde se evidencia que dicha variable es el resultado de la actitud personal, normas subjetivas y percepción del control conductual. Al destacar las normas subjetivas, quien enfatiza que las condiciones sociales y la validación del entorno actúan como el motor primario de la conducta emprendedora.

De acuerdo con Bordean (2025), quien en el contexto ucraniano evidencia que el apoyo sociocultural de la familia y los pares actúa como un motor que fortalece la actitud emprendedora y refuerza la importancia del entorno social en la configuración de la intención de emprender. Además, el hecho de que todas las dimensiones de intención emprendedora registraron valores superiores al RII indica una alta influencia, guardando concordancia con lo expuesto subrayan que la intención emprendedora no debe entenderse únicamente como una decisión basada en la voluntad o actitud individual, puesto que también responde al acceso de recursos, oportunidades del entorno y formación adquirida.

De acuerdo con Machala (2019), en cuanto a la propensión a la informalidad en los propietarios de micronegocios de la provincia del Carchi, se evidenció una tendencia hacia niveles intermedios y altos, lo que refleja una inclinación significativa

a operar fuera de los marcos formales. Desde la teoría de la elección racional, este comportamiento se entiende como el resultado de decisiones deliberadas en las que los individuos evalúan costos y beneficios, optando por la informalidad cuando esta representa una alternativa más conveniente frente a las exigencias de la formalización.

Coincidiendo con lo planteado por Paredes y López (2023), quienes destacan que la percepción sobre las instituciones influye directamente en la toma de decisiones, de modo que la desconfianza o ineficiencia administrativa favorece prácticas informales. Asimismo, estudios como los de La Porta y Schreiber (2014) sostienen que la informalidad funciona como un mecanismo de adaptación frente a entornos económicos restrictivos.

Según Ayeni (2025) plantea que el emprendimiento responde a decisiones estratégicas y no únicamente a la necesidad, lo que permite comprender la informalidad como una elección racional. En consecuencia, la propensión a la informalidad en el Carchi respondió a decisiones racionales influenciadas por factores económicos e institucionales, evidenciando la necesidad de fortalecer las condiciones que incentiven la formalización. En cuanto a la relación entre la intención emprendedora y la propensión a la informalidad se evidencio una correlación negativa débil, lo que indica que, a mayor intención emprendedora, menor tendencia a operar en la informalidad.

Este hallazgo difiere de lo planteado por Amesquita (2017), quien sugiere una posible relación positiva entre ambas variables debido a que, en Carchi, el emprendedor que proyecta un crecimiento sostenido visualiza la formalización como una etapa necesaria, refutando la idea de que la informalidad y la intención de emprender evolucionan de forma paralela, aunque el individuo posee la intención y la resiliencia para prosperar, sus decisiones finales están influenciadas por el entorno.

Según North (1990), existen restricciones que el emprendedor no puede superar de forma aislada. La debilidad de la correlación no implicó la ausencia de relación entre las variables, sino la complejidad propia del fenómeno, ya que la informalidad en Carchi se presentó como una práctica persistente presente incluso entre personas con altos niveles de motivación y orientación hacia el emprendimiento. En este sentido cuando existe poca confianza hacia el estado existe una alta probabilidad de operar en la informalidad.

De acuerdo con estudios de Hamaguchi et al. (2025) señalan que una mayor orientación emprendedora reduce la informalidad, aunque este efecto se debilita cuando existe desconfianza hacia el estado, lo que incrementa la probabilidad de operar fuera del marco formal. En consecuencia, la informalidad no se explica únicamente por la intención emprendedora, sino por la interacción entre las motivaciones del individuo y las condiciones del entorno, lo que permite aceptar la hipótesis alternativa que establece la existencia de relación entre ambas variables en los micronegocios de la provincia del Carchi.

De acuerdo con D'Armas et al. (2024), en cuanto a las dimensiones de la intención emprendedora, los resultados de fiabilidad evidencian una alta consistencia interna en los constructos analizados, con valores adecuados en la actitud hacia el comportamiento, las normas subjetivas, el control conductual percibido y la intención emprendedora. Desde la Teoría del Comportamiento Planificado, estos resultados permiten interpretar que la intención de emprender no depende de un solo factor, sino de la combinación de aspectos personales, sociales y de la percepción de tiene cada individuo sobre su capacidad para llevar a cabo un negocio.

