



**ESPE**  
**UNIVERSIDAD DE LAS FUERZAS ARMADAS**  
**INNOVACIÓN PARA LA EXCELENCIA**

**Plan de inversiones como parte del proceso de planificación y su relación en los resultados contables y financieros de los emprendimientos de la zona urbana del cantón Latacunga durante el periodo 2018-2019**

Guanoluisa Llumiquinga, Cristian Geovanny y Sagal Echeverría, Dayana Alexandra

Departamento de Ciencias Económicas, Administrativas y del Comercio

Carrera de Licenciatura en Finanzas y Auditoría

Trabajo de titulación, previo a la obtención de título de Licenciado en Finanzas – Contador

Público – Auditor

Ing. Gallardo Solís, Joanna Maricela. Mgs.

02 de septiembre del 2021



**DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS ADMINISTRATIVAS Y  
DEL COMERCIO**

**CARRERA DE FINANZAS Y AUDITORÍA**

**CERTIFICACIÓN**

Certifico que el trabajo de titulación, **“Plan de inversiones como parte del proceso de planificación y su relación en los resultados contables y financieros de los emprendimientos de la zona urbana del cantón Latacunga durante el periodo 2018-2019”**. Fue realizado por los señores **Guanoluisa Llumiyinga, Cristian Geovanny y Sagal Echeverría, Dayana Alexandra**, el cual ha sido revisado y analizado en su totalidad por la herramienta de verificación de similitud de contenido; por lo tanto, cumple con los requisitos legales, teóricos, científicos, técnicos y metodológicos establecidos por la Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE, razón por la cual me permito acreditar y autorizar para que lo sustente públicamente.

Latacunga, 02 de septiembre de 2021



ESPE  
UNIVERSIDAD DE LAS FUERZAS ARMADAS  
JOANNA MARICELA  
GALLARDO SOLÍS

.....  
**Ing. Gallardo Solís, Joanna Maricela. Mgs.**

C. C. 0502619562



### Document Information

Analyzed document	GUANOLUISA_SAGAL_TESIS.pdf (D111892843)
Submitted	8/31/2021 11:21:00 PM
Submitted by	Lorena Ibarra
Submitter email	loretaibarra@yahoo.es
Similarity	4%
Analysis address	lorenadibarra.uta@analysis.orkund.com



Firmado digitalmente por:  
JOANNA MARICELA  
GALLARDO SOLIS

### Sources included in the report

<b>SA</b>	<b>FORMATO DE TESIS_GUANOLUISA_SAGAL.docx</b> Document FORMATO DE TESIS_GUANOLUISA_SAGAL.docx (D111046648)		32
<b>W</b>	URL: <a href="http://repositorio.espe.edu.ec/xmlui/bitstream/handle/21000/6157/AC-ESPEL-CAI-0333.pdf?sequence=1&amp;isAllowed=y">http://repositorio.espe.edu.ec/xmlui/bitstream/handle/21000/6157/AC-ESPEL-CAI-0333.pdf?sequence=1&amp;isAllowed=y</a> Fetched: 8/31/2021 11:21:00 PM		2
<b>SA</b>	<b>UNIVERSIDAD TECNICA DE AMBATO / TESIS CASTRO MARIANELA_PATIÑO KAREN.pdf</b> Document TESIS CASTRO MARIANELA_PATIÑO KAREN.pdf (D111677209) Submitted by: lorenadibarra@uta.edu.ec Receiver: lorenadibarra.uta@analysis.orkund.com		1
<b>W</b>	URL: <a href="https://repositorio.espe.edu.ec/bitstream/21000/23064/2/T-ESPEL-CAI-0695.pdf">https://repositorio.espe.edu.ec/bitstream/21000/23064/2/T-ESPEL-CAI-0695.pdf</a> Fetched: 7/17/2021 1:46:44 AM		1
<b>W</b>	URL: <a href="http://www.dspace.uce.edu.ec/bitstream/25000/21004/1/Analisis%20financiero.pdf">http://www.dspace.uce.edu.ec/bitstream/25000/21004/1/Analisis%20financiero.pdf</a> Fetched: 8/31/2021 11:21:00 PM		1
<b>W</b>	URL: <a href="https://core.ac.uk/download/pdf/225614436.pdf">https://core.ac.uk/download/pdf/225614436.pdf</a> Fetched: 5/28/2020 7:57:56 AM		1



Firmado digitalmente por:  
JOANNA MARICELA  
GALLARDO SOLIS

Ing. Gallardo Solis, Joanna Maricela, Mgs.  
**DIRECTORA DEL PROYECTO**



**DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS, ADMINISTRATIVAS Y DEL  
COMERCIO  
CARRERA DE FINANZAS Y AUDITORÍA**

**RESPONSABILIDAD DE AUTORÍA**

Nosotros, **Guanoluisa Llumiquinga Cristian Geovanny**, con cédula de ciudadanía N° **050298742-3** y **Sagal Echeverría Dayana Alexandra**, con cédula de ciudadanía N° **050344944-9**, declaramos que el contenido, ideas y criterios del trabajo de titulación: **“Plan de inversiones como parte del proceso de planificación y su relación en los resultados contables y financieros de los emprendimientos de la zona urbana del cantón Latacunga durante el periodo 2018-2019”** es de nuestra autoría y responsabilidad, cumpliendo con los requisitos legales, teóricos, científicos, técnicos, y metodológicos establecidos por la Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE, respetando los derechos intelectuales de terceros y referenciando las citas bibliográficas.

Latacunga, 02 de septiembre del 2021

.....  
**Guanoluisa Llumiquinga Cristian Geovanny**  
C.C.: 050298742-3

.....  
**Sagal Echeverría Dayana Alexandra**  
C.C.: 050344944-9



**DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS, ADMINISTRATIVAS Y DEL  
COMERCIO  
CARRERA DE FINANZAS Y AUDITORÍA**

**AUTORIZACIÓN DE PUBLICACIÓN**

Nosotros **Guanoluisa Llumiquinga Cristian Geovanny**, con cédula de ciudadanía N° **050298742-3** y **Sagal Echeverría Dayana Alexandra**, con cédula de ciudadanía N° **050344944-9**, autorizamos a la Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE publicar el trabajo de titulación: “**Plan de inversiones como parte del proceso de planificación y su relación en los resultados contables y financieros de los emprendimientos de la zona urbana del cantón Latacunga durante el periodo 2018-2019**”, en el Repositorio Institucional, cuyo contenido, ideas y criterios son de nuestra responsabilidad.

Latacunga, 02 de septiembre del 2021

.....  
**Guanoluisa Llumiquinga Cristian Geovanny**  
C.C.: 050298742-3

.....  
**Sagal Echeverría Dayana Alexandra**  
C.C.: 050344944-9

## **DEDICATORIA**

Agradezco infinitamente a Dios, por ser la luz que guía mi camino, por bendecirme y cuidarme día a día y por haberme brindado la oportunidad de alcanzar esta meta anhelada.

A mis padres Luis y Gladys, por siempre brindarme su apoyo durante todo este proceso, por cada uno de sus consejos, por ser mi soporte en los momentos más difícil y por todo el esfuerzo que hacen para que nunca me falte nada. Además agradezco a mis hermanos por ser mi gran motivación para nunca rendirme y por siempre estar a mi lado en los buenos y malos momentos.

A la Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE sede Latacunga, por abrirme las puertas para adquirir los conocimientos necesarios y desempeñarme como un excelente profesional.

**Cristian Guanoluisa**

## DEDICATORIA

*“Lo que importa, sobre todo mientras se es joven, no es cultivar la memoria, sino despertar el espíritu crítico y el análisis; pues sólo así se puede llegar a comprender el significado real de un hecho en vez de racionalizarlo”*

*Krsihnamurti*

El presente trabajo de titulación le dedico primeramente a Dios, por brindarme la fuerza y la sabiduría necesaria para enfrentar los obstáculos día a día y así poder cumplir mis sueños con fuerza y perseverancia alcanzando con éxito los retos de la academia.

A mi madre, por su infinita bondad y amor, por haberme apoyado en todo momento con sus consejos, valores y la motivación constante que me ha permitido ser una persona de bien. A mi padre, por ser el mejor ejemplo de firmeza y constancia que con su infinito amor me inculcaba a ser la mejor profesional tomando en consideración las normas y la ética.

A mi familia y a todos aquellos que, directa o indirectamente, me ayudaron con motivación y apoyo moral en el largo trajinar de mi vida estudiantil.

**Dayana Sagal**

## **AGRADECIMIENTO**

Es un orgullo para mí dedicar este trabajo a Dios, por darme la sabiduría necesaria para culminar este proceso sin ninguna novedad, por darme suficiente fuerza para afrontar los momentos más difíciles de este caminar y por guiarme siempre por el camino correcto que me llevó a culminar una meta más.

A mi familia, por ser el motivo y pilar fundamental para nunca abandonar cada una de mis metas planteadas porque gracias a su apoyo incondicional, sus consejos y sus abrazos he logrado culminar mi carrera profesional.

A todas las personas que fueron parte de mi camino universitario porque gracias a ellos este caminar se convirtió en una aventura de responsabilidad y diversión.

**Cristian Guanoluisa**

## AGRADECIMIENTO

*“Hace falta saber obedecer para saber mandar”*

**Solón**

A Dios, por darme la oportunidad de alcanzar cada uno de mis objetivos, gracias por iluminarme y guiarme por tu sendero.

A la prestigiosa Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE sede Latacunga, por abrirme sus puertas y brindarme un ambiente adecuado para el desarrollo profesional y personal. A todos los docentes de la institución, por ser la mejor guía y orientación para el desarrollo de mis conocimientos.

A mis padres, por su esfuerzo y sacrificio para que yo pudiera lograr mis sueños. A ustedes todo mi amor y agradecimiento.

A mi compañero de tesis, por su constancia, dedicación y amistad a lo largo de nuestra carrera. A todos mis amigos que me han brindado su amistad desinteresada y con quienes hemos compartido varias experiencias en nuestra vida universitaria, y que de alguna manera contribuyeron a mi formación académica.

**Dayana Sagal**

## Tabla de contenido

Carátula.....	1
Certificación .....	2
Reporte urkund .....	3
Autorización de publicación.....	5
Dedicatoria.....	6
Agradecimiento.....	8
Tabla de contenido .....	10
Índice de tablas .....	15
Índice De figuras .....	17
Resumen .....	20
Planteamiento de problema.....	22
Título del proyecto .....	22
Antecedentes.....	22
Planteamiento del problema .....	24
<i>Contextualización.....</i>	<i>25</i>
<i>Árbol de problemas.....</i>	<i>34</i>
<i>Análisis crítico .....</i>	<i>35</i>
<i>Prognosis .....</i>	<i>36</i>
<i>Formulación del problema. ....</i>	<i>36</i>
Descripción resumida del proyecto.....	37
Justificación e importancia.....	39
Sistema de objetivos .....	40
<i>Objetivo general.....</i>	<i>40</i>
<i>Objetivos específicos.....</i>	<i>40</i>

Actividades .....	41
Hipótesis .....	42
Variables de investigación.....	42
Marco teórico .....	43
Base epistémica .....	43
<i>Origen de la teoría del reforzamiento.....</i>	43
<i>Metodología del autor .....</i>	44
<i>¿Cómo la teoría se ajusta al tema de investigación? .....</i>	45
Base teórica .....	46
<i>Contextualización de las variables.....</i>	46
<i>Subordinación conceptual .....</i>	47
Marco conceptual de la variable independiente.....	49
<i>Finanzas.....</i>	49
<i>Finanzas corporativas.....</i>	49
<i>Inversiones.....</i>	49
<i>Plan de inversión .....</i>	50
<i>Tipos de inversión.....</i>	51
<i>Procedimiento para la generación de plan de inversiones.....</i>	54
<i>Estructura del plan de inversiones .....</i>	56
Marco conceptual de la variable depende .....	59
<i>Resultados contables y financieros.....</i>	59
<i>Finanzas.....</i>	60
<i>Contabilidad .....</i>	60
<i>Indicadores de rentabilidad.....</i>	61
<i>Análisis de factibilidad.....</i>	63
Base legal.....	66

<i>Constitución de la República</i> .....	66
<i>Ley Orgánica de Emprendimiento e Innovación</i> .....	66
<i>Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones...</i>	67
<i>Régimen Tributario</i> .....	67
<i>Código Tributario</i> .....	68
<i>Ley Orgánica de Régimen Tributario</i> .....	68
Operacionalización de las variables .....	69
<i>Operacionalización variable independiente:</i> .....	69
<i>Operacionalización variable dependiente:</i> .....	71
Metodología.....	73
Enfoque de la investigación .....	73
<i>Enfoque mixto</i> .....	73
Tipo de investigación .....	73
<i>Investigación descriptiva</i> .....	73
<i>Investigación explicativa</i> .....	74
Diseño de la investigación.....	74
<i>No experimental</i> .....	74
<i>Investigación longitudinal</i> .....	75
Modalidad de la investigación .....	75
<i>Investigación documental</i> .....	75
<i>Investigación de campo</i> .....	76
Fuentes y técnicas de recopilación de información y análisis de datos.....	76
<i>Fuentes de información</i> .....	77
<i>Técnicas de recopilación de información</i> .....	77
Técnica de comprobación de hipótesis .....	78

<i>Chi-cuadrado</i> .....	78
<i>Procesamiento de la información</i> .....	79
<b>Población y muestra</b> .....	79
<i>Población</i> .....	79
<i>Muestra</i> .....	81
<b>Procesamiento de la información</b> .....	81
<b>Resultados de la investigación</b> .....	82
<b>Análisis de los resultados</b> .....	82
<b>Análisis e interpretación de resultados</b> .....	83
<b>Comprobación de la hipótesis</b> .....	107
<i>Formulación de la hipótesis</i> .....	107
<i>Definición del nivel de significación</i> .....	107
<i>Valor de prueba</i> .....	108
<b>Matriz comparativa de resultados de las empresas</b> .....	116
<b>Propuesta de un simulador en Excel para planes de inversión</b> .....	121
<b>Descripción de la propuesta</b> .....	121
<b>Antecedentes de la propuesta</b> .....	121
<b>Justificación</b> .....	123
<b>Objetivos de la propuesta</b> .....	124
<i>Objetivo general</i> .....	124
<i>Objetivos específicos</i> .....	124
<b>Fundamentación de la propuesta</b> .....	124
<i>Datos generales del proyecto</i> .....	125
<i>Diagnóstico del problema</i> .....	125
<i>Objetivos del proyecto</i> .....	125
<i>Viabilidad y plan de sostenibilidad</i> .....	125

<i>Presupuesto</i> .....	126
<i>Estrategias de la ejecución</i> .....	126
<i>Estrategia de seguimiento y evaluación</i> .....	126
Descripción de la propuesta.....	127
Conclusiones y recomendaciones .....	143
Conclusiones.....	143
Recomendaciones .....	144
Bibliografía .....	145
Anexos .....	152

## Índice de tablas

<b>Tabla 1</b> <i>Elementos que permiten asegurar el éxito de los emprendimientos</i> .....	25
<b>Tabla 2</b> <i>Descripción de la Estructura de un plan de inversiones</i> .....	56
<b>Tabla 3</b> <i>Operacionalización de la Variable Independiente</i> .....	69
<b>Tabla 4</b> <i>Operacionalización de la Variable Dependiente</i> .....	71
<b>Tabla 5</b> <i>Emprendimientos de las parroquias Urbana del Cantón Latacunga</i> .....	80
<b>Tabla 6</b> <i>Pregunta N°1</i> .....	83
<b>Tabla 7</b> <i>Pregunta N°2</i> .....	84
<b>Tabla 8</b> <i>Pregunta N°3</i> .....	85
<b>Tabla 9</b> <i>Pregunta N°4</i> .....	86
<b>Tabla 10</b> <i>Pregunta N°5</i> .....	87
<b>Tabla 11</b> <i>Pregunta N°6</i> .....	88
<b>Tabla 12</b> <i>Pregunta N°7</i> .....	90
<b>Tabla 13</b> <i>Pregunta N°8</i> .....	91
<b>Tabla 14</b> <i>Pregunta N°9</i> .....	92
<b>Tabla 15</b> <i>Pregunta N°10</i> .....	93
<b>Tabla 16</b> <i>Pregunta N°11</i> .....	94
<b>Tabla 17</b> <i>Pregunta N°12</i> .....	96
<b>Tabla 18</b> <i>Pregunta N°13</i> .....	97
<b>Tabla 19</b> <i>Pregunta N°14</i> .....	98
<b>Tabla 20</b> <i>Pregunta N°15</i> .....	100
<b>Tabla 21</b> <i>Pregunta N°16</i> .....	101
<b>Tabla 22</b> <i>Pregunta N°17</i> .....	102
<b>Tabla 23</b> <i>Pregunta N°18</i> .....	104
<b>Tabla 24</b> <i>Pregunta N°19</i> .....	105
<b>Tabla 25</b> <i>Pregunta N°20</i> .....	106

<b>Tabla 26.</b> <i>Cruce 1: Frecuencia observada</i> .....	109
<b>Tabla 27</b> <i>Cruce 1: Frecuencia esperada</i> .....	109
<b>Tabla 28</b> <i>Cruce 1: Prueba Chi-cuadrado SPSS</i> .....	110
<b>Tabla 29</b> <i>Distribución Chi-Cuadrado</i> .....	110
<b>Tabla 30.</b> <i>Cruce 2: Frecuencia observada</i> .....	112
<b>Tabla 31</b> <i>Cruce 2: Frecuencia esperada</i> .....	113
<b>Tabla 32</b> <i>Cruce 2: Prueba Chi-cuadrado SPSS</i> .....	113
<b>Tabla 33</b> <i>Distribución Chi-Cuadrado</i> .....	114
<b>Tabla 34</b> <i>Matriz comparativa</i> .....	116

## Índice De figuras

<b>Figura 1</b> <i>Emprendimientos en el Ecuador</i> .....	22
<b>Figura 2</b> <i>Procesos componentes del análisis de negocios.</i> .....	24
<b>Figura 3</b> <i>Economías impulsadas por factores a nivel de pilar</i> .....	27
<b>Figura 4</b> <i>Motivación de emprendimientos</i> .....	28
<b>Figura 5</b> <i>Cifras de problemas financieros y falta de rentabilidad</i> .....	31
<b>Figura 6</b> <i>Árbol de problemas</i> .....	34
<b>Figura 7</b> <i>Variables de Investigación</i> .....	42
<b>Figura 8</b> <i>Supra Ordinación de las Variables</i> .....	46
<b>Figura 9</b> <i>Variable Independiente: Plan de inversiones</i> .....	47
<b>Figura 10</b> <i>Variable Dependiente: Resultados contables y financieros</i> .....	48
<b>Figura 11</b> <i>Pregunta N°1</i> .....	83
<b>Figura 12</b> <i>Pregunta N°2</i> .....	84
<b>Figura 13</b> <i>Pregunta N°3</i> .....	85
<b>Figura 14</b> <i>Pregunta N°4</i> .....	86
<b>Figura 15</b> <i>Pregunta N°5</i> .....	88
<b>Figura 16</b> <i>Pregunta N°6</i> .....	89
<b>Figura 17</b> <i>Pregunta N°7</i> .....	90
<b>Figura 18</b> <i>Pregunta N°8</i> .....	91
<b>Figura 19</b> <i>Pregunta N°9</i> .....	92
<b>Figura 20</b> <i>Pregunta N°10</i> .....	94
<b>Figura 21</b> <i>Pregunta N°11</i> .....	95
<b>Figura 22</b> <i>Pregunta N°12</i> .....	96
<b>Figura 23</b> <i>Pregunta N°13</i> .....	97
<b>Figura 24</b> <i>Pregunta N°14</i> .....	99
<b>Figura 25</b> <i>Pregunta N°15</i> .....	100

<b>Figura 26</b> <i>Pregunta N°16</i> .....	101
<b>Figura 27</b> <i>Pregunta N°17</i> .....	103
<b>Figura 28</b> <i>Pregunta N°18</i> .....	104
<b>Figura 29</b> <i>Pregunta N°19</i> .....	105
<b>Figura 30</b> <i>Pregunta N°20</i> .....	106
<b>Figura 31</b> <i>Curva Chi-cuadrado</i> .....	111
<b>Figura 32</b> <i>Curva Chi-cuadrado</i> .....	115
<b>Figura 33</b> <i>TEA según la ubicación de emprendedores</i> .....	122
<b>Figura 34</b> <i>Portada del simulador</i> .....	127
<b>Figura 35</b> <i>Instrucciones emprendimiento comercial</i> .....	128
<b>Figura 36</b> <i>Instrucciones emprendimiento de servicios</i> .....	128
<b>Figura 37</b> <i>Datos económicos emprendimientos comerciales</i> .....	129
<b>Figura 38</b> <i>Detalle de activos diferidos</i> .....	129
<b>Figura 39</b> <i>Detalle de activos fijos</i> .....	130
<b>Figura 40</b> <i>Activos fijos y depreciaciones</i> .....	131
<b>Figura 41</b> <i>Detalle del inventario de emprendimientos comerciales</i> .....	132
<b>Figura 42</b> <i>Detalle del servicio y ventas del servicio</i> .....	132
<b>Figura 43</b> <i>Presupuesto de gastos de venta proyectado</i> .....	133
<b>Figura 44</b> <i>Presupuesto de gastos de administración</i> .....	134
<b>Figura 45</b> <i>Gastos operacionales</i> .....	135
<b>Figura 46</b> <i>Plan de financiación</i> .....	136
<b>Figura 47</b> <i>Simulador de crédito</i> .....	137
<b>Figura 48</b> <i>Tabla de amortización</i> .....	137
<b>Figura 49</b> <i>Estado de resultados emprendimientos comerciales</i> .....	138
<b>Figura 50</b> <i>Estado de resultados emprendimiento de servicios</i> .....	138
<b>Figura 51</b> <i>Estado de flujo de efectivo emprendimientos comerciales</i> .....	139

<b>Figura 52</b> <i>Estado de flujo de efectivo emprendimientos de servicios</i> .....	139
<b>Figura 53</b> <i>Costo de la inversión</i> .....	140
<b>Figura 54</b> <i>Indicadores financieros emprendimientos comerciales</i> .....	141
<b>Figura 55</b> <i>Indicadores financieros emprendimiento de servicios</i> .....	141
<b>Figura 56</b> <i>Análisis de riesgo</i> .....	142

## RESUMEN

El presente trabajo de investigación se realizó con el objeto de determinar la importancia del plan de inversiones como parte del proceso de planificación y su relación en los resultados contables y financieros de los emprendimientos en la zona urbana del cantón Latacunga. El plan de inversiones es un proceso clave a desarrollar en los emprendimientos debido a que analiza la factibilidad de iniciar un nuevo negocio, puesto que presupuesta los ingresos y gastos necesarios para las actividades y en base a ello se determina estrategias que ayuden a cumplir con las metas establecidas. El enfoque de la investigación es cualitativo y cuantitativo. La población objeto son 76 emprendimientos (sociedades) de la zona urbana del cantón Latacunga que iniciaron su actividad entre el 2018 y 2019. La técnica utilizada es la encuesta y los instrumentos son el cuestionario, la base de datos del Servicio de Rentas Internas SRI y de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros SUPERCIAS. La técnica de comprobación de hipótesis es el Chi-cuadrado de Pearson en la que se acepta la hipótesis alternativa. Se puede concluir que los altos costos y el desconocimiento de la importancia de un plan de inversiones al iniciar una idea de negocio han limitado el uso de esta herramienta de análisis contable y financiero; por tal razón se evidenció que del total de emprendimientos que utilizaron un plan de inversiones, el 70% obtuvo resultados positivos al finalizar su primer año de funcionamiento. Al considerar este antecedente se propone un plan de inversiones básico en Microsoft Excel para analizar de forma contable y financiera las nuevas ideas de emprendimiento previa la puesta en marcha del negocio para tomar decisiones adecuadas.

Palabras clave:

- **EMPRENDIMIENTOS**
- **PLAN DE INVERSIONES**
- **GANANCIA**

## **ABSTRACT**

This research work was carried out with the purpose of determining the importance of the investment plan as part of the planning process and its relationship with the accounting and financial results of the enterprises in the urban area of Latacunga. The investment plan is a very important process to develop in the enterprises because it is used to analyze the feasibility of starting a new business since it allows budgeting the income and expenses necessary to develop the activities and based on this, strategies are determined to help meet the established goals. The research approach is qualitative and quantitative. The target population are 76 enterprises (Companies) in the urban area of Latacunga canton that started their activity between 2018 and 2019. The technique used is the survey and the instruments are the questionnaire, the Servicio de Rentas Internas SRI and Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros SUPERCIAS database. The hypothesis testing technique is Pearson's Chi-square in which the alternative hypothesis is accepted. It can be concluded that the high costs and the lack of knowledge of the importance of an investment plan when starting a business idea have limited the use of this accounting and financial analysis tool. For this reason, it was found that of the total number of enterprises that used an investment plan, 70% obtained positive results at the end of their first year of operation. Considering this background, a basic investment plan in Microsoft Excel is proposed to analyze in an accounting and financial way the new venture ideas prior to the start-up of the business in order to make appropriate decisions.

Key words:

- **VENTURES**
- **INVESTMENT PLAN**
- **GAIN**

## Capítulo I

### 1. Planteamiento de problema

#### 1.1. Título del proyecto

“Plan de inversiones como parte del proceso de planificación y su relación en los resultados contables y financieros de los emprendimientos de la zona urbana del cantón Latacunga durante el periodo 2018-2019”

#### 1.2. Antecedentes

El emprendimiento es el espíritu empresarial cuando las personas actúan sobre las oportunidades e ideas y las transforma en valor para otros, es decir, los emprendedores son aquellos que reconocen oportunidades de negocio, para después reunir los recursos económicos necesarios con el objetivo de poner su proyecto, por lo cual es indispensable que el emprendedor realice un plan de inversiones para cerciorarse que sea factible (Hidalgo, 2014, p. 23). Basado en lo anterior, los emprendimientos aportan a la reactivación económica de la sociedad, siendo importante sobre todo por la empleabilidad, pues todo negocio nuevo genera plazas nuevas de trabajo.

#### Figura 1

*Emprendimientos en el Ecuador*



*Nota.* Global Entrepreneurship Monitor (GEM) (2020).

Las estadísticas de Global Entrepreneurship Monitor (GEM), por sus siglas en inglés, elaborado por la Escuela de Negocios de la ESPOL (ESPAE), expone que en el 2019, uno de cada tres adultos en Ecuador inició una actividad comercial o económica, es decir, aproximadamente 3.6 millones de habitantes en el país, estuvieron involucrados en la creación de nuevos negocios (emprendimientos), esto significa un gran aporte a la empleabilidad.

En el Ecuador entre 2019 y 2020 la tasa de emprendimiento (TEA) fue del 36,2% una de las más altas de la región, superado solo por Chile quien tiene 36,7%, pero, aunque el indicador es elevado, este se contrasta con el cierre temprano de los negocios que en el país es del 24,67%; es decir, que de cada 100 negocios que se emprende 25 cierran en su primer año (Global Entrepreneurship Monitor, 2020, p. 15).

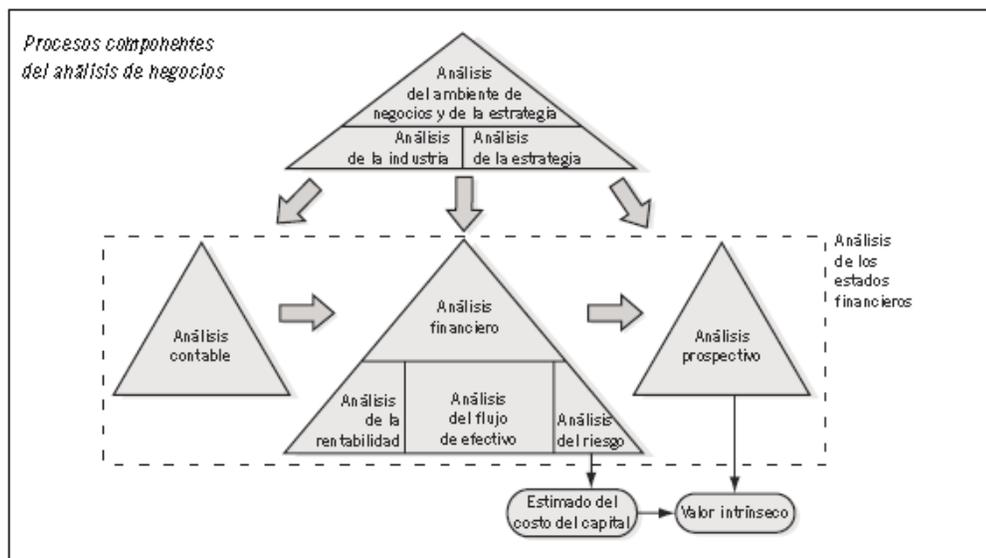
Según la directora de GEM en Ecuador, Ph.D Virginia Lasio en la entrevista a Global Entrepreneurship Monitor (2020) menciona que:

Se debe recordar también que en los países de la región una proporción importante de los emprendimientos se dan por escasez de empleo (la llamada necesidad); muchos de estos negocios no se crean pensando en crecer y perdurar, son una solución temporal a un problema de pobreza o vulnerabilidad.  
(p. 1)

Para que los negocios perduren en el tiempo, sean sostenibles y sustentables, deberían trabajar en un plan de inversión, en estudios de mercado o por lo menos realizar un análisis contable financiero, ya que este último permite conocer cuáles son sus costos, sus inversiones y cuánto están dispuestos a ganar, de manera que por lo menos verifiquen si tienen o no rentabilidad, y esto permita gestionar adecuadamente sus recursos y permanezcan en el mercado.

**Figura 2**

*Procesos componentes del análisis de negocios.*



*Nota.* Información tomada de (Marín, 2017, p. 35).

El proceso de componentes de análisis del negocio parte de los ambientes y estrategias del negocio, por lo cual se requiere el análisis de la industria o sector y análisis de las estrategias para ingresar al mercado, a dicho punto se le puede conocer o comparar con el estudio de mercado. Definido la primera situación, se debe realizar un análisis contable (establecimiento de costos, gastos, entre otros), para a continuación desarrollar un análisis financiero que analiza la rentabilidad, el flujo de efectivo y los riesgos que conllevan las inversiones, para finalmente realizar un análisis prospectivo que se refiere a las proyecciones de resultados en el corto y mediano plazo.

### 1.3. Planteamiento del problema

La presente investigación tiene como problemática la generación de emprendimientos sin estudios previos o bases fundamentales, lo cual tiene repercusiones en el cierre temprano de estos nuevos negocios; es una problemática global que afecta las actividades económicas, pues ingresan a los mercados en muchas ocasiones sin el conocimiento previo, generando un fracaso indiscutible. Es así, que a

continuación se redacta la problemática en su campo amplio, meso y micro, a fin de conocer la situación actual de los emprendimientos en la provincia de Cotopaxi y en sí en la ciudad de Latacunga.

### **1.3.1. Contextualización**

#### **a. Macro contextualización.**

El emprendimiento es un proceso social y dinámico en el que las personas de forma individual o grupal pueden identificar oportunidades de negocio y actuar sobre ellas estableciendo nuevas empresas. Sin embargo, el emprendimiento implica mucho más que el simple hecho de que una empresa sea exitosa y sostenible, pues necesita de un conocimiento previo y de los estudios técnicos que le permitan conocer antes de probarse en un mercado, reduciendo los riesgos de fracaso.

Existen al menos 14 elementos que permiten asegurar el éxito de los emprendimientos en cualquier parte del mundo, pero muchos de ellos no son aplicados por los emprendedores, no se evidencia una cultura empresarial y un proceso adecuado a la hora de generar un nuevo negocio o actividad económica, sobre todo en países en vías de desarrollo. Para lo cual a continuación se detalla cada uno de los elementos:

**Tabla 1**

*Elementos que permiten asegurar el éxito de los emprendimientos*

<b>Elemento</b>	<b>Descripción</b>
1. <i>Opportunity perception</i>	El primer elemento clave para el éxito de los negocios es tener percepción de las oportunidades.
2. <i>Startup skills</i>	Las habilidades de inicio o también denominado habilidades para iniciar un negocio son las que involucran el conocimiento, experiencia y otras situaciones relevantes, como tercer orden se tiene la aceptación de riesgos.

