



**Análisis de la estructura de financiamiento en los emprendimientos del sector  
alimentario y su incidencia en el modelo de negocio,  
del cantón Machala, provincia de El Oro en el año 2020**

Valdivieso Orozco, Luis Vicente

Departamento de Ciencias Económicas, Administrativas y del Comercio

Carrera de Finanzas y Auditoría

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

Público - Auditor

Ing. Ulcuango Neppas, Víctor Julio, MSc

17 de enero del 2022

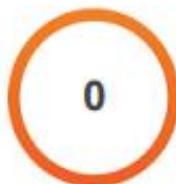


Luis Valdivieso 6.docx

Scanned on: 1:39 January 25, 2022 UTC



Overall Similarity Score



Results Found



Total Words in Text

Identical Words	0
Words with Minor Changes	0
Paraphrased Words	0
Ommited Words	0



VICTOR JULIO  
ULCUANGO  
NEPPAS



**Departamento de Ciencias Económicas Administrativas y del Comercio**

**Carrera de Finanzas y Auditoria**

### **Certificación**

Certifico que, el trabajo de titulación **“Análisis de la estructura de financiamiento en los emprendimientos del sector alimentario y su incidencia en el modelo de negocio, del cantón Machala, provincia de El Oro en el año 2020”**, fue realizado por el señor **Valdivieso Orozco, Luis Vicente**, el mismo que ha sido revisado en su totalidad, analizado 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.

Sangolquí, 17 de enero de 2022



Firmado electrónicamente por:  
**VICTOR JULIO  
ULCUANGO  
NEPPAS**

---

Ing. Víctor Julio Ulcuango MSc

CC. 1706684410

ID. L00007255



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

**Departamento de Ciencias Económicas Administrativas y del Comercio**

**Carrera de Finanzas y Auditoría**

**Responsabilidad de Autoría**

Yo, **Valdivieso Orozco, Luis Vicente**, con cédula de ciudadanía N° 0704144864, declaro que el contenido, ideas y criterios del trabajo de titulación: **“Análisis de la estructura de financiamiento en los emprendimientos del sector alimentario y su incidencia en el modelo de negocio, del cantón Machala, provincia de El Oro en el año 2020”**, es de mi 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 referenciado las citas bibliográficas.

Sangolquí, 17 de enero de 2022



Firmado electrónicamente por:  
**LUIS VICENTE  
VALDIVIESO  
OROZCO**

---

Valdivieso Orozco, Luis Vicente

CC. 0704144864



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

Departamento de Ciencias Económicas Administrativas y del Comercio

Carrera de Finanzas y Auditoría

Autorización de Publicación

Yo, **Valdivieso Orozco, Luis Vicente**, con cédula de ciudadanía N° 0704144864, autorizo a la Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE publicar el trabajo de titulación “**Análisis de la estructura de financiamiento en los emprendimientos del sector alimentario y su incidencia en el modelo de negocio, del cantón Machala, provincia de El Oro en el año 2020**”, en el Repositorio Institucional, cuyo contenido, ideas y criterios son de mi responsabilidad.

Sangolquí, 17 de enero de 2022



Firmado electrónicamente por:  
**LUIS VICENTE  
VALDIVIESO  
OROZCO**

---

Valdivieso Orozco, Luis Vicente

CC. 0704144864

## **Dedicatoria**

A mis padres Gilbert y Rosario por su guía y esfuerzo que me dieron para que pueda alcanzar esta gran meta, a mis hermanos por su apoyo y para mis amigos Gabriel y Anita por estar presentes en todos los momentos cuando más los necesite.

## **Agradecimiento**

A Dios por permitirme cumplir una meta más.

A mis padres que con sus valiosos consejos y apoyo que me dieron las pautas para saber diferenciar de lo realmente importante en la vida.

A mi hermana Linda que con su valioso aporte me permitió culminar esta importantísima investigación.

A mis docentes que con sus enseñanzas me dieron las pautas y los conocimientos necesarios para desarrollar con éxito este proyecto, en especial a mis tutores de tesis que con su asesoramiento logré desarrollar un excelente trabajo de investigación.

A mis grandes amigos Gabriel y Anita que durante el tiempo de permanencia y estudio en la Universidad pudieron enseñarme el verdadero significado de la palabra incondicional.

A todos los emprendedores que estuvieron colaborando de manera directa con mi proyecto de investigación.

## Tabla de contenido

Resumen .....	17
Abstract.....	18
Capítulo I .....	19
Aspectos Generales.....	19
Introducción.....	19
Planteamiento del Problema .....	20
Justificación.....	24
Objetivos.....	25
Objetivo General .....	25
Objetivos Específicos .....	25
Determinación de Variables .....	26
Clasificación de Variables.....	26
Variable dependiente .....	26
Variable independiente .....	26
Hipótesis .....	27
Capitulo II.....	28
Marco Teórico.....	28
Teoría de la Estructura de Capital de Modigliani – Miller .....	29
Teoría de Equilibrio Estático de Kraus y Litzenberg.....	30
Teoría del Orden Jerárquico de Myers y Majluf .....	30
Teoría de los Recursos y Capacidades .....	31
Marco Referencial.....	32
Marco Conceptual.....	36
Emprendimiento .....	36

Ventajas y Desventajas del Emprendimiento.....	38
Actividades Emprendedoras.....	38
Registro Nacional de Emprendimientos (RNE).....	39
Sociedades por Acciones Simplificadas (S.A.S).....	39
Microempresas.....	40
Las microempresas en el Cantón Machala.....	41
Estructura de Financiamiento.....	42
Estructura Optima de Capital.....	43
Practicas Financieras.....	44
Plan de Financiamiento.....	45
Fuentes de Financiamiento.....	46
Fuentes internas.....	46
Fuentes externas.....	47
Financiamiento de las Microempresas.....	48
Microcrédito.....	48
Emisión de Acciones.....	49
Leasing Financiero.....	50
Ventajas y Desventajas del Leasing.....	50
Factoring.....	51
Crowdfunding.....	51
Plan de Inversión.....	52
Plan de Negocios.....	53
Modelo de Negocio.....	54
Modelo Canvas.....	55
Segmento de clientes.....	55

Propuesta de valor.....	56
Canales de distribución.....	56
Relación con los clientes.....	56
Fuentes de ingresos.....	56
Recursos claves.....	56
Actividades claves.....	57
Alianzas claves.....	57
Estructura de costos.....	57
Rentabilidad.....	57
Análisis Financiero del Emprendimiento.....	58
Beneficios Fiscales.....	59
Régimen Impositivo para Microempresas.....	60
Régimen Impositivo Simplificado Ecuatoriano (RISE).....	61
Marco Legal.....	62
Ley Orgánica de Emprendimiento e Innovación.....	62
Ley Orgánica de Apoyo Humanitario.....	62
Ley Orgánica Para Fomento Productivo, Atracción Inversiones Generación Empleo.....	63
Capitulo III.....	64
Marco Metodológico.....	64
Enfoque de Investigación.....	65
Enfoque Cualitativo.....	65
Enfoque Cuantitativo.....	65
Tipo de Investigación.....	66
Investigación Aplicada.....	66
Investigación Mixta.....	67

Investigación no Experimental.....	67
Investigación Correlacional.....	68
Instrumentos de Recolección de Información.....	68
Encuesta .....	68
Revisión Documental.....	69
Técnicas Para Recolección de Datos .....	69
Técnica documental o bibliográfica .....	69
Técnica de Campo.....	70
Base de datos.....	70
Cobertura de Unidad de Análisis .....	70
Población.....	70
Muestra.....	71
Procedimiento de Recolección de Información .....	73
Descripción del Tratamiento de la Información .....	74
Análisis Estadístico Descriptivo .....	74
Análisis Estadístico Inferencial .....	74
Análisis no Paramétrico.....	74
Análisis Alfa de Cronbach.....	75
Instrumentos de Medición.....	76
Capitulo IV .....	82
Análisis de Resultados.....	82
Financiamiento de los Emprendimientos Alimentarios.....	82
Situación de los Emprendimientos Alimentarios en el año 2020.....	86
Inversión.....	86
Rendimiento.....	90

Riesgo.....	94
Influencia de la Estructura de Financiamiento en el Modelo de Negocios.....	99
Prueba de Hipótesis .....	99
Frecuencia del Financiamiento & Género.....	100
Frecuencia del Financiamiento & Servicio .....	102
Frecuencia del Financiamiento & Modelo de Negocio .....	104
Frecuencia del Financiamiento & Tipo de Emprendedor.....	106
Frecuencia del Financiamiento & Obstáculo para Empezar .....	108
Frecuencia del Financiamiento & Dificil acceso al Financiamiento .....	110
Frecuencia del Financiamiento & Formalización.....	112
Frecuencia del Financiamiento & Registro de Transacciones.....	114
Capitulo V .....	116
Propuesta .....	116
Modelo de Mejoramiento para la Estructura de Financiamiento al Modelo de Negocio del Sector Alimentario.....	117
Introducción.....	117
Objetivo General .....	117
Objetivos Específicos .....	118
Alcance .....	118
Porque es Importante la Inversión en los Emprendimientos .....	118
Cuáles son las Principales Necesidades de Inversión .....	119
Algunas Alternativas de Financiamiento Para el Negocio.....	120
Crowdfunding .....	121
Leasing.....	122
Factoring .....	123

La Estructura de Financiamiento en los Emprendimientos .....	124
Endeudamiento. ....	125
Liquidez.....	126
Rentabilidad Sobre los Activos (ROA). ....	128
Capítulo VI.....	131
Conclusiones y Recomendaciones .....	131
Conclusiones.....	131
Recomendaciones.....	133
Referencias.....	134
Anexos.....	140

### Índice de tablas

Tabla 1	VARIABLES DE LA INVESTIGACIÓN .....	27
Tabla 2	Características de la empresa según las etapas .....	28
Tabla 3	Ventajas y Desventajas .....	38
Tabla 4	Clasificación de la MiPymes en Ecuador .....	41
Tabla 5	Situación Contable de las MiPymes .....	42
Tabla 6	Estructura de Capital .....	43
Tabla 7	Nivel de Apalancamiento .....	44
Tabla 8	Ventajas y Desventajas de Leasing a Usuarios .....	50
Tabla 9	Tipos de Crowdfunding .....	52
Tabla 10	Determinación de la Muestra .....	73
Tabla 11	Estadísticos de Fiabilidad .....	76
Tabla 12	Resultados de la Validación .....	78
Tabla 13	Análisis de la Preferencia del Financiamiento Según el Comportamiento del Emprendedor .....	83
Tabla 14	Análisis de Frecuencia del Uso de Financiamiento .....	84
Tabla 15	Análisis del Monto de Crédito Requerido Según el Tipo de Emprendedor. ....	87
Tabla 16	Análisis del Nivel de Ingresos Mensuales Según el Modelo de Negocios Aplicado. ....	91
Tabla 17	Análisis de los Obstáculos para Establecer un Emprendimiento Según la Formalización .....	94
Tabla 18	Tabla de Contingencia. Frecuencia de Financiamiento* ¿Cuál es su Género? .....	100
Tabla 19	Prueba de Chi Cuadrado .....	100
Tabla 20	Tabla de Contingencia Frecuencia de Financiamiento * ¿Cuál es el Servicio que Brinda en su Negocio? .....	102
Tabla 21	Prueba de Chi Cuadrado .....	103
Tabla 22	Tabla de Contingencia Frecuencia de Financiamiento * ¿Cuál es el Modelo de Negocio Aplicado en el Emprendimiento? .....	104
Tabla 23	Prueba de Chi Cuadrado .....	104
Tabla 24	Tabla de Contingencia Frecuencia de Financiamiento * ¿Qué Tipo de Emprendedor es Usted? .....	106

Tabla 25	Prueba de Chi Cuadrado.....	106
Tabla 26	Tabla de Contingencia Frecuencia de Financiamiento * ¿Cuál es el Principal Obstáculo al Establecer un Emprendimiento?.....	108
Tabla 27	Prueba de Chi Cuadrado.....	109
Tabla 28	Tabla de Contingencia Frecuencia de Financiamiento * ¿Cuál es la Razón que le imposibilita acceder al financiamiento?.....	110
Tabla 29	Prueba de Chi Cuadrado.....	111
Tabla 30	Tabla de Contingencia Frecuencia de Financiamiento * ¿Su Negocio Cuenta con RUC o RISE? .....	112
Tabla 31	Prueba de Chi Cuadrado.....	112
Tabla 32	Tabla de contingencia Frecuencia de Financiamiento * ¿En su emprendimiento se lleva el registro de las transacciones diarias?.....	114
Tabla 33	Prueba de Chi Cuadrado.....	115
Tabla 34	Opciones de Inversión de los Emprendedores .....	119
Tabla 35	Plataforma de Inversión.....	121
Tabla 36	Empresas que Prestas Servicio de Leasing Financiero .....	123
Tabla 37	Cálculo del Índice de Endeudamiento .....	126
Tabla 38	Cálculo del Índice de Liquidez .....	128
Tabla 39	Cálculo de la Utilidad Neta .....	129
Tabla 40	Cálculo del Índice de Rentabilidad.....	130