Desde esta perspectiva de Webb et al. (2013) explican que este tipo de comportamiento se presenta cuando los beneficios percibidos de operar en la informalidad, tales como mayor flexibilidad operativa y reducción de costos, superan las ventajas asociadas a la formalización. Los propietarios de micronegocios comprenden el marco normativo, pero optan por esquemas informales al percibirlos como una ventaja competitiva en su entorno inmediato.

Esta interpretación es consistente con La Porta y Shleifer (2014), quienes plantearon que la informalidad actúa como una especie de mecanismo de ajuste frente a estructuras burocráticas poco eficientes para unidades económicas. La evidencia sugiere que tanto la intención emprendedora como la propensión a la informalidad responden a decisiones deliberadas, más que a procesos de desinformación o desconocimiento normativo, reforzando la idea de una lógica de elección basada en beneficios percibidos.

Por otra parte, en lo referente al análisis por género, no se identifican diferencias estadísticamente significativas ni en la intención emprendedora ni en la propensión a la informalidad. Este resultado permite inferir que el comportamiento empresarial en la provincia del Carchi no está condicionado por el sexo del propietario, lo que

cuestiona posibles estereotipos asociados al emprendimiento femenino o masculino. En cambio, se evidencia que factores como las condiciones del mercado y las restricciones institucionales actúan de manera transversal, afectando de forma similar las decisiones de todos los actores económicos.

El nivel educativo es un factor importante que influye en cómo las personas deciden emprender y en su tendencia a trabajar en la informalidad. Por eso, los resultados sugieren que, a mayor formación académica, el emprendedor desarrolla una mejor capacidad para analizar su entorno y comprender las ventajas de formalizar su actividad en el tiempo, lo que reduce la tendencia a operar de manera informal. En otras palabras, la educación no solo aporta conocimientos técnicos, sino que también influye en la forma en que se toman las decisiones dentro del negocio.

Coincidiendo así con Ferdousi et al. (2025), que explican que la educación ayuda a reducir la brecha entre lo que el emprendedor planea hacer y lo que finalmente ejecuta. En el caso del Carchi, se observó que quienes cuentan con mayores niveles de formación, especialmente estudios de posgrado tienden a tener una visión más estratégica del negocio y una mayor orientación hacia la formalización.

En concordancia con D'Armas et al. (2024), emprendedores del Carchi presentan una percepción de capacidad que les permite desenvolverse en entornos complejos, independientemente de su condición de formalidad. Las dimensiones de la propensión a la informalidad, actitud hacia la informalidad, percepción de beneficios relativos e intención de operar informalmente. En este sentido, los resultados reflejan niveles elevados en cada una de las dimensiones analizadas, lo que sugiere que la informalidad no se adopta de manera arbitraria, sino como una alternativa considerada funcional dentro de la dinámica del negocio.

Finalmente, el análisis por sectores muestra que la propensión a la informalidad no es homogénea, sino que varía de manera significativa según la actividad económica. Esto evidencia que cada sector enfrenta realidades distintas, donde algunos recurren a la informalidad como una forma de adaptarse y mantenerse operativos, mientras que otros requieren mayor formalización debido a la naturaleza de sus procesos y exigencias del mercado. Evidenciando que, aunque muchas personas en el Carchi tienen interés y motivación para emprender, las dificultades asociadas a la formalización hacen que la informalidad sea vista como una opción más accesible para mantener sus negocios en funcionamiento.

V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1. CONCLUSIONES

Se analizó que la intención emprendedora de los propietarios de micronegocios se manifiesta en un nivel predominantemente alto, evidenciando que Carchi es un territorio con vocación a emprender. Donde el nivel educativo y el sector económico son aspectos que influyen directamente en la disposición a emprender. Aspectos claves que sirven para entender que a mayor educación de los emprendedores mayor es su intención de iniciar un emprendimiento.

En cuanto a la propensión a la informalidad de propietarios de micronegocios, se analizó que este fenómeno se concentra en un nivel media, lo que refleja que la informalidad sigue siendo una realidad importante en la provincia del Carchi, además, se encontró que el nivel educativo y el sector económico marcan diferencias significativas al tomar la decisión de continuar en la informalidad o formalizar su negocio.