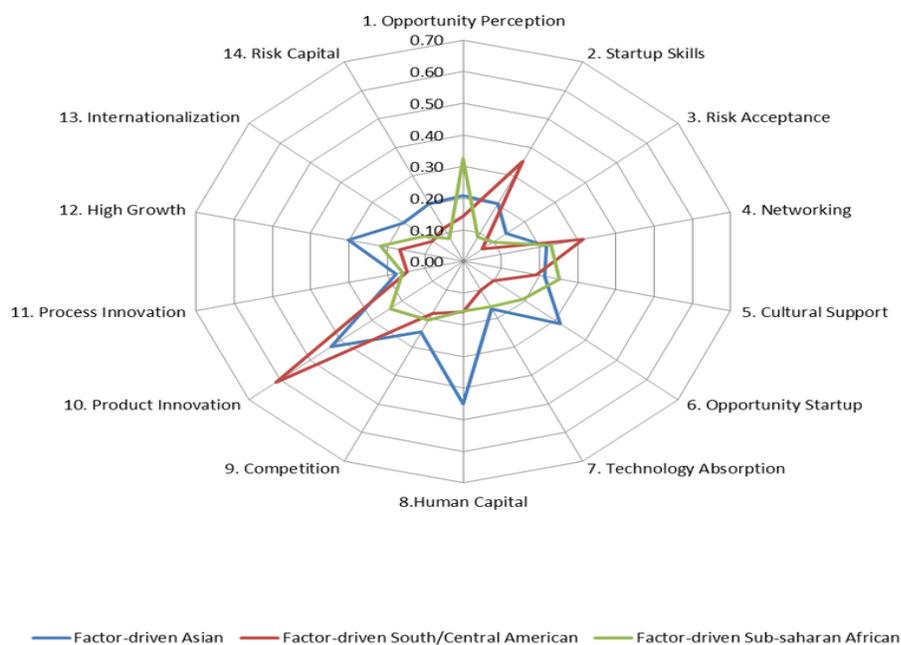
Elemento	Descripción
3. <i>Risk acceptance</i>	La aceptación del riesgo son los conocimientos previstos ante posibles riesgos que pueden suceder en la puesta en marcha de un negocio.
4. <i>Networking</i>	Las redes de contacto permiten trabajar en grupos de comercialización, para ello previamente se debió haber estudiado los mecanismos para llegar al cliente; seguido del apoyo cultural.
5. <i>Cultural support</i>	El apoyo cultural se refiere a la forma en que se estudió la cultura o a la sociedad en función de los productos o servicios que se van a brindar.
6. <i>Opportunity Startup</i>	La oportunidad de inicio se refiere al arranque del negocio en función del momento o tiempo exacto.
7. <i>Technology absorption</i>	La adaptación tecnológica se basa en el dejarse absorber por la tecnología y utilizarla a favor.
8. <i>Human capital</i>	El capital humano es uno de los elementos fundamentales, ya que el personal debe estar capacitado y con amplio conocimiento podría ser un buen aporte en negocios que están empezando favoreciendo a la competitividad.
9. <i>Competition</i>	Este elemento de competitividad es generalizado, y se basa en estrategias que permiten generar un mejor posicionamiento en el mercado marcando referencias.
10. <i>Product innovation</i>	La innovación del producto seguramente es uno de los puntos que más destacan los profesionales, pues todo emprendimiento debería generar un valor diferente, un agregado que destaque entre lo que ya existe, para que de esa manera tenga una mayor aceptación del mercado meta.
11. <i>Process Innovation</i>	La innovación de los procesos tiene como objetivo realizarlos de manera más eficiente que beneficien a terceros o que contribuyan a la obtención del producto final de forma correcta, garantiza el éxito también de penetrar en el mercado deseado.

Elemento	Descripción
12. <i>High Growth</i>	Los últimos pasos o elementos obedecen al cumplimiento de los primeros enunciados, siendo el alto crecimiento.
13. <i>Internationalization</i>	La internacionalización se conoce como uno de los últimos elementos que aseguran el éxito sostenido de un emprendimiento.
14. <i>Risk Capital</i>	El riesgo de capital es el último elemento de todos estos, es decir, juntos contribuyen al éxito o fracaso de los nuevos negocios en todo el mundo

*Nota.* La tabla describe los elementos estandarizados y probados que permitieron a muchas organizaciones internacionales y estar hoy en la cúspide del mundo. Tomado de (Zoltan, 2018, p. 16).

### Figura 3

*Economías impulsadas por factores a nivel de pilar*

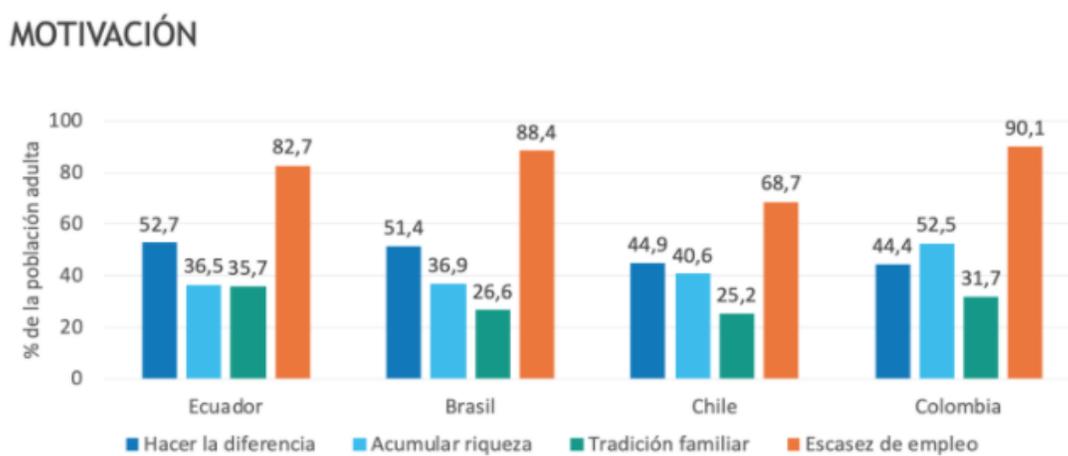


*Nota.* Información obtenida de Zoltan (2018)

El problema general de los emprendedores en todo América Latina es la falta de una planificación financiera, contable o de inversiones que les permita saber si ganan o pierden, cuando y donde invertir y en si la viabilidad del negocio; este problema es más grave en países en vías de desarrollo y especialmente en Latinoamérica, donde miles de negocios abren y cierran en un mismo periodo, por lo cual se ve la necesidad de planificar o enseñar a los emprendedores cuestiones básicas sobre contabilidad y finanzas para los negocios.

#### Figura 4

##### *Motivación de emprendimientos*



*Nota.* Cifras de Global Entrepreneurship Monitor (2020).

Lamentablemente, la gráfica muestra una realidad en América Latina, y es que muchos emprendimientos nacen por la necesidad de un empleo; y no está mal, pero esa falta de plazas de trabajo conlleva a que se inicien negocios con muy poco capital, con limitaciones financieras y contables, por lo cual sin la adecuada planificación el proyecto fracasa y ocurre el denominado cierre temprano, y aunque la entidad gubernamental muchas de las veces ofrecen apoyo, realmente las personas sienten que se encuentran solos y que por ello su negocio no logra despegar, por ello prefieren

emprender hasta que encuentren un empleo seguro; todo lo mencionado hace que el emprendedor realmente tenga conflictos y tome malas decisiones.

Los planes de inversión en la organización es una tarea que determina de qué manera la organización va a alcanzar sus objetivos estratégicos. Por lo general, las organizaciones preparan el plan de inversiones después del establecimiento de la visión y las metas que le gustaría lograr con su operación. La planificación determina las materias primas, los materiales que se van a adquirir, los productos que se van a producir y la forma más eficiente de venderlos en el mercado de tal manera que impacta en los recursos humanos y materiales que se van a utilizar para permitir que se dirija el negocio. La planificación financiera es el proceso fundamental para verificar si la empresa podrá realizar su negocio de forma rentable (Bojkovska, 2017, p. 121).

#### **b. Meso contextualización.**

Los emprendimientos son el camino que recorre cada persona con el propósito de generar una actividad económica la cual nace de experiencias, ya sea propias o ajenas. Sin embargo, la inestabilidad económica también ha sido uno de los factores importantes que impulsaron a la creación de varios negocios.

Para la revista Global Entrepreneurship Monitor (2020):

El emprendimiento es un elemento crítico en el crecimiento, especialmente en países en desarrollo como es el caso de Ecuador, donde contribuye al fortalecimiento de las cadenas de valor. Durante 2019, más de 1 de cada 3 adultos en Ecuador iniciaron un negocio. Esto se traduce en aproximadamente 3.6 millones de habitantes. Uno de los principales indicadores del GEM es la tasa de Actividad Emprendedora Temprana (TEA), que incluye a todas las personas adultas que están en el proceso de iniciar un negocio, o han iniciado uno que no sobrepasa el umbral de 42 meses. Este año la TEA de Ecuador se ubica en 36.2%, superada por Chile con 36.7%. (p. 8)

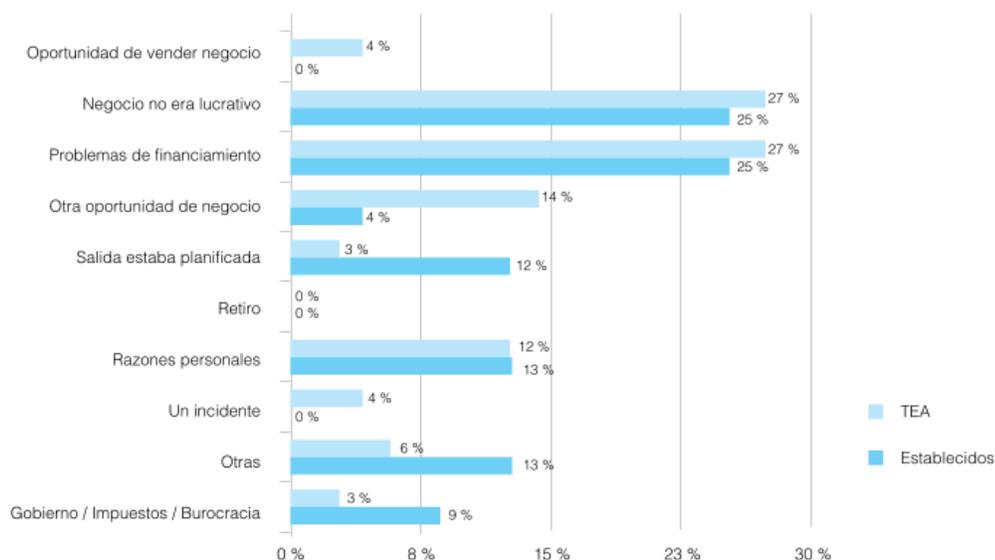
Si bien los datos reflejan niveles de emprendimiento alto, también experimenta un efecto en que los proyectos iniciados no perduran en el tiempo y un buen porcentaje de estos termina por cerrar en el mismo año que abrieron. Pero la principal motivación es la falta de empleo, pues por ello los analistas mencionan que los emprendimientos pueden generar fuentes de empleo y reducir el desempleo, cuestión que es complicada cuando no se planifica y se aventuran a negocios que “quizás funcionen”.

Según Global Entrepreneurship Monitor el 6,8% de los emprendimientos cierran antes de los 12 meses, debido a muchos factores entre los que menciona, la falta de liquidez y fuentes de financiamiento, políticas gubernamentales deficientes, desconocimiento del mercado o interés en estudios que midan los impactos de las inversiones, pocos datos estadísticos que demuestren las tendencias del mercado, entre otras situaciones que conllevan que muchos negocios cierran en el primer año, y que solo el 37% posee registro o creación formal (patente, RUC, registro mercantil, constitución de compañías), es así que según Global Entrepreneurship Monitor (2020):

Entre las cifras tenemos que los problemas de financiamiento y la falta de rentabilidad son la causa de cierre en más de un 25% de los negocios. Lo alarmante es que un 9% de los casos indica cierres por dificultades para cumplir con los requisitos gubernamentales. Básicamente dificultades burocráticas. (p. 17)

**Figura 5**

*Cifras de problemas financieros y falta de rentabilidad*



*Nota.* Cifras tomadas de (Global Entrepreneurship Monitor, 2020, p. 43).

Por lo tanto, la ayuda es insuficiente y los emprendedores se ven forzados a buscar especialistas privados que les asesoren en sus ideas de negocios. La falta de políticas públicas limita la formalización de los nuevos emprendimientos a formalizarse o a acceder a las políticas públicas en el país. En conclusión, la falta de información, conlleva a que la mayoría de las actividades económicas no superen la barrera de los 3 meses. Incluso hace falta asesorías que ayuden a contar con estudios de mercado, es decir, dichos estudios pueden indicar si una idea de emprendimiento es lo suficientemente rentable como para asumir los riesgos (Global Entrepreneurship Monitor, 2020, p. 43).

### **c. Micro contextualización.**

Las cabeceras cantonales o capitales de provincia siempre serán centro de atención de los emprendedores por el comercio que se generan en estas ciudades; Latacunga se caracteriza por la agricultura, floricultura, ganadería, la industria, la artesanía y el comercio en general; todos estos sectores tienen un movimiento

económico importante en la provincia y para el país, siendo necesario que se sigan creando empresas para que contribuyan al desarrollo económico y evolución de la matriz productiva.

Según los registros del SRI se tiene que 10.141 negocios se crearon entre el 2018 y 2019 de los cuales actualmente solo 4.747 negocios permanecen abiertos y el resto que son 5.394 negocios han cerrado solo en la ciudad de Latacunga (SRI, 2020).

Para el Instituto Nacional de la Economía Popular y Solidaria (IEPS), el 60% de los emprendimientos que se dan no solo en la provincia de Cotopaxi sino en todo el país, es informal y es el resultado de la necesidad (desempleo). Por lo tanto, son emprendimientos impulsados por personas de todas las edades que se ven cercadas por el desempleo y la falta de oportunidades en la provincia y el cantón de Latacunga (IEPS, 2018).

En este sentido Briones (2019) menciona, “Aunque somos el segundo país de la región por tasa de emprendimiento, caemos en el campo del negocio por necesidad. Todas esas iniciativas no son formales y fracasan al año de su inicio” (p. 22).

Por otro lado, en Latacunga solo dos de cada cinco negocios o emprendimientos se lleva a cabo por oportunidad, los mismos que están formalizados desde el principio, es decir, sus emprendedores tienen experiencia y formación y, lo más importante, se basan en estudios de mercado, proyectos de negocio o planes de inversión para cubrir una necesidad real dentro del mercado (IEPS, 2018).

Según Tenorio (2019) quien se desempeña como Secretario Técnico de Juventudes menciona textualmente: “Queremos impulsar negocios innovadores, donde no se haga lo mismo, donde no se presenten los mismos productos, porque ahí radican los problemas de sostenimiento a mediano y largo plazo” (p. 2).

Mientras que en una entrevista para Diario la Hora, la emprendedora Puente (2019), quien desarrolla alimentos orgánicos comentó: “Es importante que se genere

espacios para que se puedan realizar los principales trámites, pues consideró que el Gobierno debe trabajar con más fuerza para eliminar muchos procesos que entorpecen y encarecen la formación de empresas” (p. 2).

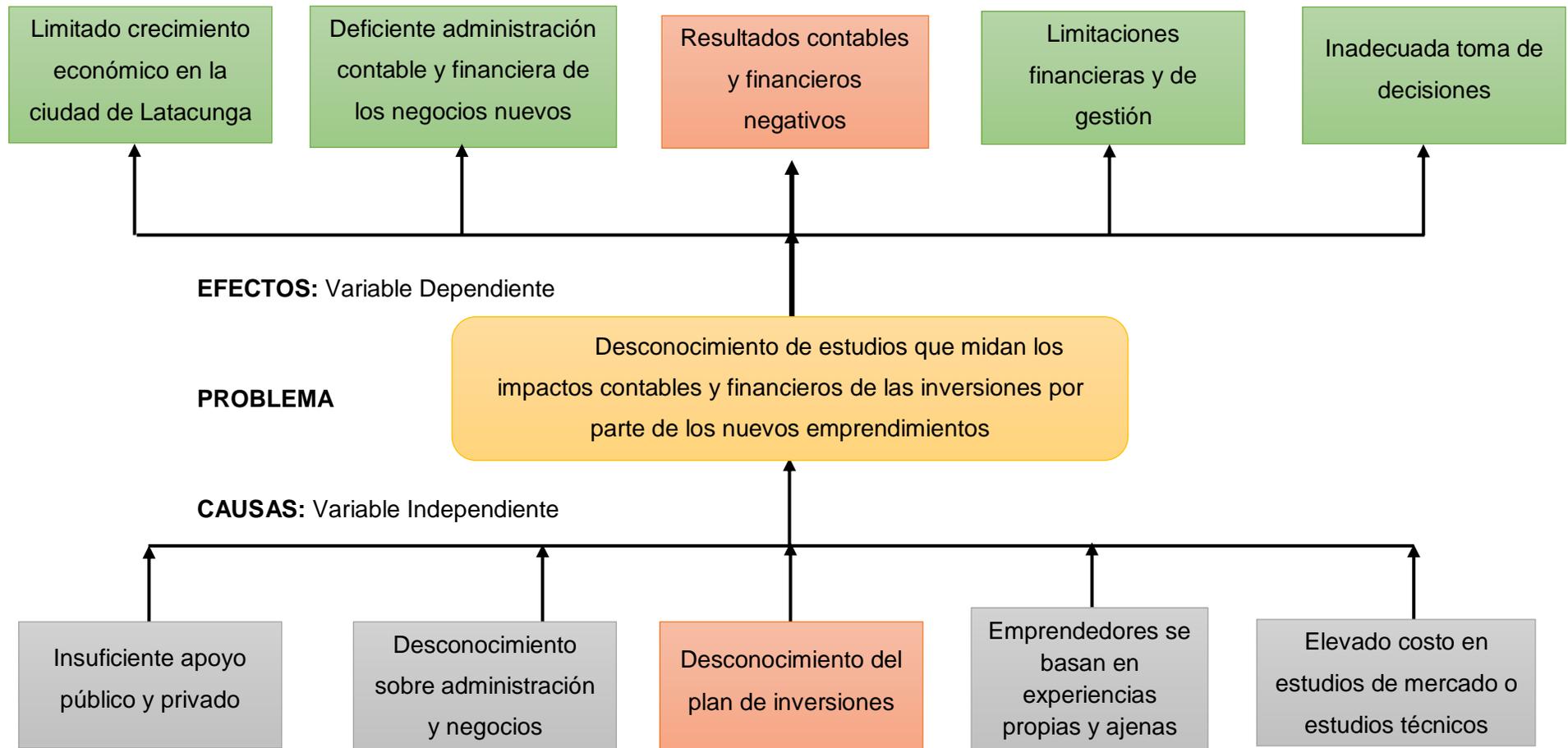
Basado en lo mencionado por las diferentes autoridades y personas influyentes en los emprendimientos de la provincia y el cantón Latacunga, se observa la necesidad de contar con un plan de inversiones, pues estos permiten gestionar adecuadamente los recursos, el cómo, cuándo y en qué invertir; de forma que se pueda tener un control sobre los gastos, así como programar compras en función de los ingresos.

El plan de inversiones se estudia para conocer de paso si tiene o no incidencia sobre los resultados contables y financieros de los emprendimientos, pues como se observan existen negocios no formalizados y que cierran en sus primeros meses de vida, lo cual sigue siendo una temática importante a considerar.

### 1.3.2. Árbol de problemas

Figura 6

Árbol de problemas



Nota. La figura muestra las causas y consecuencias del problema de investigación.

### **1.3.3. Análisis crítico**

El problema central es el desconocimiento de estudios que midan los impactos contables y financieros de las inversiones por parte de los nuevos emprendimientos, esto es generado principalmente por desconocer de un plan de inversiones, aunque sea básico, por parte del emprendedor lo cual conlleva a resultados contables y financieros negativos. Pero no solo eso, sino que no existe evidencia de apoyo por parte de autoridades del gobierno ni empresas privadas que ayuden a mejorar los enfoques y el direccionamiento de una nueva idea de negocios como por ejemplo realizar capacitaciones que incentiven el uso de herramientas como un plan de inversiones para analizar previamente la colocación del negocio, por lo cual muchos emprendimientos se lanzan al mercado generando un limitado crecimiento económico para la ciudad, pues a más de presentar inconvenientes en sus ventas los primeros meses de vida, no pueden contratar personal capacitado que ayude a mejorar el desarrollo del negocio, y al no generar ingresos no pagan impuestos por sus resultados, con lo cual tampoco genera impacto alguno en el mercado ni la economía; además, a través de análisis se ha determinado que muchos emprendedores desconocen de procesos administrativos y de gestión de negocios por lo que la implementación de los emprendimientos es errada y conduce a una mala toma de decisiones que conllevan a pérdidas y posibles cierres de las empresas, pues muchos emprendedores se basan únicamente en experiencias propias o ajenas, experiencias propias cuando salen de un trabajo con mínimo de conocimiento y se independizan tratando de ingresar a competir con empresas donde adquirió sus conocimientos y por lo cual cree saber cómo funciona el giro del negocio, y por otra parte experiencia ajena, cuando le comunican de un negocio y muestra el interés para ejecutar la idea con poco o mínimo de conocimiento en dicho negocio; eso hace que las limitaciones financieras y de gestión no sean adecuadas y terminen por abandonar la idea y cierren temprano sus emprendimientos. Cabe recalcar que el

análisis de un plan de inversión es muy costoso por lo cual no se asesoran y prefieren iniciar solos sus ideas presentando una serie de dificultades que conlleva a malas decisiones, pérdida de efectivo, poca afluencia de clientes, dificultad al penetrar en el mercado y posibles cierres por pérdidas o resultados económicos negativos.

#### **1.3.4. Prognosis**

Al no realizar un estudio al caso de los emprendimientos, continuará sin propuestas sólidas que contribuyan a mejorar el posicionamiento real de las empresas creadas por emprendedores, pues tienen desconocimiento técnico y por lo tanto seguirán aventurándose a crear negocios que muchas veces conlleva a el cierre temprano del mismo por resultados negativos en lo contable y financiero; por lo cual, sin propuestas sólidas para potencializar dichos negocios seguirá un índice agravante que no ha cambiado durante décadas sobre la informalidad de los emprendimientos o el cierre temprano antes de los 12 meses.

Durante años Ecuador en general es el país con mayor tasa de emprendimientos, pero esto es impulsado por el desempleo, por la necesidad misma que se da en el mercado laboral; siendo necesario que se cambie esta situación, por tal razón si se motiva al uso de herramientas como un plan de inversiones previa la puesta en marcha de una idea de negocio ayudaría a los emprendedores a una toma de decisiones adecuadas con la que se evitaría que continúen los fracasos y cierres tempranos de los emprendimientos ya que se mejoraría su gestión y administración en los negocios.

#### **1.3.5. Formulación del problema.**

¿Cómo incide desarrollar un plan de inversiones previo a la puesta en marcha de un emprendimiento en los resultados contables y financieros?

#### 1.4. Descripción resumida del proyecto

La presente investigación tiene como objetivo diseñar un plan de inversiones como parte del proceso de planificación y su relación en los resultados contables y financieros de los emprendimientos de la zona urbana del cantón Latacunga durante el periodo 2018-2019 bajo la teoría del reforzamiento de Frederic Skinner.

**Capítulo I**, El Problema, este ítem describe la información general del proyecto, guiando la investigación a través de la descripción del problema a partir del análisis del árbol de problemas, una descripción crítica de lo que se desea hacer y un planteamiento que parte desde lo general hasta lo particular. También, se desarrolla la justificación, revisa los proyectos relacionados con las variables de investigación, plantea los objetivos y metas a cumplir, determina la hipótesis y las variables a desarrollar durante esta investigación.

**Capítulo II**, Marco Teórico, este apartado que desarrolla la teoría primero describe los antecedentes de la investigación, realiza un análisis de la fundamentación conceptual, epistémica y legal, se desarrolla las categorías de las variables de investigación tanto la dependiente como la independiente, se desglosa finalmente las variables objeto de estudio.

**Capítulo III**, Metodología, en este se determinó que el enfoque de la investigación es cuantitativa y cualitativa, el tipo de investigación es descriptiva y exploratoria, el diseño es no experimental con una modalidad bibliográfica o documental y de campo. La población para la determinación de la muestra son los emprendedores seleccionados de manera aleatoria de la base de datos proporcionados por el Servicio de Rentas Internas (SRI). Además, las técnicas para la recolección de la información son la encuesta y el análisis de datos, para lo cual se utilizará un cuestionario y la página web de la SUPERCIAS, mismas que estará dirigido a los emprendedores seleccionados de la zona urbana del cantón Latacunga; así también, se

operacionalizaron tanto la variable independiente como la variable dependiente y se incluye el plan de recolección de información y el procesamiento de datos como ítems finales.

**Capítulo IV**, Análisis e Interpretación de resultados, se detallan las respuestas a las interrogantes de los cuestionarios aplicados, para estos análisis se representará con tablas y gráficos, con ello se realizará un análisis e interpretación de los resultados encontrados en el trabajo de campo y se contrastará la información recolectada a través de los estados financieros obtenidos en la Superintendencia de Compañía, Valores y Seguros (SUPERCIAS). Por otro parte, con las respuestas obtenidas del cuestionario también se elaborará una matriz comparativa entre las empresas que utilizaron un plan de inversiones previo a la puesta en marcha de una idea de negocio versus las empresas que no utilizaron un plan de inversiones.

**Capítulo V**, Propuesta de un plan de inversiones, a través de los resultados obtenidos nos direccionará a desarrollar el diseño de un simulador para planes de inversión utilizando la herramienta informática “Microsoft Excel” que ayudará a los emprendedores a que se determine si es factible la puesta en marcha de dicho negocio a través del uso de diferentes indicadores financieros, además, permitirá que se destinen adecuadamente los recursos económicos para mantener el valor del negocio y que generen rentabilidad. Por tal razón se tomará como punto de referencia la estructura general del proyecto de inversión del Ministerio de finanzas abordando puntos importantes y específicos para facilitar la toma de decisiones.

**Capítulo VI**, Conclusiones y recomendaciones, se detallan los resultados obtenidos durante la investigación de campo realizada a aquellos emprendedores que iniciaron su actividad económica durante el periodo 2018-2019 en el sector urbano de la Ciudad de Latacunga.

### **1.5. Justificación e importancia**

El propósito principal de la investigación es diseñar un plan de inversiones dinámico y relativamente básico con descripciones detalladas la cual estará basando en la estructura general del proyecto de inversión del Ministerio de finanzas, para ello se utilizará la herramienta informática “Microsoft Excel” que servirá para su aplicación por parte de todos los emprendedores del cantón Latacunga provincia de Cotopaxi y a futuro para emprendedores de otras ciudades, pues estas iniciativas reactivaran la economía local, permitiendo que la creación de los negocios o emprendimientos penetren en el mercado y tengan una base fundamental o técnica donde poder gestionar los recursos adecuadamente y tomar las mejores decisiones. Por cuanto el individuo podrá conocer de antemano si tiene que invertir o no en un negocio pues muchos de ellos fracasan por el desconocimiento o falta de estudios técnicos y generando limitaciones que no les permiten crecer, es así que la propuesta de la investigación ofrece una solución económica (ahorro), pues los planes de inversión o el asesoramiento externo por profesionales suelen ser elevados en sus costos y no accesibles para la mayoría de emprendedores.

Además, en el segundo párrafo del artículo 39 de la Constitución de la República del Ecuador (2008), se menciona que “El Estado fomentará su incorporación al trabajo en condiciones justas y dignas, con énfasis en la capacitación, la garantía de acceso al primer empleo y la promoción de sus habilidades de emprendimiento” (p. 18); por lo tanto, la actividad emprendedora siempre será apoyada y sus proyectos inmersos serán bien recibidos por la comunidad, sin embargo, los emprendedores presentan deficientes conocimientos contables y financieros, y limitaciones de un plan de inversión, por lo que el estudio conlleva a elaborar una propuesta dinámica a fin de que tomen decisiones adecuadas y su actividad económica perduren en el tiempo, generando fuentes de empleo o trabajo y siendo aporte al desarrollo local y nacional.

La factibilidad del estudio radica en poder brindar herramientas útiles a los emprendedores de Latacunga, a fin que puedan tomar decisiones basados en fundamentos contables y financieros, donde sus propuestas perduren en el mercado, crezcan fuertes y se posicionen en los mismos, pues se evidencia que muchos negocios no duran lo suficiente y cierran a una edad temprana (antes de 12 meses). Por lo tanto, debido a esta necesidad identificada, un plan de inversiones permite tener control sobre las decisiones importantes en el funcionamiento de la actividad, y así tener mayores oportunidades de no desfallecer en el intento de lanzar un nuevo producto o crear un negocio en los latacungueños.

Es de vital importancia realizar un análisis profundo de los emprendedores y futuros emprendedores, pues existe evidencia firme de que el fracaso radica por el desconocimiento de herramientas básicas que ayuden a realizar un análisis contable y financiero para reducir dichas debilidades en los emprendimientos y así ofrecer mejores oportunidades a ideas innovadoras que cambien el mercado tradicional y generen un mejor desarrollo económico en el cantón y la provincia.

## **1.6. Sistema de objetivos**

### **1.6.1. Objetivo general**

Determinar la importancia del Plan de inversiones como parte del proceso de planificación y su relación en los resultados contables y financieros de los emprendimientos en la zona urbana del cantón Latacunga durante el periodo 2018-2019.

### **1.6.2. Objetivos específicos**

- Desarrollar el marco conceptual que permita sustentar las variables de estudio a través de una investigación bibliográfica de fuentes secundarias.
- Realizar el estudio de campo a través de instrumentos de investigación que permitan un análisis de los emprendimientos en la ciudad de Latacunga.

- Elaborar una matriz de variables que describa la importancia, eficiencia y eficacia de utilizar un plan de inversiones antes de implantar un emprendimiento versus las empresas que no realizaron un plan de inversiones.
- Diseñar un plan de inversiones para el mejoramiento de los resultados contables y financieros en los emprendimientos del cantón Latacunga.

### **1.7. Actividades**

- Describir los aspectos teóricos sobre los emprendimientos, el plan de inversiones y los resultados contables y financieros a través de la revisión de fuentes bibliográficas.
- Identificar la importancia que existe en el uso de un plan de inversiones al momento de emprender un nuevo negocio.
- Desglosar cada variable de estudio a través de un gráfico o lluvia de ideas para revisar las conceptualizaciones de cada variable de estudio respetando los criterios de los diferentes autores.
- Levantar información base derivado del estudio de campo sobre los emprendedores o emprendimientos existentes en la ciudad de Latacunga y con la ayuda de un método estadístico, comprobar la hipótesis de estudio que permita conocer la relación entre el plan de inversiones y los resultados contables y financieros.
- Presentar los resultados derivados del estudio para que los emprendedores puedan utilizar adecuadamente el plan de inversiones y así gestionen mejor sus ideas emprendedoras y logren posicionamiento en el mercado objetivo que hayan escogido en la ciudad de Latacunga.
- Realizar una matriz comparativa de resultados de las empresas que utilizaron un plan de inversiones versus las empresas que no utilizaron un plan de inversiones.

- Elaborar un simulador interactivo de un plan de inversiones utilizando la herramienta informática Microsoft Excel con los principales indicadores financieros y puntos de análisis para emprendimientos.
- Emitir conclusiones sobre el impacto del plan de inversiones sobre los resultados contables y financieros que tienen los emprendimientos de la ciudad de Latacunga.

### 1.8. Hipótesis

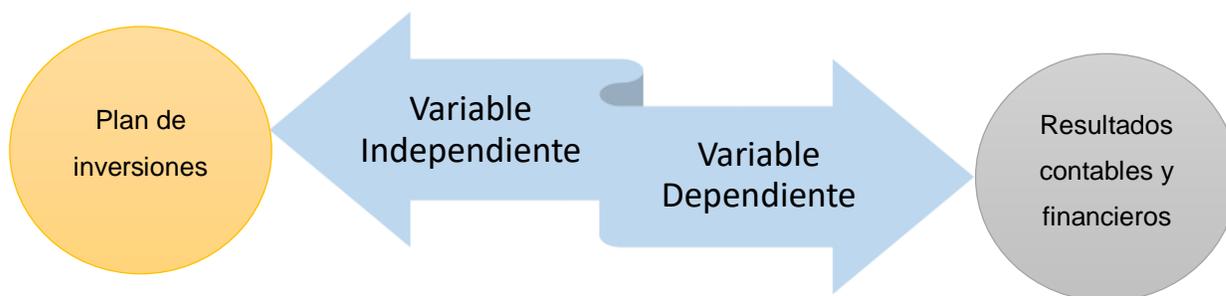
**Hipótesis alternativa (H1):** El desarrollar un plan de inversiones tiene relación con los resultados contables y financieros de los emprendimientos en la zona urbana del Cantón Latacunga.

**Hipótesis nula (H0):** El desarrollar un plan de inversiones no tiene relación con los resultados contables y financieros de los emprendimientos en la zona urbana del Cantón Latacunga.

### 1.9. Variables de investigación

**Figura 7**

*Variables de Investigación*



*Nota.* Variables identificadas para el estudio

## Capítulo II

### 2. Marco teórico

#### 2.1. Base epistémica

Como base epistémica esta investigación se basa en las postulaciones que están descritas en la teoría del reforzamiento, una teoría conductista que fue propuesto por Skinner, misma que se describe a continuación.

##### 2.1.1. *Origen de la teoría del reforzamiento*

El origen de la teoría del reforzamiento será una parte esencial de la investigación debido a que el hombre toma decisiones en su vida, y una de las importantes es al momento de emprender, por esta razón la teoría se relaciona con la investigación. Según Plazas (2016) afirma que:

La obra de Skinner puede resumirse como una búsqueda: la búsqueda de orden en un fenómeno aparentemente aleatorio, indeterminado e impredecible: la llamada conducta voluntaria. Afortunadamente esta búsqueda llegó a buen puerto, dando origen a una nueva visión de la psicología, del hombre y de sus posibilidades tecnológicas con respecto a sí mismo. Para Skinner, la ciencia es la búsqueda de regularidades entre los fenómenos, es la búsqueda de un orden, de uniformidades, de relaciones válidas entre los hechos. (p. 372)

A partir de la teoría de Skinner, se deseaba comprobar la conducta del hombre puesto que en sus postulaciones mencionaba que toda acción tiene sus consecuencias. De lo mencionado se origina la teoría del reforzamiento, misma que se encarga de estudiar aquel comportamiento de los seres humanos, mismos que pueden ser condicionados o modificados si se utilizan ciertos estímulos que fueron conocidos como refuerzos, de ahí el nombre de la teoría del reforzamiento que se clasifica en refuerzos positivos y negativos.