### Índice de figuras

Figura 1	Diagrama de Ishikawa .....	23
Figura 2	Estructura de un Plan de Negocios .....	54
Figura 3	Fuente de Financiamiento VS Tipo de Emprendedor .....	85
Figura 4	Monto Requerido Para el Crédito VS Tipo de Emprendedor.....	88
Figura 5	Número de Préstamos VS Tiempo del Emprendimiento .....	89
Figura 6	Modelo de Negocio VS Monto Requerido Para Crédito .....	90
Figura 7	Nivel de Ingresos Mensual VS Modelo de Negocios .....	92
Figura 8	Género VS Rentabilidad.....	93
Figura 9	Capital Ahorrado Para la Operación VS Tiempo del Emprendimiento ....	93
Figura 10	Tiempo del Emprendimiento VS Registro de Transacciones .....	97
Figura 11	Tipo de Emprendedor VS Destino de los Préstamos .....	98

## Resumen

El manejo de una estructura de finamiento como estrategia de la administración de los recursos financieros, las distintas fuentes de financiamiento que deben ser seleccionadas de forma óptima, y un modelo resiliente que cumpla con las nuevas necesidades de los clientes, son los factores que algunos de los emprendimientos del cantón Machala promueven para el crecimiento del negocio, pese a que en el país este tipo de actividades genera controversias ante una ley que garantice protección a los nuevos emprendimientos.

El presente proyecto de investigación tiene el propósito de analizar la incidencia de la estructura de financiamiento que utilizan los emprendedores, con respecto del modelo de negocio en los emprendimientos del sector alimentario del cantón Machala, provincia de El Oro durante el año 2020. Para cumplir con este fin se propone un estudio sobre las variables existentes, a través de enfoque mixto, con un diseño descriptivo correlacional, aplicados a 54 negocios del sector.

Los resultados obtenidos revelan la influencia del financiamiento en los emprendimientos, el difícil acceso a préstamos, así como los mayores obstáculos que encuentran al iniciar un negocio, la infraestructura física, la falta de capacitación y el factor económico, tendrían influencia en la estructura de financiamiento aplicado por los emprendedores, Finalmente se propuso un modelo de gestión que viabilice el funcionamiento óptimo de los recursos financieros que lo ayudará a obtener resultados exitosos.

Palabras Claves:

- **ESTRUCTURA DE FINANCIAMIENTO**
- **MODELO DE NEGOCIOS**
- **EMPRENDIMIENTOS**
- **FUENTES DE FINANCIAMIENTO**

### **Abstract**

The management of a financing structure as a strategy for the administration of financial resources, the different sources of financing that must be selected optimally, and a resilient model that meets the new needs of the clients, are the factors that some of The enterprises of the Machala Canton promote the growth of the business, despite the fact that in the country this type of activity generates controversies by law that guarantees protection to new enterprises.

The purpose of this research project is to analyze the incidence of the financing structure used by entrepreneurs, with respect to the business model in the food sector enterprises of the Machala canton, province of El Oro during the year 2020. To comply with to this end, a study on the existing variables is proposed, through a mixed approach, with a descriptive correlational design, applied to 54 businesses in the sector.

The results obtained reveal the influence of financing on entrepreneurship, the difficult access to loans, as well as the greatest obstacles encountered when starting a business, physical infrastructure, lack of training and the economic factor, would influence the financing structure. applied by the entrepreneurs, Finally, a management model was proposed that makes possible the optimal functioning of the financial resources that will help you obtain successful results.

Keyword:

- **FINANCING STRUCTURE**
- **BUSINESS MODEL**
- **VENTURES**
- **SOURCES OF FINANCING**

## Capítulo I

### Aspectos Generales

#### Introducción

La transformación y el crecimiento de la ciudad de Machala en los últimos 15 años definió la pauta para la apertura de diferentes emprendimientos, llegando al 2020 donde la presencia de la pandemia generó el cese y posterior cierre de decenas de empresas, colocando a Machala como la segunda ciudad con la tasa de desempleo más elevada con el 8,1% solo superado por Quito con el 11,5% (INEC , 2021).

La deserción laboral para muchos machaleños no fue otra cosa que la fuerza que impulso a más personas a crear nuevos emprendimientos, siendo este año donde más negocios se han abierto, volviéndose habitual la presencia de un mayor movimiento comercial en la ciudad, motivados por el interés de generar un ingreso extra.

El mercado emprendedor alimentario de Machala va tomando fuerza siendo el sector con mayor potencial, a pesar del cambio de hábitos de consumo, el consumidor hoy en día prefiere alimentos de fácil acceso y preparación. Adaptándose a esta realidad los emprendedores se enfocan en crear nuevas formas de presentación, procesamiento y comercialización de productos siendo clave para un crecimiento sostenible.

En el cantón Machala existen 13.101 establecimientos económicos de los cuales solo un porcentaje pequeño se establece como un negocio que supera los 42 meses de vida, debido a que se enfrenta grandes problemáticas socioeconómicas propias del tipo de negocio, que van desde el limitado financiamiento a emprendedores, pasando por la falta de apoyo del gobierno en materia legal y tributaria, hasta la carencia de capacitaciones en educación financiera.

No obstante, el planteamiento de las diversas teorías recopiladas en este estudio, han demostrado que la elección de las fuentes de financiamiento es irrelevante para el modelo de

negocio y más bien dependen en gran forma a las decisiones de inversión (Esparza, 2021), planteamiento que forma parte del propósito de esta investigación.

Dentro de este trabajo investigativo se identificar las desmotivaciones que sufren los emprendedores, así como la influencia del financiamiento en sector Alimentario del cantón Machala, provincia de El Oro, por medio del análisis de cada uno de los casos de estudio obtenidos de la muestra con relación al modelo de negocio, además se propone un modelo de gestión que viabilice el funcionamiento y la mejora de la estructura de financiamiento.

La metodología aplicada permitió la recopilación y el análisis de la información obtenida mediante un enfoque mixto, con un diseño descriptivo correlacional, orientado a comprobar las teorías financieras que sustentan el problema de investigación, las variables son sometidas a un análisis correlacional de tabulación cruzada, estableciendo su grado de relación. Para validar la consistencia de las preguntas se utilizó el coeficiente alfa de Cronbach, y finalmente se comprobó el comportamiento de la hipótesis por medio de un análisis no paramétrico chi cuadrado.

### **Planteamiento del Problema**

A inicios del 2000 las estructuras productivas de las empresas fueron cambiando, pasando de organizaciones tradicionales a la creación de los denominados “emprendimientos” que de acuerdo con la RAE (2021) la define como la acción y efecto de emprender, desde la perspectiva de la academia el emprendedor se sujeta a acometer y comenzar una obra, un negocio, un empeño especialmente si encierra dificultad o peligro.

Inevitablemente ser un emprendedor engloba cierto nivel de peligro debido a que el empresario se expone a un riesgo enorme al requerir de una inversión económica y grandes dosis de esfuerzo; según el Global Entrepreneurship Monitor (GEM), el 82,7% de los emprendedores en la Tasa de Actividad Emprendedora (TEA) son negocios constituidos que

nacieron de una necesidad ya sea por la falta de empleo, por marcar diferencia; por acumular riqueza o por continuar una tradición familiar.

A todo esto, el TEA, engloba y señala a todos los emprendimientos como negocios de corto plazo, ya que las personas que inician un negocio no sobrepasan los 42 meses de existencia, luego de un periodo de adaptación pueden establecerse como una microempresa o dejar de funcionar por diversas razones, sean estas; familiares 32,7%, falta de la rentabilidad 25,2%, o la falta de financiamiento 16,6%. (Lasio, Amaya, Zambrano, & Ordeñana, 2020)

Desde la perspectiva del gobierno nacional, la creación de nuevos negocios expone la relación entre la situación económica y la generación de empleo, pero en des concordancia con la realidad ecuatoriana donde en muchos de los casos la falta de educación financiera y políticas de gobierno genera el ambiente para que una nueva idea de negocio se ponga en marcha.

A pesar de esto, un porcentaje pequeño de emprendimiento logra consolidarse en el mercado, tan solo el 14,7% de emprendimientos logra superar los obstáculos como la falta de financiamiento, recursos materiales y se enfrenta a la necesidad de su formalización.

Los efectos de estas problemáticas inciden en la pérdida en la rentabilidad del emprendimiento que generan baja productividad y pérdida de oportunidades comerciales, iliquidez, sobre endeudamiento, insostenibilidad del negocio a largo plazo, la subocupación e informalidad. (Ascencio, 2020)

La dificultad de establecer y mantener un emprendimiento en Ecuador crea un estancamiento donde los emprendimientos cierran sus negocios por problemas burocráticos, falta de apoyo financiero o desconocimiento; ya que estos inician su emprendimiento con capital propio, pero esto no es suficiente para cubrir las necesidades del negocio, lo cual los lleva a buscar fuentes de financiamiento.

Estos emprendimientos enfrentan inmensas limitaciones por la carencia en investigación y desarrollo de nueva tecnología que le permita su crecimiento donde los mismos dueños no tienen conocimientos sobre buenas prácticas financieras, ya que de esto depende que los emprendedores generen proyectos que vayan ligados a la oportunidad del mercado. (El Universo, 2021)

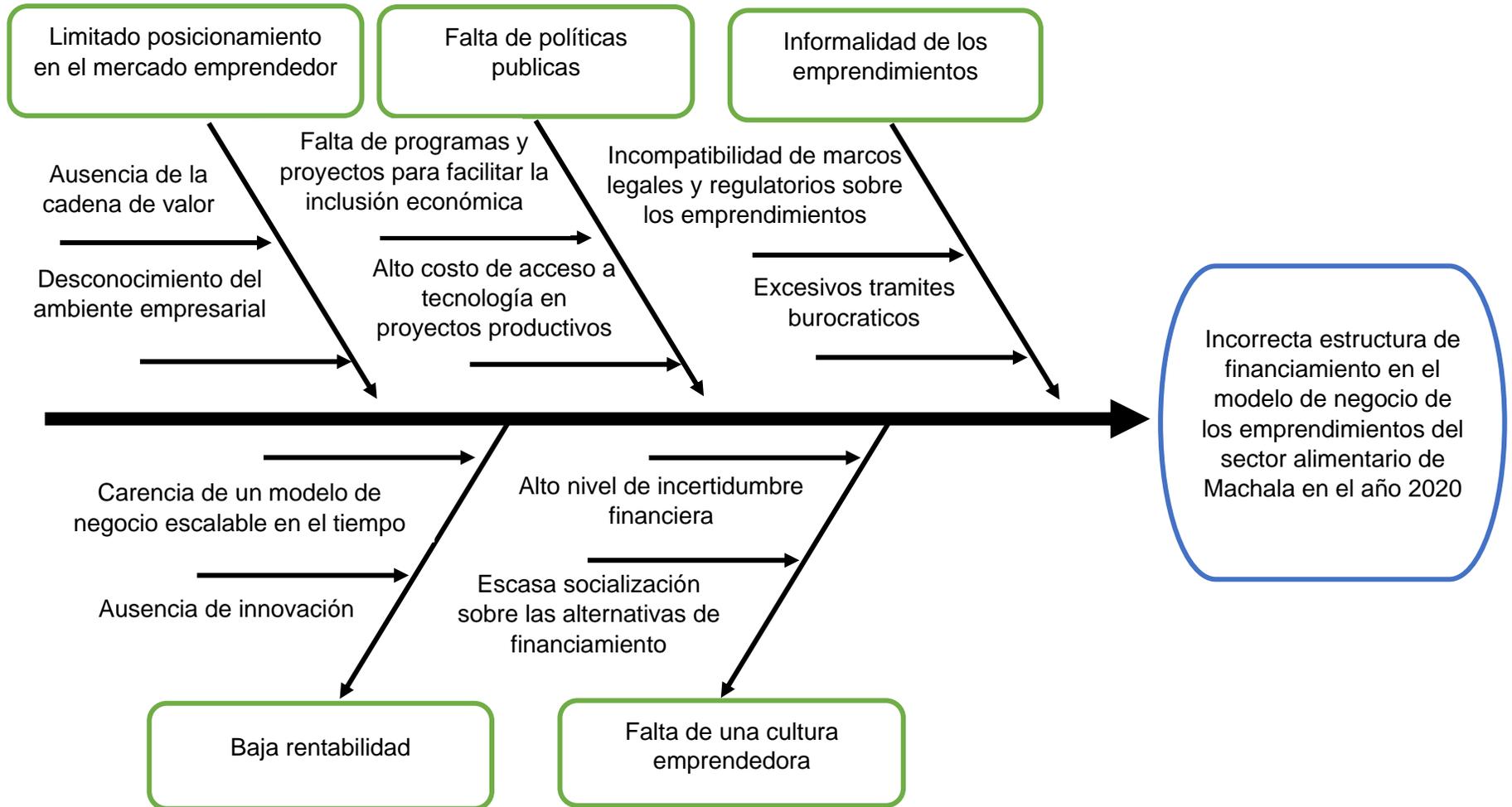
Aunque en materia jurídica en el Ecuador desde el 18 de febrero de 2020 existe una Ley Orgánica de Emprendimiento e Innovación que garantiza, promueve y fortalece el ecosistema emprendedor, establece fuentes alternativas de financiamiento y da garantía para emprender, adicional a la Ley de Apoyo Humanitaria que establece protección a los nuevos emprendimientos desde sus inicios dando competencia a los GAD municipal y SRI para que facilite la formalización de sus actividades.