El análisis correlacional permitió establecer una correlación negativa débil, entre la intención emprendedora y la propensión a la informalidad de los propietarios de los micronegocios en la provincia del Carchi. Esto muestra que existe una relación inversa baja entre ambas variables y existen otras variables que intervienen. Por ende se entiende que a mayor intención de emprender menor será la propensión a la informalidad en la provincia del Carchi. El estudio respaldó los postulados de la teoría del comportamiento planificado y la teoría de la elección racional en el contexto de propietarios de micronegocios, además aportó evidencia que ayuda a ampliar los estudios sobre la intención emprendedora y la propensión a la informalidad.

5.2. RECOMENDACIONES

Luego de haber identificado que la mayor parte de los emprendedores de micronegocios de la provincia del Carchi presenta un nivel alto de intención emprendedora. Se recomienda diseñar política pública que permita aprovechar desde la práctica las ideas empresariales que tienen los emprendedores para qu

puedan dar el paso de convertir sus ideas en acciones concretas, sin esperar a un emprendedora. Se recomienda diseñar política pública que permita aprovechar desde la práctica las ideas empresariales que tienen los emprendedores para que puedan dar el paso de convertir sus ideas en acciones concretas, sin esperar a un escenario exacto. puedan dar el paso de convertir sus ideas en acciones concretas, sin esperar un escenario exacto. Esto puede ayudar a que muchos emprendedores opten por la formalidad y la economía local se pueda ver beneficiada al tener un mejor control.

A partir del nivel de propensión a la informalidad, en nivel medio, se recomienda fortalecer programas de formalización empresarial que sean accesibles y con menos trámites. Además de fomentar capacitaciones a los propietarios de micronegocios sobre los beneficios de la formalización. Y puede ayudar a los emprendedores a gozar de beneficios de una empresa ya consolidada y formalizada.

Al encontrarse una relación negativa débil entre la intención emprendedora y la propensión a la informalidad, se espera que futuras investigaciones consideren otros factores que puedan influir en este comportamiento. Tales como acceso a financiamiento, apoyo institucional, condiciones específicas del entorno, para comprender y entender con mayor amplitud la realidad de los micronegocios en contextos similares a la provincia del Carchi.

VI. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Adebanji Adejuwon, W. A. (2025). Entrepreneurial Abilities and Business Performance: Enacting Business Survival Paradigm from Electronics Informal Market, Nigeria. Business School.
- Agustini Paredes, L., Tinoco Gómez, O., Rosales López, P., Valladares Conde, F., & Ponce Benites, W. (2023). Aplicación de la Metodología Lean en la Gestión Empresarial. *LATAM Revista Latinoamericana De Ciencias Sociales Y Humanidades*, 4(1).
- Ajzen, I. (1991). The theory of planned behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 179-211. doi:[https://doi.org/10.1016/0749-5978\(91\)90020-T](https://doi.org/10.1016/0749-5978(91)90020-T)
- Allingham, M., & Sandmo, A. (1972). Income tax evasion: a theoretical analysis. *Journal of Public Economics*. doi:[https://doi.org/10.1016/0047-2727\(72\)90010-2](https://doi.org/10.1016/0047-2727(72)90010-2)
- Amesquita Cubillas, F. E. (2017). *Motivaciones, características y determinantes del emprendedor informal*. Obtenido de <https://hdl.handle.net/10016/25504>
- Armijos-Arias, J., Camino-Mogro, S., & Carrillo-Maldonado, P. (2021). Estancamiento de la actividad emprendedora en la informalidad y sus factores de decisión. *Journal of Economics, Finance*, 26(52), 459-472. doi:<https://doi.org/10.1108/JEFAS-05-2020-0186>
- Banco Mundial. (2020). *Informe Anual 2020*. Banco Mundial.
- Beccaria, L., Filipetto, S., & Mura, N. (2022). Revisitando un viejo tema: informalidad y ciclo económico. *Revista De Economía Política De Buenos Aires*, 22. doi: <http://ojs.econ.uba.ar/index.php/REPBA/article/view/2051>
- Bordean, O. N., Pop, Z. C., Rizun, N., Bopp, R., & Estad, T. (2025). *Comparative Analysis of Entrepreneurial Intention Among Students: A Cross-Country Study*. Sage Journals. doi:<https://doi.org/10.1177/21582440251323510>
- Cárdenas, J. (2019). *Investigación Cuantitativa*. trAndeS.
- Cevallos Zambrano , L. (2021). *El comercio informal post-covid19 y su contribucion en la generacion de ingresos en la ciudad de santa ana*. Unesum.
- Colin , W., & Shahid, M. (2014). Informal entrepreneurship and institutional theory: explaining the varying degrees of (in)formalization of entrepreneurs in Pakistan. *Entrepreneurship & Regional Development*, 28(2), 1-25. doi: <https://doi.org/10.1080/08985626.2014.963889>
- D'Armas Regnault , M., Noboa Romero , P., Álvarez Baque , W., Mejías Acosta, A., Fajardo Vaca, L., & Vidal Silva, C. (2024). Caracterización del perfil emprendedor de estudiantes universitarios de un país en desarrollo. *Adelante Educar*, 9.
- de Soto, H. (1989). *The Other Path: The Invisible Revolution in the Third World*. Lima: Universidad de California.