### **2.1.2. Metodología del autor**

Basado en la teoría propuesta por Skinner los autores generan una metodología como base epistemológica que permite guiar la investigación cumpliendo con la ética profesional y basándose en los siguientes reforzadores positivos y negativos:

#### **Reforzadores positivos**

- Conducta intachable o satisfactoria
- Repetición de la acción
- Incentivos necesarios que guíen las acciones
- Satisfacciones, y;
- Valores materiales

#### **Reforzadores negativos**

- Mala conducta
- Eliminación de acciones positivas
- Sanciones por mala conducta
- Insatisfacciones

Por lo tanto; los reforzamientos asumidos por los autores de este escrito, generan como consecuencia que las conductas se encuentren influenciados por los reforzadores positivos, es decir, que los emprendedores generen buenas acciones, que ganen satisfacción al emprender, que generen valor en lo material, que en consecuencia aumenten la empleabilidad, desarrollo económico y mejores resultados contables y financieros que permitan posicionar los nuevos negocios lo cual trae como resultado el crecimiento de la economía; caso contrario los refuerzos negativos vendrían a ser las acciones mal realizadas, como por ejemplo el informalismo lo que conlleva a sanciones por evasión de impuestos o por el no pago de patentes y situaciones de creación de empresas que se requiere para su adecuado funcionamiento; por lo que el

plan de inversiones y el estudio en general busca que los emprendedores tengan un buen comportamiento y sigan directrices claras que permitan posicionarse y no cerrar tempranamente sus emprendimientos.

### ***2.1.3. ¿Cómo la teoría se ajusta al tema de investigación?***

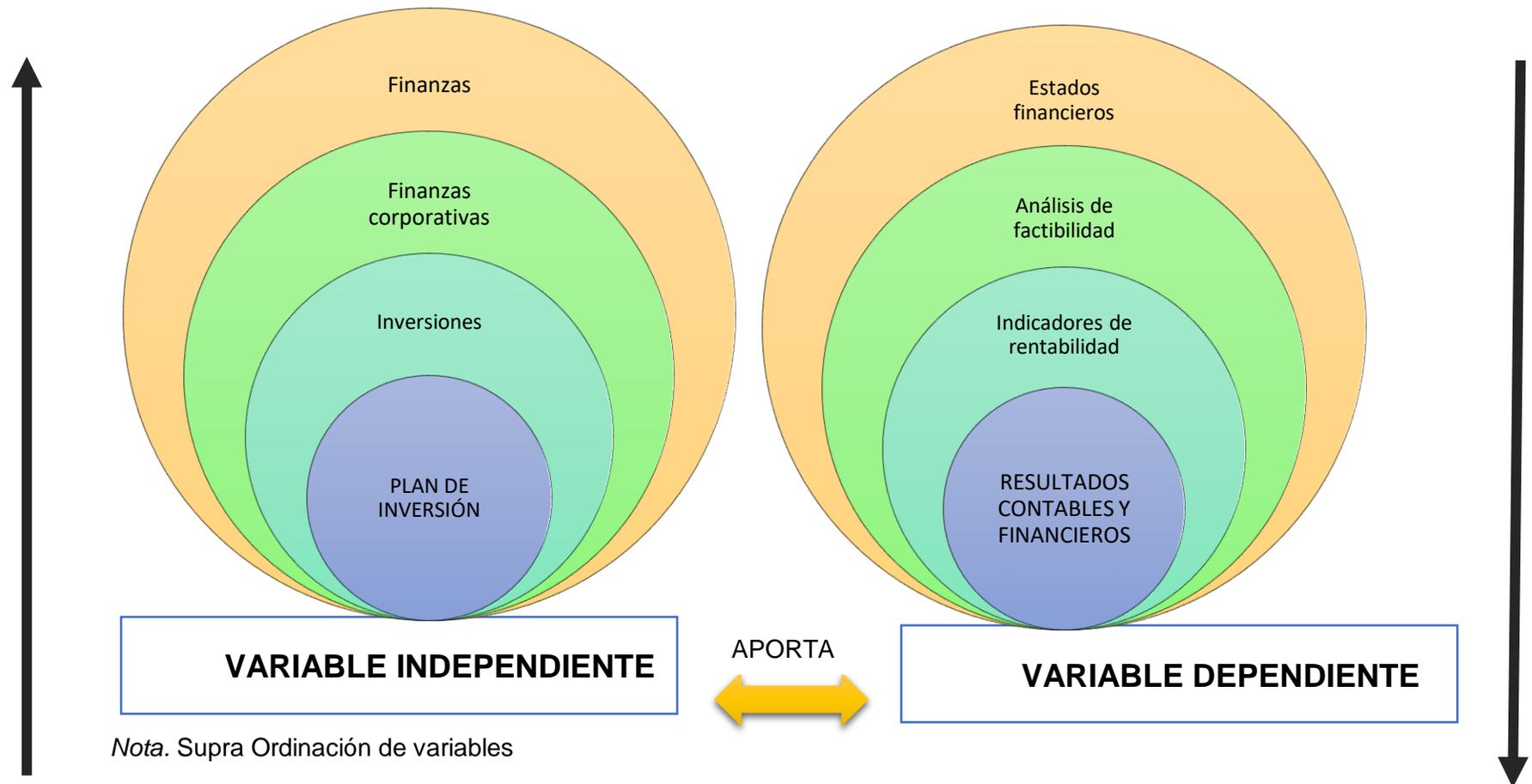
La teoría de Skinner se ajusta al tema de investigación, porque la creación de empresas o llamados emprendimientos desean generar acciones positivas y buenas conductas en el mercado que les permitan perdurar, generando un estímulo positivo en la economía local, por lo que el plan de inversiones guiará las conductas de inversión hacia resultados contables y financieros positivos. Además, esta teoría se relaciona debido a que afirma que cuando una acción es positiva, suele ser repetida para tener los mismos efectos en las acciones que se realizan, que en este caso es la actividad emprendedora.

## 2.2. Base teórica

### 2.2.1. Contextualización de las variables

Figura 8

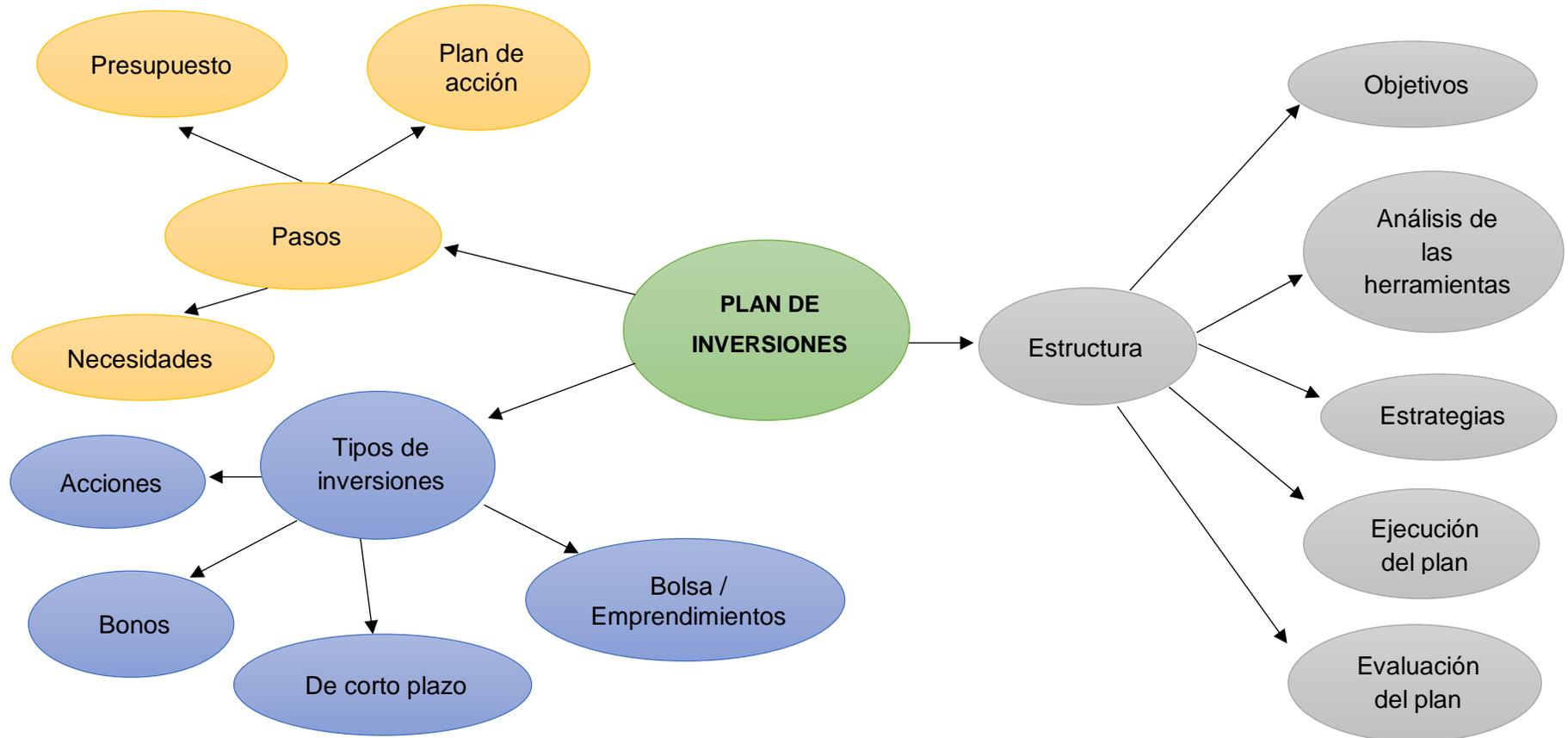
*Supra Ordinación de las Variables*



### 2.2.2. Subordinación conceptual

**Figura 9**

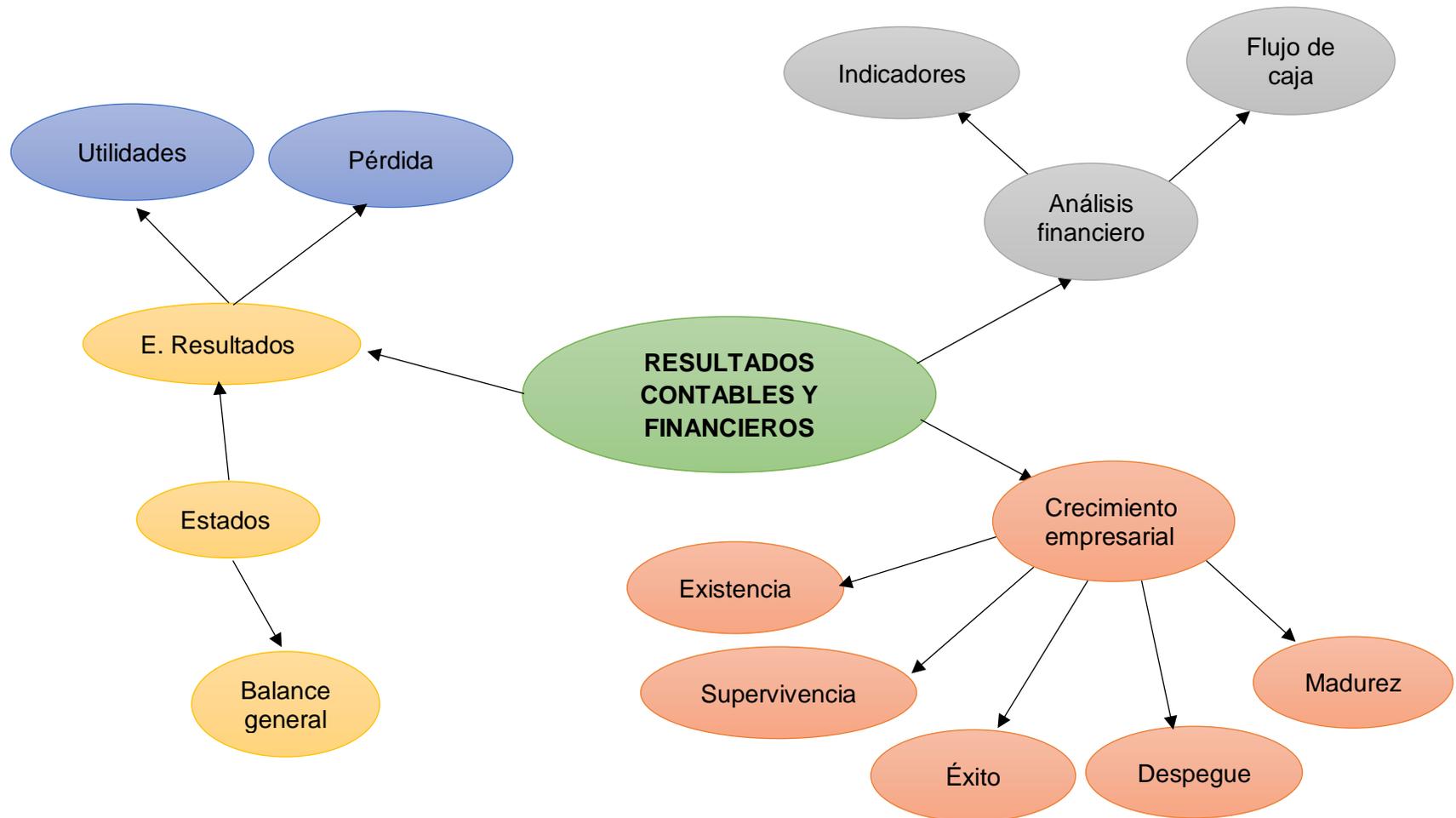
*Variable Independiente: Plan de inversiones*



*Nota.* Detalle de la variable dependiente

**Figura 10**

*Variable Dependiente: Resultados contables y financieros*



*Nota.* Detalle de la Variable dependiente

## **2.3. Marco conceptual de la variable independiente**

### **2.3.1. Finanzas**

Las finanzas son el conjunto de actividades que se puede realizar en el giro del negocio para que de tal manera se alcance al cumplimiento de los objetivos como por ejemplo maximizar el valor de la empresa. Por lo cual García (2014), afirma que “se le define como el conjunto de actividades mercantiles relacionadas con el dinero de los negocios, de la banca y de la bolsa; y como el grupo de mercados o instituciones financieras de ámbito nacional o internacional” (p. 1).

### **2.3.2. Finanzas corporativas**

El encargado del análisis de las finanzas corporativas es la base fundamental en una idea de negocio debido a que es quien toma las decisiones en las inversiones a realizar en la empresa, ya sea a corto o largo plazo. Según Lok (2015):

Las finanzas corporativas (CF) difieren de las finanzas gerenciales y estas últimas se aplican a la administración financiera de todas las empresas en oposición a las corporaciones, y CF se definió como el área de finanzas que se ocupa de las reestructuraciones corporativas de las empresas que cotizan en bolsa y las acciones que los gerentes de estas empresas aprovechan para incrementar el valor de la empresa, así como las herramientas y análisis utilizados para la asignación de recursos financieros. (p. 34)

### **2.3.3. Inversiones**

La inversión se define como el compromiso de los recursos financieros actuales con el fin de lograr mayores ganancias en el futuro. Se ocupa de los denominados dominios de incertidumbre; a partir de esta definición, la importancia se da en función del tiempo y el futuro, ya que son dos elementos importantes en la inversión. Por lo tanto, la información puede ayudar a formar una visión sobre los niveles de certeza en el estado de la inversión en el futuro (Nikiforos, 2017).

Desde una perspectiva económica, la inversión y el ahorro son diferentes; el ahorro se conoce como los ingresos totales que no se gastan en consumo, ya sea que se inviertan para lograr mayores rendimientos o no. El consumo se define como el gasto total de una persona en bienes y servicios que se utilizan para satisfacer sus necesidades durante un período en particular. Los valores de inversión o ahorro, así como de consumo, pueden ser determinados a nivel macroeconómico, o a nivel individual, a través de diferentes métodos estadísticos (Nikiforos, 2017).

#### **2.3.4. Plan de inversión**

Antes de emprender un viaje largo, es importante hacer un buen plan para maximizar las oportunidades de éxito. Lo mismo ocurre con la inversión en un proyecto debido a que es prudente hacer un plan de inversión para que pueda guiar al inversor durante todo el trayecto del viaje de la mejor manera, por tal razón, esta investigación intenta abordar los pasos básicos para hacer un plan de inversión y construir una asignación de activos adecuada.

Según Cosio (2011) menciona que los planes de inversión son “como un conjunto de actividades interrelacionadas con fechas de inicio y término para crear un producto o servicio, dirigidos a lograr un objetivo, con recursos, tiempo, alcance y calidad definidos y establecidos” (p. 23).

Además, Arana (2017) afirma que:

El plan de inversión debe estudiar el nivel de ingresos por ventas, ya que si las ventas son bajas éstas nos llevarían a disminuir los niveles de capital de trabajo y sin este, no es posible cubrir las obligaciones como: pago a proveedores, pago a empleados, compra de materia prima, materiales y herramientas útiles para las operaciones del negocio. (p. 2)

El proceso de planificación de inversiones lo ayudará a comprender sus planes de inversión y realizar un seguimiento regular de sus actuaciones. Según James (2017):

La diversificación de las inversiones que posee puede ayudar a mitigar los riesgos a los que se enfrenta. El valor de la diversificación a menudo se subraya por eventos en el sector financiero, como fuertes caídas en los precios de las acciones. Todo tipo de inversión responde de manera diferente a los cambios en la economía. (p. 8)

### **2.3.5. Tipos de inversión**

Existen varios tipos de inversiones que se consideran formas de ganar y recuperar inversiones a corto, mediano y largo plazo a través de la búsqueda de valores monetarios o fondos que paguen intereses y generen utilidades; entre las cuales se puede ubicar:

- **Acciones**

Las acciones representan el interés de propiedad en una empresa. En otras palabras, los inversores poseen parte de esa empresa y pueden participar en su crecimiento. Las acciones se clasifican generalmente en grandes, pequeñas o medianas y se eligen con frecuencia cuando el objetivo es la revalorización del capital (Lebel y Harriman, 2020).

- **Bonos**

Los bonos son instrumentos de deuda. Cuando los inversores compran bonos, están prestando dinero a una empresa o un gobierno estatal, local o federal. Las inversiones en bonos incluyen corporativos, municipales, bonos de la tesorería y agencias federales. Con frecuencia se eligen por su estabilidad y equilibrio en un portafolio (Zapata , 2018).

- **Inversión a corto plazo**

Las inversiones en efectivo son valores de alta calidad a corto plazo que pagan intereses. Ejemplos incluyen letras del Tesoro, Cuentas de Ahorro / Bancarias, Certificados de Depósito y Fondos del Mercado Monetario. Estas inversiones ofrecen seguridad de capital y liquidez (Arcos, 2017).

- **Inversión de bolsa**

Un fondo cotizado en bolsa (ETF) es una cartera de acciones que rastrea un índice que representa una clase de activo, estilo, sector, país o región. Los ETF combinan las características de una mutua abierta fondo y una acción. Al igual que los fondos mutuos indexados, los ETF representan una propiedad fraccional en una subyacente cartera de valores (Ruiz, 2019).

- **Inversión en emprendimientos**

Según Hidalgo (2014) “Los emprendedores son quienes cristalizan una simple idea en una gran empresa, es por ello que es muy importante fortalecer ese espíritu que habita en ellos y que es el que los motiva en su carrera empresarial” (p. 48). Existen diversos pensamientos sobre lo que es un emprendimiento, por ello antes de definir el concepto de inversión en emprendimientos es necesario aclarar que los emprendimientos son nuevas ideas económicas que se pueden convertir en fuentes de ingreso para aquellas personas que identifican una oportunidad de negocio y aprovecha de manera eficiente los recursos para desarrollar esta actividad en la cual dentro de sus principales objetivos se encuentra que sus emprendimientos se transforme en una gran empresa.

Además, el autor Hidalgo (2014) menciona que “Conocer al emprendedor permite identificar los motivos principales que lo llevan a la realización de ideas de negocio y a su vez identificar las mayores fortalezas para que sean aplicadas en la preparación de su proyecto” (p. 48).

Según Bhidé, (2019) afirma que:

Los emprendedores que inician y construyen nuevos negocios son más celebrados que estudiados. Encarnan, en la imaginación popular y en los ojos de algunos académicos, las virtudes de audacia, ingenio, liderazgo, perseverancia y determinación. Los formuladores de políticas los ven como una fuente crucial de empleo y crecimiento de la productividad. Sin embargo, el conocimiento de cómo los emprendedores inician y hacen crecer sus negocios es limitado. La actividad no ocupa un lugar destacado en el estudio de la economía y los negocios.

Los emprendedores que inician negocios inciertos con fondos limitados tienen pocas razones para dedicar mucho esfuerzo a la planificación e investigación previas. No pueden permitirse gastar mucho tiempo o dinero en la investigación; la modesta ganancia probablemente no merece mucho; y la alta incertidumbre del negocio limita su valor. Los emprendedores enfrentan un problema difícil para convencer a los clientes, empleados, crédito y otros proveedores de recursos similares para que se arriesguen en sus nuevas empresas. No tienen antecedentes y, sin una base de capital, no pueden asumir los riesgos de otros. Por ejemplo, los empresarios emprendedores no pueden ofrecer garantías creíbles de devolución de dinero a los clientes, contratos de trabajo o garantías a los bancos. En cambio, si transfieren riesgos a otros.

Además, Bhidé (2019) menciona que:

La falta generalizada de ideas innovadoras, a menudo acompañada de una experiencia empresarial o industrial limitada, impide que los empresarios típicos obtengan mucho capital de los inversores. Para emitir acciones en una nueva empresa que no tiene un flujo continuo de flujos de efectivo, un empresario debe convencer a los inversores de que la empresa tiene activos intangibles que tienen el potencial de generar flujos de efectivo en el futuro. (p. 39)

### **2.3.6. Procedimiento para la generación de plan de inversiones**

- **Estudio de necesidades**

El estudio de necesidades debe anteceder a cualquier estudio de evaluación.

Este proveerá la dirección a donde se deben efectuar los esfuerzos. De no ser así, no importa lo bien que llevemos a cabo el programa y su evaluación. Si el programa no responde a unas necesidades detectadas con el consenso de los grupos de interés, habremos desperdiciado los esfuerzos. Desgraciadamente, muchos proyectos se llevan a cabo más por razones de disponibilidad de fondos que de una necesidad real. (Huerta, 2013, p. 1)

El análisis de necesidades estratégicas es diseñado por parte del inversionista para una toma de decisiones adecuadas en la idea de negocio en la cual pueden estar involucrados aquellos que tiene interés en el giro del negocio, ya sean personas directas e indirectas, pues mientras se tenga una mayor cantidad de interesados en el proyecto, mayor será el nivel de soluciones para asegurar el éxito (Kenley, 2019).

- **Presupuesto**

Todea (2018) Afirma que el presupuesto:

Es un instrumento de gestión utilizado por cualquier entidad, asegurando financieramente la dimensión de los objetivos, ingresos, gastos y resultados a nivel de centros de gestión y finalmente evaluando la eficiencia económica mediante la comparación de los resultados con los presupuestados. Un componente importante del control gerencial, la efectividad del proceso presupuestario se refleja en el hecho de que: requiere la planificación estratégica y la implementación de los planes, ofrece un marco de referencia para la evaluación del desempeño, contribuye a la motivación del personal, fomenta la coordinación y la comunicación. (p. 919)

Un presupuesto es una expresión cuantitativa de un plan para un período de tiempo. Puede incluir volúmenes de ventas e ingresos planificados, recursos, cantidades, costos y gastos, activos, pasivos y flujos de efectivo. Eso expresa planes estratégicos de unidades de negocio, organizaciones, actividades o eventos en medidas mensurables condiciones.

El presupuesto es la parte inicial que un emprendedor necesita puesto que se puede estimar un valor económico que se utilizará para el funcionamiento adecuado del negocio, de tal manera que se pueda cumplir con los objetivos planteados a través del uso de estrategias en un tiempo determinado, además, es la parte en la que se puede evidenciar donde se está utilizará el dinero y si será suficiente para el giro del negocio. Así Shim (2015) afirma que “Realmente se trata de comprender cuánto dinero se tiene, adónde va y luego planificar la mejor manera de asignar esos fondos” (p. 13).

- **Plan de acción**

Un plan de acciones es una hoja de trabajo que posee información a realizarse durante el giro del negocio donde se puede organizar una serie de actividades y pasos que deben cumplirse siguiendo un orden específico. Según Clarke (2011) afirma:

La planificación de acciones puede ser descrita como un conjunto acordado de acciones para lograr los resultados deseados. Un plan de acción puede incluir uno o varios temas. Por lo general, cubre un período corto de tiempo, con mayor frecuencia un año. Un plan estratégico generalmente cubre un período de tres a cinco años. (p. 1)

En concordancia con lo anterior, se puede definir como una guía donde se puede organizar las acciones, la forma para realizarlo y los recursos que se necesita durante el giro del negocio, de tal manera que se pueda controlar los resultados que se espera obtener,

Por tal razón, es importante mencionar que según Shapiro (2016) afirma que, “La planificación de acciones es el proceso que guía las actividades diarias de una organización o proyecto” (p. 4).

### **2.3.7. Estructura del plan de inversiones**

Diferentes estudios proponen diferentes esquemas y formatos en cuanto a la estructura de un plan de inversiones, sin embargo; es necesario que el plan sea conciso y directo, de manera que exprese valores exactos para una adecuada toma de decisiones.

#### **Tabla 2**

*Descripción de la Estructura de un plan de inversiones*

<b>CONTENIDO</b>	<b>DESCRIPCIÓN</b>
Descripción y visión del negocio:	Información que aclare la actividad del giro del negocio en la cual se pueda conocer a fondo el servicio o producto que se va a ofertar y los objetivos que se espera alcanzar.
Análisis del mercado:	Evaluar quiénes serán los principales competidores y consumidores del producto o servicio.
Planeamiento estratégico:	El planteamiento de estrategias permite conocer el giro del negocio para enfocarse hacia dónde queremos llegar en la cual se presenta debilidades, que con la ayuda de las fortalezas se puede superar.
Estrategia de comercialización y ventas:	Actividades que se pueden realizar para aumentar la distribución y venta de los productos o servicios.

CONTENIDO	DESCRIPCIÓN
Análisis del proceso del negocio:	Planificar las actividades para organizar los insumos, maquinaria, etc., que son necesarios en los distintos procesos de la organización para el cumplimiento de los tiempos definidos.
Análisis económico financiero:	A través de los ingresos y egresos obtenidos, se evaluará la rentabilidad del giro del negocio para determinar su factibilidad.

*Nota.* La tabla muestra la estructura de un plan de inversiones (Proinversión, 2015).

- **Objetivos del plan de inversiones**

Según Hernández (2005) “El objetivo es aumentar la productividad de la empresa para incrementar las utilidades o la prestación de servicios, mediante el uso óptimo de los fondos en un plazo razonable” (p. 5).

En base al autor podemos determinar que el objetivo del proyecto permite determinar un valor monetario que genera poner en marcha una nueva actividad económica. Además, según Hidalgo (2014) menciona que:

En la actualidad una inversión inteligente requiere de un proyecto bien estructurado y evaluado que indique la pauta a seguirse como la correcta asignación de recursos, igualar el valor adquisitivo de la moneda presente en la moneda futura y estar seguros de que la inversión será realmente rentable, decidir el ordenamiento de varios proyectos en función a su rentabilidad y tomar una decisión de aceptación o rechazo. (p. 14)

- **Análisis de las herramientas**

El análisis de herramientas se concentra en determinar con qué elementos se cuenta, dónde se encuentran y cómo van a contribuir a la construcción del plan de

inversiones. El conocer con qué herramientas se cuenta permite identificar desde dónde empezar, qué necesidades se presentan y qué instrumentos tecnológicos o manuales se tiene para proceder a levantar información y a elaborar el plan de inversiones.

- **Estrategias**

(Tonato, 2013) Afirma que, “En el desarrollo del diseño de las estrategias financieras se enfoca a mejorar las inversiones financieras, así como también, las captaciones lo que permite incrementar la rentabilidad” (p. 1). Entonces podemos decir que las estrategias son la dirección por la cual se puede llegar al cumplimiento de los objetivos. Además, estas estrategias permiten ser el soporte para corregir ciertos errores durante el giro de la actividad económica dado que son alternativas que permiten que un proyecto llegue a la rentabilidad esperada, corrigiendo sus errores y buscando los caminos adecuados para su desarrollo.

- **Ejecución del plan**

La ejecución del plan es la puesta en marcha bajo lo planificado, es decir, destinar los recursos necesarios para cumplir con las inversiones en tiempo y forma. El cumplimiento fiel del plan de inversiones es lo que permitirá a las organizaciones saber cómo invertir, cuándo invertir y dónde hacerlo. La ejecución del plan de inversión permitiría obtener mejores resultados en un tiempo corto, mediano y largo plazo, lo cual permite tener acertadas decisiones.

- **Evaluación del plan**

La evaluación y seguimiento al plan de inversiones permite establecer indicadores de gestión para corregir o mejorar en un futuro cercano. La evaluación permite conocer errores y aciertos para programar de mejor manera en planificaciones futuras.

## **2.4. Marco conceptual de la variable depende**

### **2.4.1. Resultados contables y financieros**

Los resultados que se obtienen al finalizar el análisis de un plan de inversiones inician desde la parte contable y continúan hacia el análisis financiero, puesto que trabajan de la mano, pero tiene diferentes funciones.

Según el Ministerio de Industria, Energía y Turismo (2014):

Los resultados contables presentan la relación de los gastos e ingresos previstos para un periodo de tiempo determinado. La finalidad de la cuenta de resultados es anticipar cuál va a ser el beneficio que se espera obtener, lo que permitirá ver si está de acuerdo con los objetivos planteados. En caso contrario, se podrían volver a replantear los presupuestos de ventas, compras, promoción, gastos, etc. Hasta conseguir el resultado pretendido. (p. 9)

Los resultados contables ayudan a la toma de decisiones, debido a que demuestras los ingresos y gastos que genera un negocio de tal manera que permite conocer la eficiencia de las actividades económicas, además, con la ayuda de un análisis financiero se puede interpretar los diversos resultados que se obtendrá durante un periodo determinado.

Según Sulca et al. (2016) afirma que “El análisis financiero son técnicas utilizadas para diagnosticar la situación y perspectivas de la empresa. El fin fundamental es poder tomar decisiones adecuadas en el ámbito empresarial” (p. 3).

En base al autor podemos decir que para obtener un análisis financiero detallado se necesita de los resultados contables, ya que estos demostraran si el giro del negocio es factible, caso contrario ayuda a la toma de decisiones para determinar las estrategias que den seguimiento a las debilidades del proyecto de inversión.

### **2.4.2. Finanzas**

Las finanzas forman parte del ámbito de la gestión empresarial y se relacionan con la formación y determinación del flujo de fondos. Por el contrario, además, de determinar plazos y fuentes de financiación, en el proceso de asignación y gestión de estos fondos entre varios activos, siempre tratamos de maximizar el valor económico de la empresa (Bejarano et al., 2012, p. 124).

Según Flóres (2008) menciona que:

Desde su aparición a comienzos del siglo XX, ha pasado por una serie de enfoques que han orientado la estructuración actual de una disciplina autónoma, madura, y con un alto grado de solidez en cuanto tiene que ver con la correspondencia de muchos de sus modelos con la realidad, jugando un papel preponderante tanto para la interpretación de la realidad económica como para la toma de decisiones a nivel corporativo. (p. 148)

La evolución de las finanzas permitió que el sector empresarial pueda mitigar la incertidumbre en el manejo de las actividades de la empresa de tal manera que permite reducir el riesgo por la pérdida de los recursos, ya que en la actualidad se ha convertido en una disciplina que fortalece día a día a un negocio, es decir, permite evaluar la liquidez, riesgo y rentabilidad para vincularlo a nuevos mercados con el propósito de incrementar las ventas.

### **2.4.3. Contabilidad**

La contabilidad es un proceso que permite registrar las diversas transacciones que se generan durante una actividad económica, para administrar sus ingresos y gastos del giro de un negocio, con el cual se puede reflejar lo que posee una entidad al finalizar un determinado periodo a través de sus estados financieros.

Según Zapata (2004) menciona que:

Es un factor de un sistema de información de un ente, que se puede obtener datos sobre su patrimonio y cómo evoluciona este, determinados a facilitar las decisiones de los administradores y de las terceras personas que se realizan actividades con él en cuanto se refiere a la relación actual o potencial con el mismo. (p. 18)

En base al autor se puede definir a la contabilidad como el proceso de identificar, registrar, resumir y proporcionar información económica a los tomadores de decisiones. Por tanto, la contabilidad organiza y agrega información económica para que los usuarios puedan utilizarla. Además, para la elaboración de los estados financieros se debe registrar, cuantificar, clasificar y analizar para comprender los eventos económicos y su impacto en la empresa.

#### **2.4.4. Indicadores de rentabilidad**

**Rentabilidad bruta sobre ventas:** También conocido como beneficio bruto, representa el beneficio o beneficio bruto de una empresa en relación con sus ventas. (Macas y Luna, 2010, p. 46)

**Fórmula:**

$$\text{Margen bruto} = \frac{\text{Utilidad bruta}}{\text{Ventas netas}} \times 100$$

**Rentabilidad neta sobre ventas:** También llamado margen de utilidad operativa, es una relación más específica porque utiliza la utilidad neta después de deducir costos, gastos e impuestos. (Macas y Luna, 2010, p. 47)

**Fórmula:**

$$\text{Margen operacional} = \frac{\text{Utilidad Operacional}}{\text{Ventas netas}} \times 100$$

**Rentabilidad económica:** Es la relación entre el beneficio antes de intereses e impuestos y los activos totales. Independientemente de su método de financiamiento, utiliza intereses y ganancias antes de impuestos (UAI) para evaluar la ganancia generada por el activo sin considerar los gastos financieros. (Macas y Luna, 2010, p. 47).

**Fórmula:**

$$\text{Rentabilidad económica} = \frac{\text{Utilidad antes de intereses e impuestos}}{\text{Activo total}}$$

**Rentabilidad sobre el activo total:** Es la relación entre los ingresos netos y los activos totales. Mide los beneficios en función de los recursos de la empresa, independientemente de su fuente de financiación. Si el índice es alto, la rentabilidad será mejor, dependiendo de la composición del activo, porque todos los activos tienen diferentes tasas de retorno. (Macas y Luna, 2010, p. 48).