Los emprendimientos del cantón Machala de la provincial de El Oro han surgido como parte de una estructura económica que promueve el desarrollo de la provincia, pero en mayor parte de la necesitan económica, por el elevado nivel de desempleo de la ciudad de Machala que la sitúa como la segunda ciudad con la tasa de desempleo más alta del país.

A continuación, en la figura 1 se presenta un diagrama de Ishikawa para precisar el problema de manera más específica:

**Figura 1**

*Diagrama de Ishikawa*



*Nota.* Principales causas y consecuencias de una incorrecta estructura de financiamiento en los emprendimientos alimentarios.

## **Justificación**

Este trabajo de titulación tiene la finalidad de determinar la influencia de una estructura de capital en el modelo de negocio de los emprendimientos del sector alimentario de la ciudad de Machala, identificando los factores claves que le permiten desarrollarse como un modelo exitoso.

La instrucción en la elaboración de un plan de negocios, las limitadas opciones de financiamiento, la imprecisa ley de emprendimiento y el escaso acceso en nuevas áreas de investigación son las causas comunes de la desmotivación de los emprendedores que ven a sus negocios al borde de una quiebra, puesto que las debilidades del entorno empeoran el ecosistema de emprendimiento que se mantuvo desfavorable en el 2020 debido a la pasividad del mercado interno.

Para esto se necesitó un análisis circunstancial partiendo de lo habitual hasta lo más atípico, aplicando herramientas de investigación para recolectar datos que nos ayuden a puntualizar los medios más comunes que los emprendedores utilizan para continuar y repotenciar su negocio basándose en las teorías de la estructura de capital, la jerarquía financiera de recursos y capacidades.

Dichas teorías explican la necesidad real del propietario para disponer de una planificación de su negocio, que le permita conocer el horizonte más próximo de su emprendimiento y encaminarlo según la visión del emprendedor.

## **Objetivos**

### **Objetivo General**

Analizar cuál es la incidencia de la estructura de financiamiento en el modelo de negocio utilizado por los emprendimientos del sector alimentario, del cantón Machala, provincia de El Oro, durante el periodo 2020, utilizando un modelo cuantitativo, relacionado a las principales teorías financieras.

### **Objetivos Específicos**

- Identificar las fuentes de financiamiento de los emprendimientos del sector Alimentario, del cantón Machala, provincia de El Oro, mediante el análisis de cada uno de los casos de estudio obtenidos de la muestra.
- Realizar un diagnóstico de la incidencia de la estructura de financiamiento en el modelo de negocio de los emprendimientos del cantón Machala, provincia de El Oro, mediante la recopilación de información a través de encuestas.
- Determinar la relación entre la estructura de financiamiento y el modelo de negocio a través de herramientas estadísticas.
- Proponer una alternativa para el mejoramiento de la estructura de financiamiento y el modelo de negocio del sector alimentario, del cantón Machala, provincia de El Oro.

### **Determinación de Variables**

Las variables en un estudio de investigación es todo aquello que medimos, la información que recolectamos, o bien, los datos que se recaban con la finalidad de responder las preguntas de investigación, las cuales habitualmente están especificadas en los objetivos. (Villasis & Miranda, 2016 )

### **Clasificación de Variables**

De acuerdo con los diferentes enfoques de la investigación, identificamos las variables que participan en el estudio para comprobar las hipótesis planteadas; para lo cual las variables se clasificaran desde el punto de vista metodológico.

#### ***Variable dependiente***

Esta es de principal interés para el desenlace o resultado del estudio, en virtud del efecto que ejerce la otra variable. En el estudio desarrollado el tipo de modelo de negocio utilizado por los emprendimientos es considerado como una de las directrices para la selección de la financiación elegida; debido a los distintos aspectos a examinar en las fuentes de financiamiento.

#### ***Variable independiente***

La variable independiente considera la relación entre al menos dos variables, de esta forma se determina la incidencia que presenta una variable a partir de la otra, este es el caso de la estructura de financiamiento que precisan los emprendedores al requerir fondos para lograr un crecimiento del negocio, pese a que en algunos casos no se tiene identificadas las necesidades específicas de los clientes.

**Tabla 1***Variables de la Investigación*

<b>Variable dependiente</b>	<b>Variable independiente</b>
Modelo de negocio	Estructura de financiamiento

### **Hipótesis**

Se plantea la hipótesis para establecer la discusión entre la formulación del problema y objetivos.

**H0.** La estructura de financiamiento no influye en el modelo de negocio de los emprendimientos del cantón Machala, provincia de El Oro.

**H1.** La estructura de financiamiento influye en el modelo de negocio de los emprendimientos del cantón Machala, provincia de El Oro.

## Capítulo II

### Marco Teórico

La gestión financiera de la empresa depende de su actitud frente a la rentabilidad y el riesgo. Una empresa con una buena gestión creará una base sólida para financiar sus operaciones, la que dependerá del tamaño y su etapa de desarrollo.

**Tabla 2**

*Características de la Empresa Según las Etapas*

	<b>Estructura</b>	<b>Crecimiento</b>	<b>Personal directivo</b>	<b>Enfoque</b>
<b>Nacimiento</b>	Informal	Inconsistente	Generalista	Ingresos
<b>Juventud</b>	Centralizada y formal	Creciente	Especialista	Ingresos e inicios del desarrollo
<b>Madurez</b>	Descentralizada y formal	Decreciente	Estratega y planeador	Desarrollo

*Nota.* Recuperado de (Cuasapaz & Villanueva, 2018)

Un modelo que genere valor adicional a la empresa y una estructura óptima de capital, proporcionan la capacidad para hacer frente a las extremas condiciones del mercado, puesto que no solo una buena administración pronostica el éxito del negocio, sino que depende de la forma que se distribuye los recursos necesarios para su funcionamiento.

Dentro de este capítulo se analiza un grupo de cuatro teorías que están relacionadas y dan la facilidad de un mayor entendimiento en la temática, cada una de estas fueron seleccionadas de acuerdo a las variables tratadas dentro del estudio, es así como se propuso a la teoría de la estructura de capital que sugiere la existencia una estructura óptima de capital relacionadas al endeudamiento u otros parámetros depende en gran medida a las decisiones de inversión, asimismo se planteó la teoría del equilibrio estático que aconseja mantener un endeudamiento óptimo para ser compensados por los beneficios de la misma (deducciones

impositivas), y la teoría de orden jerárquico plantea que las necesidades de inversión se deben sustentar mediante fondos propios y en segundo lugar con el endeudamiento.

En una segunda parte, se presentan algunos estudios relacionados con el presente tema de investigación, tomados como base de referencia, de un total de 7 investigaciones que complementaron el tema de estudio, en una tercera parte se planteó los términos vinculados con las variables del estudio y por último, se enmarco a la investigación con la legislación asociada al tema de análisis.

### **Teoría de la Estructura de Capital de Modigliani – Miller**

Los autores Franco Modigliani y Merton Miller (1958) establecieron la teoría de la estructura de capital, los cuales realizaron estudios sobre la incidencia de la estructura de capital sobre el valor de la empresa donde establecieron dos proposiciones con impuestos y sin impuestos.

Esparza (2021) ha afirmado lo siguiente:

La proposición I y II indica que, debido a la deducibilidad fiscal de los intereses sobre las deudas, el valor de una empresa aumentará continuamente a medida que usen más deudas y por lo tanto, su valor se verá maximizado al financiarse casi totalmente con deudas, y donde se concluye que si no existen impuestos la deuda no agrega valor para la empresa. (p. 12)

En términos prácticos la I preposición de los autores Modigliani – Miller consideran a los intereses como deducibles de impuestos sobre la renta, estos provenientes de una deuda generan un escudo fiscal que proyectan un ahorro el cual aumenta el valor de la empresa. Tomando en consideración esta teoría, el valor de una empresa se acrecienta con el aumento en los niveles de deuda, debido a que el gobierno subvenciona el uso de deuda en las empresas.

En su II proposición los autores MM establecen el hecho de tener apalancamiento financiero implica que los inversionistas deben enfrentar un riesgo adicional conocido como riesgo financiero, por lo tanto, deberán ser compensados obteniendo una tasa de rendimiento más alta.

### **Teoría de Equilibrio Estático de Kraus y Litzenberg**

La teoría del equilibrio estático de la estructura de capital planteada por Kraus y Litzenberg se basa en la armonía que existe entre los costos esperados por las dificultades financieras frente a los beneficios fiscales generados por los pagos del servicio de la deuda. Esta teoría pone en manifiesto que la existencia de una estructura óptima de capital puede darse si se tiene un endeudamiento óptimo. El uso perfecto de la deuda se encuentra en el punto donde cualquier deuda adicional haría que los costes de insolvencia financiera sean superiores al beneficio de la protección fiscal. (Vargas, 2014)

Para los propietarios de negocios el estar sujeto a una deuda genera un costo inevitable para el éxito empresarial, dichos costos son los que generan un déficit en la economía de los pequeños negocios, que se ve reflejada en el nivel de ganancia, debido a los costos financieros que genera la necesidad de financiación.

Para la teoría del equilibrio, determina que las empresas maximizan sus beneficios cuando alcanzan la combinación perfecta entre los costos de la deuda y la distribución de los recursos, de esta manera se considera que las empresas que alcanzan este nivel de equilibrio no deberían tener intención de obtener mayores endeudamientos.

### **Teoría del Orden Jerárquico de Myers y Majluf**

La teoría de la jerarquía sugiere que los administradores eligen métodos de financiación de acuerdo con una jerarquía, dando preferencia a los métodos que tienen mayor potencial de contenido de información y otorgan una preferencia más baja a las formas de financiamiento

con el mayor potencial de contenido de información. Es decir, los propietarios primero prefieren el financiamiento interno que externo, y si el financiamiento interno es insuficiente, los gerentes como segundo elemento prefieren la deuda y finalmente, la emisión de acciones. (Vargas, 2014)

La teoría da prioridad a las empresas por jerarquía de financiación, es decir si se trata de financiamiento interno: beneficios retenidos o autofinanciamiento o en el caso de recurrir en financiamiento externo optan en primer lugar, por una deuda y en último lugar por ampliaciones de capital, esto debido a la dificultad que tiene los negocios para acceder al mercado de capitales.

Por lo que, el administrador que toma la decisión de reducir el endeudamiento de la empresa, con la emisión de acciones, esta será rechazada por el inversionista, ya que el inversionista interpreta a la emisión adicional de acciones como una señal negativa para la inversión en dicha empresa.

La emisión de acciones únicamente ocurriría cuando la deuda sería demasiado costosa; y cuando la empresa mantenga niveles de deuda muy altas entonces los gerentes optimistas tomarían la decisión de emitir acciones como medio de financiamiento. (Rodríguez, 2010)

### **Teoría de los Recursos y Capacidades**

La teoría de los recursos y capacidades recae en alcanzar una ventaja competitiva sostenible basada en un conjunto de factores que posee y controla la empresa que normalmente se combinan, usando procesos organizativos, para lograr un final deseado. (Martelo, 2011)

En la actualidad la existencia de modelos que sirven de referencia para que las organizaciones entreguen un valor agregado en el desarrollo de sus productos o servicios, esta orientadas a empresas de gran tamaño. Sin embargo, la utilidad de estos modelos debe

centrarse en las características sectoriales y tipos de actividad, ya que se considera que un proceso innovativo se desarrolla según las capacidades empresariales.