- Delgado Salazar, J. L., Ruesga Benito, S. M., & Pérez Ortiz, L. (2021). Informalidad rural y urbana en Ecuador. *Revista de economía mundial*, 209-230.
- Fayolle, A., Kyrö, P., & Liñán, F. (2015). *Developing, Shaping and Growing Entrepreneurship*. doi:<https://doi.org/10.4337/9781784713584>
- Ferdousi, F., Zebunnesa Rahman, M., & Qamruzzaman, M. (2025). *The role of business education in shaping entrepreneurial intentions: examining psychological and contextual determinants among university students in Bangladesh*. *Front Educ.* doi: <https://doi.org/10.3389/feduc.2025.1536604>
- Hamaguchi, N., Hino, H., Piot, C., & Yin, J. (2025). Multi-dimensional informality and heterogeneity of microenterprises in urban Africa. *The Japanese Economic Review*. Obtenido de <https://link.springer.com/article/10.1007/s42973-025-00212-w>
- Hernández Sampieri, R., & Mendoza Torres, C. P. (2018). *Metodología de la investigación: las rutas: cuantitativa, cualitativa y mixta*. Mc Graw Hill educación. Obtenido de <https://hdl.handle.net/20.500.14624/1206>
- Hoda, N., Ahmad, N., Lal Gupta, S., Alam, M. M., & Ahmad, I. (2021). Application of Entrepreneurial Intention Model in Comparative International Entrepreneurship Research: A Cross-Cultural Study of India and Saudi Arabia. *Sustainability*.
- Instituto Nacional de Estadística y Censos. (2025). *Encuesta Nacional de Empleo, Desempleo y Subempleo (ENEMDU), I Trimestre 2025*.
- Kometa, S. T., Olomolaiye, P. O., & Harris, F. C. (1994). Attributes of UK construction clients influencing project consultants' performance. *Construction Management and Economics*. doi:<https://doi.org/10.1080/01446199400000053>
- Krueger JR, N., Reilly, M., & Carsrud, A. (2000). Modelos competidores de intenciones emprendedoras. *Revista de Emprendimientos Empresariales*, 15(5-6).
- La Hora. (07 de Julio de 2025). *La Hora*. Obtenido de https://www.lahora.com.ec/imbaburacarchi/Academia-sector-publico-y-privado-impulsan-mesa-tecnica-para-reactivar-la-economia-en-Carchi-20250706-0028.html?utm_source=chatgpt.com
- La Porta, R., & Shleifer, A. (2014). Informality and Development. *Journal of Economic Perspectives*, 28(3).
- Lasio, V., Amaya, A., Espinosa, M. P., Mahauad, M. D., & Sarango, P. (2024). *Global Entrepreneurship Monitor Ecuador 2023/2024*. Global Entrepreneurship Monitor Ecuador 2023/2024.
- León Serrano, L. (2019). La intención emprendedora del comercio informal de la Economía Popular y Solidaria. *Fides et Ratio*, 18.
- Lihua, D. (2022). An Extended Model of the Theory of Planned Behavior: An Empirical Study of Entrepreneurial Intention and Entrepreneurial Behavior in College Students. *Educational Psychology*, 12. doi:<https://doi.org/10.3389/fpsyg.2021.627818>