**Fórmula:**

$$ROA = \frac{\text{Utilidad neta del ejercicio}}{\text{Activo total}}$$

**Rentabilidad sobre los activos fijos:** Mide la rentabilidad entre los ingresos netos y los activos fijos del año. Es muy útil para el análisis de empresas con gran inversión en inmovilizado. (Macas y Luna, 2010, p. 48)

**Fórmula:**

$$\text{Rentabilidad sobre los activos fijos} = \frac{\text{Utilidad neta del ejercicio}}{\text{Activo fijos}}$$

**Rentabilidad financiera:** Es la relación entre los beneficios después de los intereses y los impuestos y los impuestos y el patrimonio. La rentabilidad financiera o patrimonial es un indicador de rentabilidad que los administradores buscan para maximizar los intereses de los propietarios. (Macas y Luna, 2010, p. 49)

**Fórmula:**

$$\text{Rentabilidad financiera} = \frac{\text{Utilidad después de intereses e impuestos}}{\text{Patrimonio}}$$

**Rentabilidad sobre el patrimonio:** Esta es una medida financiera que se refiere a la rentabilidad del capital propio en un período de tiempo determinado, generalmente sin considerar la distribución de los resultados, representa los ingresos obtenidos en base a la propiedad total de los accionistas, socios o propietarios de un negocio. Si el porcentaje es superior a la tasa de rendimiento promedio y la tasa de inflación en el mercado financiero del año, el rendimiento del capital se considera que es bueno. (Macas y Luna, 2010, p. 49)

**Fórmula:**

$$ROE = \frac{\text{Utilidad neta del ejercicio}}{\text{Patrimonio}}$$

**Rentabilidad sobre el capital pagado:** Este indicador financiero permite conocer el desempeño del capital efectivamente pagado al finalizar un periodo económico. Por otro lado, si el capital cambia durante este período, se debe calcular el capital pagado promedio. (Macas y Luna, 2010, p. 50)

**Fórmula:**

$$\text{Rentabilidad sobre capital pagado} = \frac{\text{Utilidad neta del ejercicio}}{\text{Capital pagado}}$$

#### **2.4.5. Análisis de factibilidad**

Según Luna & Chaves (2011), “Es el análisis de una empresa para determinar si el negocio será bueno o malo, y en qué condiciones se debe desarrollar para que sea exitoso, además, si contribuye con la conservación, protección o restauración de los recursos naturales” (p, 1).

- **Estados financieros**

Según (Elizalde, 2019) afirma que:

Los estados financieros reflejan las operaciones o transacciones diarias que demuestra una empresa en sus actividades, siendo resumidas en la estructura exhibida como estado financiero. Los estados financieros se alimentan de la información suministrada por los libros contables y en los mismos se expone la rentabilidad de la organización. Siendo mostrados en periodo trimestral, semestral o anual. (p. 219)

En base al autor podemos decir que los estados financieros permiten conocer la realidad de las actividades económicas de la empresa para lo cual se utilizan diversas técnicas que ayuda a organizar la información contable que posteriormente servirá para realizar un analizar a sus resultados.

- **Estado de resultados**

El estado de resultados también se conoce como estado de pérdidas y ganancias y según González et al. (2012) afirma que:

El estado de resultados o estado de pérdidas y ganancias, es un estado financiero que muestra ordenada y detalladamente la forma en la cual se obtuvo el resultado del ejercicio durante un período determinado. Proporciona un resumen financiero de los resultados operativos de la entidad durante un período específico. (p. 13)

Es común que para determinar el estado de resultados se calcule en un periodo de un año que por lo general es al 31 de diciembre, en el cual se muestra los ingresos y gastos que tuvo la empresa y en base a ello se puede determinar si una empresa funciona adecuadamente o necesita de nuevas estrategias.

## **Pérdidas**

La pérdida económica es un término que se utiliza para describir las circunstancias en las que un individuo o una organización pierde dinero. El término cubre la pérdida financiera que generalmente es visible en un balance general u otros estados financieros. Si bien la pérdida económica incluye casos de pérdida de ingresos sufridos por una persona o una empresa, excluye cualquier caso en el que esa pérdida de ingresos se deba a lesiones físicas o personales (Francis, 2013).

## **Ganancias**

La ganancia es un término en economía que se refiere a la satisfacción total que se recibe al consumir un bien o servicio. Las teorías económicas basadas en la elección racional generalmente asumen que los consumidores se esfuerzan por maximizar su utilidad. Es importante comprender la utilidad económica de un bien o servicio, porque influye directamente en la demanda y, por lo tanto, en el precio de ese bien o servicio. En la práctica, la utilidad de un consumidor es imposible de medir y cuantificar. Sin embargo, algunos economistas creen que pueden estimar indirectamente cuál es la utilidad de un bien o servicio económico empleando varios modelos (Toha, 2018, p. 32).

- **Balance general**

Un balance general proporciona una instantánea información de la salud de una empresa en un momento determinado. Es un resumen de lo que la empresa posee (activos) y debe (pasivos). Los balances generalmente se preparan al cierre de un período contable como fin de mes, fin de trimestre o fin de año. Los propietarios de nuevos negocios no deben esperar hasta el final de los 12 meses o el final de un ciclo operativo para completar un saldo. Los dueños de negocios inteligentes ven un balance como una herramienta importante para la toma de decisiones (Centro de recursos empresariales de Zions, 2015, p. 4).

## **2.5. Base legal**

### **2.5.1. Constitución de la República**

En Ecuador los emprendimientos están respaldados según la Constitución de la República del Ecuador (2008) en el artículo 39 afirma que:

Art. 39.- El Estado garantizará los derechos de las jóvenes y los jóvenes, y promoverá su efectivo ejercicio a través de políticas y programas, instituciones y recursos que aseguren y mantengan de modo permanente su participación e inclusión en todos los ámbitos, en particular en los espacios del poder público. El Estado reconocerá a las jóvenes y los jóvenes como actores estratégicos del desarrollo del país, y les garantizará la educación, salud, vivienda, recreación, deporte, tiempo libre, libertad de expresión y asociación. El Estado fomentará su incorporación al trabajo en condiciones justas y dignas, con énfasis en la capacitación, la garantía de acceso al primer empleo y la promoción de sus habilidades de emprendimiento. (p. 18)

### **2.5.2. Ley Orgánica de Emprendimiento e Innovación**

En el siguiente artículo de la Ley Orgánica de Emprendimientos e Innovación (2020) establece:

Art. 14. Guía Nacional de Emprendimiento. La Secretaria Técnica del CONEIN generará una guía nacional para emprendedores que prevea información al menos en los siguientes aspectos: macro económicos, de mercados internacionales, legales, tributarios, sectoriales, laborales societarios y financieros del ecosistema emprendedor, además, de un directivo de las oficinas comerciales del Ecuador en el mundo, con información para exportar productos y servicios. La Secretaria Técnica, en coordinación con las demás entidades del estado, actualizará semestralmente la Guía Nacional de Emprendimiento del Estado y podrá incluir la información complementaria que crea necesaria. (p. 8)

### **2.5.3. Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones**

En cuanto al emprendimiento, la normativa vigente del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones (COPCI, 2018) regula y garantiza las actividades, así afirma que:

Art. 1. *Ámbito.*- Se rigen por la presente normativa todas las personas naturales y jurídicas y demás formas asociativas que desarrollen una actividad productiva, en cualquier parte del territorio nacional.

Art. 3. *Objeto.*- El presente Código tiene por objeto regular el proceso productivo en las etapas de producción, distribución, intercambio, comercio, consumo, manejo de externalidades e inversiones productivas orientadas a la realización del Buen Vivir. Esta normativa busca también generar y consolidar las regulaciones que potencien, impulsen e incentiven la producción de mayor valor agregado, que establezcan las condiciones para incrementar productividad y promuevan la transformación de la matriz productiva, facilitando la aplicación de instrumentos de desarrollo productivo, que permitan generar empleo de calidad y un desarrollo equilibrado, equitativo, eco-eficiente y sostenible con el cuidado de la naturaleza. (p. 4)

### **2.5.4. Régimen Tributario**

En relación con el régimen de desarrollo y en lo concerniente al régimen tributario la Constitución de la República del Ecuador (2008) establece:

Art. 300.- El régimen tributario se regirá por los principios de generalidad, progresividad, eficiencia, simplicidad administrativa, irretroactividad, equidad, transparencia y suficiencia recaudatoria. Se priorizarán los impuestos directos y progresivos. La política tributaria promoverá la redistribución y estimulará el empleo, la producción de bienes y servicios, y conductas ecológicas, sociales y económicas responsables. (p. 92)

### **2.5.5. Código Tributario**

En base a lo que menciona el Código Tributario (2018) afirma en el artículo número 1 que:

Art. 1.- **Ámbito de aplicación.**- Los preceptos de este Código regulan las relaciones jurídicas provenientes de los tributos, entre los sujetos activos y los contribuyentes o responsables de aquellos. Se aplicarán a todos los tributos: nacionales, provinciales, municipales o locales o de otros entes acreedores de los mismos, así como a las situaciones que se deriven o se relacionen con ellos.  
(p. 1)

### **2.5.6. Ley Orgánica de Régimen Tributario**

La Ley de Régimen Tributario Interno (2004) menciona una ley referente a ciertas exoneraciones para los nuevos emprendimientos siendo esta la siguiente:

Art. 9.1. **Exoneración del pago del impuesto a la renta para el desarrollo de inversiones nuevas y productivas.**- Las sociedades que se constituyan a partir de la vigencia del Código de la Producción así como también las sociedades nuevas que se constituyeren por sociedades existentes, con el objeto de realizar inversiones nuevas y productivas, gozarán de una exoneración del pago de impuesto a la renta durante cinco años, contados desde el primer año en el que se generen ingresos atribuibles directa y únicamente a la nueva inversión. (p. 6)

## 2.6. Operacionalización de las variables

### 2.6.1. Operacionalización variable independiente: Plan de inversiones

Tabla 3

Operacionalización de la variable independiente

CONCEPTUALIZACIÓN	CATEGORÍA	INDICADOR	ÍTEMS	TÉCNICAS E INSTRUMENTOS
<p><b>Plan de inversiones</b> La planificación de inversiones es un proceso que comienza cuando se tienen claras sus metas y objetivos financieros. El proceso de planificación financiera está diseñado para ayudarlo a tener claro cómo hacer coincidir sus recursos financieros con sus objetivos financieros.</p>	<b>Planificación</b>	<p><b>Número de planificaciones realizadas en el último periodo =</b> Determinación de las planificaciones empresariales</p>	¿Ha realizado usted un plan de inversiones para iniciar una actividad o negocio?	<p><b>Técnica:</b> Observación, encuesta y revisión documental.</p> <p><b>Instrumento:</b> Cuestionario, Base de datos SRI e información de la SUPERCIAS.</p>
	<b>Inversiones</b>	<p><b>Autonomía financiera=</b> Capital contable sobre los activos totales</p> <p><b>Tipo de inversiones realizadas =</b> Determinación si la inversión es propia o mediante financiamiento</p>	<p>¿Qué monto piensa invertir o ha invertido para el giro del negocio?</p> <p>¿Qué porcentaje de su inversión total es propio y que porcentaje es mediante financiamiento?</p>	

CONCEPTUALIZACIÓN	CATEGORÍA	INDICADOR	ÍTEM	TÉCNICAS E INSTRUMENTOS
	<b>Metas y objetivos financieros</b>	<b>Número de objetivos financieras establecidas por la organización =</b> Determinación del número de objetivos planteadas por la organización	¿Tiene planteado objetivos financieros a corto y mediano plazo?	
		<b>Número de objetivos financieros =</b> Determinación del número de objetivos planteados por la organización	¿Cuántos objetivos financieros tiene planteado para su alcance y medición?	

Nota. La tabla muestra la operacionalización del plan de inversiones.

**2.6.2. Operacionalización variable dependiente:** Resultados contables y financieros

**Tabla 4**

*Operacionalización de la variable dependiente*

CONCEPTUALIZACIÓN	CATEGORÍA	INDICADOR	ÍTEMS	TÉCNICAS E INSTRUMENTOS
<p><b>Resultados contables y financieros</b></p> <p>Los resultados contables y financieros se utilizan en negocios nacionales e internacionales para delinear el estado actual de la empresa o negocio y la situación competitiva debido a los estados financieros, por lo que se pueden tomar muchas decisiones sobre el progreso de la organización.</p>	<p><b>Resultados</b></p>	<p><b>ROA</b></p> $= \frac{\textit{Utilidad neta del ejercicio}}{\textit{Activo total}}$	<p>¿Obtuvo rendimiento financiero en relación a la inversión realizada?</p>	<p><b>Técnica:</b> Observación, encuesta y revisión documental.</p> <p><b>Instrumento:</b> Cuestionario, Revisión base de datos SRI e información de la SUPERCIAS.</p>
		<p><b>ROE</b></p> $= \frac{\textit{Utilidad neta del ejercicio}}{\textit{Patrimonio}}$	<p>¿Obtuvo rendimiento financiero en relación a su patrimonio constituido?</p>	

CONCEPTUALIZACIÓN	CATEGORÍA	INDICADOR	ÍTEMS	TÉCNICAS E INSTRUMENTOS
	<b>Estados Financieros</b>	<b>Estado de pérdidas y ganancias</b> = Determinación del estado de pérdidas y ganancias	¿Realizó proyección de su estado de pérdidas o ganancias?	
		<b>Balance General</b> = Determinación del balance general	¿Realizó un balance inicial al arrancar su negocio?	
	<b>Toma de decisiones</b>	<b>Indicadores financieros</b> = Determinación de los indicadores financieros	¿Realizó la determinación de indicadores financieros para tomar decisiones antes de la inversión?	

*Nota. La tabla muestra la operacionalización de los resultados contables y financieros.*

## Capítulo III

### 3. Metodología

#### 3.1. Enfoque de la investigación

##### 3.1.1. *Enfoque mixto*

Para desarrollar la investigación se basa tanto en análisis teóricos como prácticos, es así que según Hernández (2014) afirma que:

La meta de la investigación mixta no es reemplazar a la investigación cuantitativa ni a la investigación cualitativa, sino utilizar las fortalezas de ambos tipos de indagación combinándolas tratando de minimizar sus debilidades potenciales. (p. 532)

La presente investigación tiene un enfoque denominado mixto, y es por la combinación del enfoque cualitativo y cuantitativo; es cualitativo porque la investigación aborda un marco teórico que detalla diferentes características relacionadas con las variables de estudio que son el plan de inversiones y los resultados contables y financieros, es decir, cualifican a las variables para que se pueda comprender en todo su contexto; por otro lado, es cuantitativo porque se utilizan métodos estadísticos para organizar los resultados obtenidos a través de las técnicas de recolección de datos con la cual se obtendrá gráficos porcentuales y se desarrollará comprobaciones estadísticas.

#### 3.2. Tipo de investigación

##### 3.2.1. *Investigación descriptiva*

Mediante el análisis realizado por Marroquín (2014), “También es conocida como la investigación estadística, se describen los datos y características de la población o fenómeno en estudio. Este nivel de Investigación responde a las preguntas: quién, qué, dónde, cuándo y cómo” (p. 4).

Es descriptiva, porque en esta investigación se realiza un análisis teórico de las variables, describiendo los factores y características de cada parte relacionada a las mismas, abordando desde un contexto amplio hasta lo más específico, desglosando su contenido para conocer su significado. De dichas descripciones teóricas, se obtiene un análisis personal y aportes de los autores al tema, generando opiniones profesionales que entrelazan las variables dependiente e independiente y que suman a los resultados generales y el cumplimiento de objetivos.

### **3.2.2. Investigación explicativa**

Según Yáñez (2015), “La investigación explicativa se orienta a establecer las causas que originan un fenómeno determinado. Se trata de un tipo de investigación cuantitativa que descubre el por qué y el para qué de un fenómeno” (p. 85).

La presente investigación es de carácter descriptivo debido a que su interés se centra en explicar la importancia de realizar un plan de inversiones previo a la puesta en marcha de una idea de negocio, es decir, se expone de manera detallada la relación que tiene el plan de inversiones con los resultados contables y financieros con el propósito de generar un aporte científico y dar a conocer los resultados investigados a una comunidad; además, explica los fenómenos, los problemas, causas y posibles efectos, con ello se asegura un entendimiento no solo de los investigadores sino de quien muestre el interés por la investigación.

### **3.3. Diseño de la investigación**

#### **3.3.1. No experimental**

Se basa en categorías, conceptos, variables, sucesos, comunidades o contextos que se dan sin la intervención directa del investigador, es decir; sin que el investigador altere el objeto de investigación. En la investigación no experimental, se observan los fenómenos o acontecimientos tal y como se dan en su contexto natural, para después analizarlos. (Dzul, 2015, p. 3)

Este estudio tiene como variable independiente al plan de inversiones y como variable dependiente a los resultados contables y financieros por tal razón aborda una investigación no experimental, pues no se la desarrolla en laboratorio o se somete a experimentos o estudios de caso como tal, es decir, la investigación se limita a observar los fenómenos o problemas en su estado natural sin intervención a cambios y a partir de ahí desarrollar los diferentes análisis.

### **3.3.2. Investigación longitudinal**

El estudio longitudinal es importante en la investigación debido a que se puede realizar un análisis de la evolución del problema. Según Arnau y Bono (2018):

El estudio longitudinal, en que los individuos son observados a través del tiempo, es una clase de diseño de medidas repetidas. La característica del estudio longitudinal de medidas repetidas es que tanto la variable de respuesta como el conjunto de covariables son repetidamente medidas a lo largo del tiempo. (p. 33)

Se realiza esta investigación puesto que se requiere emplear la técnica de la encuesta a la muestra de emprendimientos seleccionados y el análisis de datos para la recolección de información tanto cualitativos como cuantitativos durante el periodo 2018 y 2019, con el fin de conocer la relación entre las variables de estudio.

## **3.4. Modalidad de la investigación**

### **3.4.1. Investigación documental**

Para realizar la investigación se utilizará diferentes fuentes de información verídica dado que se detallará de forma teórica, es así que según Gómez (2014):

La metodología propuesta para la revisión bibliográfica puede ser aplicada a cualquier tema de investigación para determinar la relevancia e importancia del mismo y asegurar la originalidad de una investigación. Además, permite que otros investigadores consulten las fuentes bibliográficas citadas, pudiendo entender y quizá continuar el trabajo realizado. (p. 159)

Se aborda una investigación documental debido a que se utilizan fuentes de información tanto primaria como secundaria para revisar conceptos relacionados con las variables de investigación el cual permite realizar un análisis amplio sobre el objeto de estudio, de tal manera que el investigador argumente con un juicio propio y presente sus conclusiones. Cabe mencionar que los antecedentes descritos y los autores referenciados en el documento tienen publicaciones que fueron validadas y que por tanto la información es fiable y aportan al estudio. Los conceptos de plan de inversiones, resultados contables y financieros permiten tener claro la interrelación entre variables y a partir de ello empezar a visionar una propuesta técnica y de valor.

#### **3.4.2. Investigación de campo**

El trabajo de investigación tiene como soporte a un grupo de emprendedores que ayudarán a dar validez a la hipótesis seleccionada por lo que es necesario tomar en cuenta lo que afirma Soto y Durán (2019), “La inserción al trabajo de campo no sólo aportó conceptual y metodológicamente a la investigación, también permite a la investigadora balancear los beneficios para los diferentes actores” (p. 263).

La investigación de campo es fundamental durante para el desarrollo debido a que se recolecta, analiza y presenta lo resultados obtenidos durante esta investigación, por lo que se ha tomado una muestra de emprendimientos en el periodo 2018 y 2019, en la cual se aplicará técnicas de recolección de datos como la encuesta que aseguran que la información recolectada es verídica para el objeto de estudio.

#### **3.5. Fuentes y técnicas de recopilación de información y análisis de datos**

Enunciado la metodología a aplicar en la investigación, se deben también detallar las fuentes y técnicas para la recopilación de información, que después de su tabulación y depuramiento se procede a su análisis e interpretación, de forma que se exprese la realidad encontrada y deriven en acciones positivas o toma de sesiones adecuadas al problema.

### **3.5.1. Fuentes de información**

Como fuentes de información y basado en los modelos de investigación descritos, se tienen las siguientes fuentes:

- **Fuentes primarias:** Las fuentes primarias son importantes dentro de la investigación debido a que se obtiene información de primera mano que permiten clarificar y validar el problema de investigación, como por ejemplo el uso de entrevistas, fichas de observación, y demás instrumentos que facilitan el análisis de las diferentes variables de investigación.
- **Fuentes secundarias:** La presente investigación también se basan en libros, textos, artículos científicos, indicadores e información relevante de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros, entre otros que se caracterizan por mantener información validada para la comunidad científica, en la cual se pretende recolectar información para dar respuesta al problema e hipótesis de investigación.

### **3.5.2. Técnicas de recopilación de información**

#### **3.5.2.1. Encuesta**

La técnica para la recolección de datos en la presente investigación es la encuesta la que mediante López y Fachelli (2015) menciona que:

La encuesta se considera en primera instancia como una técnica de recogida de datos a través de la interrogación de los sujetos cuya finalidad es la de obtener de manera sistemática medidas sobre los conceptos que se derivan de una problemática de investigación previamente construida. (p. 8)

La encuestas es la técnica que se emplea en la investigación y tiene como instrumento el cuestionario con una serie de preguntas objetivas de carácter cerrado pues son de opción múltiple, en este caso la encuesta está dirigido a los emprendimientos de la zona urbana del cantón Latacunga que se han generado en los

años 2018 y 2019 con el único fin de levantar la información para conocer la magnitud del problema y en base a los resultados obtenidos elaborar una matriz comparativa que pondere la importancia, eficiencia y eficacia de utilizar un plan de inversiones.

### **3.5.2.2. Análisis de datos**

Para Hernández (2014) “Es una técnica para estudiar cualquier tipo de comunicación de una manera “objetiva” y sistemática, que cuantifica los mensajes o contenidos en categorías y subcategorías, y los somete a análisis estadístico.”(p. 251)

Esta técnica para recolectar datos nos permite utilizar diversos sitios web como la Superintendencia de Compañía, Valores y Seguros (SUPERCIAS) para investigar y analizar los balances de las empresas seleccionadas con el fin de contrastar la información obtenida en las encuestas realizadas a los emprendedores para una mayor veracidad de los resultados recolectados.

## **3.6. Técnica de comprobación de hipótesis**

### **3.6.1. Chi-cuadrado**

Para comprobar la hipótesis de esta investigación se utiliza el estadístico descriptivo Chi-cuadrado de Pearson el cual se representa con la abreviatura  $X^2$ . Según Mendivelso y Rodríguez (2018), “La prueba chi-cuadrado ( $X^2$ ) de Pearson es una de las técnicas estadísticas más usadas en la evaluación de datos de conteo o frecuencias, principalmente en los análisis de tablas de contingencia ( $r \times c$ ) donde se resumen datos categóricos” (p. 92).

Su formulación más común es la siguiente:

$$X^2 = \sum \frac{(O_i - E_i)^2}{E_i}$$

**Donde:**

$X^2$ = el valor calculado de Chi – cuadrado

$O_i$ = frecuencias observadas

$E_i$ = frecuencias esperadas

Una vez que se obtenga respuesta del chi cuadrado, se compara el grado de impacto en la tabla de distribución de chi cuadrado, para ello se toma en consideración los grados de libertad mediante la siguiente fórmula:

$$gl = (f - 1)(c - 1)$$

**Donde:**

$gl$ = grados de libertad

$f$ = filas

$c$ = columnas

Con dichos datos se verifica en la tabla asignando un error del 0,05 que corresponde al 5% de margen de error o en algunas tablas se encontrará con 0,95 asumiendo un 95% de confiabilidad y la diferencia como error, en ambos casos es lo mismo para interpretar si se acepta o rechaza la hipótesis planteada en el estudio.

### **3.6.2. *Procesamiento de la información***

Los resultados derivados del levantamiento de información serán procesados y depurados, de ahí se procede a su tabulación para lo cual se puede utilizar el programa SPSS que es una herramienta muy útil tanto para la presentación de resultados como para el análisis estadístico. En este mismo sistema se comprobará la hipótesis a través del estadístico de Chi cuadrado de Pearson, con lo cual se confrontan las variables plan de inversiones y resultados contables y financieros para emprendimientos en la zona urbana del cantón Latacunga.

## **3.7. Población y muestra**

### **3.7.1. *Población***

Según Carrillo (2015) la población es: “Conjunto de individuos, objetos, elementos o fenómenos en los cuales puede presentarse determinada característica susceptible de ser estudiada” (p. 5).

Para definir la población a investigar se tiene una basa de datos a partir obtenida de la página web del SRI, en la que se detalla tanto la apertura como cierre de las empresas por periodo de tiempo; en lo cual se extraen el número total de empresas mediante la generación o cese de actividades registradas en esta entidad pública con el fin de establecer el total de población a investigar.

Según los registros del SRI se tiene que 10.141 negocios, entre personas naturales y sociedades, se crearon entre el 2018 y 2019 de los cuales actualmente solo 4.747 negocios permanecen abiertos y el resto que son 5.394 negocios han cerrado solo en la ciudad de Latacunga (SRI, 2020).

Además, la cantidad de negocios abiertos en la zona urbana del cantón Latacunga son 76 negocios abiertos, estos corresponden únicamente a los contribuyentes de tipo sociedades, de aquí parte la investigación para determinar si se obtuvo éxito o fracaso al iniciar sus negocios y así relacionar las variables de estudio como son el Plan de Inversiones y los resultados contables y financieros de los emprendimientos.

**Tabla 5**

*Emprendimientos de las parroquias Urbana del Cantón Latacunga*

PARROQUIAS URBANAS	CANTIDAD DE EMPRENDIMIENTOS	PORCENTAJE
ELOY ALFARO	1043	34,3%
IGNACIO FLORES	611	20,1%
SAN BUENAVENTURA	245	8,1%
JUAN MONTALVO	406	13,3%
LA MATRIZ	738	24,3%
<b>TOTAL</b>	<b>3043</b>	<b>100%</b>

*Nota.* La tabla muestra el número de emprendimientos entre sociedades y personas naturales que iniciaron su actividad entre el 2018 y 2019. Tomado del Servicio de Rentas Internas SRI (2021)

### **3.7.2. Muestra**

Según Otzen y Manterola (2017) el muestreo por conveniencia, “Es una técnica de muestreo no probabilístico que permite seleccionar aquellos casos accesibles que acepten ser incluidos. Esto, fundamentado en la conveniente accesibilidad y proximidad de los sujetos para el investigador” (p. 230).

Aplicado el muestreo por conveniencia se ha escogido una población total a intervenir de 30 emprendimientos de los cuales son sociedades, a las que se les aplicará los diferentes instrumentos para la recolección de datos, además, se analizará los respectivos estados financieros proporcionados desde la Superintendencia de Compañía, Valores y Seguros (SUPERCIAS), esa información va aportar mucho a la investigación y permitirá desarrollar el análisis en función de las variables plan inversiones y resultados contables y financieros de los emprendimientos en la zona urbana en la ciudad de Latacunga.

### **3.8. Procesamiento de la información**

Los resultados derivados del levantamiento de información serán procesados y depurados, de ahí se procede a su tabulación para lo cual se puede utilizar el programa SPSS que es una herramienta muy útil tanto para la presentación de resultados como para el análisis estadístico. En este mismo sistema se comprobará la hipótesis a través del estadístico de Chi cuadrado de Pearson, con lo cual se confrontan las variables plan de inversiones y resultados contables y financieros para emprendimientos en la zona urbana del cantón Latacunga.

## Capítulo IV

### 4. Resultados de la investigación

#### 4.1. Análisis de los resultados

La presente investigación se realizó a los emprendimientos seleccionados que iniciaron su actividad económica durante el periodo 2018-2019 en la zona urbana del cantón Latacunga, el instrumento que se utilizó para la recolección de datos fue las encuestas dirigidas a los representantes legales de los 30 emprendimientos.

Para la respectiva tabulación de datos en cada una de las preguntas se elaboró tablas estadísticas, en la cual se enumeran las diferentes alternativas de respuesta y los resultados obtenidos de forma porcentual, además, se realizó gráficos de barras para facilitar una mejor visualización de las diferentes respuestas con su respectiva interpretación.

Durante el desarrollo de las encuestas surgieron varios inconvenientes que dificultó la obtención de los resultados de la investigación, los cuales fueron:

- Las direcciones y los números telefónicos de los emprendimientos no coinciden con las registradas en el portal web de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros.
- Los representantes legales de los emprendimientos no se encontraban en las oficinas debido a que desempeñaban diversas actividades laborales fuera de la empresa.
- Debido a la pandemia varios representantes legales han decidido realizar la encuesta de manera telefónica.
- Los datos fueron escritos por los mismos encuestadores debido a que se tomaban en consideración las medidas de bioseguridad, por tal razón evitaban intercambiar material físico.

## 4.2. Análisis e interpretación de resultados

A continuación, se detallan cada uno de los resultados que se logró obtener del instrumento de investigación aplicada a cada uno de los representantes legales de los emprendimientos seleccionados.

**Pregunta 1.** ¿Cuál fue el motivo para la creación de su idea de negocio?

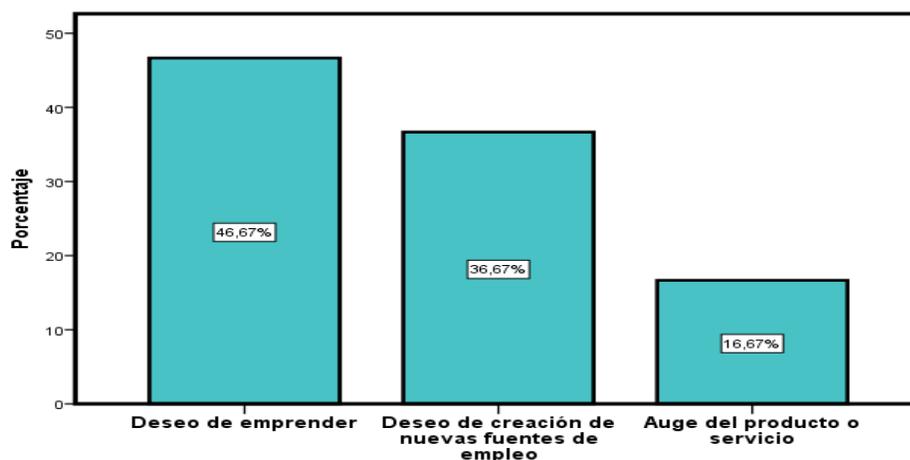
**Tabla 6**

*Pregunta N°1*

	Frecuencia	Porcentaje válido
Deseo de emprender	14	46,7
Deseo de creación de nuevas fuentes de empleo	11	36,7
Auge del producto o servicio	5	16,7
Total	30	100,0

**Figura 11**

*Pregunta N°1*



### Análisis

Del 100% de emprendimientos aplicados, el 46,67% de emprendimientos respondió que su motivo para la creación de su idea de negocio fue el deseo de emprender, mientras que el 16,67% respondió que su motivo fue el auge del producto o servicio.

## Interpretación

Tomando en cuenta los resultados se pudo evidenciar que el deseo de emprender es el motivo principal para la creación de una idea de negocio debido a que prefieren tener independencia económica, mientras tanto pocos emprendedores afirmaron que la creación del negocio fue a causas del auge del producto o servicio ofertado.

**Pregunta 2.** ¿Cuántos años aproximadamente se encuentra el negocio en el mercado?

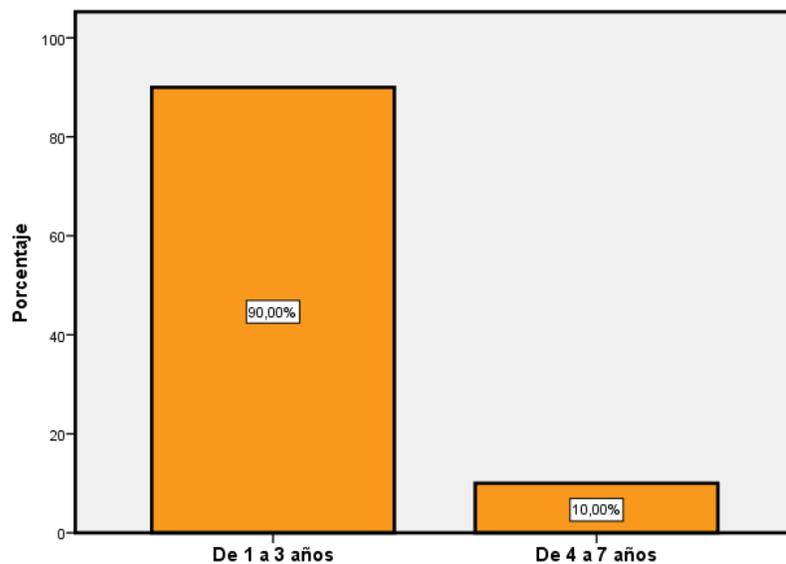
**Tabla 7**

*Pregunta N°2*

		Frecuencia	Porcentaje válido
Válido	De 1 a 3 años	27	90,0
	De 4 a 7 años	3	10,0
	Total	30	100,0

**Figura 12**

*Pregunta N°2*



## Análisis

Del total de emprendimientos, el 90% tiene de 1 a 3 años en el mercado, sin embargo, el 10% de emprendimientos afirmó que tiene de 4 a 7 años en el mercado.

## Interpretación

Según los resultados se puede evidenciar que los emprendimientos tienen aproximadamente de 1 a 3 años en el mercado pues iniciaron en el 2018, sin embargo, pocos emprendimientos superan los 4 años de actividad en el cantón Latacunga debido a que la matriz donde iniciaron se encuentra en otras ciudades.