Para Garzón (2015) recopilado de (García & Sorhegui, 2019) concluyen que el enfoque de los recursos y capacidades surge desde la dirección estratégica y acotan que, para la existencia de innovación es necesaria una buena combinación de capacidades, habilidades y recursos. El establecimiento de capacidades conduce al desarrollo de nuevas habilidades y destrezas con un impacto en el desempeño innovador de las empresas, según la inestabilidad del entorno en que se desenvuelven las empresas y la propia estructura de mercado.

### **Marco Referencial**

En el presente trabajo de investigación, se recopiló siete investigaciones que sustentan y justifican la tesis planteada que, si bien algunos estudios han explorado la estructura de financiamiento de las empresas en desarrollo, es todavía escasa la investigación que aborda el Análisis de la estructura de financiamiento en los emprendimientos del sector alimentario y su incidencia en el modelo de negocio, por consiguiente, se detallan a continuación:

Según los autores (Pila & Yanguicela, 2021) en el Análisis de la Estructura del Financiamiento y sus Efectos en el Crecimiento Empresarial del Sector Agrícola de la Provincia de Cotopaxi (tesis de pregrado). Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE considera que en la búsqueda de una mejor estructura de financiamiento influye una serie de factores tales como la administración eficiente de los recursos monetarios y el uso de las fuentes de financiamiento tanto interna como externa. Para la cual se analizará la información económica y financiera, en donde se estudiarán las variables en base a datos de fuentes secundarias derivados de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros correspondiente al sector; posterior se realizará un análisis financiero de varios subsectores para determinar la situación real de la

empresa además de un análisis estadístico respaldado por el cálculo del WACC, dando como resultado la instauración del grado de causalidad que pueda existir, utilizándolo como generador de información para fijar una estructura de financiamiento, trazando un modelo de minimización de cálculo de costo promedio ponderado Wacc que establece una estructura optima de financiamiento.

Para los autores (Alonso & Chavez, 2020) en el estudio sobre la Gestión Financiera y Competitividad. Estudio de las MiPymes de la ciudad de Machala, en su publicación en la revista Cumbres, manifiestan que sin importar el tamaño de la empresa o actividad económica, las instituciones tienen como objeto de maximizar sus ganancias, surgiendo la necesidad de ser competitivas, para lo que su objetivo se fundamenta en analizar la forma en la que las micro, pequeñas y medianas empresas de la ciudad de Machala administran sus recursos financieros, mediante 252 encuestas realizadas a las MiPymes del sector, concluyendo que la competitividad está estrechamente relacionado con la gestión financieras, ahorro y gestión adecuada de los recursos.

Según la autora (Ascencio, 2020) en el Financiamiento y su Incidencia en la Rentabilidad de las Pymes del Cantón la Libertad provincia de Santa Elena (tesis de pregrado). Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE menciona que el financiamiento es una herramienta importante dentro de la gestión de las pymes ya que mediante un préstamo pueden obtener los recursos necesarios para invertir en la ampliación de sus negocios. De tal forma el trabajo de investigación trata sobre el financiamiento y su incidencia en la rentabilidad pymes del cantón la Libertad. La que mediante un análisis sobre la relación entre ambas variables analizan el aporte real que tuvo la adquisición de financiamiento por parte de las pymes. Los resultados obtenidos en la investigación servirán para conocer la administración de las pymes, así como las condiciones que deben enfrentar para obtener el financiamiento que

necesitan para operar normalmente, en conclusión, esta información sirve de guía para realizar mejoras que permitan el desarrollo de la empresa.

Para los autores (Carvajal, Borja, & Vite, 2019) en el estudio de Financiamiento de Microempresas según la Perspectiva de Género en el Cantón Machala. En su publicación en la revista Cumbres, sugieren que la pequeñas empresas unidades de negocio empresarial a lo largo de los años se han convertido en objeto de estudio por diferentes interesados, identificando a este grupo de individuos como medio de apalancamiento en las economías donde se desarrollan, para lo cual la presente investigación tuvo como objetivo establecer si el modelo de negocio incide en el financiamiento de las microempresas, utilizando la hipótesis a través de pruebas estadísticas se logró establecer la asociatividad entre las variables que permitan dar respuesta a lo planteado. Los resultados establecieron que el género no influye en la decisión de obtener financiamiento como estrategias de apalancamiento para el desarrollo de sus microempresas, sin embargo, si influye en la decisión de seleccionar las fuentes de financiamiento, al igual que la escolaridad, siendo la banca privada, Cooperativas de Ahorro y Crédito, y familiares directos las fuentes reguladas que los microempresarios de la ciudad han utilizado, en conclusión la información obtenida genera el insumo necesario para que las instituciones de gobierno busquen a través de la capacitación el desarrollo de la microempresa en Machala.

El aporte del autor (Mendez, 2020) en su trabajo de titulación de pregrado denominado Análisis de la Estructura de Financiamiento del Sector de la Elaboración de Productos Alimenticios del Ecuador. Universidad del Azuay, asegura que evaluar el desempeño empresarial de un sector económico y determinar el tipo de financiamiento que utilizan es importante para apoyar el crecimiento de las organizaciones. Para lo que el objetivo de la investigación se planteó de forma que permita el análisis del apalancamiento y estructura de capital de las empresas de producción de alimento en el Ecuador, la metodología utilizada fue

mediante los estados financieros a los cuales se les aplicó un análisis cuantitativo a través de indicadores financieros, obteniendo como resultado un índice de endeudamiento alto de las empresas y un costo de capital elevado. La estructura de capital pone en evidencia un comportamiento promedio en su estructura de capital de las empresas del 40% con fondos propios y el 60% con capital externo.

Para las autoras (Cuasapaz & Villanueva, 2018) en su trabajo de titulación de pregrado denominado Establecimiento de Estrategias y Estructuras de Capital Óptimo en las Pymes Ecuatorianas. Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE, comenta que Las pequeñas y medianas empresas se dedican a diferentes actividades como el comercio al por mayor y menor, agricultura, silvicultura y pesca, a la industria manufacturera, construcción, transporte, almacenamiento y comunicaciones, prestación de servicios, servicios comunales, sociales y personales, las mismas que contribuyen a la economía con producción y empleo, teniendo como principal característica su tamaño lo que le otorga ventaja como flexibilidad y agilidad para enfrentarse a un mercado complejo. Señala también que en el Ecuador las pymes financian alrededor del 57% del total de su activo con recursos externos a través de empresas relacionadas y proveedores, pero prefieren no acudir al sistema financiero formal debido a los requisitos y garantías exigidas. Las teorías financieras que soportan la investigación son: las teorías del *pecking order* y la teoría de balance estático, La metodología aplicada abarca dos métodos: Mínimos cuadrados ordinarios y regresiones cuantitativas para determinar cuáles son las variables de mayor impacto en la composición del capital de las pequeñas y medianas empresas. Con el propósito de identificar los determinantes de la estructura de capital de las pequeñas y medianas empresas ecuatorianas, tomando en consideración que se trata de un sector representativo en la economía nacional. Dando como resultado que las relaciones presentadas entre las variables explicativas y la variable dependiente.

Según el autor (Rodríguez, 2010) en su artículo sobre la Teoría de la Estructura de Capital y su Impacto en la toma de decisiones de Inversión y Financiamiento publicado en la revista *Visión Gerencial* explica que una de las preguntas fundamentales en las fianzas Corporativas es; la selección del conjunto de valores que emitirá para obtener el capital de los inversionistas, esto determina la estructura de capital de la empresa. Para el efecto este artículo analiza una gama de teorías que permite tener más razones de juicio para evaluar el porqué de la estructura de capital de las firmas, con el objetivo de ofrecer una justificación operativa para que el costo de capital sea independiente del nivel de endeudamiento. En este sentido el costo de capital también es considerado con un costo de oportunidad, dado que consiste en el mejor rendimiento esperado que se ofrece en el mercado como una inversión de riesgo, en este sentido el inversionista se considera sobre la base de una inversión alternativa de riesgo y vencimiento equivalente. Concluyendo que las estructuras de capital optimas sigue los lineamientos de las teorías del *tradeoff*, del *pecking order*, y del flujo de caja.

## **Marco Conceptual**

### **Emprendimiento**

Se trata de una nueva empresa que debido a su naturaleza no puede separarse de cualquier actividad, especialmente si es conocida y preexistente; debe estar relacionada con algo nuevo, innovador y desafiante, esto se puede deducir de lo que afirman Formichella y Massigoge (2004): el emprendimiento se trata del desarrollo de un proyecto que persigue un determinado fin económico, político o social, entre otros, y que posee ciertas características, principalmente, que tiene una cuota de incertidumbre y de innovación.

Según los autores Formichella y Massigoge (2004) citado en (Socorro, 2020) sostienen que ser emprendedor exige “ser capaz de crear algo nuevo o de dar un uso diferente a algo ya

existente, y de esa manera generar un impacto en su propia vida y en la comunidad en la que habita”.

Como lo menciona Zurita (2021) director ejecutivo de la alianza para el emprendimiento y la innovación (AEI), “de los emprendedores dependen que tengan proyectos que nazcan diferentes, ligados a la oportunidad del mercado y se vayan adaptando, de esta manera se genera la parte innovadora del emprendimiento que les permite aprender del entorno, y ser más competitivos, obligándolos a presentar propuestas para dar un valor agregado.”

En Ecuador, tanto las pymes como los emprendimientos se encuentran estructurados como empresas productivas, comerciales o de servicios, estas representan el 36,2% de los establecimientos económicos del país, generadores de ingresos y su perfil está muy ligado con las expectativas de crecimiento que todo emprendedor espera alcanzar.

Según Global Entrepreneurship Monitor (GEM) un estudio sobre los emprendimientos a nivel mundial señala que en el año 2019 un 82,7% de ecuatorianos emprendió por la falta de oportunidades laborales en el mercado, el 52,7% por hacer la diferencia; 36,5% por acumular riqueza y el 35,7% por continuar una tradición familiar.

La Tasa de Actividad Emprendedora (TEA) analizada por GEM demostró que del 36,2% de negocios activos, el 85% de los emprendedores no tiene empleados y solo el 12,8% tiene entre uno a cinco empleados, aun así, el 84% de la TEA tiene la expectativa de expandir su negocio, pero solo el 12,8% lo hace, superando la barrera del financiamiento durante los 3 primeros años de vida.

Así mismo (Global Entrepreneurship Monitor , 2020) en su informe concluye que a pesar de las intenciones que tienen los emprendedores por concretar su idea de negocio solo el 14,7% logra establecerse, a pesar de la baja rentabilidad y la dificultad a la hora de encontrar financiamiento.

## Ventajas y Desventajas del Emprendimiento

**Tabla 3**

*Ventajas y Desventajas*

<b>Ventajas</b>	<b>Desventajas</b>
Generación de empleo	Falta de experiencia
Aumento de ingresos	Falta de conocimiento financiero
Estabilidad laboral	Prioritaria atención al negocio
Crecimiento de la demanda laboral	Dificultad de desarrollar ideas y actividades innovadoras
Libertad de trabajo	

*Nota.* Elaborado por el autor en base de las características propuestas de: (Romero et al. 2021)

### Actividades Emprendedoras

Para el Ecuador, el emprendimiento se ha venido desarrollando como resultado de la necesidad de cada individuo, el cual es algo muy común en países donde se presenta bajas condiciones socioeconómicas y dificultad de obtener un trabajo estable.

La crisis global del 2020 hizo que muchas personas despierten su creatividad e ingenio y emprendieran decenas de ideas de negocios, que se materializo en un emprendimiento con altas perspectivas de crecimiento, estos emprendimientos se convirtieron en verdaderos retos para el emprendedor debido a que en su mayoría no cuentan con un modelo de negocios escalable en el tiempo.

Según Aulestia, Calderón & Delgado afirman que los emprendimientos que más cumplen con estas características son los que se adaptan a los usuarios y apuestan por un modelo tecnológico, como el uso de sistemas digitales para pago, de estos la venta de productos orgánico a domicilios, entrenamientos virtuales, clases o talleres online y servicios de

belleza a domicilio son los que ofrecen un servicio diferente y satisfacen las nuevas necesidades del cliente. (El Universo , 2021)

Estos emprendimientos serían los más comunes y rentables creados durante la pandemia y formaría parte de la tendencia a mantenerse saludable y ayudar al medioambiente, de esta manera podemos notar que en Ecuador hay muchos emprendedores que aprovechan las oportunidades y se adaptan a los cambios como es el caso de los gastronómicos que van por la línea artesanal y ecológica.