- Liñán, F., & Chen, Y.-W. (2009). Development and Cross-Cultural Application of A Specific Instrument to Measure Entrepreneurial Intentions. *Entrepreneurship Theory and Practice*. doi:10.1111/j.1540-6520.2009.00318.x
- Marroquín-Peña, R. (2013). *Metodología de la investigación*. Universidad nacional de educación enrique guzmán y valle.
- Mbena, J. Y., & Yeboah, K. O. (2024). Striving for a life out of shadows: informal entrepreneurial dynamics in time of crisis. *Future Business Journal*. doi:10.1186/s43093-024-00316-6
- Mendieta Yunga, M. M., & Narváez Zurita, X. E. (2024). Análisis de los negocios informales en Ecuador frente a la regularización del régimen negocio popular. *Gestio et Productio: Revista Electrónica de Ciencias Gerenciales*, 6.
- Montañez, J., & Palma, A. (2023). Propuesta para la Elaboración de Baremos de un Instrumento en Trabajos de Investigación. *Revista Multidisciplinar*.
- Neupane, S. M., & Bhattarai, P. (2024). Constructing the scale to measure entrepreneurial traits by using the modified delphi method. *Cell Symposia*, 10(7).
- Organización Internacional del Trabajo . (2015). *Organización Internacional del Trabajo* . Obtenido de <https://www.oitcinterfor.org/node/6740>
- Pesce, G., Pedroni, F. V., & Briozzo, A. (2022). *Why do Firms Operate Informally? Insights from a Systematic Literature Review*. doi:<https://revistas.unal.edu.co/index.php/innovar/article/view/99451>
- Rojas Apaza, Z., Torres Ramos, G., & Garavito Chang, E. L. (2022). Construcción y validación de instrumentos de medición en el ámbito de la salud. *Revisión de Literatura*. *Revisión de Literatura*.doi:<https://op.spo.com.pe/index.php/odontologiapediatria/article/view/206>
- Rojas Apaza, Z., Torres Ramos, G., Garavito Chang, E. L., Castañeda Sarmiento, S., & López Ramos, R. P. (2022). *50 Construcción y validación de instrumentos de medición en el ámbito de la salud. Revisión de Literatura*. Odontol Pediatr.
- Rosero Erazo, M. B. (2024). *Desarrollo de un plan negocios para creación de una cafetería sostenible en la ciudad de Tulcán provincia del Carchi*. Uniandes. Obtenido de <https://dspace.uniandes.edu.ec/handle/123456789/17984>
- Roy-García, I., Rivas-Ruiz, R., Pérez-Rodríguez, M., & Palacios-Cruz, L. (s.f.). Correlación: no toda correlación implica causalidad. *Revista Alergia México*., 66(3), 354-360. doi:<https://doi.org/10.29262/ram.v66i3.651>
- Santos Souza, R., & Silveira, A. (2018). Intención Emprendedora en Contexto Universitario Brasileño. *Revista Gestão Universitária na América Latina*, 11(2), 297-318. doi:<https://doi.org/10.5007/1983-4535.2018v11n2p297>
- Torres Coronas, T., & Vidal Blasco, M. A. (2019). La importancia del control conductual percibido como elemento determinante de la intención emprendedora entre

los estudiantes universitarios. *Revista Universidad Y Empresa*, 21(37), 108-135.
doi:<https://doi.org/10.12804/revistas.urosario.edu.co/empresa/a.6522>

Vallejo Imbaquingo, R., & Robalino López, A. (2025). Understanding the Drivers of Business Formation Process in Latin America: An Integrated Model Applied to the Analysis of Alumni's Ventures from an Ecuadorian University. *Systems*.

Webb, J., Bruton, G., Tihanyi, L., & Ireland, D. (2013). Research on entrepreneurship in the informal economy: Framing a research agenda. *Journal of Business Venturing*.

Zastempowski, M. (2024). Shaping sustainable futures: The role of micro-entrepreneurs' personality traits in social innovations. *PLoS ONE*, 19(8).
doi:<https://doi.org/10.1371/journal.pone.0306800>

VII. ANEXOS

Anexo 1. Certificado del abstract por parte de idiomas



UNIVERSIDAD POLITÉCNICA ESTATAL DEL CARCHI- FOREIGN AND NATIVE LANGUAGES CENTER

Informe sobre el Abstract de Artículo Científico o Investigación.