**Pregunta 3.** ¿En base a que surgió su idea de negocio?

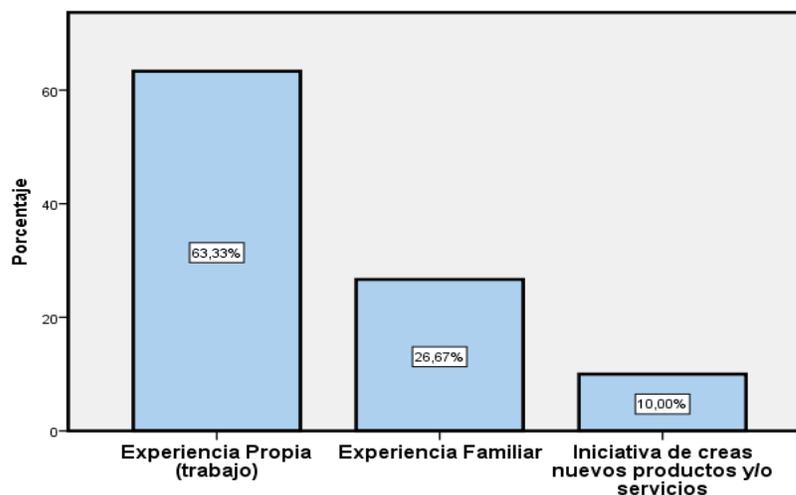
**Tabla 8**

*Pregunta N°3*

	Frecuencia	Porcentaje válido
Experiencia Propia (trabajo)	19	63,3
Experiencia Familiar	8	26,7
<b>Válido</b> Iniciativa de crear nuevos productos y/o servicios	3	10,0
<b>Total</b>	<b>30</b>	<b>100,0</b>

**Figura 13**

*Pregunta N°3*



## Análisis

Del total de la muestra, el 63,33% afirmó que su idea de negocio surgió en base a experiencias propias ya que habían trabajado previamente en actividades relacionadas, sin embargo, el 10% afirmó que la idea inició por la iniciativa de crear nuevos productos y/o servicios para ofertar al mercado.

## Interpretación

En base a los resultados obtenidos se determinó que la mayor parte de emprendimientos surge de una experiencia propia, debido a que han laborado con anterioridad en dichas actividades y por eso surge su idea, pero una cantidad reducida de emprendedores posee la característica de innovar en el producto o servicio a ofertar.

**Pregunta 4.** ¿Se utilizó un *plan de inversiones* antes de tomar la decisión de poner en marcha la idea de negocio?

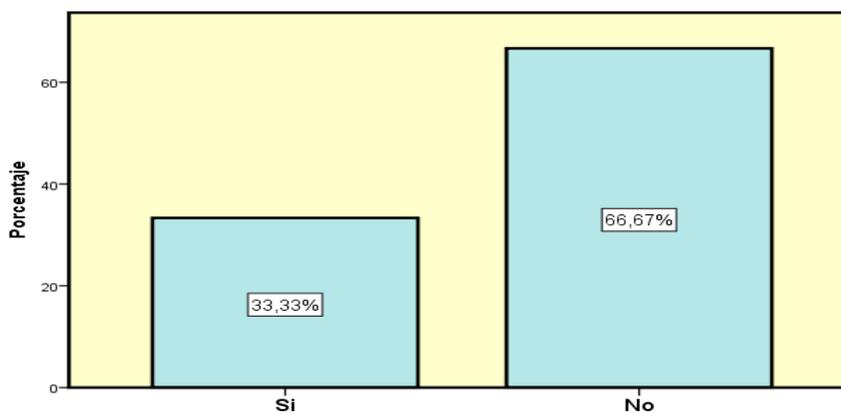
**Tabla 9**

*Pregunta N°4*

		Frecuencia	Porcentaje válido
Válido	Si	10	33,3
	No	20	66,7
	<b>Total</b>	30	100,0

**Figura 14**

*Pregunta N°4*



## Análisis

El 66,67% de encuestados afirmó que no utilizó un plan de inversiones antes de poner en marcha su idea de negocio, pero el 33,33% mencionó que si utilizó un plan de inversiones.

## Interpretación

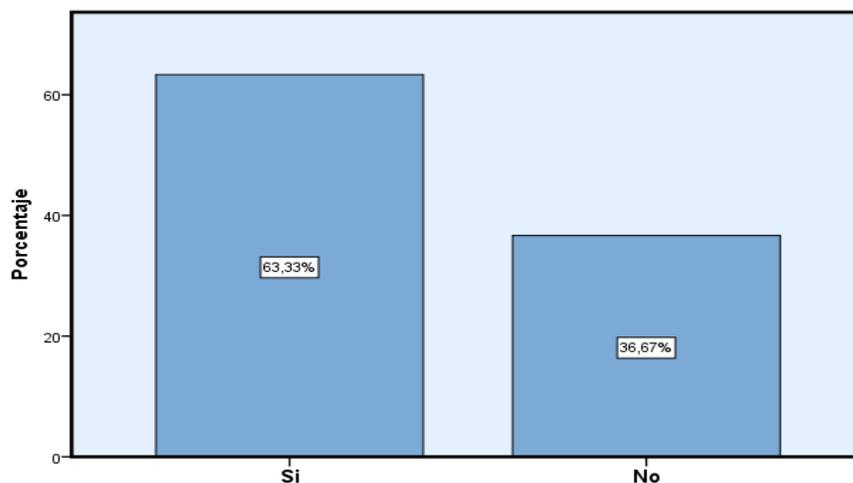
Los datos obtenidos demuestran que la mayor parte de encuestados no han utilizado un plan de inversiones debido a diferentes factores entre los cuales está que desconocen su funcionalidad, por la complejidad y los elevados precios que tiene elaborarlo, por otra parte, si existieron emprendedores que diseñaron un plan de inversiones el cual fue de ayuda para la toma de decisiones, sin embargo, es importante mencionar que algunos fueron realizados de manera empírica.

**Pregunta 5.** ¿Usted tenía alguna formación académica universitaria antes de iniciar su emprendimiento? Indique qué formación académica tenía

**Tabla 10**

*Pregunta N°5*

		Frecuencia	Porcentaje válido
<b>Válido</b>	Sí	19	63,3
	No	11	36,7
	Total	30	100,0

**Figura 15***Pregunta N°5***Análisis**

De la muestra de encuestados, el 63,3% respondió que tenía una formación académica y el 36,7% mencionó que no tenía alguna formación académica.

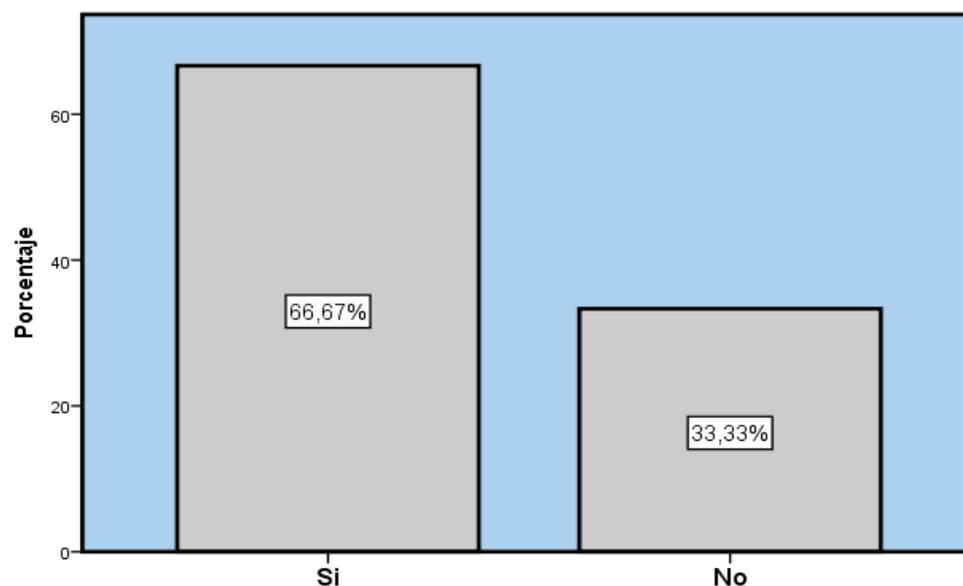
**Interpretación**

De los resultados obtenidos se puede determinar que, la mayor parte de emprendedores posee una formación académica de tercer nivel, la cual se relaciona con la actividad económica que ejercen; es decir que, los estudios realizados son la base para adquirir experiencia laboral e impulsar su idea de negocio.

**Pregunta 6.** ¿Se analizó los productos o servicios existentes para brindar mejoras en el desarrollo del negocio?

**Tabla 11***Pregunta N°6*

		<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje válido</b>
<b>Válido</b>	Sí	20	66,7
	No	10	33,3
	Total	30	100,0

**Figura 16***Pregunta N°6***Análisis**

En las encuestas realizadas se evidenció que, el 66,67% analizó los productos y/o servicios existentes en el mercado, pero el 33,33% respondió que no lo hizo.

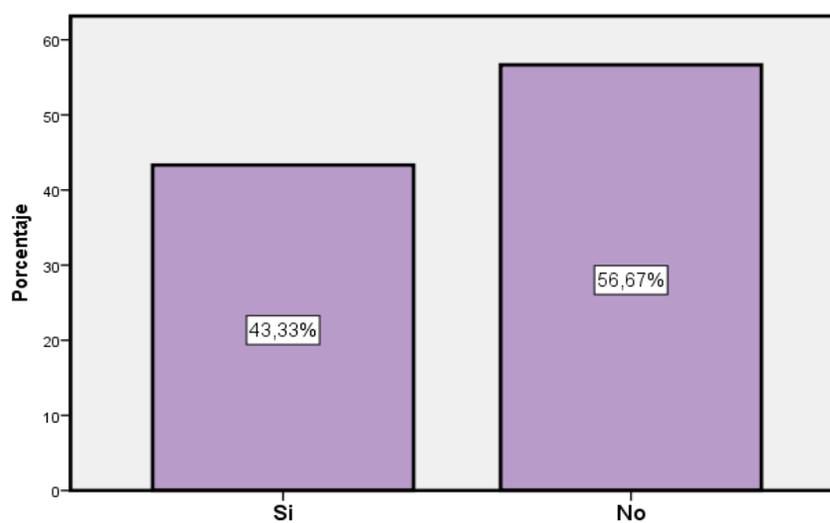
**Interpretación**

Según los resultados obtenidos la mayor parte de emprendedores analizaron los productos y/o servicios existentes en el mercado para mejorar el desarrollo de la idea de negocio, sin embargo, dicho análisis fue realizado de manera empírica, puesto que no fue suficientemente efectivo durante el funcionamiento del negocio.

**Pregunta 7.** ¿Considera que el emprendimiento que usted inició cumplió con los objetivos esperados? Explique su respuesta

**Tabla 12***Pregunta N°7*

		Frecuencia	Porcentaje válido
<b>Válido</b>	Si	13	43,3
	No	17	56,7
	Total	30	100,0

**Figura 17***Pregunta N°7***Análisis**

En las encuestas realizadas a los emprendimientos, el 43,33% afirmó que, sí cumplió con los objetivos esperados; por el contrario, el 56,67% mencionó que, no cumplió con sus objetivos planteados.

**Interpretación**

En las encuestas aplicadas se obtuvo que la mayor parte de los emprendimientos no cumplieron con sus objetivos a corto plazo debido a que no se tomó en cuenta los costos y gastos que intervienen en el giro del negocio, lo que afectó las utilidades de los emprendimientos y por ellos se tuvo que ajustar el presupuesto económico, limitando así la productividad de la empresa.

**Pregunta 8.** ¿Cree usted que los nuevos emprendimientos se deben basar en ideas innovadoras que cambien el mercado? Explique su respuesta

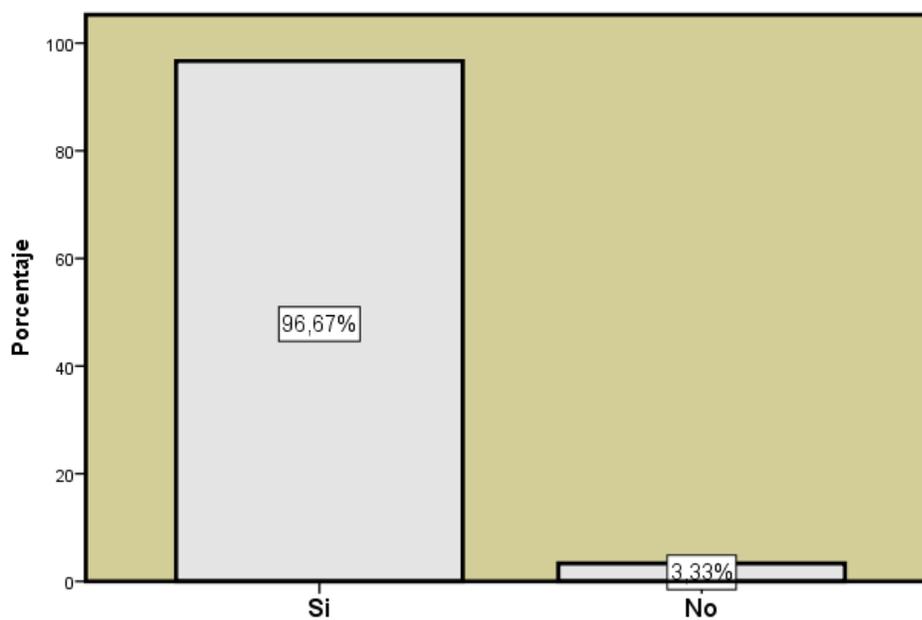
**Tabla 13**

*Pregunta N°8*

		Frecuencia	Porcentaje válido
<b>Válido</b>	Si	29	96,7
	No	1	3,3
	Total	30	100,0

**Figura 18**

*Pregunta N°8*



### **Análisis**

Durante el trabajo de campo se obtuvo que el 96,67% respondió que, los emprendimientos sí deben basarse en ideas innovadoras para cambiar el mercado y, el 3,33% mencionó que, no es necesario basarse en ideas innovadoras.

## Interpretación

Con respecto a la innovación de nuevos productos y servicios en los emprendimientos, la mayor parte afirmó que es necesario crear nuevos diseños que se adapten a la economía de los clientes sin dejar de lado la calidad del producto, pero al no analizar los costos que generarían, se dificultó la innovación en los productos y servicios, por tal razón, se opta por ofertar productos y servicios tradicionales.

**Pregunta 9.** ¿La zona geográfica en la que se desarrolla el producto o servicio que usted oferta generó inconvenientes en el sector al iniciar el negocio?

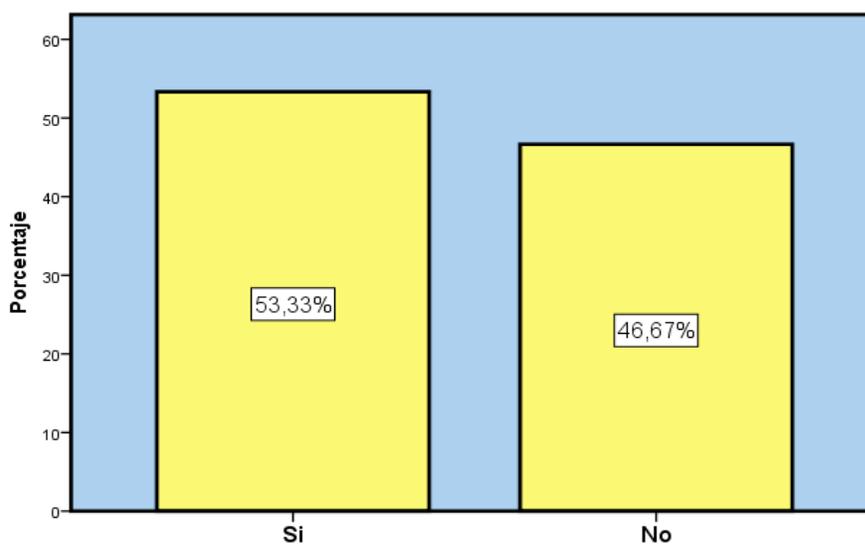
**Tabla 14**

*Pregunta N°9*

		Frecuencia	Porcentaje válido
<b>Válido</b>	Si	16	53,3
	No	14	46,7
	Total	30	100,0

**Figura 19**

*Pregunta N°9*



## Análisis

En base a la totalidad de encuestas se obtuvo que el 53,33% de emprendimientos afirmó que, se generó inconvenientes en el sector al iniciar el negocio; sin embargo, el 46,67% respondió que, el producto o servicio no generó inconvenientes en el sector.

### Interpretación

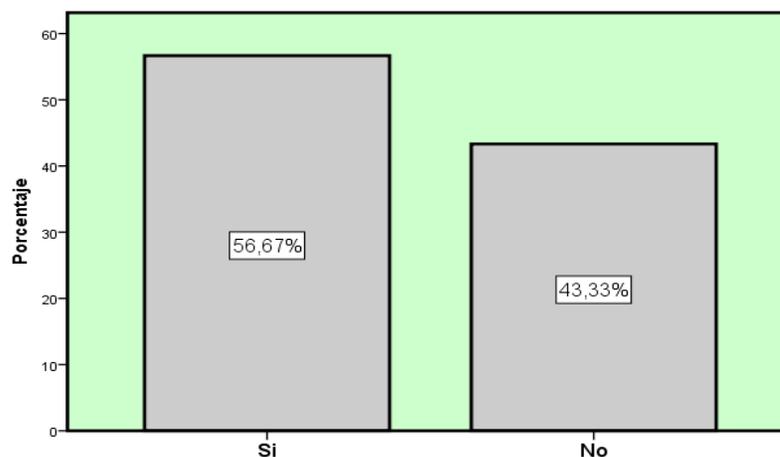
A través de las encuestas realizadas se pudo determinar que, la mayor parte de emprendimientos sí generó inconvenientes de relevancia en el sector donde se ubica, debido a que, se oferta similares productos y servicios atrayendo así a cierta cantidad de clientela de la competencia. Además, otro inconveniente de relevancia fue la envidia de la población aledaña, generando así la reducida aceptación en el sector.

**Pregunta 10.** ¿Considera usted que el producto o servicio ofertado en el mercado tuvo la aceptación esperada por los consumidores? Explique su respuesta

**Tabla 15**

*Pregunta N°10*

		Frecuencia	Porcentaje válido
<b>Válido</b>	Si	17	56,7
	No	13	43,3
	Total	30	100,0

**Figura 20***Pregunta N°10***Análisis**

Luego de utilizar el instrumento de investigación el 56,67% mencionó que, los productos o servicios ofertados tuvieron la aceptación esperado por los consumidores y, el 43,33% determinó que no tuvo la acogida esperada.

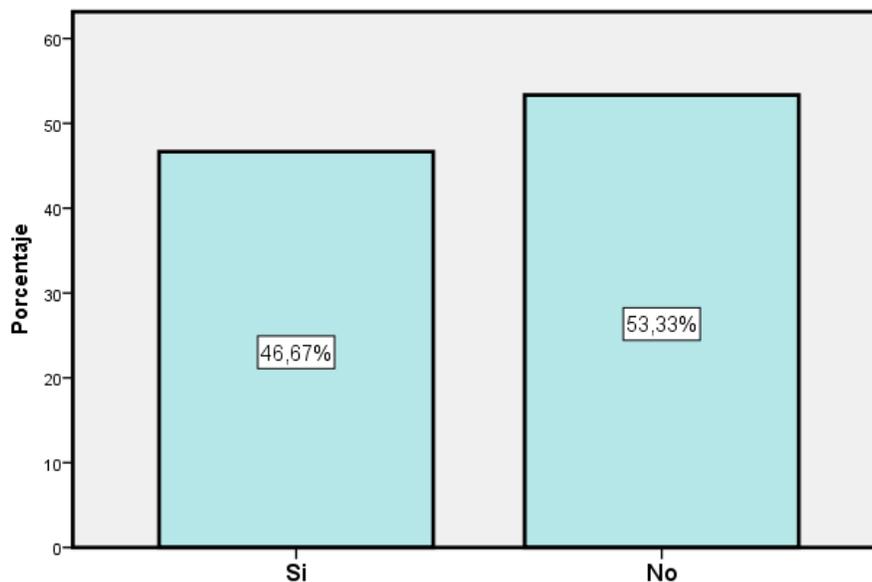
**Interpretación**

Los emprendimientos en su mayoría tuvieron una buena aceptación debido a que se ofertaba un producto o servicio con precios más accesibles por lo que la clientela prefería de cierta manera a los emprendimientos encuestados, además, utilizaban estrategias que ayudaron a posicionarse en el mercado.

**Pregunta 11.** ¿Se identificaron estrategias previamente para cumplir los objetivos y metas planteadas por el emprendedor?

**Tabla 16***Pregunta N°11*

		<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje válido</b>
<b>Válido</b>	Si	14	46,7
	No	16	53,3
	Total	30	100,0

**Figura 21***Pregunta N°11***Análisis**

De todas las encuestas realizadas se obtuvo que el 46,67% afirmó que, sí se planteó estrategias previas para cumplir con los objetivos; por otro lado, el 53,33% respondió que no se planteó ninguna estrategia.

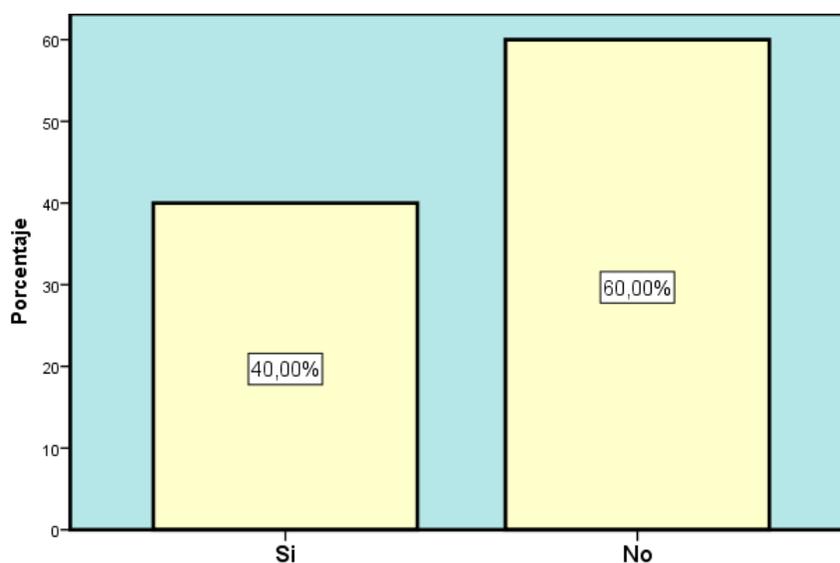
**Interpretación**

La mayor parte de emprendimientos no realizó estrategias previas de forma técnica para cumplir con sus objetivos, debido al desconocimiento de herramientas que permitían analizar el mercado para optimizar sus ingresos, esto ocasionó una toma de decisiones errónea que obstruye el desarrollo contable y financiero. Sin embargo, varios emprendimientos que sí analizaron estrategias, lo hicieron de manera empírica lo cual ayudó de cierta manera, pero no fue suficiente debido a la inexactitud en sus cálculos.

**Pregunta 12.** ¿Se estipularon tiempos límites que permitan controlar el cumplimiento de la idea de negocio?

**Tabla 17***Pregunta N°12*

		<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje válido</b>
<b>Válido</b>	Si	12	40,0
	No	18	60,0
	Total	30	100,0

**Figura 22***Pregunta N°12***Análisis**

De las encuestas realizadas a los emprendedores se evidenció que el 40% respondió que, se estipuló tiempos límites para controlar el cumplimiento de la idea de negocio emprendida y, el 60% restante afirmó que, no manejó tiempos límites para su control.

**Interpretación**

La mayor parte de encuestados no definió un tiempo límite para controlar el cumplimiento de la idea de negocio, ya que no tenía definidos con exactitud las diversas

cantidades, como los costos y gastos que interviene en el desarrollo del negocio; por tal razón no se conocía un tiempo aproximado en el que se puede recuperar la inversión realizada en el negocio, sin embargo, quienes sí establecieron tiempos bases no lo cumplieron a cabalidad porque lo hicieron de manera empírica, lo que no les permitió tomar en consideración las diversas dificultades que se presentó al desarrollar las diversas actividades.

**Pregunta 13.** ¿Se requirió de un préstamo para la creación y funcionamiento del emprendimiento? En el caso que la respuesta sea **Si** debe contestar las preguntas 14 a la 16; caso contrario continuar la encuesta desde la pregunta 17.

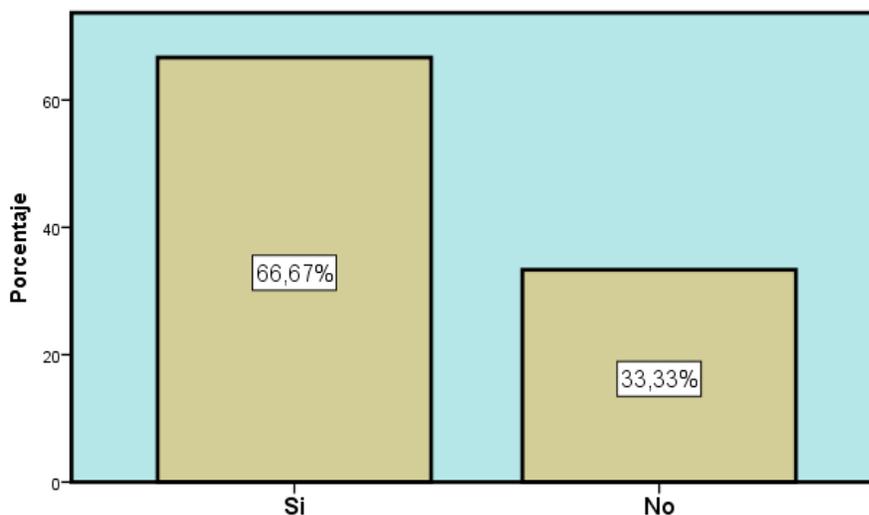
**Tabla 18**

*Pregunta N°13*

		Frecuencia	Porcentaje válido
<b>Válido</b>	Si	20	66,7
	No	10	33,3
	Total	30	100,0

**Figura 23**

*Pregunta N°13*



### **Análisis**

Del total de las encuestas aplicadas, el 66,67% necesitó financiarse con un préstamo en entidades financieras; pero, el 33,33% no necesitó de recurso externos para iniciar con su idea de negocios puesto que contaban con su propio capital.

### **Interpretación**

La mayor parte de emprendimientos necesitó financiarse con entidades bancarias para poner en marcha la idea de negocio, debido a que las cantidades que requerían para poner en funcionamiento su idea de negocio eran elevadas; sin embargo, quienes no necesitaron de un préstamo tenían recursos ahorrados con anterioridad.

**Pregunta 14.** ¿Se realizó previamente un análisis para determinar una cantidad adecuada del préstamo?

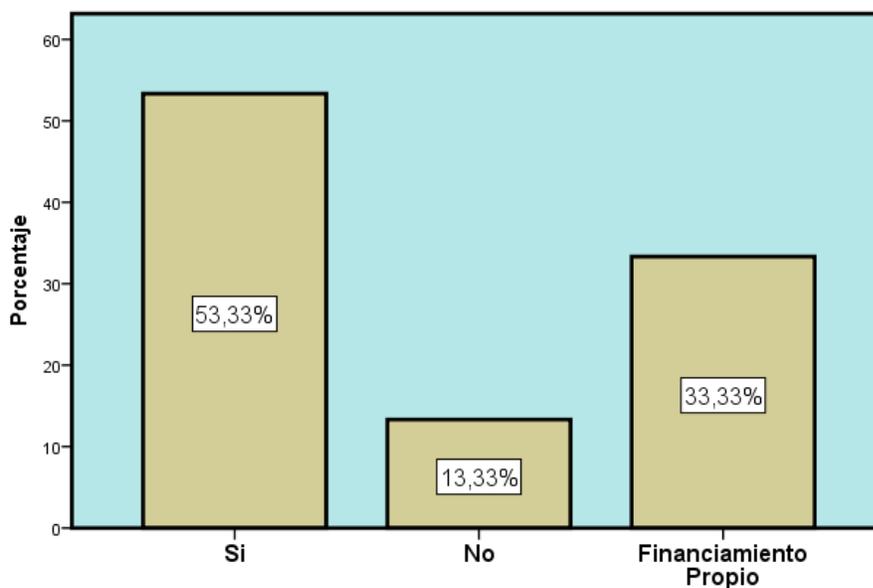
**Tabla 19**

*Pregunta N°14*

	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje válido</b>
Si	16	53,3
No	4	13,3
Financiamiento Propio	10	33,3
<b>Válido</b>		
Total	30	100,0

## Figura 24

### Pregunta N°14



### Análisis

El 53,33% de emprendimientos encuestados mencionó que, sí analizó una cantidad adecuada para el préstamo requerido; pero el 13,33% de emprendimientos no lo realizó, además, el 33,33% se financió con recursos propios.

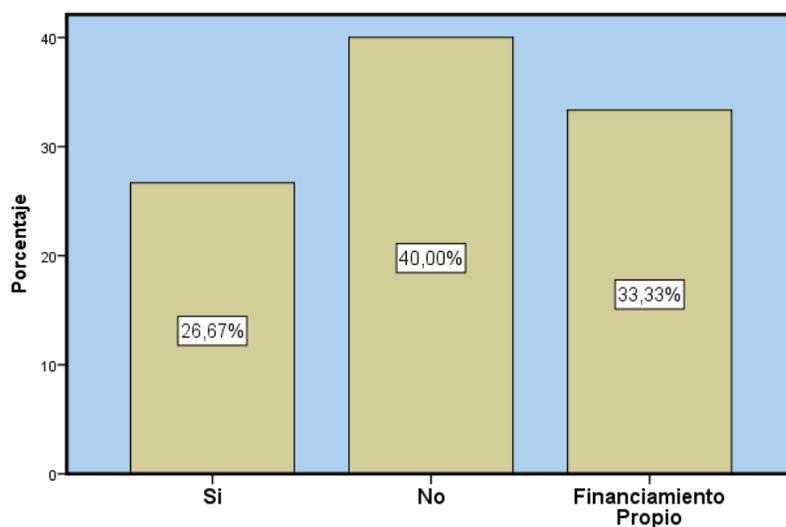
### Interpretación

De los emprendimientos que sí requirieron un préstamo, la mayoría realizó un análisis previo para estimar una cantidad adecuada, sin embargo, algunos emprendedores realizaron únicamente un análisis empírico que no les permitió cubrir el total de las necesidades del giro del negocio, mientras tanto el restante solo se acogió a la cantidad máxima otorgada por las entidades financieras.

**Pregunta 15.** ¿El préstamo realizado fue suficiente para cubrir los costos y gastos del negocio?

**Tabla 20***Pregunta N°15*

		<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje válido</b>
<b>Válido</b>	Si	8	26,7
	No	12	40,0
	Financiamiento Propio	10	33,3
	<b>Total</b>	<b>30</b>	<b>100,0</b>

**Figura 25***Pregunta N°15***Análisis**

Mediante las encuestas realizadas se determinó que el 26,67% respondió que, fue suficiente el préstamo adquirido para iniciar las actividades del negocio; pero, el 40% mencionó que el financiamiento realizado no cubrió con los requerimientos. Además, el 33,33% se financió con recursos propios.

## Interpretación

Del total de los emprendimientos que utilizaron financiamientos bancarios, se determinó que en su mayoría no fue suficiente para iniciar y cubrir los requerimientos de la idea de negocio, además, para quienes estimaron la cantidad adecuada, sobresalieron de manera ajustada en sus resultados económicos.

**Pregunta 16.** ¿Los recursos obtenidos a través del préstamo fueron utilizados únicamente para cubrir los requerimientos necesarios del emprendimiento?

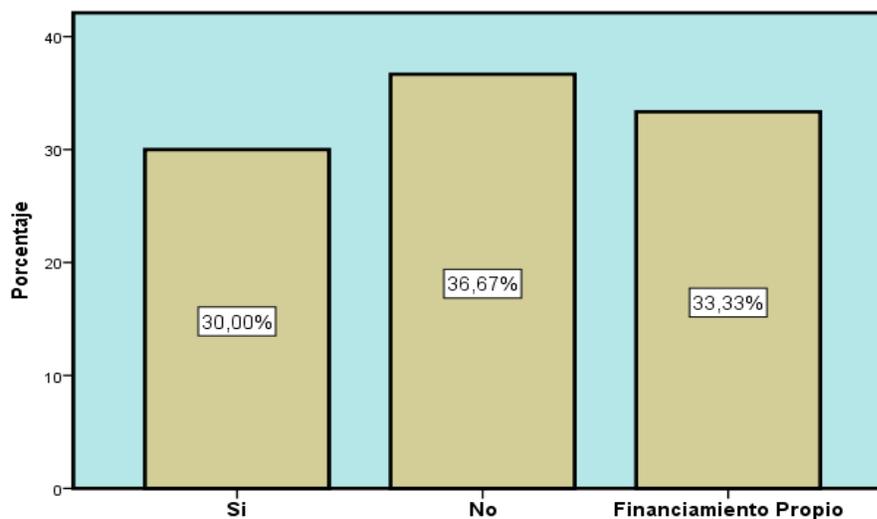
**Tabla 21**

*Pregunta N°16*

		Frecuencia	Porcentaje válido
<b>Válido</b>	Si	9	30,0
	No	11	36,7
	Financiamiento Propio	10	33,3
	Total	30	100,0

**Figura 26**

*Pregunta N°16*



### Análisis

El 30% utilizó el préstamo únicamente para cubrir los requerimientos necesarios del emprendimiento, y el 36,67% cubrió diversas necesidades ajenas al emprendimiento; además, el 33,33% tuvo capital propio.