### **Registro Nacional de Emprendimientos (RNE)**

Con la aprobación de la ley de emprendimientos, se impulsó el registro nacional de emprendimientos (RNE), con la finalidad de llevar un conteo de los emprendimientos en el país, de esta manera proponen reconocer la situación y dar sostenibilidad a este sector mediante subvenciones del estado y facilidades financieras.

Este instrumento que permite a los negocios de menos cinco años, con menos de 49 trabajadores y ventas que no sobrepasen al millón de dólares, acceder a tasas preferenciales en los productos financieros y beneficios, regularizando a pequeños negocios para dinamizar la economía y generar trabajo.

El RNE como estrategia de reactivación es aún muy poco conocida por los propietarios que, según menciona el ministerio de producción desde su vigencia en julio del 2020 hasta enero del 2021, solo se tiene el registro de 157 emprendimientos. (Alvarado, 2021) en 30 giros de negocios diferentes, de los cuales el 18% son de producción de alimentos y agroindustria, 9% de servicios profesionales; y 8% de servicios tecnológicos.

### **Sociedades por Acciones Simplificadas (S.A.S)**

Según la Ley Orgánica de Emprendimiento e Innovación (2020) señala a las sociedades por acciones simplificadas (SAS) como un tipo de sociedad mercantil conformada por una o

más personas, mediante un trámite simplificado para fomentar la formalización y desarrollo de empresas.

Las SAS corresponde a una estructura de fácil formalización de los pequeños negocios que buscan la posibilidad de desarrollar sus actividades comerciales sin limitantes, ni restricciones, ya que reduce los costos de capital de los emprendimientos y establece protección al inversionista gracias a que se encuentra regulada por la Superintendencia de Compañías.

Esta alternativa a permitido que más emprendimientos puedan ampliar su cartera de clientes; y se pueda negociar con total libertad ya que constituye una entidad legal, hasta el momento el SAS a cumplido con el propósito en la creación del número de empresas en Ecuador, ya que hasta mayo del 2021 se habían registrado 7700 negocios en todo el país. (El Universo, 2021)

Esta entidad legal ofrece una alternativa flexible para los nuevos negocios, debido que presenta beneficios en su creación, como la reducción en el tiempo de creación únicamente se lo realiza ante la superintendencia de compañías, se elimina las escrituras públicas en su constitución, además de que no es necesario un capital mínimo en su inscripción.

### **Microempresas**

La mayoría de los autores coinciden en que el término 'microempresa' varía de acuerdo con un conjunto social, económico y político. Aunque las microempresas forman parte de la definición de MiPymes que incluye además a las pequeñas y medianas empresas, las variables de clasificación para cada una de ellas no son uniformes; puesto que, organismos como la Comunidad Andina de Naciones (CAN) utiliza tres variables para todos los sectores: número de trabajadores, valor de activos y volumen de ventas; mientras que el Mercado Común del Sur (MERCOSUR), concibe la clasificación a partir de dos sectores definidos: a) industria y b)

comercio y servicio. (Carvajal, Borja, & Vite, 2019). Por ejemplo, en el caso particular de Ecuador, la clasificación de las empresas está dada en función de dos variables: volumen de ventas anual y número de personas ocupadas como se presenta en la tabla 4.

**Tabla 4**

*Clasificación de la MiPymes en Ecuador*

Clasificación	Número de trabajadores	Volumen de ventas
Microempresas	1 a 9	Menores a 300.000
Pequeñas empresas	10 a 49	De 300.001 a 1000.000
Medianas empresas	50 a 199	De 1000.001 a 5000.000

*Nota.* Recuperado de (Carvajal, Borja, & Vite, 2019)

El papel que aporta las microempresas al combate de la pobreza favorece a la gestión de nuevos modelos económicos en aporte al desarrollo de los involucrados (Flores & Ramírez, 2015). Su aporte genera nuevos e innovadores modelos de crecimiento, de la mano de una visión integral fomentada en algunos casos por necesidad de empleo, que han desarrollado elementos positivos a las diferentes economías

Para efectos de identificación de los negocios ubicados en la categoría de MiPymes, se cuenta con el Registro Único de MiPymes (RUM), que ha permitido al estado ecuatoriano contar con una base de datos como sistema de información del sector para el desarrollo, entre los que destacan los beneficios e incentivos para aquellas empresas inscritas.

***Las microempresas en el cantón Machala***

Carvajal, Borja, & Vite (2019) en su estudio realizado en la provincia del El Oro demostró que existen registradas 81.995 empresas según la base de datos del Servicio de Rentas Internas (SRI), de los cuales 28.695 son microempresas, lo que representa el 35% de

su tejido empresarial. De esta cifra 13.101 negocios que representan el 45.66% tienen su domicilio en la ciudad de Machala.

Los negocios en la ciudad de Machala que registran situación contable se determinaron en 252 MiPymes.

**Tabla 5**

*Situación Contable de las MiPymes*

Respuesta	N. Empresas	%
Registro de Ingreso	191	76%
Sin registros	58	23%
Contabilidad Formal	3	1%
Total	252	100%

*Nota.* Gestión financiera y competitividad. Estudio de las MiPymes de la ciudad Machala (Alonso & Chavez, 2020)

Sólo el 1% de los participantes llevan contabilidad formal; el 76% reconoce tener registros de los ingresos y egresos periódicos, mientras que el 23% indica que no lleva ningún tipo de registro del movimiento financiero de la empresa. (Alonso & Chavez, 2020)

### **Estructura de Financiamiento**

Según Weston y Copeland 1995 como se citó en (Millas & Soto, 2009) definen a la estructura de financiamiento como la forma en la cual se financian los activos de una empresa, que son destinados a la adquisición de los bienes de capital y a la inversión corriente que la empresa necesita, para el cumplimiento de sus metas.

Los emprendedores por su lado analizan la opción que más se apega a las necesidades, según el modelo de negocio que se aplique, seleccionando un financiamiento que

vaya de acuerdo con la capacidad de las empresas para generar flujo de efectivo, las condiciones de mercado con tasa de interés bajas y los costos de financiación

El contingente financiero obtenido se destina a cubrir los costos fijos que el negocio requiere para seguir operando, enmarcando la diferencia entre el dinero generado por el giro del negocio y el efectivo obtenido mediante financiamiento, sea por fondos propios, programas de gobierno o microcréditos el resultado debe ser un equilibrio entre el riesgo y el beneficio.

### Tabla 6

#### *Estructura de Capital*

<b>Recursos que dispone la empresa</b>	<b>Origen de los recursos</b>
<b>ACTIVO</b>	<b>DEUDA</b>
	<b>FONDOS PROPIOS</b>

*Nota.* Recuperado de (Millas & Soto, 2009)

### **Estructura Óptima de Capital**

Según los autores Weston y Brigham en (Esparza, 2021) proponen a la óptima estructura de capital como aquella que logra un equilibrio entre el riesgo y el rendimiento y por lo tanto maximiza el precio de la acción. Donde el valor de la empresa se ve maximizado cuando el costo de capital es minimizado, ya que el mismo es utilizado habitualmente como la tasa de descuento apropiada para los flujos de efectivo generados por la empresa.

La elección de una estructura que beneficie tanto al emprendedor como al inversionista es de mucho interés ya que depende de la atractiva alternativa de financiamiento que proponga una rentabilidad superior que los costos e intereses que genera el pago de la deuda, dicho de otra forma, esta inversión debe crear nuevos ingresos a través del crecimiento de activos.

Este aspecto trae a consideración la teoría del equilibrio estático de Kraus y Litzanberg, en este sentido el planteamiento de estos autores señala la importancia de reconocer el estado

de su situación contable antes de requerir un préstamo, ya que cualquier deuda adicional haría que los costes de insolvencia financiera sean superiores al beneficio obtenido

**Tabla 7**

*Nivel de Apalancamiento*

<b>Bajo apalancamiento</b>		<b>Alto apalancamiento</b>	
ACTIVO 100%	PASIVO 30%	ACTIVO 100%	PASIVO 70%
	PATRIMONIO 70%		PATRIMONIO 30%

*Nota.* La tabla representa la posición que ocupa el pasivo y patrimonio dentro de la empresa, según el nivel de apalancamiento.

En consecuencia, el emprendedor debe precisar el capital de trabajo utilizado, identificando la relación deuda/capital que representan del valor de la empresa, la relación es definida según las expectativas de la empresa y las exigencias de los acreedores, de esta manera obtener la mejor mezcla entre deuda y patrimonio.

### **Prácticas Financieras**

El control de nuestra actividad y de los recursos productivos utilizados, la empatía con la sociedad, y el respeto hacia las normas, son el eje fundamental que todo emprendedor debe tener para comenzar a pensar como empresario (Tejeda, 2016).

Por esto la adopción de prácticas financieras saludables le va a permitir al emprendedor ser más competitivo y establecerse en el mercado, gracias al control de sus costos, ingresos y gastos; las buenas prácticas de administración, y el control del presupuesto, lo llevara a tomar mejores decisiones basadas en un estado de flujo y la situación del mercado.

Cada uno de estos sirve para respaldar la gestión financiera del negocio, que presenta un punto de partida para implementar un sistema de prácticas financieras efectivas en el

desarrollo del negocio, debido a que en la mayoría de los casos la falta de conocimiento de los propietarios los lleva a cometer errores y tomar decisiones equivocadas.

Por ello, es fundamental que el gobierno introduzca un plan educativo para que los estudiantes perfeccionen sus talentos, habilidades y aptitudes que le permitan desarrollarse como futuros emprendedores, propio de la necesidad empresarial de cualquier individuo, creando una cultura emprendedora.

### **Plan de Financiamiento**

El plan de financiamiento es el documento que recopila toda la información financiera dentro de la empresa y es a través de este plan que se determina la viabilidad del negocio. (Independencia , 2021) de esta forma se considera que dentro de la estrategia de cada empresario se debe tener un marco que respalde la gestión financiera.

Los fondos propios o financiación interna pueden ser la más indicada cuando un emprendimiento es de reciente creación, debido a que el riesgo que corre es propio de cada emprendedor y no de un tercero, este puede generar buenos beneficios si se trata de un negocio de gran utilidad (Millas & Soto, 2009).

Para los emprendimientos que no cuenta con capital propio aprovechar los planes que brinda organizaciones como Alianza para el Emprendimiento y la Innovación (AEI), proyecto FIEDS, Fundación Crisfe, ConQuito o Senecyt con iniciativas para fomentar el emprendimiento (Re- Inventa Ecuador o Re-Emprende Ecuador), lideradas por convenios público – privadas, se vuelven estratégicas para encontrar oportunidades de inversión con un capital semilla que de sostenibilidad al desarrollo de una idea de negocio (El Universo , 2021).

De manera que, para un plan de financiamiento se debe crear un marco de estrategias ligado a un análisis de rentabilidad y del grado de endeudamiento de negocio que lo ayudara a

encontrar aliados para impulsar acciones que respalden al emprendedor creando coyunturas comerciales o de inversión.

### **Fuentes de Financiamiento**

Para las sociedades nuevas, la posibilidad de elegir una fuente de financiamiento que le ayude en el desarrollo y fortalecimiento de su negocio es fundamental pues se vuelve una tarea imprescindible y necesaria de cada dueño de negocio, ante esto la Ley de emprendimientos estipula la creación de nuevos tipos de créditos que sean de fácil acceso.

Para esto, el gobierno ofrece a las asociaciones, organizaciones comunitarias y emprendimientos, las oportunidades de crecimiento a jóvenes, emprendedores y pequeños empresarios, a través de las entidades financieras como BanEcuador con programas de crédito que va desde \$500 hasta un \$60.000 dólares y tasa de interés de 9,76% al 11% y la CFN a través del Fondo Nacional de Garantías (El Universo, 2018)

Entre los productos financieros tradicionales existe un amplio catálogo de productos internos y externos que pueden ser usados tanto para la ampliación del negocio, como para cubrir insumos, materia prima y mano de obra, etc. Los mismos que varían entre mínimos de \$500,00 a \$2.000,00 y máximos desde \$50.000,00 hasta \$25 millones.

El capital semilla que funciona como un instrumento económico, proporciona a los emprendimientos un capital que puede ser de 1.000 hasta 20.000 dólares, según la idea del negocio y el área, donde en su mayoría este programa no es reembolsable, pero entre otros planes se regresa entre 5% y el 7% en el caso de que el emprendimiento tenga éxito.