Autor: Guancha Paredes Melany Alejandra and Nandar Benavides Dennis Joel

Fecha de recepción del abstract: Lunes, 01 de junio de 2026

Fecha de entrega del informe: Martes, 16 de junio de 2026

El presente informe validará la traducción del idioma español al inglés si alcanza un porcentaje de: 9 – 10 Excelente.

Si la traducción no está dentro de los parámetros de 9 – 10, el autor deberá realizar las observaciones presentadas en el ABSTRACT, para su posterior presentación y aprobación.

Observaciones:

Después de realizar la revisión del presente abstract, éste presenta una apropiada traducción sobre el tema planteado en el idioma inglés. Según la rúbrica de evaluación de la traducción en inglés, ésta alcanza un valor de 9; por lo cual se valida dicho trabajo.



Atentamente
Firmado electrónicamente por:
**MARTHA ARACELY
VIVEROS ALMEIDA**

MA. Martha Viveros
RESPONSABLE CIDEN

Anexo 2. Cuestionario

Encuesta dirigida a propietarios de micronegocios de la provincia del Carchi

La participación en el llenado de esta encuesta es voluntaria y al realizarlo Ud. expresa su consentimiento para el uso de la información obtenida, misma que tiene carácter confidencial y será utilizada únicamente con fines académicos.

El llenado del cuestionario le tomará aproximadamente 30 minutos.

Si tiene alguna inquietud sobre este estudio puede comunicarse al correo electrónico: Joelb4971@gmail.com

Datos demográficos

Edad

(colocar en números y años cumplidos):

Género: Masculino ☐ Femenino ☐

Nivel educativo:

Primaria ☐ Secundaria ☐ Técnico/tecnológico ☐ Grado ☐ Posgrado ☐
Ninguno ☐

Sector económico:

- ☐ Sector primario (Agricultura, ganadería, pesca y minas)
- ☐ Industrial (Manufactura, energía y construcción)
- ☐ Comercial y Logístico (Comercio, transporte y almacenamiento)
- ☐ Servicios (Alojamiento, comidas, comunicación, finanzas, inmobiliarias, profesionales y administrativas)

Años en el mercado:

Menos de 5 ☐ Entre 5 y 10 ☐ Entre 11 y 15 ☐ Más de 15 años ☐

Ubicación de la empresa:

Bolívar ☐ Espejo ☐ Mira ☐ Montúfar ☐ San Pedro de Huaca ☐ Tulcán ☐

Intención emprendedora

El cuestionario está adaptado de Liñán & Chen (2009) basado en percepciones.

Marque con una "X" su nivel de acuerdo con las siguientes afirmaciones utilizando una escala de Likert de 5 puntos, donde: **1 = Totalmente en desacuerdo; 2 = En desacuerdo; 3 = Neutral; 4 = De acuerdo; 5 = Totalmente de acuerdo**

Afirmaciones	Nivel de acuerdo				
	1	2	3	4	5
ATT1. Ser emprendedor/a implica más beneficios que desventajas para mí.					
ATT2. Una carrera como emprendedor/a es muy atractiva para mí.					
ATT3. Si tuviera la oportunidad y los recursos, me encantaría empezar un negocio.					
ATT4. Ser emprendedor/a conlleva resultados muy deseables para mí.					
SN1. La gente cercana a mí familia apoyaría mi decisión de iniciar un negocio.					
SN2. La gente cercana a mí amigos apoyaría mi decisión de iniciar un negocio.					
SN3. Mi entorno cercano aprobaría que yo decidiera convertirme en emprendedor/a.					
SN4. En general, la sociedad considera deseable que una persona como yo inicie un negocio.					
PBC1. Para iniciar un negocio viable, tengo las habilidades necesarias.					
PBC2. Para iniciar un negocio viable, tengo las capacidades necesarias.					
PBC3. Estoy preparado/a para superar los retos que implica iniciar un nuevo negocio.					
PBC4. Puedo controlar el proceso de creación de un nuevo negocio.					
PBC5. Sé cómo desarrollar un negocio.					
INT1. Estoy dispuesto/a a hacer cualquier esfuerzo para convertirme en emprendedor/a.					
INT2. Mi objetivo profesional es convertirme en emprendedor/a.					
INT3. Tengo la firme intención de iniciar un negocio en algún momento futuro.					