### Interpretación

Del total de emprendimientos encuestados, se determinó que varios emprendedores administran de manera errónea los recursos económicos obtenidos del préstamo, debido al desconocimiento de los costos y gastos que llevan el giro del negocio, lo que ocasionó a futuro un déficit en sus recursos económicos, debido a que se destinó a necesidades personales que no tiene que ver con el giro del negocio.

**Pregunta 17.** ¿Los resultados económicos obtenidos al finalizar el primer año de funcionamiento del emprendimiento fueron POSITIVOS?

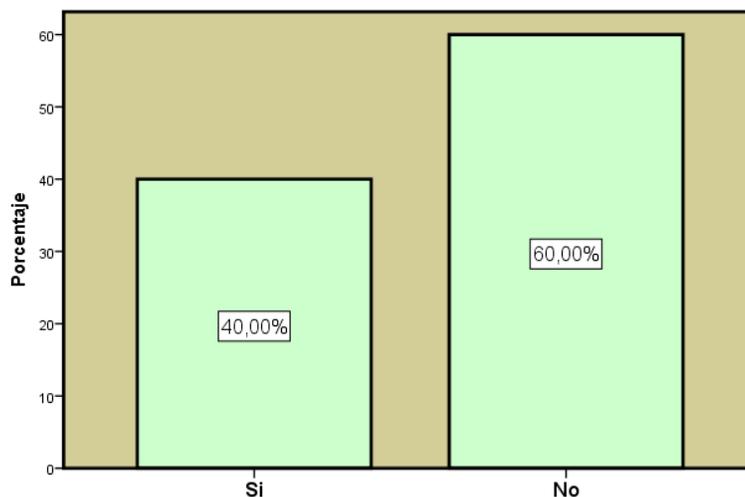
**Tabla 22**

*Pregunta N°17*

		Frecuencia	Porcentaje válido
<b>Válido</b>	Sí	12	40,0
	No	18	60,0
	Total	30	100,0

## Figura 27

### Pregunta N°17



### Análisis

Del 100% de emprendimientos encuestados se obtuvo que, el 40,00% tuvo ganancias al finalizar el primer año de funcionamiento; pero, el 60,00% de los emprendimientos tuvieron pérdidas económicas.

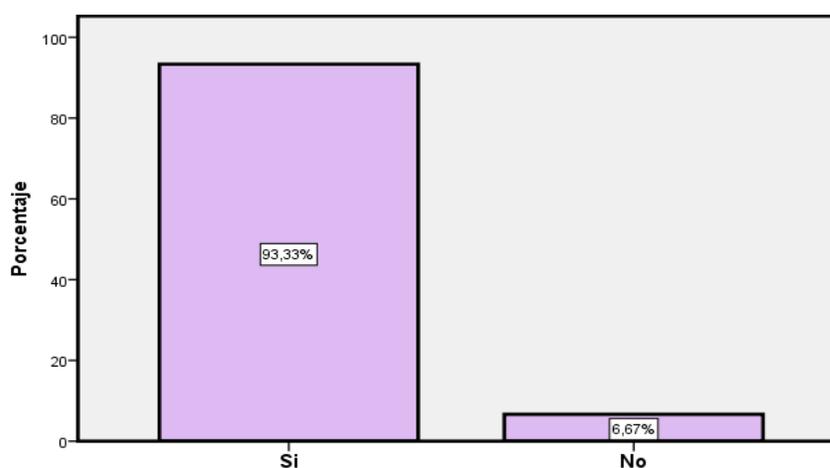
### Interpretación

En base a las encuestas realizadas se evidenció que la mayor parte de empresas tuvieron pérdidas económicas en el primer año de funcionamiento, siendo estas respuestas cotejadas con los estados financieros presentados en la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros. Además, ciertos emprendimientos que tuvieron ganancias, presentaban valores mínimos de utilidad lo cual representó que los resultados no fueron los esperados por los emprendedores.

**Pregunta 18.** ¿Considera usted que el fracaso de los emprendimientos radica por el desconocimiento de herramientas básicas que ayuden a realizar un análisis contable y financiero para mejorar un emprendimiento?

**Tabla 23***Pregunta N°18*

		<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje válido</b>
<b>Válido</b>	Si	28	93,3
	No	2	6,7
	<b>Total</b>	<b>30</b>	<b>100,0</b>

**Figura 28***Pregunta N°18***Análisis**

Mediante las encuestas realizadas a los emprendedores se obtuvo que el 93,33% afirmó que, el fracaso de los emprendimientos radica por el desconocimiento de herramientas básicas de análisis contables y financieros; por otro lado, el 6,67% mencionó que el fracaso de la idea de negocio radica por otros factores.

**Interpretación**

El fracaso en los emprendimientos tuvo como una de sus causas principales el desconocimiento de herramientas básicas para realizar un análisis contable y financiero, pues la mayor parte de los emprendedores afirmaron que al no conocer el funcionamiento e importancia de un plan de inversiones, se han visto en la necesidad

de realizar un análisis empírico, que no permitió obtener valores con mayor exactitud lo cual generó que los emprendimientos creados no progresen económicamente, ya que solo se basan en un mercado tradicional.

**Pregunta 19.** ¿Cree usted que es indispensable realizar un Plan de inversiones antes de iniciar un emprendimiento?

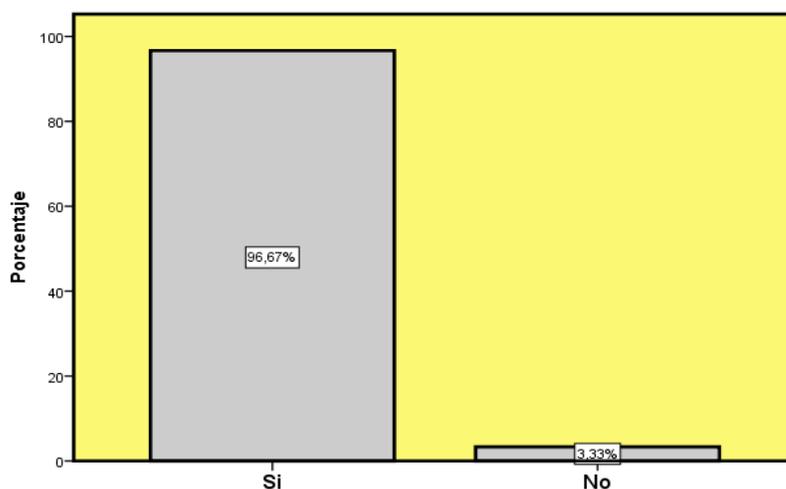
**Tabla 24**

*Pregunta N°19*

		Frecuencia	Porcentaje válido
<b>Válido</b>	Si	29	96,7
	No	1	3,3
	Total	30	100,0

**Figura 29**

*Pregunta N°19*



### **Análisis**

En base a la información recolectada en las encuestas se evidenció que el 96,67% afirmó que, es necesario realizar un plan de inversiones; sin embargo, el 3,33% mencionó que, no es primordial realizar un plan de inversiones previa la puesta en marcha de la idea de negocio.

## Interpretación

La mayor parte de los emprendedores afirmaron que, es necesario implementar herramientas básicas para un análisis contable y financiero como un plan de inversiones, que permita que los emprendimientos ingresen en el mercado, de tal forma que tengan una base técnica que ayude a gestionar los recursos económicos adecuadamente y se pueda tomar las mejores decisiones, para evitar que los emprendimientos fracasen y cierren a causa de resultados económicos negativos.

**Pregunta 20.** ¿Cree usted que la evaluación y seguimiento a la inversión realizada permite mejorar continuamente el negocio?

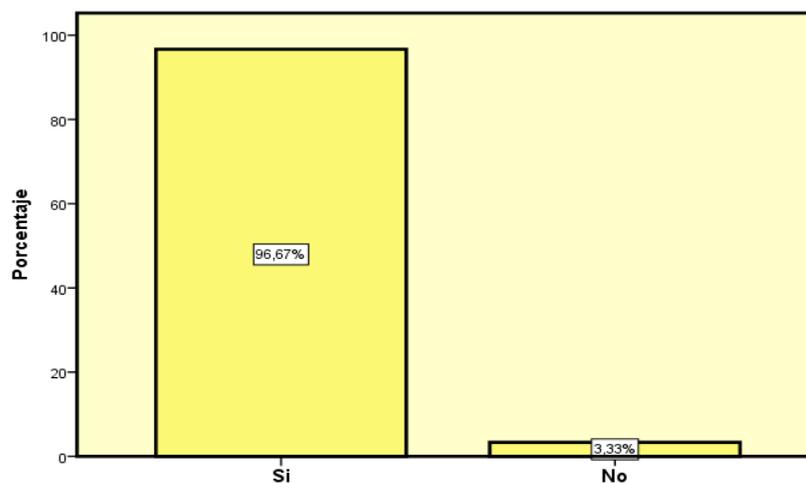
**Tabla 25**

*Pregunta N°20*

		Frecuencia	Porcentaje válido
Válido	Si	29	96,7
	No	1	3,3
	Total	30	100,0

**Figura 30**

*Pregunta N°20*



## **Análisis**

Se evidenció que del 100% de encuestas, el 96,67% afirmó que la evaluación y seguimiento a la inversión realizada permite mejorar continuamente el negocio; sin embargo, el 3,33% mencionó que no es necesario dar seguimiento a la inversión.

## **Interpretación**

La mayor parte de emprendedores mencionó que es necesario que se dé seguimientos a la inversión realizada en los emprendimientos, dado que así se podrá determinar los posibles correctivos e implementar estrategias para mejorar el desarrollo de las actividades del negocio, con la finalidad de tomar decisiones adecuadas que conlleve a un crecimiento económico y así ofrecer mejores productos y servicios con ideas innovadoras en el mercado.

### **4.3. Comprobación de la hipótesis**

#### **4.3.1. Formulación de la hipótesis**

**Hipótesis alternativa (H1):** El desarrollar un plan de inversiones tiene relación con los resultados contables y financieros de los emprendimientos en la zona urbana del Cantón Latacunga.

**Hipótesis nula (H0):** El desarrollar un plan de inversiones no tiene relación con los resultados contables y financieros de los emprendimientos en la zona urbana del Cantón Latacunga.

#### **4.3.2. Definición del nivel de significación**

Para realizar la comprobación de la hipótesis con dichos datos se verificó en la tabla de chi-cuadrado asignando un error del 0,05 que corresponde al 5% de margen de error o en algunas tablas se encontrará con 0,95 asumiendo que representa un 95% de confiabilidad y la diferencia como error, en ambos casos es lo mismo para interpretar si se acepta o rechaza la hipótesis planteada en el estudio. Por lo tanto, se ha considerado la hipótesis alternativa (H1) "El desarrollar un plan de inversiones tiene

relación con los resultados contables y financieros de los emprendimientos en la zona urbana del Cantón Latacunga.”

#### **4.3.3. Valor de prueba**

Para realizar los cálculos estadísticos se tomó en cuenta las respuestas obtenidas a través de las encuestas dirigidas a los representantes legales de los emprendimientos de la zona urbana del cantón Latacunga que iniciaron sus actividades durante el periodo 2018-2019.

**Cruce 1:** Análisis del plan de inversión y su incidencia con los resultados económicos de la empresa.

##### **a) Determinación del estadístico chi-cuadrado.**

Con los datos recolectados en el trabajo de campo y con la validez de sus respuestas, se realizó el cálculo del chi-cuadrado con el software IBM SPSS Statistics Visor en su versión 22. Para este análisis se ha tomado la pregunta 4 como variable independiente que corresponde a si se utilizó un plan de inversiones antes de tomar la decisión de poner en marcha la idea de negocio, y para la variable dependiente seleccionamos la pregunta 17 que hace referencia a que si fueron positivos los resultados económicos obtenidos al finalizar el primer año de funcionamiento del emprendimiento.

Tabla 26

Cruce 1: Frecuencia observada

		¿Los resultados económicos obtenidos al finalizar el primer año de funcionamiento del emprendimiento fueron POSITIVOS?		
		Si	No	Total
<b>Si</b>	Recuento	7	3	10
	% ¿Se utilizó un plan de inversiones antes de tomar la decisión de poner en marcha la idea de negocio?	70,0%	30,0%	100,0%
<b>No</b>	Recuento	5	15	20
	% ¿Se utilizó un plan de inversiones antes de tomar la decisión de poner en marcha la idea de negocio?	25,0%	75,0%	100,0%
<b>TOTAL</b>		12	18	30
		40,0%	60,0%	100,0%

Tabla 27

Cruce 1: Frecuencia esperada

		¿Los resultados económicos obtenidos al finalizar el primer año de funcionamiento del emprendimiento fueron POSITIVOS?		
		Si	No	Total
<b>Si</b>	Recuento esperado	4,0	6,0	10,0
	% ¿Se utilizó un plan de inversiones antes de tomar la decisión de poner en marcha la idea de negocio?	70,0%	30,0%	100,0%
<b>No</b>	Recuento esperado	8,0	12,0	20,0
	% ¿Se utilizó un plan de inversiones antes de tomar la decisión de poner en marcha la idea de negocio?	25,0%	75,0%	100,0%
<b>TOTAL</b>		12,0	18,0	30,0
		40,0%	60,0%	100,0%

**Tabla 28***Cruce 1: Prueba Chi-cuadrado SPSS*

	Valor	gl	Sig. Asintótica BILATERAL
<b>Chi-cuadrado de Pearson</b>	5,625 <sup>a</sup>	1	,018
<b>Razón de verosimilitud</b>	5,670	1	,017
<b>Asociación lineal por lineal</b>	5,437	1	,020
<b>N de casos válidos</b>	30		

*Nota.* A casillas (25,0%) han esperado un recuento menor que 5. b El recuento mínimo esperado es 4,00. Sólo se ha calculado para una tabla 2x2

**b) Distribución Chi-cuadrado Teórico****Tabla 29***Distribución Chi-Cuadrado*

□/p	0,001	0,0025	0,005	0,01	0,025	0,05	0,1	0,15	0,2
<b>1</b>	10,8274	9,1404	7,8794	6,6349	5,0239	3,8415	2,7055	2,0722	1,6424
<b>2</b>	13,8150	11,9827	10,5965	9,2104	7,3778	5,9915	4,6052	3,7942	3,2189
<b>3</b>	16,2660	14,3202	12,8381	11,3449	9,3484	7,8147	6,2514	5,3170	4,6416
<b>4</b>	18,4662	16,4238	14,8602	13,2767	11,1433	9,4877	7,7794	6,7449	5,9886
<b>5</b>	20,5147	18,3854	16,7496	15,0863	12,8325	11,0705	9,2363	8,1152	7,2893
<b>6</b>	22,4575	20,2491	18,5475	16,8119	14,4494	12,5916	10,6446	9,4461	8,5581
<b>7</b>	24,3213	22,0402	20,2777	18,4753	16,0128	14,0671	12,0170	10,7479	9,8032
<b>8</b>	26,1239	23,7742	21,9549	20,0902	17,5345	15,5073	13,3616	12,0271	11,0301

*Nota.* Tabla de distribución Chi-cuadrado tomada de Labrad.Física

Con los valores identificados en la tabla y teniendo en cuenta un grado de libertad con un nivel de significancia de 0,05 se identifica un valor de chi-cuadrado teórico de 3,8415.

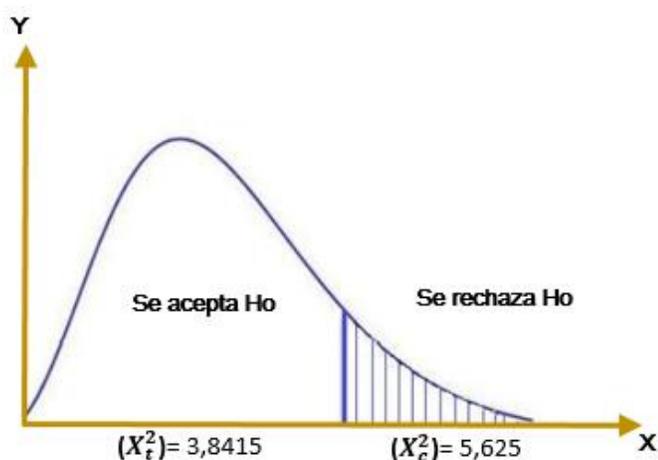
**c) Compara chi-cuadrado calculado con chi-cuadrado teórico**

- Chi-cuadrado calculado ( $X_c^2$ )= 5,625
- Chi-cuadrado teórico ( $X_t^2$ )= 3,8415

**d) Zona de Aceptación de Hipótesis**

**Figura 31**

*Curva Chi-cuadrado*



**Regla de decisión**

- **Ho:** Si  $X_c^2 \leq X$
- **H1:** Si  $X_c^2 > X$

**e) Decisión Estadística**

Después de haber terminado el análisis estadístico en el sistema IBM SPSS, y teniendo en cuenta que se utilizó 1 grado de libertad y un nivel de significancia de 0,05 se pudo determinar que el valor de Chi-cuadrado calculado es de **5,625** el cual es mayor que el valor de Chi-cuadrado teórico siendo este **3,8415** lo que determina que se rechaza la hipótesis nula (Ho) y se acepta la hipótesis alternativa (H1).

Tomando en consideración los cálculos anteriores, se pudo determinar que tanto la variable dependiente como la independiente se relacionan entre sí por lo que identifica la importancia de realizar un plan de inversiones previa a la puesta en marcha

de la idea de negocio como parte de la planificación para obtener resultados contables y financieros positivos con el objetivo de permanecer en el mercado.

**Cruce 2:** Análisis del plan de inversión y su incidencia en el cumplimiento de los objetivos de la empresa.

**a) Determinación del Estadístico Chi-cuadrado.**

Con los datos recolectados en el trabajo de campo y con la validez de sus respuestas, se realizó el cálculo del chi-cuadrado con el software IBM SPSS Statistics Visor en su versión 22. Para este análisis se ha tomado la pregunta 4 como variable independiente que corresponde a que, se utilizó un plan de inversiones antes de tomar la decisión de poner en marcha la idea de negocio, y para la variable dependiente se ha seleccionado la pregunta 7 que hace referencia a que, si el emprendimiento cumplió con los objetivos esperados.

**Tabla 30.**

*Cruce 2: Frecuencia observada*

		<b>¿Considera que el emprendimiento que usted inició cumplió con los objetivos esperados? Explique su respuesta</b>		
		<b>Si</b>	<b>No</b>	<b>Total</b>
	Recuento	7	3	10
<b>Si</b>	% ¿Se utilizó un plan de inversiones antes de tomar la decisión de poner en marcha la idea de negocio?	70,0%	30,0%	100,0%
	Recuento	6	14	20
<b>No</b>	% ¿Se utilizó un plan de inversiones antes de tomar la decisión de poner en marcha la idea de negocio?	30,0%	70,0%	100,0%
<b>TOTAL</b>		12 43,3%	18 56,7%	30 100,0%

**Tabla 31***Cruce 2: Frecuencia esperada*

	¿Considera que el emprendimiento que usted inició cumplió con los objetivos esperados? Explique su respuesta		Total
	Si	No	
	Recuento esperado	4,3	
<b>Si</b> % ¿Se utilizó un plan de inversiones antes de tomar la decisión de poner en marcha la idea de negocio?	70,0%	30,0%	100,0%
Recuento esperado	8,7	11,3	20,0
<b>No</b> % ¿Se utilizó un plan de inversiones antes de tomar la decisión de poner en marcha la idea de negocio?	25,0%	75,0%	100,0%
	13,0	17,0	30,0
<b>TOTAL</b>	43,3%	56,7%	100,0%

**Tabla 32***Cruce 2: Prueba Chi-cuadrado SPSS*

	Valor	gl	Sig. Asintótica BILATERAL
<b>Chi-cuadrado de Pearson</b>	4,344 <sup>a</sup>	1	,037
<b>Razón de verosimilitud</b>	4,402	1	,036
<b>Asociación lineal por lineal</b>	4,199	1	,040
<b>N de casos válidos</b>	30		

*Nota.* A casillas (25,0%) han esperado un recuento menor que 5. b El recuento mínimo esperado es 4,33. Sólo se ha calculado para una tabla 2x2

### b) Distribución Chi-cuadrado Teórico

**Tabla 33**

*Distribución Chi-Cuadrado*

$\chi^2/p$	0,001	0,0025	0,005	0,01	0,025	0,05	0,1	0,15	0,2
1	10,8274	9,1404	7,8794	6,6349	5,0239	3,8415	2,7055	2,0722	1,6424
2	13,8150	11,9827	10,5965	9,2104	7,3778	5,9915	4,6052	3,7942	3,2189
3	16,2660	14,3202	12,8381	11,3449	9,3484	7,8147	6,2514	5,3170	4,6416
4	18,4662	16,4238	14,8602	13,2767	11,1433	9,4877	7,7794	6,7449	5,9886
5	20,5147	18,3854	16,7496	15,0863	12,8325	11,0705	9,2363	8,1152	7,2893
6	22,4575	20,2491	18,5475	16,8119	14,4494	12,5916	10,6446	9,4461	8,5581
7	24,3213	22,0402	20,2777	18,4753	16,0128	14,0671	12,0170	10,7479	9,8032
8	26,1239	23,7742	21,9549	20,0902	17,5345	15,5073	13,3616	12,0271	11,0301

*Nota.* Tabla de distribución Chi-cuadrado tomada de Labrad.Física

Con los valores identificados en la tabla y teniendo en cuenta un grado de libertad con un nivel de significancia de 0,05 se identifica un valor de chi-cuadrado teórico de 3,8415.

### c) Compara chi-cuadrado calculado con chi-cuadrado teórico

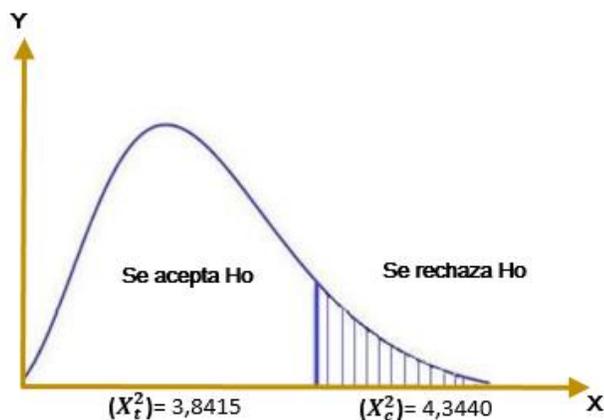
Chi-cuadrado calculado ( $X_c^2$ )= 4,344

Chi-cuadrado teórico ( $X_t^2$ )= 3,8415

#### d) Zona de Aceptación de Hipótesis

Figura 32

Curva Chi-cuadrado



#### Regla de decisión

Ho: Si  $X_c^2 \leq X$

H1: Si  $X_t^2 > X$

#### e) Decisión Estadística

Después de haber terminado el análisis estadístico en el sistema IBM SPSS, y teniendo en cuenta que se utilizó 1 grado de libertad y un nivel de significancia de 0,05 se pudo determinar que el valor de Chi-cuadrado calculado es de **4,3440** el cual es mayor que el valor de Chi-cuadrado teórico siendo este **3,8415** lo que determina que se rechaza la hipótesis nula (Ho) y se acepta la hipótesis alternativa (H1).

Tomando en consideración los cálculos anteriores, se pudo determinar que tanto la variable dependiente como la independiente se relacionan entre sí por lo que identifica la importancia de realizar un plan de inversiones previa a la puesta en marcha de la idea de negocio como parte de la planificación para llegar al cumplimiento de los objetivos esperados que ayudarán para que la empresa genere liquidez en su actividad económica y pueda permanecer estable en el mercado.

**4.4. Matriz comparativa de resultados de las empresas que utilizaron un plan de inversiones versus las empresas que no utilizaron un plan de inversiones.**

**Tabla 34**

*Matriz comparativa*

<b>Variables</b>	<b>Emprendedores que SÍ realizaron un plan de inversiones previo la puesta en marcha del negocio</b>	<b>Emprendedores que NO realizaron un plan de inversiones previo la puesta en marcha del negocio</b>
<b>Uso de un plan de inversiones</b>	Realizar un plan de inversiones previo a la puesta en marcha del negocio fue importante dado que se analizó los costos y gastos que se generó durante la constitución y operación del emprendimiento, de tal manera se pudo prever los recursos necesarios para ayudar a que los resultados contables y financieros sean positivos.	Se generaron inconvenientes al poner en marcha los emprendimientos debido al desconocimiento de herramientas básicas que permita ampliar el panorama de su idea de negocio, por ello únicamente realizaban un análisis de forma empírica, lo cual en su mayoría generó resultados negativos porque cubrieron en su totalidad sus costos, gastos y demás obligaciones.
<b>Experiencia laboral o formación académica</b>	Los emprendedores que poseen formación académica tuvieron mayor facilidad para identificar las oportunidades y debilidades del mercado por ello usar un plan de inversiones básico fue productivo para implementar estrategias innovadoras para un emprendimiento.	La formación académica fue una barrera para los emprendimientos realizados ya que fue difícil buscar y desarrollar alguna herramienta básica, pues desconocían los beneficios que este proporciona a su idea de negocio.

<b>Variables</b>	<b>Emprendedores que SÍ realizaron un plan de inversiones previo la puesta en marcha del negocio</b>	<b>Emprendedores que NO realizaron un plan de inversiones previo la puesta en marcha del negocio</b>
<b>Análisis de productos o servicios existentes</b>	El análisis de los productos y servicios existentes permitió a los emprendedores cubrir las necesidades existentes de los consumidores generando así mayores ventas, y por lo tanto generó ingresos para el emprendimiento.	La implementación de productos y servicios ya existentes en el mercado generó inconvenientes en las ventas previstas debido a la falta de innovación, lo cual conllevó a una baja aceptación de los consumidores
<b>Objetivos del negocio</b>	Al realizar un plan de inversiones se pudo alcanzar los objetivos planteados, por ello generó rentabilidad en los emprendimientos logrando crecer y mantenerse en el mercado para así dar la apertura a nuevas fuentes de empleo tanto para miembros de la familia como a terceros.	La falta de planificación financiera en el negocio no permitió el cumplimiento de los objetivos planteados debido a que mantienen baja rentabilidad por la falta de un análisis contable y financiero que permita identificar estrategias adecuadas, prolongando así el cumplimiento de los objetivos.
<b>Innovación en los productos o servicios ofertados</b>	Los emprendedores pudieron ampliar sus ingresos debido al análisis realizado para sus ventas, puesto que para aumentar sus ingresos se ayudaron de ideas innovadoras para presentar nuevos productos y servicios al mercado que cumplieran con las necesidades de los consumidores para así atraer a nuevos clientes, tomando en cuenta la economía de los compradores, pero sin dejar de lado la calidad.	El desconocimiento de herramientas financieras evitó que se analicen los costos y gastos de los productos y servicios ofertados por lo cual existió una limitada innovación en los productos o servicios reduciendo la aceptación de los consumidores y evitando un crecimiento en sus ventas.

Variables	Emprendedores que SÍ realizaron un plan de inversiones previo la puesta en marcha del negocio	Emprendedores que NO realizaron un plan de inversiones previo la puesta en marcha del negocio
<b>Análisis geográfico</b>	Por el análisis realizado a un plan de inversiones se logró focalizar un lugar adecuado para el funcionamiento, determinado el número de competidores y los posibles clientes a su alrededor.	Un análisis básico o empírico a la zona geográfica previa a la puesta en marcha del emprendimiento generó inconvenientes con la población, ofertantes y los consumidores, generando así un declive en sus ventas.
<b>Aceptación en el mercado</b>	Los productos y servicios que brindan al mercado mantuvieron gran aceptación por los consumidores debido a que se ofertó productos y servicios innovadores lo cual satisface las necesidades del cliente ofertando a bajos precios. Además, realizan estrategias para mantener una constante mejora como por ejemplo realizar encuestas de satisfacción.	La aceptación es buena, pero no es la esperada debido a que la falta de un análisis a la competencia no permitió ofertar productos y servicios que mantengan precios competitivos en el mercado. Además, no implantan estrategias que permitan mejorar sus ventas.
<b>Administración de tiempo</b>	El análisis realizado en el plan de inversiones permitió estipular el tiempo promedio para la recuperación de la inversión, con lo cual se pudo determinar metas claras y precisas que permitieron mejorar el desarrollo del emprendimiento.	Los emprendedores desconocen el tiempo en el cual se puede recuperar la inversión por lo que no pueden determinar metas a cumplir a largo plazo ni se puede tomar correctivos, puesto que viven en la incertidumbre.

Variables	Emprendedores que SÍ realizaron un plan de inversiones previo la puesta en marcha del negocio	Emprendedores que NO realizaron un plan de inversiones previo la puesta en marcha del negocio
<b>Financiamiento de los recursos económicos</b>	Se pudo determinar una cantidad adecuada en los financiamientos con el objetivo de evitar un posible sobreendeudamiento, es importante recalcar que dicho valor cubre con todas las necesidades netamente del emprendimiento.	Para buscar un financiamiento externo se realizó un análisis empírico con lo cual se determinó las cantidades aproximadas, lo que conlleva adquirir elevados montos de financiamiento, sin tomar en consideración un análisis contable de los ingresos lo que dificultó a cumplir con las obligaciones financieras y los requerimientos de la empresa.
<b>Resultados contables y financieros</b>	Realiza un análisis contable y financiero a través de un plan de inversiones, ya sea básico o avanzado, ha permitido que los emprendimientos tomen fuerza en el mercado, siendo competitivos, innovadores y sobre todo manteniendo resultados económicos positivos que les permiten tomar nuevas decisiones en favor de la empresa y de terceros puesto que tiene la capacidad de generar nuevas fuentes de empleo.	A causa de los elevados costos que tiene realizar un plan de inversiones conjuntamente con el desconocimiento de la importancia del mismo, los emprendedores se han limitado a realizar un análisis contable y financiero generando así resultados negativos en los primeros años de vida de la empresa, sin embargo, en cierto casos también los resultados económicos han sido positivos, pero no suficientemente rentables, ya que cubrieron diversos costos y gastos adicionales que no se tomaron en cuenta con anticipación por la falta de un análisis previo.

<b>Variables</b>	<b>Emprendedores que SÍ realizaron un plan de inversiones previo la puesta en marcha del negocio</b>	<b>Emprendedores que NO realizaron un plan de inversiones previo la puesta en marcha del negocio</b>
<b>Evaluación y seguimiento a la inversión</b>	En la actualidad los emprendimientos que realizaron un plan de inversiones previo a la puesta en marcha de la idea del negocio se encuentran evaluando constantemente los procesos directos e indirectos con lo cual permite recolectar todas las falencias que se genera durante el funcionamiento del negocio, para buscar diversas estrategias que ayuden a desempeñar las actividades con eficiencia y eficacia y así se pueda redirigir hacia el cumplimiento de nuevos objetivos.	Los emprendimientos que no realizaron un plan de inversiones se encuentran en la búsqueda de nuevas estrategias que les permitan cumplir con sus objetivos debido a que la inversión ha sido costosa y los resultados económicos no han sido favorables en su totalidad.

*Nota.* La tabla muestra las opiniones vertidas de los emprendedores obtenidos a través de la encuesta realizadas a la muestra de la investigación

## Capítulo V

### 5. Propuesta de un simulador en Excel para planes de inversión

#### 5.1. Descripción de la propuesta

##### Título

Simulador de un plan de inversiones con un análisis contable y financiero para la toma de decisiones en los emprendimientos.

##### Institución ejecutora

Emprendimientos de la zona urbana del cantón Latacunga

##### Beneficiarios

- Emprendedores.
- Representantes legales.
- Gerencia general
- Junta de socios

##### Equipo técnico responsable

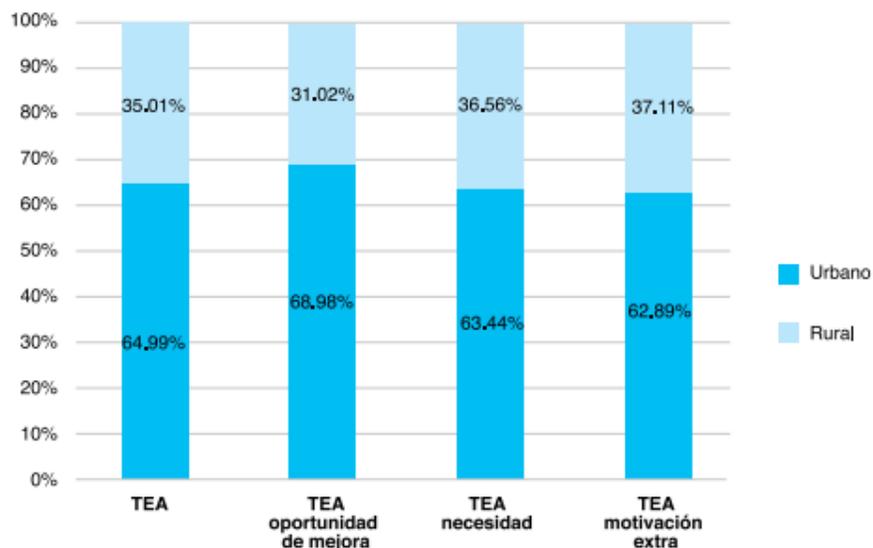
- **Estudiantes:** Guanoluisa Llumiquinga, Cristian Geovanny; Sagal Echeverría  
Dayana Alexandra
- **Docente Colaborador:** Ing. Gallardo Solís, Joanna Maricela. Mgs.