### ***Fuentes internas***

Las fuentes internas de financiamiento constituyen los fondos propios que se generan por la aportación de socios o accionistas por medio de acumulación del capital o de los activos, de esta manera evitar el oportuno endeudamiento con terceros, de las que tenemos:

- Ventas de activos
- Reinversión de utilidades
- Incrementos de capital

### ***Fuentes externas***

Las fuentes externas de financiamiento constituyen los recursos financieros que una empresa requiere para solventar o invertir en su propio negocio, de manera que recurre a distintas alternativas ajenas a su entorno y genera ciertos costos a los valores a solicitar. Esto es bancos, cooperativas y otras entidades que prestan dinero a la empresa para cubrir sus necesidades.

Sin embargo, a diferencia de las fuentes internas de financiamiento los recursos que son prestados para las entidades financieras son devueltos con intereses. Según un informe el principal financiamiento de los negocios es por créditos bancarios, avances de tarjetas de créditos y microcréditos, con tasa de interés que van desde 17,3% en créditos, 20,95% para avances con tarjetas de crédito y 25,5% en microcréditos de COAC (Alvarado, 2021)

- Microcréditos
- Crédito Bancario
- Emisiones de acciones
- Préstamos de terceros
- Leasing
- Factoring
- Crowdfunding

## **Financiamiento de las Microempresas**

La falta de fuente de financiamiento direccionado para este sector productivo dificulta la visualización concreta de la realidad que atraviesan estas unidades económicas, a pesar de tener toda la predisposición para emprender nuevas ideas de negocio, los propietarios de estos tipos de microempresas que surgen como alternativa al desempleo, son discriminados por las entidades financieras debido a su situación de insolvencia económica y quedan al margen.

Esta realidad tiene grandes repercusiones pues debido a la falta de apoyo, estas empresas no pueden continuar y tiene que cerrar temporal o definitivamente. Desde la mirada de los propietarios las opciones de financiamientos no son muchas para estas empresas pues dependen de familiares y amigos, b) la banca privada, c) la banca pública, d) las cooperativas de ahorro y crédito; y, e) otras fuentes no reguladas, que debido a sus condiciones perjudican a la empresa dejándola sin liquidez para poder subsistir.

La única forma es que este tipo de empresas aprovechen al máximo las oportunidades que les brinda el gobierno como: fuentes alternativas de financiamiento, tasa de interés preferentes, plazo de obligaciones, esas facilidades que el estado propone para la permanencia y creación de nuevos negocios.

## **Microcrédito**

La propuesta del microcrédito nace como un impulso de los gobiernos locales a la mejora de la economía, logrando ser una fuente que genera trabajo y beneficiarios directos. El sistema financiero nacional es el pilar fundamental dentro de la economía, dada su función de canalizar el ahorro hacia la inversión, en las entidades financieras reguladas por la Superintendencia de Bancos y Superintendencia de Economía Popular y Solidaria, existe la figura de los microcréditos, que es todo crédito no superior a 150 remuneraciones básicas unificadas, otorgado a los prestatarios, que estén categorizados como microempresarios.

Los microcrédito se catalogan como una herramienta alternativa de financiamiento que forma parte de las modalidades más utilizadas por los pequeños emprendedores, como lo mencionan los autores (Armendariz, Aguilar, & Duchi, 2020) que afirman que el microcrédito es un activador del emprendimiento, pero no es el único factor para ser exitoso, pues se necesita un sistema capaz de proveer créditos en pequeñas cantidades para los dueños de negocios nuevos, además de una sistema que les diera la posibilidad de generar una cultura del ahorro sobre el uso de los recursos, formas y modalidades de créditos al emprendedor para mantenerse en el mercado.

De acuerdo con la información tomada de la página oficial del Banco Central del Ecuador (BCE, 2009). Los microcréditos se categorizan en tres subgrupos: De acumulación simple, acumulación ampliada y minorista.

### **Emisión de Acciones**

La necesidad de los actuales modelos de negocios ha generado nuevos requerimientos de financiamiento de las pequeñas y medianas empresas que buscan incrementar su negocio sin la necesidad de incurrir en un mayor costo financiero, esto es uno de los beneficios que entrega esta metodología de financiamiento a través del mercado de valores.

Además de las condiciones competitivas de plazo, tasa de interés flexibles y las garantías asignables para este tipo de financiamiento, para el caso de negocios en desarrollo, su presencia en el mercado genera una estrategia de financiamiento que va más allá de una alternativa de obtener recursos, pues presenta ventajas que favorece su utilización.

Dentro de estas ventajas se señala la facilidad de adquirir financiamiento mediante la presentación del estado de situación de la empresa, suprimiendo la necesidad de mantener bienes hipotecables que en varios de los casos ocasiona, gastos innecesarios, sino que

pueden usar el resto de los activos como respaldo para conseguir financiación. (Bolsa de Valores Quito , 2021)

### **Leasing Financiero**

Según los autores (Montesdeoca M. & Almeida V., 2020) proponen al leasing como un contrato económico que permite el uso y goce de un bien a cambio de un pago periódico, además de que comprende la oportunidad de adquirir el dominio de este, una vez finalizado el periodo inicial y recuperada la inversión realizada en la compra del bien.

De hecho, para un emprendedor la oportunidad de financiar un bien sin generar un gasto adicional (depreciación, reparación) le concede una ventaja operativa sobre el resto de los negocios, debido a que su uso le permite sacar un mayor provecho del bien con opción de compra a cambio de un valor residual.

Para esto la normativa ecuatoriana contemplada en el Código de Comercio en su artículo 427, faculta a las entidades financieras ya sea de manera directa o por servicios complementarios brindar la facilidad de ofrecer esta prestación. (Montesdeoca & Almeida, 2020)

### **Ventajas y Desventajas del Leasing**

**Tabla 8**

*Ventajas y Desventajas de Leasing a Usuarios*

Ventajas	Desventajas
Financiación total	Costo del leasing
Operación especializada	Contrato de adhesión
Beneficios inmediatos	Políticas monopólicas (seguros)
Libertad de contratar	
Financiamiento a mediano plazo	
Elimina la obsolescencia de los bienes	

*Nota.* Contrato de leasing en Ecuador, ventajas y desventajas. (Flores, 2012)

Esta es una herramienta muy poca utilizada entre los empresarios, pero de gran impacto en el desarrollo del negocio, su subutilización por la falta de industrialización ha generado un retroceso en la innovación y productividad de los emprendimientos, pero su uso depende de mucho factores que deben ser analizados entre estos que su uso no reduce la capacidad de endeudamiento de la empresa, manteniendo abiertas sus líneas de crédito, además de otras ventajas como la deducción del gasto por alquiler del bien.

### **Factoring**

El Factoring como alternativa de financiamiento ayuda al empresario a no perder la solvencia, obteniendo una liquidez oportuna que es aprovechadas para adquirir ofertas de forma inmediata o cumplir con sus obligaciones, a través del traspaso de sus facturas existentes a favor de la empresa, para que esta se ocupe de su gestión de cobro a cambio de una comisión.

Esta medida se convierte en una alternativa oportuna para las pequeñas y medianas empresas que busca aprovechar el tiempo en nuevas inversiones sin necesidad de una deuda bancaria, refrescando su situación financiera y ganando oportunidad en el mercado.

### **Crowdfunding**

Según la Ley Orgánica de Emprendimiento e Innovación, el crowdfunding o plataforma de fondos colaborativos; son sociedades mercantiles cuyo objeto es la búsqueda de financiamiento de proyectos a través plataformas desarrolladas sobre la base de nuevas tecnologías, que ponen en contacto a promotores de proyectos que demandan fondos con inversores u ofertantes de fondos que buscan en la inversión un rendimiento o la compra de un bien o servicio.

Este sistema ofrece una oportunidad a pequeños emprendedores que puedan llevar a cabo sus iniciativas sin necesidad de grandes inversores, funcionando como intermediaria entre

el emprendedor e inversionistas, el cual permite anunciar los proyectos creando canales que facilitan la difusión y promoción.

Estas plataformas son reguladas por la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros y el Consejo Nacional de Valores, lo que genera mayor confianza y protección al inversionista, estableciendo restricciones que reglamentan su trabajo como únicamente intermediarios, debido a que no puede administrar los recursos de los proyectos, u otorgar préstamos a los inversionistas ni recibir fondos de inversión, sin la aceptación de términos y condiciones (GK, 2020)

De esta forma, la legislación también estipula el monto máximo que un emprendimiento puede recaudar a través de la plataforma llegando a un total de mil salarios básicos unificados (SBU) y proponen cinco categorías de acuerdo con el tipo de proyecto:

**Tabla 9**

*Tipos de Crowdfunding*

Tipo	Características
Donación	Enfocado en Iniciativas de impacto social.
Recompensa	Los Inversionistas participan con un capital para apoyar el proyecto a cambio de algún tipo de recompensa
Pre-Compra	Los inversionistas compran el producto aún en fase de desarrollo, y se recibe una vez terminado.
Inversión en acciones	Los inversionistas participan de las utilidades futuras, los que dependen del éxito o fracaso de la empresa.
Financiamiento Reembolsable	Los inversionistas reciben del proyecto el capital + interés

*Nota.* Elaborado por el autor en base a la tesis, alternativas de financiamiento para la reactivación de las pymes del sector comercial de la ciudad Quito (Almachi, 2021)

**Plan de Inversión**

Todo proyecto requiere de una serie de recursos para ponerlo en funcionamiento, dentro de la definición del plan de inversión conlleva la difícil decisión de saber a dónde se

destina parte de los recursos económicos para obtener beneficios, dichos recursos dependen de las características y tamaño de la empresa; de esta forma se prevé el análisis de los riesgos y rendimientos propios de cada modelo de negocio (CFN, 2018) analizando como primer punto:

1. La cantidad de dinero dispuesto a invertir
2. Reconocer la inversión, los beneficios y riesgos
3. La oportunidad de inversión más conveniente

### **Plan de Negocios**

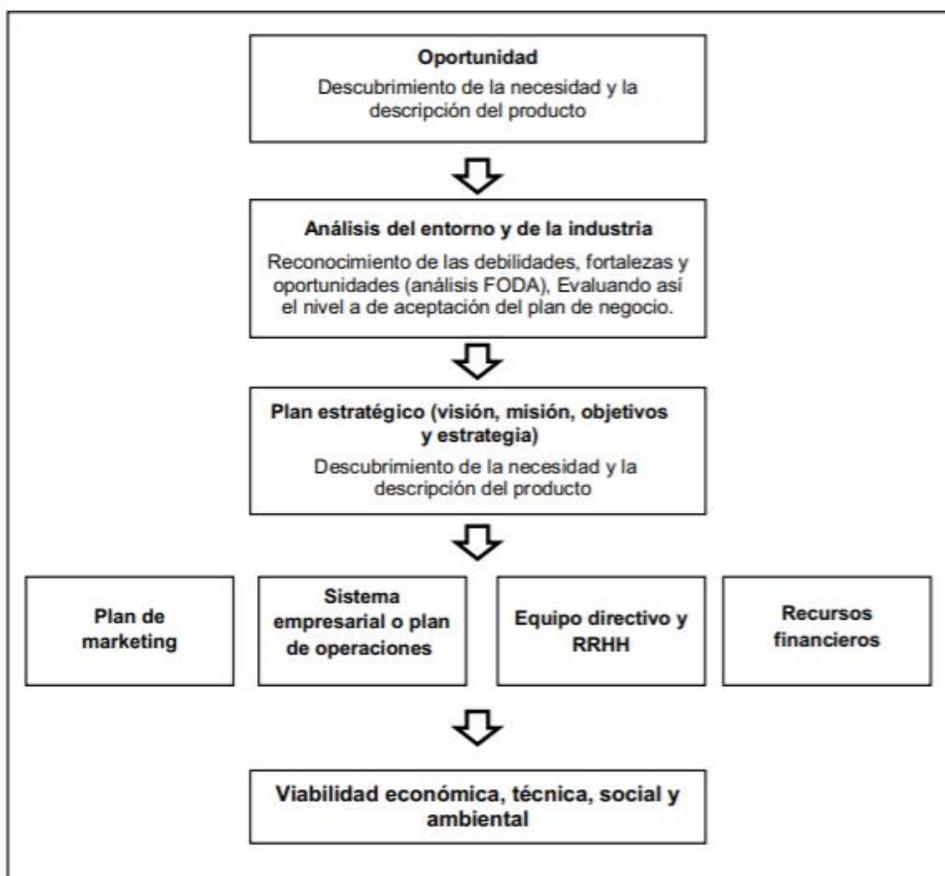
Según Blank Steve (2010) recopilado de (Campos, 2012) señala que el plan de negocios es un estudio detallado de todos los aspectos necesarios para poner en marcha un negocio, la oportunidad, el entorno legal, tributario y financiero, el plan de marketing, etc.