Fuente: Liñán & Chen, 2009: "Development and Cross-Cultural Application of a Specific Instrument to Measure Entrepreneurial Intentions"

Propensión a la Informalidad

El cuestionario está adaptado de Webb *et al.*, (2013) y Ajzen (1991)

Marque con una "X" su nivel de acuerdo con las siguientes afirmaciones utilizando una escala de Likert de 5 puntos, donde: **1 = Totalmente en desacuerdo; 2 = En desacuerdo; 3 = Neutral; 4 = De acuerdo; 5 = Totalmente de acuerdo**

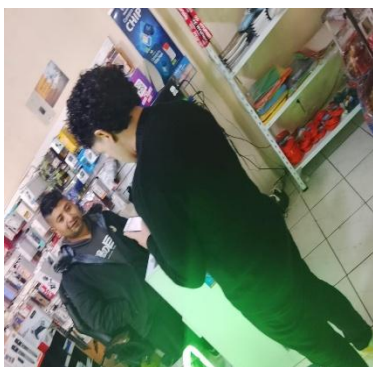
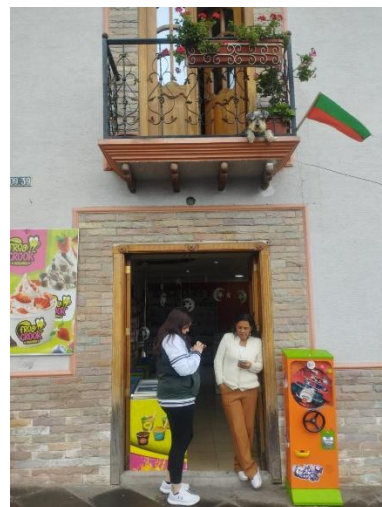
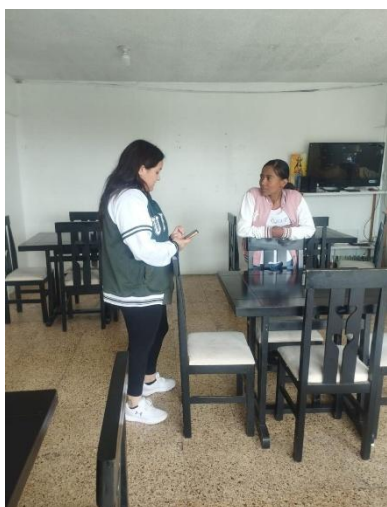
Afirmaciones	Grado de cambio				
	1	2	3	4	5
ATT_INF1. Operar un negocio de manera informal (sin registro completo, evadiendo algunos impuestos) es una estrategia inteligente para sobrevivir.					
ATT_INF2. La informalidad empresarial es justificable dadas las barreras que impone el Estado.					
BEN1. Los beneficios de operar de manera informal (evitar costos, mayor flexibilidad) superan los riesgos.					
BEN2. Un negocio informal puede ser más rentable que uno formal, especialmente en sus inicios.					
INT_INF1. Si iniciara un negocio, es probable que operara de manera informal al menos durante los primeros años.					
INT_INF2. Estoy dispuesto/a a asumir el riesgo de operar en la informalidad para que mi negocio sea viable.					

Teoría del Comportamiento Planificado (Ajzen, 1991) aplicada a la informalidad.

Teoría de Elección Racional basado en Webb *et al*(2013)

¡GRACIAS!

Anexo 3. Aplicación de encuestas



Fotografías de encuestas realizadas a propietarios de micronegocios en la provincia del Carchi.

Anexo 4. Post Intención emprendedora nivel educativo

Comparación	p	p_{bonf}	p_{holm}
Grado – Ninguno	0,117	1,000	0,700
Grado – Posgrado	0,017	0,260	0,191
Grado – Primaria	0,094	1,000	0,660
Grado – Secundaria	0,864	1,000	1,000
Grado - Técnico/ tecnológico	0,126	1,000	0,700
Ninguno – Posgrado	< 0,001	0,015	0,014
Ninguno – Primaria	0,959	1,000	1,000
Ninguno – Secundaria	0,046	0,692	0,415
Ninguno - Técnico/ tecnológico	0,971	1,000	1,000
Posgrado – Primaria	< 0,001	0,011	0,011
Posgrado – Secundaria	0,015	0,220	0,176
Posgrado - Técnico/ tecnológico	0,001	0,016	0,014
Primaria – Secundaria	0,032	0,478	0,318
Primaria - Técnico/ tecnológico	0,929	1,000	1,000
Secundaria - Técnico/ tecnológico	0,051	0,771	0,415

Esta tabla sacada del estadístico Jasp muestra las diferencias entre el nivel de intención emprendedora en pares por nivel educativo, reflejando en cual existe mayor diferencia con su valor p.