#### 5.2. Antecedentes de la propuesta

El estudio sobre el emprendimiento elaborado en Ecuador por la Espae Graduate School of Management de la Espol identifica que el Ecuador posee la cultura del emprendimiento derivado de diferentes situaciones como la falta de empleo, deseo de crear nuevas fuentes de trabajo, generar nuevos recursos económicos, capacidades y habilidades del manejo de negocios previo a la experiencia en antiguas plazas laborales, entre otras, sin embargo, el país posee debilidades tanto económicas como políticas el cual genera incertidumbre en los emprendedores dando así como resultado el incremento de incertidumbre conllevado al fracaso. (Lasio & Ordeñana, 2017)

**Figura 33**

*TEA según la ubicación de emprendedores*



*Nota.* La Figura muestra la composición de la TEA por área de ubicación de los emprendedores.

Para lo expuesto anteriormente existen emprendedores, pero el desconocimiento en herramientas básicas que ayude a determinar el éxito o fracaso de los emprendimientos es una de las debilidades más relevantes ya que muchos emprendimientos puestos en marcha no poseen el conocimiento adecuado el cual tienden al cierre temprano dejando como resultados experiencias negativas con la competencia desleal y sobreendeudamiento.

Según los registros del SRI se tiene que 10.141 negocios se crearon entre el 2018 y 2019 de los cuales actualmente solo 4.747 negocios permanecen abiertos y el resto que son 5.394 negocios han cerrado solo en la ciudad de Latacunga (SRI, 2020).

(EDES Business School, 2018) Afirma que “el problema nace de la incertidumbre de los seres humanos. Los emprendedores en nuestro país tienen buenas ideas, pero también muchas dudas: ¿Estoy administrando correctamente mi negocio? O ¿Mi proyecto es en realidad rentable?

Según lo mencionado se puede determinar que los emprendedores al iniciar con su idea de negocio no tienen un panorama abierto que les permita conocer qué decisiones son las más acertadas para que un emprendimiento sea productivo, por lo que varios negocios fracasan al intentar emprender un negocio.

El desconocimiento de estudios que midan los impactos contables y financieros de las inversiones por parte de los nuevos emprendimientos se ha generado principalmente por desconocer de un plan de inversiones, aunque sea básico por parte del emprendedor lo cual conlleva a resultados contables y financieros negativos.

Cabe recalcar que el análisis de un plan de inversión es muy costoso por lo cual no se asesoran y prefieren iniciar solos sus ideas presentando una serie de dificultades que conlleva a malas decisiones, pérdida de efectivo, poca afluencia de clientes, dificultad al penetrar en el mercado y posibles cierres por pérdidas o resultados económicos negativos.

### **5.3. Justificación**

Según la información obtenida a través de los instrumentos de recolección de información se pudo evidenciar que del total de emprendimientos, el 73,33% no realizó ningún plan de inversiones previamente para iniciar con la idea del negocio y el 66,67% de emprendimientos no tuvo resultados contables y financieros positivos al finalizar su primer año de funcionamiento por lo cual realizar un plan de inversiones será factible para los emprendedores puesto que se podrá brindar una herramienta útil que les permita tomar decisiones basadas en fundamentos contables y financieros para que sus propuestas se posesionen en el mercado, crezcan fuertes y perduren en tiempo, además, esta herramienta será una base fundamental para identificar una cantidad adecuada de capital y así evitar el sobreendeudamiento en los emprendedores.

## **5.4. Objetivos de la propuesta**

### **5.4.1. *Objetivo general***

Elaborar un simulador de un plan de inversiones con análisis contables y financieros que facilite la toma de decisiones adecuadas a los emprendedores del cantón Latacunga para evitar el cierre temprano de los emprendimientos.

### **5.4.2. *Objetivos específicos***

- Obtener del portal web del ministerio de finanzas una estructura general del plan de inversiones que sirva como base para la selección de los principales ítems para la elaboración del simulador que facilite el análisis contable y financiero de un emprendimiento.
- Describir de forma teórica el contenido de los ítems del plan de inversiones que posee el simulador para ampliar el conocimiento teórico y práctico de su funcionamiento.
- Diseñar un simulador interactivo de un plan de inversiones utilizando la herramienta informática Microsoft Excel con los principales indicadores financieros y puntos de análisis para emprendimientos.

## **5.5. Fundamentación de la propuesta**

Un plan de inversiones es una guía a seguir en la cual existe ciertos parámetros que se deben cumplir para alcanzar una adecuada planificación, en tal virtud en base al Ministerio de Finanzas (2015) se identifica el siguiente esquema:

1. Datos generales del proyecto
2. Diagnóstico y problema
3. Objetivos del proyecto
4. Viabilidad y plan de sostenibilidad
5. Presupuesto

6. Estrategia de ejecución
7. Estrategia de seguimiento y evaluación

#### **5.5.1. Datos generales del proyecto**

Los datos generales es la parte introductoria, debido a que se detalla el nombre del proyecto que se ejecutará, además, se incluye el monto o capital que se tiene para utilizarse y finalmente, se detalla la localización en donde se implantará la idea de negocio. Cabe recalcar que en este punto se debe conocer la actividad a desarrollarse para tener claro las posibles estrategias.

#### **5.5.2. Diagnóstico del problema**

Se analiza la situación del sector para identificar un segmento de mercado al que estaría enfocando el negocio, es decir, se reconoce las necesidades que tiene la población, además, se determina la oferta y demanda existente en la localidad para proyectar la viabilidad de aceptación del producto o servicio

#### **5.5.3. Objetivos del proyecto**

Se identifica hacia dónde se espera llegar para determinar las estrategias que se utilizarán conjuntamente con una planificación de las actividades que ayudarán a alcanzar las metas planteadas, de tal forma que se tenga certeza de la viabilidad del proyecto y se pueda evaluar el cumplimiento de los objetivos planteados.

#### **5.5.4. Viabilidad y plan de sostenibilidad**

En la viabilidad del proyecto se determina la factibilidad de iniciar una idea de negocio pues se puede estimar la rentabilidad que se tendrá al final de un periodo económico, dicho análisis se puede obtener a través del uso de indicadores financieros, como el VAN, TIR, PAYBACK, entre otros, que analizan los futuros resultados con el cual se puede tomar decisiones objetivas y estratégicas.

**5.5.5. Presupuesto**

Se detallan todos los costos y gastos que conlleva el giro del negocio y se determina la cantidad monetaria que se necesita para colocar en funcionamiento las actividades de la idea de negocio, dado que así se puede estimar el faltante de capital para recurrir a un financiamiento externo. Esto permite que no se exceda las cantidades financiadas previniendo el sobreendeudamiento.

**5.5.6. Estrategias de la ejecución**

Son los diversos métodos que se utilizan para alcanzar los objetivos planteados, debido a que se utilizan para encaminar adecuadamente una idea de negocio y así controlar el funcionamiento óptimo en cada uno de los procesos. Además, esto ayuda a organizar cada una de las actividades y a designar responsabilidades para controlar que los objetivos se cumplan en el periodo establecido.

**5.5.7. Estrategia de seguimiento y evaluación**

Se examina cada uno de los resultados proyectados obtenidos en los análisis anteriores para evaluar que se cumplan cada uno de los procesos e identificar los posibles errores, los cuales podrán ser corregidos a través de la implantación de nuevas estrategias que direccionen adecuadamente el funcionamiento del proyecto, además, su evaluación permitirá que se tomen mejores decisiones.

## 5.6. Descripción de la propuesta

- **Hoja 1. Portada del simulador**

En la figura 35 se puede evidenciar la portada inicial donde se encuentra el título del simulador y las diferentes opciones a elegir según el tipo de emprendimiento que se desea analizar el usuario. Cabe recalcar que para evitar futuros inconvenientes se recomienda primero utilizar la opción de limpiar el simulador.

### Figura 34

*Portada del simulador*



- **Hoja 2. Instrucciones del simulador**

En esta hoja se da a conocer las instrucciones necesarias para el correcto desarrollo del simulador, además, se despliega una opción con las principales actividades según el tipo de emprendimiento. En la figura 36 se puede evidenciar la hoja correspondiente a un emprendimiento comercial y en la figura 37 se observa la hoja correspondiente a un emprendimiento de servicios.

Figura 35

## Instrucciones emprendimiento comercial

*\*Lea detenidamente y recuerde las instrucciones que se proporcionan*

Deberá introducir valores de acuerdo a la pestaña en la que se encuentre trabajando, únicamente en las celdas de color amarillo. 

En esta plantilla puede seleccionar un tipo de emprendimiento sea comercial o de servicio con su respectiva categoría y comenzar la simulación.

---

*\*Usted ha elegido el grupo de EMPRESAS COMERCIALES*

¿Qué emprendimiento es el que usted tiene? *\*Seleccione del listado del recuadro amarillo, por favor*



**USTED HA SELECCIONADO LA EMPRESA: COMERCIAL\_ROPA**

Página Anterior      Siguiete Página

Figura 36

## Instrucciones emprendimiento de servicios

*\*Lea detenidamente y recuerde las instrucciones que se proporcionan*

Deberá introducir valores de acuerdo a la pestaña en la que se encuentre trabajando, únicamente en las celdas de color amarillo. 

En esta plantilla puede seleccionar un tipo de emprendimiento sea comercial o de servicio con su respectiva categoría y comenzar la simulación. 

---

*\*Usted ha elegido el grupo de EMPRESAS DE SERVICIOS*

¿Qué emprendimiento es el que usted tiene? *\*Seleccione del listado del recuadro amarillo, por favor*



**USTED HA SELECCIONADO LA EMPRESA: LAVADORA\_VEHICULOS**

Página Anterior      Siguiete Página

- **Hoja 3. Datos económicos del simulador**

Continuando con el simulador podemos evidenciar la hoja en la cual se detallan los principales indicadores económicos que servirán para los próximos cálculos como se muestran en la figura 38, además, colocamos el valor de los recursos propios y de los gastos de constitución

Figura 37

## Datos económicos emprendimientos comerciales

DATOS PARA EL EMPRENDIMIENTO			
DETALLE	VALOR	FUENTE	ENLACES
Tasa Impositiva (Imp. Renta)	25,00%	Servicio de Rentas Internas	<a href="https://smsecuador.ec/cambio-de-tasa-impositiva-en-impuesto-diferido/#~:text=En%20el%20Ecuador%20la%20tasa,a%C3%B1o%20">https://smsecuador.ec/cambio-de-tasa-impositiva-en-impuesto-diferido/#~:text=En%20el%20Ecuador%20la%20tasa,a%C3%B1o%20</a>
Tasa Pasiva	4,28%	Banco Central del Ecuador	<a href="https://contenido.bce.fin.ec/docs.php?path=/documentos/Estadisticas/SectorMonFin/TasasInteres/Indice.htm">https://contenido.bce.fin.ec/docs.php?path=/documentos/Estadisticas/SectorMonFin/TasasInteres/Indice.htm</a>
Riesgo país	7,83%	Banco Central del Ecuador	<a href="https://www.bce.fin.ec/index.php/informacioneconomica">https://www.bce.fin.ec/index.php/informacioneconomica</a>
Tasa Activa Productivo PYMES	10,88%	Banco Central del Ecuador	<a href="https://contenido.bce.fin.ec/docs.php?path=/documentos/Estadisticas/SectorMonFin/TasasInteres/Indice.htm">https://contenido.bce.fin.ec/docs.php?path=/documentos/Estadisticas/SectorMonFin/TasasInteres/Indice.htm</a>
Tasa Inflación (f)	0,18%	Banco Central del Ecuador	<a href="https://www.bce.fin.ec/index.php/informacioneconomica">https://www.bce.fin.ec/index.php/informacioneconomica</a>
Tasa de Crecimiento (g)	2,80%	Banco Central del Ecuador	<a href="https://www.bce.fin.ec/index.php/boletines-de-prensa-archivo/item/1431-la-economia-ecuatoriana-inicia-la-recuperacion-economica">https://www.bce.fin.ec/index.php/boletines-de-prensa-archivo/item/1431-la-economia-ecuatoriana-inicia-la-recuperacion-economica</a>
Rendimiento de Mercado (Rm)	8,00%		
Tasa Libre de Riesgo (Rf)	3,00%	Banco Central del Ecuador	<a href="https://www.bce.fin.ec/index.php/informacioneconomica">https://www.bce.fin.ec/index.php/informacioneconomica</a>
Beta	1		
Tasa Impositiva (Tc)	40%	Servicio de Rentas Internas	<a href="https://smsecuador.ec/cambio-de-tasa-impositiva-en-impuesto-diferido/#~:text=En%20el%20Ecuador%20la%20tasa,a%C3%B1o%20">https://smsecuador.ec/cambio-de-tasa-impositiva-en-impuesto-diferido/#~:text=En%20el%20Ecuador%20la%20tasa,a%C3%B1o%20</a>
Vida útil	5		
<b>RECURSOS PROPIOS</b>	<b>\$ 20.000,00</b>		




Página Anterior
Siguiente Página

- **Hoja 4. Detalle de activos diferidos**

Para continuar con el detalle de las necesidades del emprendimiento es importante que se elijan los activos diferidos, en los cuales se debe escribir el costo total de cada uno como se puede visualizar en la figura 38.

Figura 38

## Detalle de activos diferidos

DETALLE DE LOS ACTIVOS DIFERIDOS	
ACTIVOS DIFERIDOS	
RUBRO	COSTO TOTAL
GASTOS DE INSTALACIÓN Y PUESTA EN MARCHA	\$ 200,00
PERMISO DE FUNCIONAMIENTO BOMBEROS	\$ 40,00
PATENTES MUNICIPALES	\$ 100,00
GARANTÍA DEL LOCAL	\$ 150,00
USO DEL SUELO	\$ 90,00
GASTOS DE CONTITUCIÓN	\$ 200,00
<b>TOTAL ACTIVOS DIFERIDOS</b>	<b>\$ 780,00</b>




Página Anterior
Siguiente Página

- **Hoja 5. Detalle de activos fijos**

Como se puede visualizar en la figura 39 tenemos los recuadros en la cual se debe colocar los activos que se utilizará en el emprendimiento conjuntamente la cantidad a adquirir y sus costos unitarios para realizar los respectivos cálculos, tanto para los emprendimientos comerciales como de servicios.

**Figura 39**

*Detalle de Activos fijos*

DETALLE DE ACTIVOS FIJOS			
<b>TERRENO</b>			
ACTIVO FIJO	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
Terreno	0	\$ -	\$ -
<b>TOTAL TERRENOS</b>			<b>\$ -</b>
<b>EDIFICIOS</b>			
ACTIVO FIJO	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
	0	\$ -	\$ -
	0	\$ -	\$ -
	0	\$ -	\$ -
<b>TOTAL EDIFICIOS</b>			<b>\$ -</b>
<b>VEHÍCULOS</b>			
ACTIVO FIJO	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
			\$ -
			\$ -
			\$ -
			\$ -
			\$ -
			\$ -
<b>TOTAL VEHÍCULOS</b>			<b>\$ -</b>
<b>EQUIPO DE OFICINA</b>			
ACTIVO FIJO	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
Estanterías	5	\$ 50,00	\$ 250,00
Alfombras	3	\$ 30,00	\$ 90,00
Escritorios	2	\$ 70,00	\$ 140,00
Teléfono convencional	1	\$ 50,00	\$ 50,00
Celular	2	\$ 200,00	\$ 400,00
Sillas	5	\$ 10,00	\$ 50,00
Mesas	4	\$ 20,00	\$ 80,00
Sofás	3	\$ 30,00	\$ 90,00
Cajas registradora	1	\$ 70,00	\$ 70,00

- **Hoja 6. Sumatoria total de activos fijos**

En este campo se presenta el sumatorio total de activos fijos, además las respectivas depreciaciones y los valores residuales que se obtendrá al finalizar el

periodo de cálculo como se muestra la figura 40 que hace referencia tanto a emprendimientos comercial como de servicios.

## Figura 40

### Activos fijos y depreciaciones

TOTAL ACTIVOS FIJOS Y DEPRECIACIONES											
* Para el incremento del activo es necesario colocar el porcentaje aproximado que tienen a subir los equipos de computación											
ACTIVOS	TOTAL	AÑOS DE VIDA ÚTIL	% DE DEPRECIACIÓN	VALOR DE DEPRECIACIÓN	DEPRECIACIÓN POR AÑOS EXPRESADA EN DÓLARES					VALOR RESIDUAL	
					AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5		
TERRENO	\$ -										\$ -
EDIFICIOS	\$ -	20	5,00%	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
VEHICULOS	\$ -	5	20,00%	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
MAQUINARIA	\$ -	10	10,00%	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
EQUIPO DE OFICINA	\$ 2.080,00	10	10,00%	\$ 208,00	\$ 208,00	\$ 208,00	\$ 208,00	\$ 208,00	\$ 208,00	\$ 208,00	\$ 1.030,00
EQUIPO DE CÓMPUTO	\$ 2.040,00	3	33,33%	\$ 679,93	\$ 679,93	\$ 679,93	\$ 679,93	\$ 700,53	\$ 700,53	\$ 700,53	\$ 700,95
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 4.100,00</b>			<b>\$ 885,93</b>	<b>\$ 885,93</b>	<b>\$ 885,93</b>	<b>\$ 885,93</b>	<b>\$ 906,53</b>	<b>\$ 906,53</b>	<b>\$ 1.730,95</b>	

PERIODO	PORCENTAJE DE INCREMENTO DEL ACTIVO FIJO	VALOR TOTAL INCREMENTADO
AÑO 0	EQUIPO DE CÓMPUTO	\$ 2.040,00
AÑO 1	%	\$ 2.080,4
AÑO 2	%	\$ 2.081,0
AÑO 3	%	\$ 2.101,8



Página Anterior      Siguiente Página

- **Hoja 7. Detalle de inventarios, ventas y prestación de servicios**

Como se puede evidencia en la figura 41 se necesita detallar el inventario según el emprendimiento comercial a iniciar, en la cual en necesario colocar la cantidad, la descripción y el precio unitario de compra, además, es necesario estimar el margen de utilidad que se esperaría obtener debido a que este valor servirá para conocer la utilidad que se tendrá después de la venta de cada artículo.

De igual manera en la figura 42 es necesario detallar los servicios que se va a ofertar por tal razón, se debe rellenar los campos de cantidad, detalle del servicio y el precio unitario del mismo los cuales servirán para proyectar las ventas para cada año de análisis.



- **Hoja 8. Presupuesto de los gastos de ventas proyectado**

En esta pestaña se detalla el presupuesto de los gastos en el departamento de ventas, en la que se debe rellenar los casilleros de color amarillo según el número de trabajadores a contratar, el sueldo estimado que se pagará de manera mensual y el porcentaje de comisión que será calculado del total de las ventas realizadas, tanto para los emprendimientos comerciales como de servicio, tal como se presenta en la figura 43. Cabe mencionar que en este apartado se calculan también los beneficios sociales y sus respectivas provisiones.

**Figura 43**

*Presupuesto de gastos de venta proyectado*

GASTO SUELDOS Y SALARIOS DE VENTA PROYECTADO					
<i>* Coloque el número de trabajadores proyectado que tendrá cada año con su respectivo sueldo y porcentaje de comisión</i>					
	<i>Año 1</i>	<i>Año 2</i>	<i>Año 3</i>	<i>Año 4</i>	<i>Año 5</i>
Número de trabajadores	2	2	2	2	2
Sueldo estimado mensual	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 400,00
Porcentaje de comisión anual	0%	0%	0%	0%	0%
Aporte personal al IESS	9,45%	9,45%	9,45%	9,45%	9,45%

	<i>Año 1</i>	<i>Año 2</i>	<i>Año 3</i>	<i>Año 4</i>	<i>Año 5</i>
TOTAL VENTAS	\$ 32.400,00	\$ 33.307,20	\$ 34.239,80	\$ 35.198,52	\$ 36.184,07
COMISIONES	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
SUELDO PERSONAL DE VENTA	\$ 9.600,00	\$ 9.600,00	\$ 9.600,00	\$ 9.600,00	\$ 9.600,00
APORTE PERSONAL AL IESS	\$ 907,20	\$ 907,20	\$ 907,20	\$ 907,20	\$ 907,20
TOTAL SUELDO DE VENTAS	\$ 8.692,80	\$ 8.692,80	\$ 8.692,80	\$ 8.692,80	\$ 8.692,80
DÉCIMO TERCER SUELDO	\$ 800,00	\$ 800,00	\$ 800,00	\$ 800,00	\$ 800,00
DÉCIMO CUARTO SUELDO	\$ 800,00	\$ 800,00	\$ 800,00	\$ 800,00	\$ 800,00
APORTE PATRONAL	\$ 1.166,40	\$ 1.166,40	\$ 1.166,40	\$ 1.166,40	\$ 1.166,40
FONDOS DE RESERVA		\$ 799,68	\$ 799,68	\$ 799,68	\$ 799,68
VACACIONES		\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 400,00
TOTAL GASTO SUELDOS Y SALARIOS DE VENTAS	\$ 11.459,20	\$ 12.658,88	\$ 12.658,88	\$ 12.658,88	\$ 12.658,88



Página  
Anterior



Siguiente  
Página

- **Hoja 9. Presupuesto de gastos de administración proyectado**

A continuación, se presentan el detalle del presupuesto de los gastos para el departamento de administración como se muestra en la figura 44 en la que se deben colocar los valores correspondientes al número de empleados a contratar para este departamento y el sueldo que recibirá cada mes, ya sea para los emprendimientos comerciales como de servicio. Además, durante este proceso se realiza el cálculo de los beneficios sociales para el personal contratado en esta área.

**Figura 44**

*Presupuesto de gastos de administración*

GASTO SUELDOS Y SALARIOS ADMINISTRATIVO PROYECTADO					
<i>* Coloque el número de trabajadores proyectado que tendrá cada año con su respectivo sueldo</i>					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Número de trabajadores	1	1	1	1	1
Sueldo estimado mensual	400	400	400	400	400
Aporte personal al IESS	9,45%	9,45%	9,45%	9,45%	9,45%
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
PERSONAL ADMINISTRATIVO	\$ 4.800,00	\$ 4.800,00	\$ 4.800,00	\$ 4.800,00	\$ 4.800,00
APORTE PERSONAL AL IESS	\$ 453,60	\$ 453,60	\$ 453,60	\$ 453,60	\$ 453,60
<b>TOTAL GASTO PERSONAL ADMINISTRATIVO</b>	<b>\$ 4.346,40</b>				
DÉCIMO TERCER SUELDO	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 400,00
DÉCIMO CUARTO SUELDO	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 400,00
APORTE PATRONAL	\$ 583,20	\$ 583,20	\$ 583,20	\$ 583,20	\$ 583,20
FONDOS DE RESERVA		\$ 399,84	\$ 399,84	\$ 399,84	\$ 399,84
VACACIONES		\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 200,00
<b>TOTAL GASTO SUELDOS Y SALARIOS ADMINISTRATIVO</b>	<b>\$ 5.729,60</b>	<b>\$ 6.329,44</b>	<b>\$ 6.329,44</b>	<b>\$ 6.329,44</b>	<b>\$ 6.329,44</b>




Página Anterior      Siguiete Página

- **Hoja 10. Gastos Operacionales**

En la figura 45 se presenta la hoja de cálculo de los gastos operacionales que tendrá el emprendimiento tanto para aquellos de tipo comerciales como de servicios, por lo cual se debe detallar cada uno de los gastos que ya se presentan en forma de lista de tal manera que se pueda ir colocando la cantidad que se requiere y el precio mensual correspondiente. Además, para efectos del simulador el capital de trabajo se tomó de los 6 primeros meses de los gastos obtenidos para los emprendimientos de servicios y además para los emprendimientos comerciales se ha incluido el inventario requerido.

**Figura 45**

*Gastos operacionales*

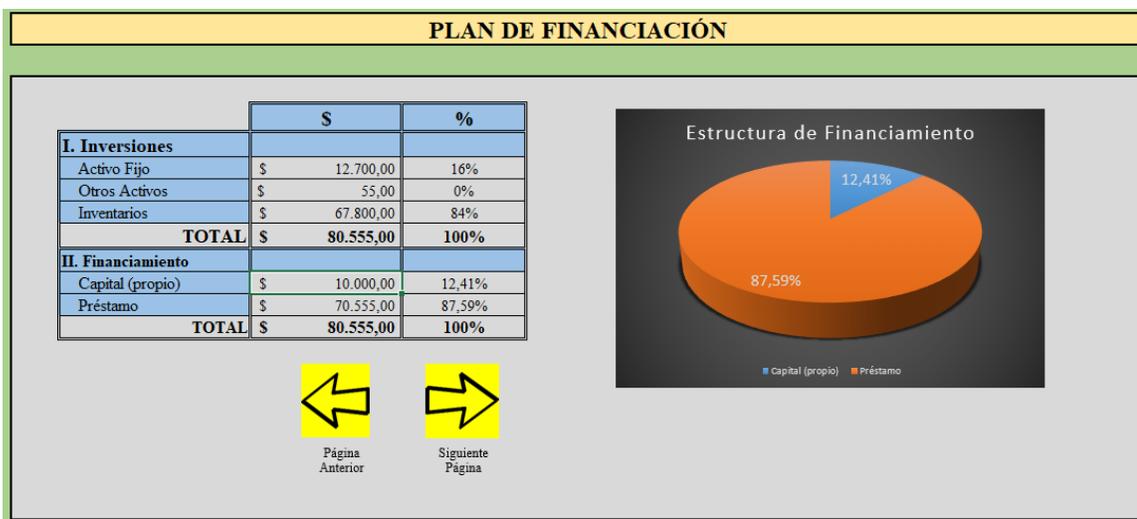
OTROS GASTOS OPERACIONALES			
	* En el recuadro celeste se puede agregar gastos adicionales que no se encuentran en las listas desplegables		
CANTIDAD	DETALLE	PRECIO MENSUAL	PRECIO ANUAL
1	TRANSPORTE	\$ 50,00	\$ 600,00
1	SEGUROS	\$ 20,00	\$ 240,00
1	ARRIENDO	\$ 200,00	\$ 2.400,00
1	SERVICIOS BÁSICO	\$ 30,00	\$ 360,00
2	UTILES DE ASEO	\$ 10,00	\$ 240,00
			\$ -
			\$ -
			\$ -
			\$ -
	OTROS SERVICIOS		\$ -
	OTROS SERVICIOS		\$ -
	OTROS SERVICIOS		\$ -
	OTROS SERVICIOS		\$ -
	OTROS SERVICIOS		\$ -
	OTROS SERVICIOS		\$ -
	OTROS SERVICIOS		\$ -
<b>TOTAL</b>		<b>\$ 310,00</b>	<b>\$ 3.840,00</b>
* Para efectos del simulador el valor de CAPITAL DE TRABAJO se tomará de los 6 primeros meses de los gastos del emprendimiento y su inventario inicial			
<b>Capital de trabajo</b>	\$	49.860,00	
		 	
		<small>Página Anterior</small> <small>Siguiente Página</small>	

- **Hoja 11. Plan de financiación**

En este campo podemos visualizar el detalle total de las inversiones que se realizará en el emprendimiento, tanto para comerciales como de servicio, con el cual se podrá visualizar la cantidad de recursos propios y la cantidad de financiamiento que necesitamos para cubrir con todas las necesidades de la idea de negocio, tal como se presenta en la figura 46.

**Figura 46**

*Plan de financiación*



- **Hoja 12. Simulador de crédito**

Como se presenta la figura 47, podemos visualizar el monto calculado anteriormente y los datos que se necesita para iniciar con el financiamiento bancario, para lo cual es necesario tener claro el tipo de crédito y el tiempo de duración del préstamo, ya sea para el caso de emprendimientos comerciales como de servicios.

Figura 47

Simulador de crédito

SIMULADOR DE CRÉDITO	
CAPITAL/MONTO	\$34.881,00
TIPO DE CRÉDITO (*)	PRODUCTIVO PYMES
TASA DE INTERES ANUAL	11,83%
TIEMPO (AÑOS) (*)	5
PERIODO DE PAGO	MENSUAL
NUMERO PAGOS	60
TASA DE INTERES MENSUAL	0,99%
TIPO DE AMORTIZACION (*)	FRANCES



Página Anterior



Siguiente Página

- **Hoja 13. Tabla de amortización**

A continuación, se muestran las tablas de amortización del crédito realizado en la que se puede evidenciar los intereses a pagar y el monto que se debe cancelar tanto de manera mensual como de manera anual ya sea para un emprendimiento comercial o de servicios como se puede visualizar en la figura 48.

Figura 48

Tabla de amortización

TABLA DE AMORTIZACIÓN				
<b>MENSUAL</b>				
No.	CAPITAL	INTERÉS	CUOTAS DE PAGO	SALDO
0				\$ 70.555,00
1	\$ 957,23	\$ 477,42	\$1.434,66	\$ 69.597,77
2	\$ 963,71	\$ 470,04	\$1.434,66	\$ 68.634,05
3	\$ 970,23	\$ 464,42	\$1.434,66	\$ 67.663,82
4	\$ 976,90	\$ 457,86	\$1.434,66	\$ 66.687,02
5	\$ 983,41	\$ 451,25	\$1.434,66	\$ 65.703,62
6	\$ 990,06	\$ 444,59	\$1.434,66	\$ 64.713,55
7	\$ 996,76	\$ 437,90	\$1.434,66	\$ 63.716,79
8	\$ 1.003,51	\$ 431,15	\$1.434,66	\$ 62.713,29
9	\$ 1.010,30	\$ 424,36	\$1.434,66	\$ 61.702,99
10	\$ 1.017,13	\$ 417,52	\$1.434,66	\$ 60.685,86
11	\$ 1.024,02	\$ 410,64	\$1.434,66	\$ 59.661,84
12	\$ 1.030,94	\$ 403,71	\$1.434,66	\$ 58.630,90
13	\$ 1.037,92	\$ 396,74	\$1.434,66	\$ 57.592,98
14	\$ 1.044,94	\$ 389,71	\$1.434,66	\$ 56.548,03
15	\$ 1.052,01	\$ 382,64	\$1.434,66	\$ 55.496,02
16	\$ 1.059,13	\$ 375,52	\$1.434,66	\$ 54.436,88
17	\$ 1.066,30	\$ 368,36	\$1.434,66	\$ 53.370,58
18	\$ 1.073,52	\$ 361,14	\$1.434,66	\$ 52.297,07
19	\$ 1.080,78	\$ 353,88	\$1.434,66	\$ 51.216,29
20	\$ 1.088,09	\$ 346,56	\$1.434,66	\$ 50.128,20
21	\$ 1.095,46	\$ 339,20	\$1.434,66	\$ 49.032,74
22	\$ 1.102,87	\$ 331,79	\$1.434,66	\$ 47.929,87
23	\$ 1.110,33	\$ 324,33	\$1.434,66	\$ 46.819,54
24	\$ 1.117,84	\$ 316,81	\$1.434,66	\$ 45.701,70
25	\$ 1.125,41	\$ 309,25	\$1.434,66	\$ 44.576,29
26	\$ 1.133,02	\$ 301,63	\$1.434,66	\$ 43.443,27
27	\$ 1.140,69	\$ 293,97	\$1.434,66	\$ 42.302,58
28	\$ 1.148,41	\$ 286,25	\$1.434,66	\$ 41.154,17
29	\$ 1.156,18	\$ 278,48	\$1.434,66	\$ 39.997,99
30	\$ 1.164,00	\$ 270,65	\$1.434,66	\$ 38.833,98
31	\$ 1.171,88	\$ 262,78	\$1.434,66	\$ 37.662,10
32	\$ 1.179,81	\$ 254,85	\$1.434,66	\$ 36.482,29
33	\$ 1.187,79	\$ 246,86	\$1.434,66	\$ 35.294,50
34	\$ 1.195,83	\$ 238,83	\$1.434,66	\$ 34.098,67
35	\$ 1.203,92	\$ 230,73	\$1.434,66	\$ 32.894,75
36	\$ 1.212,07	\$ 222,59	\$1.434,66	\$ 31.682,68
37	\$ 1.220,27	\$ 214,39	\$1.434,66	\$ 30.462,41
38	\$ 1.228,53	\$ 206,13	\$1.434,66	\$ 29.233,88
39	\$ 1.236,84	\$ 197,82	\$1.434,66	\$ 27.997,04
40	\$ 1.245,21	\$ 189,45	\$1.434,66	\$ 26.751,83
41	\$ 1.253,64	\$ 181,02	\$1.434,66	\$ 25.498,20
42	\$ 1.262,12	\$ 172,54	\$1.434,66	\$ 24.236,08
43	\$ 1.270,66	\$ 164,00	\$1.434,66	\$ 22.965,42
44	\$ 1.279,26	\$ 155,40	\$1.434,66	\$ 21.686,16
45	\$ 1.287,91	\$ 146,74	\$1.434,66	\$ 20.398,25



Página Anterior



Siguiente Página

ANUAL				
No.	CAPITAL	INTERÉS	PAGO	SALDO
0				\$ 70.555,00
1	\$ 11.997,81	\$ 5.729,07	\$17.726,88	\$ 58.557,19
2	\$ 12.972,04	\$ 4.754,84	\$17.726,88	\$ 45.585,15
3	\$ 14.025,27	\$ 3.701,51	\$17.726,88	\$ 31.559,79
4	\$ 15.164,23	\$ 2.562,65	\$17.726,88	\$ 16.395,56
5	\$ 16.395,56	\$ 1.331,32	\$17.726,88	\$ -

- **Hoja 14. Estado de resultados**

En la siguiente pestaña se muestra el estado de resultados donde se puede visualizar los ingresos, gastos y las ganancias o pérdidas que tendría el emprendimiento al finalizar cada año económico como se presenta en la figura 49 para un emprendimiento comercial y en la figura 50 para un emprendimiento de servicios.