Esta definición propone al plan de negocios como una herramienta clave para que las pequeñas empresas puedan obtener la rentabilidad de su inversión a un cierto tiempo de 3 a 5 años, esto debido a los desafíos en el ecosistema emprendedor, ya que sin contar con información suficiente de la empresa es muy difícil, proyectar el crecimiento que tendrá el negocio.

Este instrumento se desarrolla con la idea de estudiar la viabilidad económica y técnica del emprendimiento, el costo inicial y el beneficio de implementarlo, tomando en consideración la visión del emprendedor, el modelo de negocio, el financiamiento y las proyecciones de los ingresos, costos y gastos del proyecto.

## Figura 2

### Estructura de un Plan de Negocios



*Nota.* Elementos para un óptimo plan de negocios. Reproducida de Plan de negocios, de (Weinberger Villarán, 2009)

## Modelo de Negocio

Según los autores Chesbrough y Rosenbloom (2002), como se citó en (Cevilla & Puente, 2013) el papel del modelo de negocio es el de capturar valor a partir de la innovación. En este sentido, un factor crítico en la creación de valor lo constituye el posicionamiento de la empresa en la cadena de valor, la que debe establecer relaciones apropiadas con proveedores, socios, aliados y clientes.

En la actualidad existen un sin número de modelos de negocios para emprendedores, los cuales son elegidos de acuerdo con sus ventajas y requisitos entre los más conocidos podemos mencionar: Franquicias, Licencias, Fabricante, Distribución, Representación, Ventas por catálogo, Maquinas vending, Multinivel, Venta de insumos, entre otros; cada esquema representa la estrategia para ganar, satisfacer y retener los clientes (Campos, 2012)

En la mayoría de los casos el modelo de negocio incluye la estructura para dar un valor agregado a la empresa y las actividades que se llevan a cabo, de esta manera lo que se quiere destacar es la adaptabilidad del modelo de negocio en el tiempo, como ventaja competitiva, frente a otras empresas del mismo sector.

La capacidad de aplicar un diseño que genere en el emprendedor la seguridad necesaria para alcanzar el éxito en un mercado competitivo y de constante innovación es posible únicamente por un conjunto de estratégicas, operacionales y económicas que permite determinar los aspectos más fuertes del negocio.

### **Modelo Canvas**

Según el autor Alexander Osterwalder (2021) la manera más fácil para describir un modelo de negocio es dividirlo en nueve módulos básicos este lienzo permite de forma gráfica explicar cuál son las ventajas y desventaja del negocio, estos módulos cubren cuatro áreas principales de un negocio: clientes, ofertas, infraestructuras y viabilidad económica.

Este modelo contiene un grupo de componentes específicos según cada empresa estos son:

**Segmento de clientes.** Este elemento es donde se debe responder una serie de preguntas para ¿Quién estamos creando valor? ¿Quiénes son nuestros clientes más importantes? Las respuestas no llevaran a definir los segmentos para poder servir, conocer sus

necesidades, gustos, ubicación geográfica y demográfica, si conocemos a nuestros clientes podemos ser capaces de fidelizarlos.

**Propuesta de valor.** Este elemento se define como el valor creado para cada segmento de clientes, marcando una diferencia frente a la competencia, como resultado de entregar un mejor nivel de servicios y por el cual el cliente está dispuesto a pagar, para este elemento podemos responder a las preguntas: ¿Qué valor estamos entregando a los clientes? ¿Qué necesidad estamos satisfaciendo? ¿Cuáles son los productos o servicios que ofrecemos a cada sector?

**Canales de distribución.** Son puntos de comunicación entre los clientes y nuestra atención deberá ser el punto de evaluación acerca de su funcionalidad, rentabilidad y accesibilidad a nuestros clientes.

**Relación con los clientes.** En este elemento se determina el nivel de satisfacción y la disposición de mantener un servicio en altos estándares de aceptación, debido a que representa la preferencia y recomendación a través de instrumentos que fideliza a los clientes, este elemento permite responder, a las preguntas sobre ¿Estamos dando asistencia personal y dedicado?, ¿el servicio automatizado es eficiente? ¿Qué opina de nuestros productos o servicios?

**Fuentes de ingresos.** Se debe determinar cuáles son las fuentes de ingresos del negocio, lo que permitirá detallar el nivel de ventas de cada grupo de clientes, e identificar cuáles son los grupos de clientes más rentables; en este punto también se puede responder a preguntas necesarias: ¿Cómo pagan los clientes? ¿Cuáles de nuestros bienes o servicios son los mayormente preferidos? ¿Cuáles son los márgenes?

**Recursos claves.** Este elemento define los medios estratégicos claves (humanos, tecnológicos y físicos) que se va a necesitar para que el negocio sea viable, por lo tanto, la

propuesta de valor se enfoca utilizar menores recursos para generar mayores beneficios financieros.

**Actividades claves.** Explica la propuesta de valor requeridas en los canales de distribución, para mantener la relación con los clientes e identificar nuestros flujos de producción, que delimita a los negocios a definir que somos y que queremos ser; para lo cual es recomendable buscar apoyos a través de los proveedores y sociedades dado que representa un aliado importante para el desarrollo de las actividades de producción.

**Alianzas claves.** Las alianzas claves permiten mantener la estructura de la empresa, por lo que es muy necesario que el empresario establezca acuerdos de colaboración con terceros para compartir sus experiencias y costos, de forma que se establezcan socios claves que les permitan diseñar y gestionar sus proyectos de negocios.

**Estructura de costos.** Este elemento permite determinar todos los costos y valores incurridos para operar en el modelo de negocios, reconocer los recursos claves y actividades más costosas, en base a las ganancias, las acciones analizar para conseguir efectividad y eficiencia.

Dentro de las aspiraciones de crecimiento, los emprendedores tienen su visión en el cumplimiento de sus objetivos personales, que es el caso de los emprendimientos que se iniciaron por una necesidad de obtener sus propios ingresos, con una idea de negocio de bajo riesgo, sin tener una proyección de crecimiento ni una formación técnica.

## **Rentabilidad**

La rentabilidad es uno de los indicadores más destacados para medir el rendimiento que proporciona un determinado sector, subsector o incluso un negocio; ya que la rentabilidad sostenida con la aplicación de un correcto plan de financiamiento permitirá el fortalecimiento y la expansión de la unidad económica.

Al respecto Gitman (2007) afirma que la rentabilidad se mide como una inversión que va a determinar el éxito de la empresa y para ello se debe seleccionar una metodología que sea rentable aun cuando no se posee los suficientes recursos.

Para el emprendedor este concepto forma parte de la esencia del desarrollo del negocio, gracias a que le permite medir la efectividad de su administración, tomado en consideración el modelo de negocio en marcha y la estructura de financiamiento que sirve como orientación para la reinversión de los beneficios

### **Análisis Financiero del Emprendimiento**

El análisis financiero es un proceso que le permite al emprendedor reconocer si un proyecto efectivamente es rentable, este forma parte del proceso de aprendizaje que gana cada uno a lo largo de su actividad, puesto que las circunstancias de cada negocio son diferentes, encontrar la respuesta da la seguridad al tomar una decisión.

Más aun cuando esta decisión viene acompañada de un endeudamiento para sustentar sus costos operativos del negocio, en cualquier caso, el administrador deberá contar con la información suficiente para obtener el mayor rendimiento que el costo de la deuda generada.

Liquidez. Indica la proporción de efectivo disponible que tiene la empresa para cubrir sus obligaciones a corto plazo, donde se pueden encontrar las cuentas de caja, bancos, cuentas por cobrar y las obligaciones a corto plazo que posea el negocio.

Además, este indicador corresponde al grupo de prioritario de índices que son valorados al buscar financiamiento por deudas contraídas, como pago a sus proveedores, empleados y la posibilidad que tiene para renovar su tecnología, o para adquirir materia prima; (BBVA, 2021) dentro de su cálculo se presenta con la formula:

$$Razon\ Corriente = \frac{Activo\ corriente}{Pasivo\ corriente}$$

Rentabilidad sobre recursos propios (ROE). Este ratio financiero se cataloga como el indicador más significativo a la hora de evaluar la rentabilidad, debido a que mide el beneficio que la empresa genera como resultado del uso de su capital. Es decir, cuando mayor sea el ROE, mayor será la rentabilidad que una compañía puede generar en relación con los recursos propios que emplea para financiarse. (BBVA, 2021)

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

Rentabilidad sobre los activos (ROA). Según el autor (León, 2021) señala que este índice se utiliza para determinar si las empresas están utilizando de manera correcta sus activos, ya que mide la rentabilidad total de activos de la empresa, para producir renta por ellos mismos, la disminución de este coeficiente se puede aplicar diferentes acciones para evitar que el índice baje, como la reducción de los costos.

$$ROA = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Total Activo}}$$

Endeudamiento. Uno de los indicadores considerados por las entidades financieras para asignar un crédito, por lo cual su cálculo se basa en la comparación del pasivo sobre el patrimonio neto, esta da a conocer el nivel de endeudamiento que utiliza la empresa para financiar sus operaciones, dando sustento al capital de trabajo mediante una deuda adquirida.

En la definición se puede encontrar la siguiente fórmula para calcularlo:

$$\text{Endeudamiento} = \frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Patrimonio}}$$

### **Beneficios Fiscales**

Según Rivera (2002) tomado de (Mendez, 2020) menciona que permitir a las empresas la deducción del pago de intereses de la deuda al calcular el ingreso gravable reduce el monto

de las ganancias de la empresa que se destina al pago de impuestos, aumentando así las ganancias disponibles para los tenedores de bonos y los accionistas.

La Ley de Emprendimientos señala varios beneficios que pueden ser aprovechados por los pequeños negocios, como la contratación de trabajadores por horas, acceso a servicios y fondos financieros públicos, así como realizar pagos de facturas en un máximo de 30 días, esto con la finalidad de garantizar su liquidez. Además, permite implementar las sociedades por acciones simplificada SAS, una nueva figura legal para emprendimientos, que favorece con tasas de interés preferenciales en programas y productos financieros.

Por otra parte, la Ley de Fomento Productivo, (2018) creada para dar seguridad al inversionista, genera un potente y ágil facilitador de inversión dentro de la cual se encuentra algunos beneficios normativos que incluye a la exención fiscal, como la exoneración del impuesto a la renta por inversión en empresas nuevas, devoluciones del IVA y del ISD a exportaciones de bienes, tarifa 0% de IVA para insumos agrícolas, maquinarias y en servicios de construcción, hasta 20 años de exoneración del impuesto a la renta en diferentes proyectos productivos.

### **Régimen Impositivo para Microempresas**

Como parte de la Ley Orgánica de Simplificación y Progresividad Tributaria (LOSPT), el régimen impositivo para microempresas aplicable para todos los negocios que cumplen con las condiciones, hasta 300.000 dólares en valor de ventas, y que cuenten con hasta 9 trabajadores.

Permite que las microempresas como los emprendimientos que pertenecen al régimen no pierdan su liquidez, ofreciendo flexibilidad al presentar sus obligaciones por considerarse que el desembolso de las obligaciones tributarias no se efectuara de manera mensual sino semestral, reducir los deberes formales pasando de 36 obligaciones anuales a 8 y agilizando el

cumplimiento de sus obligaciones manteniendo una tarifa especificada del 2% sobre sus ingresos brutos. (tufacturero.ec, 2021)

Aunque esta medida fue impulsada por la crisis económica, su oficialización cumple con los objetivos para lo cual se la creo; facilitar el cumplimiento de las obligaciones tributarias y los deberes formales de los contribuyentes, y asegurar la sostenibilidad fiscal. (Gallegos Valrezo & Neira , 2021)

### **Régimen Impositivo Simplificado Ecuatoriano (RISE)**

El RISE nace para ayudar a los emprendedores en su formalización, puesto que los pequeños negocios al ser reconocidos como microempresas pueden acceder a beneficios, como el acceso a programas de financiamientos del gobierno y microcréditos, su aplicación les dio la credibilidad y soltura para negociar y vender sus productos o servicios.

Aparte este régimen simplificado brinda facilidades para el cumplimiento de las obligaciones pues a diferencia del régimen unificado, este exime de llevar contabilidad, ni ser sujeto de retención del IVA o IR, de esta forma el emprendedor no está habilitado a entregar factura por la compra sino únicamente notas de ventas autorizadas por el SRI.