Anexo 5. Post Intención emprendedora sector económico

Comparación	p	p _{bonf}	p _{holm}
Comercial y Logístico (Comercio, transporte y almacenamiento) - Industrial (Manufactura, energía y construcción)	0,073	0,437	0,364
Comercial y Logístico (Comercio, transporte y almacenamiento) - Sector primario (Agricultura, ganadería, pesca y minas)	0,831	1,000	0,831
Comercial y Logístico (Comercio, transporte y almacenamiento) - Servicios (Alojamiento, comidas, comunicación, finanzas, inmobiliarias, profesionales y administrativas)	0,133	0,799	0,418
Industrial (Manufactura, energía y construcción) - Sector primario (Agricultura, ganadería, pesca y minas)	0,105	0,627	0,418
Industrial (Manufactura, energía y construcción) - Servicios (Alojamiento, comidas, comunicación, finanzas, inmobiliarias, profesionales y administrativas)	0,010	0,062	0,062
Sector primario (Agricultura, ganadería, pesca y minas) - Servicios (Alojamiento, comidas, comunicación, finanzas, inmobiliarias, profesionales y administrativas)	0,116	0,698	0,418

Esta tabla sacada del estadístico Jasp muestra las diferencias entre el nivel de intención emprendedora en pares por sector económico, reflejando en cual existe mayor diferencia con su valor *p*.

Anexo 6. Post propensión a la informalidad nivel educativo

Comparación	p	p_{bont}	p_{holm}
Grado - Ninguno	< 0,001	< 0,001	< 0,001
Grado - Posgrado	0,227	1,000	0,907
Grado - Primaria	0,027	0,404	0,189
Grado - Secundaria	0,033	0,502	0,201
Grado - Técnico/ tecnológico	0,069	1,000	0,347
Ninguno - Posgrado	< 0,001	< 0,001	< 0,001
Ninguno - Primaria	0,013	0,198	0,132
Ninguno - Secundaria	< 0,001	0,004	0,003
Ninguno - Técnico/ tecnológico	0,006	0,097	0,078
Posgrado - Primaria	0,011	0,161	0,118
Posgrado - Secundaria	0,017	0,250	0,150
Posgrado - Técnico/ tecnológico	0,021	0,311	0,166
Primaria - Secundaria	0,509	1,000	1,000
Primaria - Técnico/ tecnológico	0,752	1,000	1,000
Secundaria - Técnico/ tecnológico	0,807	1,000	1,000

Esta tabla sacada del estadístico Jasp muestra las diferencias entre el nivel de propensión a la informalidad en pares por nivel educativo, reflejando en cual existe mayor diferencia con su valor p.

Anexo 7. Post propensión a la informalidad sector económico

Comparación	p	p _{bonf}	p _{holm}
Comercial y Logístico (Comercio, transporte y almacenamiento) - Industrial (Manufactura, energía y construcción)	0,039	0,237	0,079
Comercial y Logístico (Comercio, transporte y almacenamiento) - Sector primario (Agricultura, ganadería, pesca y minas)	0,004	0,025	0,017
Comercial y Logístico (Comercio, transporte y almacenamiento) - Servicios (Alojamiento, comidas, comunicación, finanzas, inmobiliarias, profesionales y administrativas)	0,012	0,075	0,037
Industrial (Manufactura, energía y construcción) - Sector primario (Agricultura, ganadería, pesca y minas)	< 0,001	0,002	0,002
Industrial (Manufactura, energía y construcción) - Servicios (Alojamiento, comidas, comunicación, finanzas, inmobiliarias, profesionales y administrativas)	< 0,001	0,004	0,004
Sector primario (Agricultura, ganadería, pesca y minas) - Servicios (Alojamiento, comidas, comunicación, finanzas, inmobiliarias, profesionales y administrativas)	0,783	1,000	0,783

Esta tabla sacada del estadístico Jasp muestra las diferencias entre el nivel de propensión a la informalidad en pares por sector económico, reflejando en cual existe mayor diferencia con su valor p.