**Figura 49**

*Estado de resultados emprendimientos comerciales*

ESTADO DE RESULTADOS					
INGRESOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
VENTAS	\$ 217.230,00	\$ 223.312,44	\$ 229.565,19	\$ 235.993,01	\$ 242.600,82
(-) COSTO DE VENTAS	\$ 167.100,00	\$ 171.778,80	\$ 176.588,61	\$ 181.533,09	\$ 186.616,01
(=) UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	\$ 50.130,00	\$ 51.533,64	\$ 52.976,58	\$ 54.459,93	\$ 55.984,80
<b>GASTOS OPERATIVOS</b>					
GASTO SUELDOS Y SALARIOS ADMINISTRATIVOS	\$ 5.729,60	\$ 6.329,44	\$ 6.329,44	\$ 6.329,44	\$ 6.329,44
GASTO SUELDOS Y SALARIOS VENTAS	\$ 11.459,20	\$ 12.658,88	\$ 12.658,88	\$ 12.658,88	\$ 12.658,88
GASTO DEPRECIACIÓN ACTIVOS FIJOS	\$ 885,93	\$ 885,93	\$ 885,93	\$ 906,53	\$ 906,53
OTROS GASTOS OPERATIVOS	\$ 7.320,00	\$ 7.320,00	\$ 7.320,00	\$ 7.320,00	\$ 7.320,00
(=) UTILIDAD OPERACIONAL	\$ 24.735,27	\$ 24.339,39	\$ 25.782,33	\$ 27.245,07	\$ 28.769,95
GASTO FINANCIERO	\$ 3.878,13	\$ 3.265,61	\$ 2.580,63	\$ 1.814,61	\$ 957,98
(=) UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	\$ 20.857,13	\$ 21.073,78	\$ 23.201,70	\$ 25.430,46	\$ 27.811,97
15 % PARTICIPACIÓN TRABAJADORES	\$ 3.128,57	\$ 3.161,07	\$ 3.480,26	\$ 3.814,57	\$ 4.171,80
(=) UTILIDAD ANTES DE IMP A LA RENTA	\$ 17.728,56	\$ 17.912,71	\$ 19.721,45	\$ 21.615,89	\$ 23.640,18
25% IMPUESTO A LA RENTA	\$ 4.432,14	\$ 4.478,18	\$ 4.930,36	\$ 5.403,97	\$ 5.910,04
(=) UTILIDAD ANTES DE RESERVA LEGAL	\$ 13.296,42	\$ 13.434,53	\$ 14.791,08	\$ 16.211,92	\$ 17.730,13
10% RESERVA LEGAL	\$ 1.329,64	\$ 1.343,45	\$ 1.479,11	\$ 1.621,19	\$ 1.773,01
(=) PÉRDIDA/ GANANCIA DEL EJERCICIO	\$ 11.966,78	\$ 12.091,08	\$ 13.311,98	\$ 14.590,73	\$ 15.957,12




Página Anterior
Siguiente Página

**Figura 50**

*Estado de resultados emprendimiento de servicios*

ESTADO DE RESULTADOS					
INGRESOS ORDINARIOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
PRESTACIÓN DE SERVICIOS	\$ 32.400,00	\$ 33.307,20	\$ 34.239,80	\$ 35.198,52	\$ 36.184,07
(=) UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	\$ 32.400,00	\$ 33.307,20	\$ 34.239,80	\$ 35.198,52	\$ 36.184,07
<b>GASTOS OPERATIVOS</b>					
GASTO SUELDOS Y SALARIOS ADMINISTRATIVOS	\$ 5.729,60	\$ 6.329,44	\$ 6.329,60	\$ 6.329,60	\$ 6.329,60
GASTO SUELDOS Y SALARIOS VENTAS	\$ 5.782,90	\$ 6.388,73	\$ 6.448,03	\$ 6.448,03	\$ 6.507,32
GASTO DEPRECIACIÓN ACTIVOS FIJOS	\$ 1.007,88	\$ 1.007,88	\$ 1.007,88	\$ 1.034,14	\$ 1.034,14
OTROS GASTOS OPERATIVOS	\$ 60,00	\$ 60,00	\$ 60,00	\$ 60,00	\$ 60,00
(=) UTILIDAD OPERACIONAL	\$ 19.819,62	\$ 19.521,15	\$ 20.394,29	\$ 21.326,75	\$ 22.253,01
GASTO FINANCIERO	\$ 803,98	\$ 559,50	\$ 292,22	\$ -	\$ 0
(=) UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	\$ 19.015,65	\$ 18.961,64	\$ 20.102,07	\$ 21.326,749	\$ 22.253,01
15 % PARTICIPACIÓN TRABAJADORES	\$ 2.852,35	\$ 2.844,25	\$ 3.015,31	\$ 3.199,01	\$ 3.337,95
(=) UTILIDAD ANTES DE IMP A LA RENTA	\$ 16.163,30	\$ 16.117,40	\$ 17.086,76	\$ 18.127,74	\$ 18.915,06
25% IMPUESTO A LA RENTA	\$ 4.040,82	\$ 4.029,35	\$ 4.271,69	\$ 4.531,93	\$ 4.728,77
(=) UTILIDAD ANTES DE RESERVA LEGAL	\$ 12.122,47	\$ 12.088,05	\$ 12.815,07	\$ 13.595,80	\$ 14.186,30
10% RESERVA LEGAL	\$ 1.212,25	\$ 1.208,80	\$ 1.281,51	\$ 1.359,58	\$ 1.418,63
(=) PÉRDIDA/ GANANCIA DEL EJERCICIO	\$ 10.910,23	\$ 10.879,24	\$ 11.533,56	\$ 12.236,22	\$ 12.767,67




Página Anterior
Siguiente Página

- **Hoja 15. Estado de flujo de efectivo presupuestado**

En la presente hoja se puede observar el estado de flujo de efectivo como se presenta en la figura 51 y 52, en la cual se puede determinar la forma en que se utilizó los recursos económicos durante la operación del negocio, además, sirven como base para realizar el cálculo de los indicadores financieros con los resultados contables que se obtuvieron anteriormente.

**Figura 51**

*Estado de flujo de efectivo emprendimientos comerciales*

ESTADO DE FLUJO DEL EFECTIVO PRESUPUESTADO - COMERCIAL						
(-) UTILIDAD / PÉRDIDA DEL EJERCICIO	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
(-) UTILIDAD / PÉRDIDA DEL EJERCICIO		\$ 7.739,81	\$ 8.498,82	\$ 5.964,33	\$ 6.361,56	\$ 7.276,96
(+) RESERVA LEGAL		\$ 859,98	\$ 944,31	\$ 662,70	\$ 706,84	\$ 806,55
(-) DEPRECIACIÓN ACTIVOS FIJOS		\$ 2.513,72	\$ 2.513,72	\$ 2.513,72	\$ 2.523,89	\$ 2.513,72
(-) AMORTIZACIÓN ACTIVOS DIFERIDOS		\$ 120,00	\$ 120,00	\$ 120,00	\$ 120,00	\$ 120,00
<b>INVERSIONES</b>						
TERRENO	\$ -					
EDIFICIOS	\$ -					
VEHICULOS	\$ -10.000,00					
MAQUINARIAS Y EQUIPOS DE OFICINA	\$ -571,00					
EQUIPOS DE COMPUTACIÓN	\$ -1.370,00			\$ -2.678,78		
CAPITAL DE TRABAJO	\$ -43.860,00					
(+) PRÉSTAMO	\$ 34.881,00					
(-) AMORTIZACIÓN DE LA DEUDA		-\$ 5.509,19	-\$ 6.160,93	-\$ 6.889,76	-\$ 7.704,82	-\$ 8.616,30
<b>VALORES RESIDUALES</b>						
TERRENO						\$ -
EDIFICIOS						\$ -
VEHICULOS						\$ -
MAQUINARIAS Y EQUIPOS DE OFICINA						\$ 285,50
EQUIPOS DE COMPUTACIÓN						\$ 473,06
CAPITAL DE TRABAJO						\$ 43.860,00
<b>TOTAL FLUJO DE EFECTIVO</b>	-\$ 26.920,00	\$ 5.724,32	\$ 5.915,93	-\$ 307,79	\$ 2.013,46	\$ 52.721,50




Página Anterior      Página Siguiente

**Figura 52**

*Estado de flujo de efectivo emprendimientos de servicios*

ESTADO DE FLUJO DEL EFECTIVO PRESUPUESTADO - SERVICIOS						
(-) UTILIDAD / PÉRDIDA DEL EJERCICIO	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
(-) UTILIDAD / PÉRDIDA DEL EJERCICIO		\$ 13.367,68	\$ 13.998,47	\$ 14.660,34	\$ 15.362,18	\$ 15.925,04
(+) RESERVA LEGAL		\$ 1.485,30	\$ 1.555,39	\$ 1.628,93	\$ 1.706,31	\$ 1.789,45
(-) DEPRECIACIÓN ACTIVOS FIJOS		\$ 1.507,88	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
(-) AMORTIZACIÓN ACTIVOS DIFERIDOS		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
<b>INVERSIONES</b>						
TERRENO	\$ -					
EDIFICIOS	\$ -					
VEHICULOS	\$ -10.000,00					
MAQUINARIAS Y EQUIPOS DE OFICINA	\$ -571,00					
EQUIPOS DE COMPUTACIÓN	\$ -1.370,00			\$ -2.678,78		
CAPITAL DE TRABAJO	\$ 7.563,45					
(+) PRÉSTAMO	\$ 3.944,00					
(-) AMORTIZACIÓN DE LA DEUDA		-\$ 1.111,32	-\$ 1.303,58	-\$ 1.523,10	\$ -	\$ -
<b>VALORES RESIDUALES</b>						
TERRENO						\$ 7.500,00
EDIFICIOS						\$ 532,50
VEHICULOS						\$ -
MAQUINARIAS Y EQUIPOS DE OFICINA						\$ 45,00
EQUIPOS DE COMPUTACIÓN						\$ 833,37
CAPITAL DE TRABAJO						\$ 7.563,45
<b>TOTAL FLUJO DE EFECTIVO</b>	-\$ 15.560,45	\$ 15.249,51	\$ 14.250,28	\$ 12.081,39	\$ 17.069,09	\$ 26.725,36




Página Anterior      Página Siguiente

- **Hoja 16. Costo de la inversión**

En la figura 53 podemos observar el WACC o costo de la inversión cuya tasa sirve para el cálculo de los flujos de efectivo descontados para los emprendimientos ya sea comercial como de servicios. Este resultado calcula la tasa del costo promedio ponderado de capital para saber si un proyecto es viable.

**Figura 53**

*Costo de la inversión*

<b>COSTO DE LA INVERSIÓN</b>	
<b>VARIABLES</b>	<b>VALOR</b>
Financiamiento	\$ 59.881,00
Pasivo	\$ 25.000,00
Patrimonio	\$ 34.881,00
% Activo (A%)	100%
% Patrimonio (E%)	58,3%
% Pasivo (D%)	41,7%
Tasa de Impuestos Tc	40%
Tasa Banco Kd	11,83%
Rf	3,00%
B	1
Rm	8,00%
<b>CAPM (Ke)</b>	<b>8,00%</b>
<b>COSTO DE FINANCIAMIENTO</b>	<b>7,62%</b>




Página Anterior      Siguiete Página

- **Hoja 17. Indicadores financieros**

En la siguiente hoja se puede visualizar los principales indicadores financieros que nos permiten conocer la viabilidad del emprendimiento ya sea comercial o de servicios con los cuales se puede tomar decisiones que facilita a los emprendedores a invertir únicamente cuando un proyecto sea rentable. En la figura 54 y 55 se puede observar los posibles resultados.

Figura 54

Indicadores financieros emprendimientos comerciales

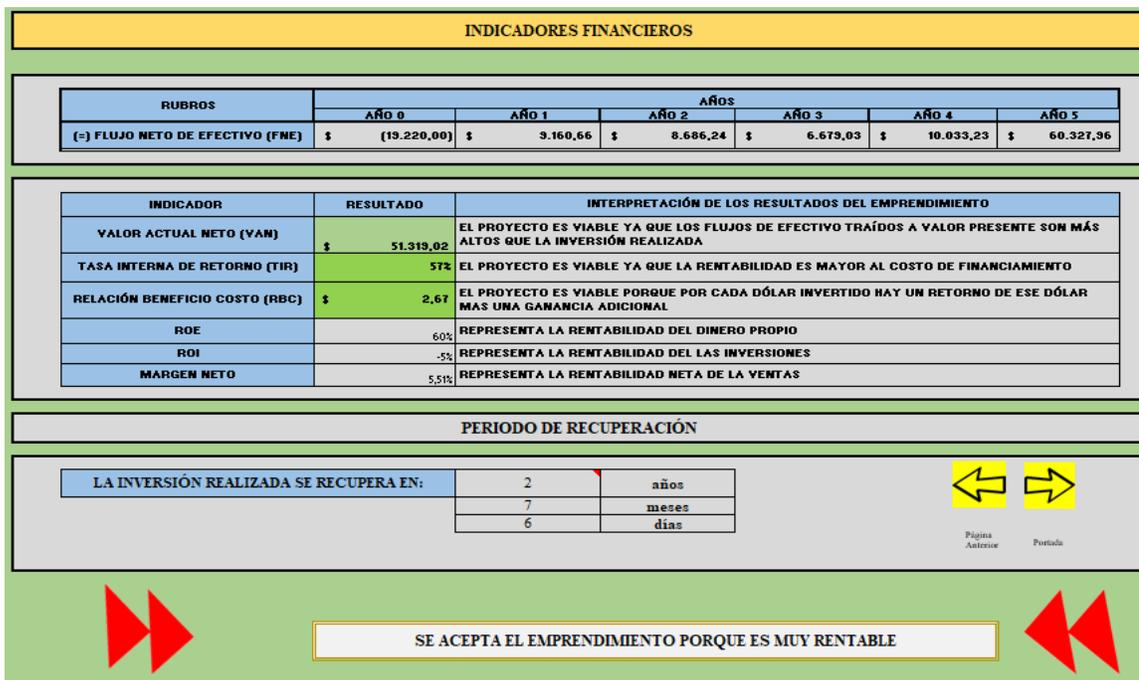
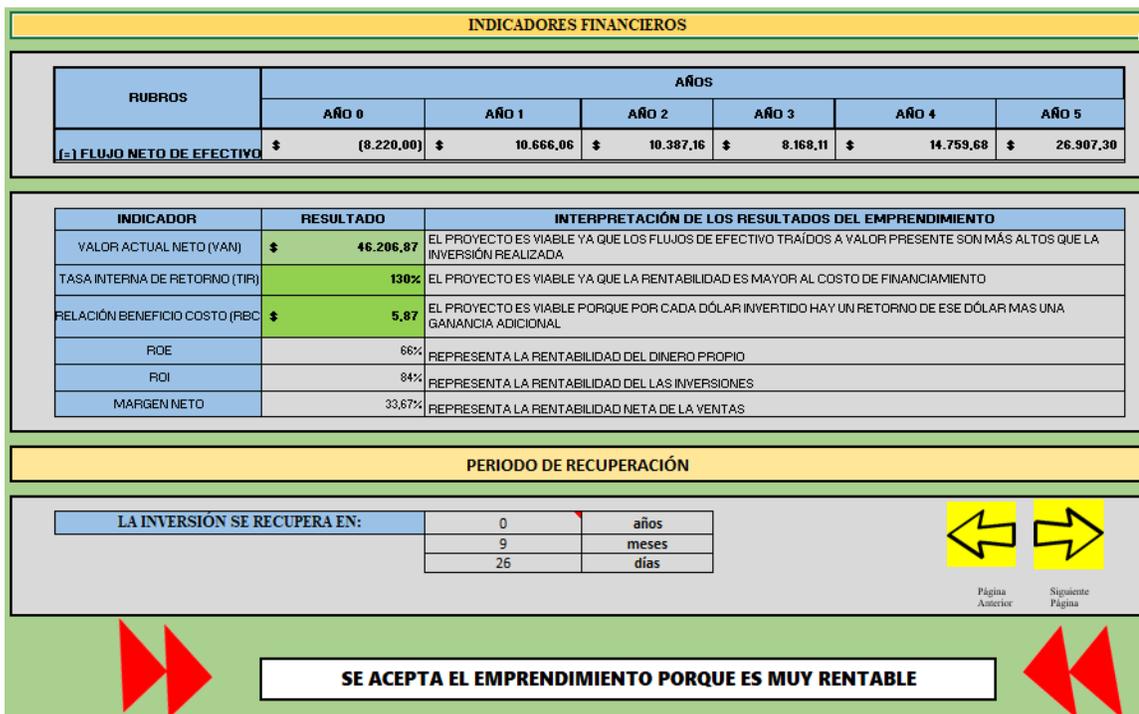


Figura 55

Indicadores financieros emprendimiento de servicios



• **Hoja 18. Análisis de riesgo**

Finalmente, en la figura 56 se presenta un análisis de riesgo en el cual permite recopilar los riesgos que afectan a un emprendimiento y en base a ello se puede visualizar si el emprendimiento comercial o de servicios tiene o no un alto nivel de peligro.

**Figura 56**

*Análisis de riesgo*



## Capítulo VI

### 6. Conclusiones y recomendaciones

#### 6.1. Conclusiones

- El estudio de las variables de investigación permitió determinar su importancia y su relación dentro de un emprendimiento debido a que realizar un plan de inversiones ayuda a mejorar los resultados contables y a entender, con fundamentos financieros, la factibilidad de una nueva idea de negocio.
- Podemos concluir que el plan de inversiones incide en los resultados contables y financieros de los emprendimientos de la zona urbana del cantón Latacunga del periodo 2018-2019 debido a que los emprendimientos que utilizaron un plan de inversiones, ya sea de manera empírica o técnica, obtuvieron resultados contables y financieros favorables que permitió cubrir con las necesidades del proyecto para mantenerse en el mercado.
- Se evidencio que los emprendimientos que obtuvieron resultados contables y financieros positivos presentan sus estados financieros en el portal web de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros (SUPERCIAS) con utilidad, sin embargo, es mínima, por lo cual no lograron recuperar su inversión en el primer año de funcionamiento debido a la falta de planificación en sus actividades.
- Mediante la investigación realizada se pudo evidenciar que los altos costos y el desconocimiento de la importancia de un plan de inversiones al iniciar una idea de negocio han limitado el uso de esta herramienta de análisis contable y financiero por lo cual varios emprendedores han optado por realizar un análisis empírico que no han sido eficientes lo que ha ocasionado que varios emprendimientos tengan inconvenientes como la falta de innovación, reducida aceptación en el mercado y el sobreendeudamiento.

- La elaboración de un simulador de análisis financiero en la herramienta informática Microsoft Excel permite la accesibilidad y la oportunidad a los emprendedores de evaluar las nuevas ideas de negocios de manera fácil y entendible para una adecuada toma de decisiones según la factibilidad que tenga el emprendimiento, evitando así el cierre temprano de los mismos.

## **6.2. Recomendaciones**

- Investigar los beneficios que tiene realizar un plan de inversión previa la puesta en marcha de una idea de negocio para incentivar el uso de herramientas de análisis que permitan evaluar la rentabilidad de un proyecto y así organizar adecuadamente las actividades dentro del emprendimiento.
- Los nuevos emprendimientos deben utilizar herramientas de análisis contable y financiero que permitan determinar la viabilidad de una idea de negocio para evitar el cierre temprano de los emprendimientos por la falta de liquidez.
- Se recomienda innovar en los productos o servicios que se ofertan para aumentar la aceptación de los clientes de tal forma que logren posicionarse en el mercado y así mejorar sus ingresos por ventas para alcanzar los objetivos esperados por los emprendedores.
- Realizar un presupuesto en el cual se determinen los costos y gastos del giro del negocio para cuantificar la cantidad necesaria de financiamiento y así evitar un posible sobreendeudamiento que obstaculice la liquidez del emprendimiento y genere problemas en los resultados contables de la empresa.

## Bibliografía

- Arana, V. (2017). *Propuesta del diseño de un plan de inversión de un negocio de comida rápida*. Guayaquil: Instituto Superior Tecnológico Bolivariano de Tecnología.
- Arcos, A. (2017). Inversiones a corto plazo. *Negocios internacionales*, 59.
- Arcos, M. (2018). PRUEBA CHI-CUADRADO DE INDEPENDENCIA APLICADA. *Médica Sanitas*, 92-95.
- Arnau, J., & Bono, R. (2018). Estudios longitudinales. *Escritos de Psicología*, 58.
- Arrellano, C. (2010). *Diseño de un manual de procedimientos contables para la constructora del Pacifico Imerval Cía. Ltda.* Quito: Universidad Tecnológica Equinoccial. Obtenido de [http://repositorio.ute.edu.ec/xmlui/bitstream/handle/123456789/8649/43339\\_1.pdf?sequence=1&isAllowed=y](http://repositorio.ute.edu.ec/xmlui/bitstream/handle/123456789/8649/43339_1.pdf?sequence=1&isAllowed=y)
- Bejarano, O., Guevara, M., & Torres, M. (2012). *Propuesta de Implantar un modelo de gestión financiera para el buen funcionamiento del servicio de mantenimiento e instalación de redes para la COMPAÑÍA BVB INGENIEROS S.A.* Quito: Universidad Central del Ecuador.
- Bhidé, A. (2019). The Origin and Evolution of New Businesses. *The Oxford University Press*, 54.
- Bojkovska, K. (2017). Financial Management and Financial Planning. *European Journal of Business and Management*. Recuperado el 09 de Agosto de 2021, de <https://core.ac.uk/download/pdf/234627714.pdf>
- Bozada, O., Ramírez, R., & Solano, T. (2013). *Análisis de los estados financieros de la auto importadora Galarza s.a. años 2010-2011, estrategias de mejoramiento en ventas y sus incidencias por las resoluciones arancelarias 604 y 588 del consejo de comercio exterior e inversiones*. Guayaquil: Universidad de Guayaquil.

- Briones, A. (2019). ¿Por qué fracasan los emprendimientos en el Ecuador? *IEPS*, 22.
- Carrillo, A. (2015). Población y muestra. *Universidad Autónoma del Estado de México*, 5.
- Carrillo, G. (2015). *La gestión financiera y la liquidez de la empresa azulejos Pelileo*. Ambato: Universidad Técnica de Ambato.
- Casas, J., Repullo, J., & Donado, J. (2013). La encuesta como técnica de investigación. *Investigación*, 527. doi:52.479
- Centro de recursos empresariales de Zions. (2015). BUSINESS BUILDER 2. *Zions Bank*, 4.
- Clarke, G. (2011). Plan de Acción. *World Federation of Hemophilia (WFH)*. Recuperado el 09 de Agosto de 2021, de <https://www1.wfh.org/publication/files/pdf-1241.pdf>
- Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones COPCI. (2018). *Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones COPCI*. Ecuador: Asamblea Nacional. Recuperado el 15 de junio de 2021, de <https://www.correosdeecuador.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2018/11/COPCI.pdf>
- Código Tributario. (2018). *Código Tributario*. Ecuador: Asamblea Nacional. Recuperado el 15 de junio de 2021, de <https://www.ces.gob.ec/lotaip/2018/Agosto/Anexos-litera-a2/CODIGO%20TRIBUTARIO.pdf>
- Constitución de la República del Ecuador. (2008). *Constitución del Ecuador*. Ecuador: Asamblea General. Recuperado el 15 de junio de 2021, de <https://educacion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2012/08/Constitucion.pdf>
- Cosio, J. (2011). Los proyectos y los planes de negocios. *Perspectivas*, 23-45.

- Dzul, M. (2015). Diseño no experimental. *UAEH*, 54. Obtenido de [https://www.uaeh.edu.mx/docencia/VI\\_Presentaciones/licenciatura\\_en\\_mercadotecnia/fundamentos\\_de\\_metodologia\\_investigacion/PRES38.pdf](https://www.uaeh.edu.mx/docencia/VI_Presentaciones/licenciatura_en_mercadotecnia/fundamentos_de_metodologia_investigacion/PRES38.pdf)
- EDES Business School. (2018). *¿Por qué fracasan los emprendimientos en Ecuador?* Ecuador: UTPL.
- Elizalde, L. (2019). Los estados financieros y las políticas contables. *Digital Publisher*. doi:<https://doi.org/10.33386/593dp.2019.5-1.159>
- Ferreira, J. (2014). Conceptos de estrategia y gestión estratégica: son reconocidos por los estudiantes de gestión. *Ekonomie a Management*, 2.
- Flóres, L. (2008). Evolución de la Teoría Financiera en el Siglo XX. *Ecós de Economía*, 145-168. Obtenido de <https://publicaciones.eafit.edu.co/index.php/ecos-economia/article/download/709/631/>
- Francis, J. (2013). Pérdida económica: definición y regla. *Study Inc.*, 1.
- García, V. (2014). *Introducción a las Finanzas*. Mexicana: Grupo Editorial Patria, S.A.
- Global Entrepreneurship Monitor. (2020). Tasa de Emprendimiento (TEA). *Global Entrepreneurship Monitor (GEM) 2019 - 2020*.
- Gómez, E. (2014). Metodología para la revisión bibliográfica y la gestión de información de temas científicos, a través de su estructuración y sistematización. *DYNA*, 158-163. doi:0012-7353
- González, H., Quintanilla, I., & Sánchez, V. (2012). *Niif pymes para la elaboración, presentación y revelación de estados financieros de las empresas comercializadoras de productos farmacéuticos, en el municipio de San Salvador*. El Salvador: universidad de el salvador.
- Hernández, A. (2005). *Formulación y evaluación de proyectos de inversión*. México: International Thomas Editores S.A. Recuperado el 19 de junio de 2021, de

[https://www.academia.edu/32041883/Formulacion\\_y\\_Evaluacion\\_de\\_Proyectos\\_de\\_Inversion\\_5\\_ED\\_Abraham\\_Hernandez\\_Hernandez](https://www.academia.edu/32041883/Formulacion_y_Evaluacion_de_Proyectos_de_Inversion_5_ED_Abraham_Hernandez_Hernandez)

Hernández, R. (2014). *Metodología de la investigación*. México: McGRAW-HILL.

Hidalgo, J. (2014). Creación de Empresas. *AJE. Jóvenes empresarios*, 16.

Hidalgo, L. (2014). La Cultura del Emprendimiento. *Revista Alternativas UCSG*, 46-50.

Huerta, J. (2013). Metodología del Estudio de Necesidades. <https://academic.uprm.edu/>,

1. Recuperado el 20 de julio de 2021

IEPS. (2018). Emprendimientos en la provincia de Cotopaxi. *UTC*, 25.

James, R. (2017). Fundamentos del plan financiero. *Corporate head offices: Raymond*

*James Ltd*. Recuperado el 22 de junio de 2021, de

[https://www.raymondjames.ca/branches/premium2/pdfs/17-bdmt-](https://www.raymondjames.ca/branches/premium2/pdfs/17-bdmt-05910317_fundamentalsfinancialplanningbrochure-v1.pdf)

[05910317\\_fundamentalsfinancialplanningbrochure-v1.pdf](https://www.raymondjames.ca/branches/premium2/pdfs/17-bdmt-05910317_fundamentalsfinancialplanningbrochure-v1.pdf)

Jurado, R. (2019). Estado de resultados: definición, importancia y ejemplo. *Zoho*, 1.

Kenley, R. (2019). Análisis de estrategias basado en necesidades. *Conferencia: CIB*

*Working Commissions Joint Triennial International Symposium*, 65-98.

Lasio, V., & Ordeñana, X. (2017). *Global Entrepreneurship*. Ecuador: ESPAE - ESPOL

2018.

Lebel y Harriman. (2020). Inversiones. *Lebel y Harriman LLP*, 1. Recuperado el 15 de

julio de 2021, de <https://lebelharriman.com/>

Ley de Régimen Tributario Interno. (2004). *Ley de Régimen Tributario Interno*. Ecuador:

Asamblea Nacional.

Ley Orgánica de Emprendimientos e Innovación. (2020). *Ley Orgánica de*

*Emprendimiento e Innovación*. Ecuador: Asamblea Nacional. Recuperado el 29

de julio de 2021, de [https://www.gob.ec/sites/default/files/regulations/2020-](https://www.gob.ec/sites/default/files/regulations/2020-03/Documento_LEY-ORGANICA-EMPREDIMIENTO-INNOVACION.pdf)

[03/Documento\\_LEY-ORGANICA-EMPREDIMIENTO-INNOVACION.pdf](https://www.gob.ec/sites/default/files/regulations/2020-03/Documento_LEY-ORGANICA-EMPREDIMIENTO-INNOVACION.pdf)

- Lok, A. (2015). Understanding Corporate Finance: Experience of Emerging Economies and Case of a High-Income Small Developing Country. *International Journal of Management Sciences and Business Research*, 34. doi:2226-8235
- López, R., & Fachelli, S. (2015). *Metodología de la investigación social cuantitativa*. España: Creative Commons.
- Luna, R., & Chaves, D. (2011). *Guía para elaborar*. Guatemala: PROARCA/CAPAS.
- Macas, Y., & Luna, G. (2010). *Análisis de rentabilidad económica y financiera y propuesta de mejoramiento en la empresa comercializadora y exportadora de bioacuáticos "coexbi s.a" del cantón Huaquillas en los periodos contables 2008 - 2009*. Loja: Universidad Nacional de Loja.
- Marín, A. (2017). Procesos de análisis de emprendimientos y negocios. *USFQ*, 35-63.
- Marroquín, R. (2014). Metodología de la investigación. *UNE*, 5.
- Mendivelso, F., & Rodríguez, M. (2018). Prueba chi-cuadrado de independencia aplicada a tablas 2xn. *Medica Sanitas*, 92-95.
- Ministerio de Finanzas. (2015). *Estructura General del Proyecto De Inversión*. Ecuador: Gobierno Nacional de la República del Ecuador.
- Ministerio de Industria, Energía y Turismo. (2014). *Plan de inversiones y económico-financiero*. España: AJE Jóvenes Empresarios.
- Nikiforos, L. (2017). Understanding Investment: Theories and Strategies. doi:9781003027478
- Otzen, T., & Manterola, C. (2017). Técnicas de muestreo sobre una población a estudio. *Scielo*, 230.
- Pesút, T. (2018). Finanzas Básicas. *Corvinus University of Budapest*, 144. Recuperado el 12 de julio de 2021, de <http://unipub.lib.uni-corvinus.hu/3842/1/pfi-briefings.pdf>
- Plazas, E. (2016). B. F. SKINNER: la búsqueda de orden. *SCielo*, 372. Obtenido de <http://www.scielo.org.co/pdf/rups/v5n2/v5n2a13.pdf>

- Proinversión. (2015). *Guía para el desarrollo de la micro y pequeña empresa*. Perú: Agencia de Promoción de la Inversión Privada. Obtenido de [https://www.academia.edu/13050671/GU%C3%8DA\\_PARA\\_EL\\_DESARROLLO\\_DE\\_LA\\_MICRO\\_Y\\_PEQUE%C3%91A\\_EMPRESA](https://www.academia.edu/13050671/GU%C3%8DA_PARA_EL_DESARROLLO_DE_LA_MICRO_Y_PEQUE%C3%91A_EMPRESA)
- Puente, V. (26 de Noviembre de 2019). El 60% de emprendedores es informal. *La Hora*. Recuperado el 26 de julio de 2021, de [https://lahora.com.ec/noticia/1102288767/el-60\\_-de-emprendedores-es-informal](https://lahora.com.ec/noticia/1102288767/el-60_-de-emprendedores-es-informal)
- Reyes, J. (2020). Proyectos de Inversión. *Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo*, 25.
- Romero, B. (2011). Estudio de factibilidad. <https://www.proyectum.com/>, 17. Recuperado el 22 de julio de 2021
- Ruiz, J. (2019). Inversiones en bolsa de valores. *Investiga*, 23-65.
- Sánchez, C., & Paredes, L. (2012). *Implementación de un sistema contable financiero que permita mejorar la rentabilidad en el Comercial Impoexecutor cía. Ltda., cantón Guano, provincia de Chimborazo*. Riobamba: Escuela Superior Politécnica de Chimborazo.
- Shapiro, J. (2016). Plan de Acción. *CIVICUS*, 15-28.
- Shim, J. (2015). Budgeting Basics and Beyond. *John Wiley & Sons, Inc.* doi:13 978-0-471-72502-2
- Soto, V., & Durán, M. (2019). El trabajo de campo; clave en la investigación cualitativa. *Visotol*, 263.
- SRI. (2020). RUC Cotopaxi. *SRI*.
- Sulca, G., Becerra, E., & Espinoza, V. (2016). *Análisis Financiero*. Ecuador: Universidad Central del Ecuador. Obtenido de <http://www.dspace.uce.edu.ec/bitstream/25000/21004/1/Analisis%20financiero.pdf>

- Tenorio, E. (26 de Noviembre de 2019). El 60% de emprendedores es informal. *La Hora*, pág. 1.
- Todea, N. (2018). El presupuesto como instrumento de planificación y control de costos. *Parchetul de pe lângă Curtea de Apel Alba Iulia*, 119-924.
- Toha, Z. (2018). Understanding the concept of profit as an economic information instrument: disclosure of semantic meanings. *Accounting and Financial Control*. doi:10.21511/afc.02(1).2018.03
- Tonato, M. (2013). *Diseño de estrategias financieras orientadas a mejorar las captaciones y el otorgamiento de crédito para incrementar la rentabilidad en la cooperativa de ahorro y crédito Sumak Kawsay Ltda. Agencia La Maná*". Latacunga: ESPE. Obtenido de <http://repositorio.espe.edu.ec/xmlui/bitstream/handle/21000/6157/AC-ESPEL-CAI-0333.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Yanez, D. (2015). Investigación Explicativa: Características, Técnicas y Ejemplos. *Redalyc*, 85. Obtenido de <https://www.redalyc.org/pdf/636/63638739004.pdf>
- Zapata, P. (2004). *Contabilidad General*. Bogotá: McGrawHill.
- Zapata, X. (2018). Bonos del Estado. *UCE*, 19.
- Zoltan, J. (2018). The Global Entrepreneurship Index 2018. doi:10.1007/978-3-030-03279-1

**Anexos**