Esto crea una mayor simplicidad al empresario debido a que su adopción lo libera de cualquier obligación de pago al estado y le ofrece la legalidad para vender sus productos, sin impedimentos, evitando la pérdida de liquidez.

El SRI como parte de la socialización de la norma señala que en este régimen entran solamente los negocios cuyas ventas no sobrepasen los 60.000 dólares anuales, y tengan menos de 10 empleados, donde también se puede lograr un descuento del 5% en el IESS por cada afiliación.

## **Marco Legal**

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

Creada en sesión de 18 de febrero de 2020, el Pleno de la Asamblea Nacional es una ley que ofrece apoyo legal a innovación y el desarrollo tecnológico, promoviendo la cultura emprendedora e implementando nuevas modalidades societarias y de financiamiento para fortalecer el ecosistema emprendedor. El objetivo principal de esta ley es: a) Facilitar la creación, operación y liquidación de los emprendimientos; b) Promover políticas públicas para el desarrollo de programas de soporte técnico, financiero y administrativo para emprendedores, c) Fortalecer la interacción y sinergia entre el sistema educativo y actores públicos, privados, de economía mixta, popular y solidaria, cooperativista, asociativa, comunitaria y artesanal del sistema productivo nacional. (Asamblea Nacional , 2020)

De esta manera se reconoce a los emprendimientos como proyectos menores a 5 años y en auge con opción de obtener beneficios y financiamiento por parte del gobierno, que brindará la facilidad para que estas empresas se regularicen y prioricen su crecimiento como un ente generador de economía, además de constituir un marco referencial en el tratamiento que debe tener el emprendedor dentro del modelo productivo.

### **Ley Orgánica de Apoyo Humanitario**

Esta ley creada como una normativa para combatir la crisis sanitaria derivada del Covid19 con el objeto de establecer medidas de apoyo humanitario para enfrentar la consecuencia tanto en salud como económica y productiva, brinda oportunidad para una reactivación económica familiar, y empresarial, manteniendo las condiciones de empleo.

En su quinta disposición transitoria esta ley establece que el estado garantizara la apertura de nuevo emprendimiento desde el día cero, sin ningún tipo de requisitos y da autoridad a los municipios y demás instituciones públicas para que emitan permisos de

operaciones provisionales que tendrá validez 180 días para que el emprendedor regularice su actividad y en temas tributarios. (Asamblea Nacional , 2020)

### **Ley Orgánica Para Fomento Productivo, Atracción Inversiones Generación Empleo**

Con la creación de esta Ley para el Fomento Productivo se pretende promover la creación de nuevos emprendimientos, así como el fomento productivo de la MiPymes en diversos sectores económicos, ya que esta ley propone simplificar los procedimientos de operación y genera beneficios tributarios a nuevas inversiones, donde están incluidos exoneraciones por un tiempo de 12 a 15 años al impuesto a la renta (IR) y eliminación del impuesto de salida de divisas (ISD). (MEF, 2021)

## Capítulo III

### Marco Metodológico

Este capítulo, se enfoca en el desarrollo de un marco metodológico, que sirve como guía para dar solución a la problemática de la investigación, la hipótesis propone el estudio de las variables asociadas a la temática expuesta, mientras que la metódica define el camino por el cual se debe dirigir, precisando diferentes modelos de investigación para lograr nuestro objetivo.

Conocer el patrón y aplicarlo en nuestro proyecto de investigación definirá el éxito del estudio, para todo esto existen diferentes modelos con sus propias características que sirven como base para la recolección de datos mediante herramientas de investigación como sondeos, entrevistas o encuestas que permitirán medir el grado de relación existente entre las variables del estudio.

Para lo cual se definen los modelos a ser utilizados en la investigación que servirán para solventar los objetivos, y resolver el problema de investigación, a continuación, se detallan los tipos de investigación que se usaran para encontrar las teorías relacionadas con la materia, luego se explican los instrumentos de recolección de información que ayudaran al investigador a reunir datos de primera mano.

Posteriormente, se detallan las técnicas de recolección de datos con el que se obtiene la información necesaria para ser recopiladas y analizadas, adicionalmente se indica la población objetivo y se identifica la muestra que será la base para la aplicación del estudio, finalmente se presenta el análisis estadístico correlacional a las que someterán las variables del estudio.

### **Enfoque de Investigación**

Este estudio se desarrolló empleando una investigación del tipo documental, obteniendo de las páginas institucionales, y artículos científicos el número de población sujeto a estudio, luego utilizando un enfoque mixto se reforzó la aplicación de algunas teorías financieras modernas que explican el objetivo de la investigación.

Para la recolección y análisis de información se planteó utilizar una investigación descriptiva como base del enfoque cuantitativos y cualitativos, que favorecieron la formulación de la hipótesis, y la aplicación de una encuesta para levantamiento de datos; el registro de los datos recopilados fue sometidos a un análisis correlacional para determinar el nivel de relación existente entre las variables del estudio.

### **Enfoque Cualitativo**

Este modelo de investigación analiza la realidad social de la población, a partir de las condiciones particulares y la perspectiva de quienes la originan y viven (Gonzales, 2013). La investigación cualitativa genera pistas que se emplean para formular la hipótesis que luego será comprobada y analizada matemáticamente utilizando métodos tradicionales de investigación cuantitativa, con el objetivo de determinar si existe o no incidencia en la estructura de financiamiento en el modelo de negocio, este enfoque cualitativo, ayudará a recabar información para probar la validez de la hipótesis planteada.

### **Enfoque Cuantitativo**

Los modelos cuantitativos utilizan la recolección de información para corroborar la hipótesis en base a un análisis estadístico, numérico de los datos obtenidos (Hernández S., Fernandez C., & Baptista L., 2014). Para este estudio se planea utilizar un instrumento de investigación que posibilite la recolección de información ya que se utilizará sondeos de fuentes fiables que nos aportarán la bases de datos necesarias para el desarrollo del proyecto tales

como, Superintendencia de Bancos y Compañías, Superintendencia de Economía Popular y Solidaria, Instituto de Economía Popular y Solidaria, Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, GADM Machala, Ministerio de trabajo, Registro nacional de emprendimientos de la Provincia de El Oro; el análisis de estos datos permitirá investigar las causales de la hipótesis planteada.

### **Tipo de Investigación**

El estudio presenta varias tipologías de técnicas, dichas técnicas brindan a la investigación un acentuado entendimiento de la temática planteada, es por la cual se debe conceptualizar de acuerdo con la investigación tratada, de manera que sea relevante analizando la finalidad, información, variables y alcance.

### **Investigación Aplicada**

Cívicos & Hernández 2007 como se citó en (Iza & Troya, 2019) nos indica que esta se ocupa del objeto de estudio sin considerar una aplicación inmediata, tomando en cuenta que a partir de sus resultados pueden surgir nuevos descubrimientos.

Según (Lozada, 2014) La investigación aplicada busca la generación de conocimiento con aplicación directa a los problemas de la sociedad o el sector productivo. Esta se basa fundamentalmente en los hallazgos tecnológicos de la investigación básica, ocupándose del proceso de enlace entre la teoría y el producto.

El presente estudio presenta una visión sobre los pasos a seguir en el desarrollo de un emprendimiento, la importancia de la colaboración entre el gobierno, y el emprendedor en el proceso de los trámites de creación, puesta en marcha, capital y tecnología, así como los aspectos relacionados a las leyes que den garantía y protección a la apertura de nuevos emprendimientos desde el día cero.

### **Investigación Mixta**

Para (Montagud, 2021) La investigación documental, o bibliográfica, es aquella en la que se obtiene, selecciona, organiza, interpreta, compila y analiza información acerca de una cuestión que es objeto de estudio a partir de fuentes documentales.

Dichos documentos tomados en cuenta corresponden a toda base de datos que fue proporcionada por las instituciones que los convierte en puntos clave para la investigación, sobre todo en el número de nuevos emprendimientos creados, y el otorgamiento de microcréditos, como fuentes secundarias de financiamiento.

La investigación de campo es aquella donde se extrae información mediante recolección de datos u observación de forma directa, dentro del entorno natural de las personas u objeto de estudio, es decir, se investiga a partir de datos originales o primarios. (Montagud, 2021).

### **Investigación no Experimental**

Según (Dzul E., 2021) Es aquel que se realiza sin manipular deliberadamente variables. Se basa fundamentalmente en la observación de fenómenos tal como se dan en su contexto natural para después analizarlos. En estos tipos de investigación no hay condiciones ni estímulos a los cuales se expongan los sujetos del estudio. Los sujetos son observados en su ambiente natural y dependiendo en que se va a centrar la investigación.

Lo que implica un estudio no experimental por lo que se analizará la incidencia de la estructura de financiamiento en el modelo de negocio de los emprendiendo del sector alimenticio sin la variación de ninguna de estas variables de esta forma determinar su evolución del ecosistema de emprendimiento.

## **Investigación Correlacional**

Según el autor (Moreno, 2018) La investigación correlacional pretenden visualizar el nivel de relación de los diversos fenómenos entre sí, cómo se comporta una variable conociendo el comportamiento de la otra, demostrando el grado de relación existente entre las variables más significativas, mediante el uso de los coeficientes de correlación.

Estos coeficientes de correlación son indicadores matemáticos que aportan información sobre el grado, intensidad y direccionamiento entre las variables. Para este fin la investigación se limitó a un estudio correlacional cruzado debido a que se va a sustentar la relación entre la estructura de financiamiento y el modelo de negocio que se aplican en los emprendimientos del cantón Machala.

## **Instrumentos de Recolección de Información**

### **Encuesta**

De acuerdo con García Fernando 1993 como se citó en (Chiner, s.f.) una encuesta es una investigación realizada sobre una muestra de sujetos representativa de un colectivo más amplio, que se lleva a cabo en el contexto de la vida cotidiana, utilizando procedimientos estandarizados de interrogación, con el fin de obtener mediciones cuantitativas de una gran variedad de características objetivas y subjetivas de la población. Esta herramienta fundamental para el estudio va a permitir obtener información sobre la incidencia de la estructura del financiamiento de los modelos de negocios de los emprendedores del sector alimenticio en el cantón Machala, según lo establecido en la muestra. Esta técnica permitirá conocer los factores que más afectan al emprendedor al momento de mantenerse en el mercado.

## **Revisión Documental**

Según los autores (Sanchez, Fernandez, & Diaz, 2021) La revisión documental resulta de mucho interés; ya que esta constituye el punto de entrada a la investigación, incluso en ocasiones es el origen del tema o problema de investigación. Los documentos fuente pueden ser de naturaleza diversa: personales, institucionales o grupales. Por medio de esta es posible obtener información valiosa para lograr el encuadre que incluye, básicamente, describir los acontecimientos rutinarios, así como problemas y reacciones más usuales del objeto de análisis.

De forma que para este estudio se ha considerado fuentes secundarias mediante la revisión de la documentación referente a la información proveniente de la superintendencia de Compañías y la EPS, como los estados financieros y registros de ingresos y gastos de la MiPymes del sector alimentario.

## **Técnicas Para Recolección de Datos**

### ***Técnica documental o bibliográfica***

Es una técnica sumamente importante (...), ya que en esta parte se acopla la información registrada en documentos diversos que estén al alcance del investigador y que sirvan para describir y explicar o de alguna manera poder acercarnos al objeto de estudio. Por medio de los documentos, en los libros, revistas, periódicos, memorias, archivos o carpetas digitales multimedia, cualquiera que se encuentre documentado. (Universidad Popular Autónoma de Veracruz, n.d.). En la presente investigación se utilizará dicha técnica para la obtención de información asociada con los nuevos y establecidos emprendimientos de manera que permita formar un marco referencial para la investigación.

### ***Técnica de Campo***

Las técnicas de investigación de campo son aquellas que le sirven al investigador para relacionarse con el objeto y construir por sí mismo la realidad estudiada. Con estas técnicas el investigador puede acercarse a información que no ha sido documentada; es decir, estudiar aquello de lo que no hay nada escrito todavía. (Loubet, 2021). Mediante encuestas a los emprendedores del cantón Machala, que permita conocer la evolución de los ecosistemas de emprendimiento en cuanto a su estructura de financiamiento y su incidencia en el modelo de negocio.

### ***Base de datos***

Según Gómez 2013, recopilado de (Pila & Yanguicela, 2021) Una base de datos consta de la colección de datos interrelacionados y el conjunto de programas para acceder a los mismos. Dicho de otro modo, una base de datos no es más que un conjunto de información relacionadas, que se hallan agrupados o estructurados.

Las bases de datos a utilizar son: Superintendencia de Compañías y Economía Popular y Solidaria, MIES, Global Entrepreneurship Monitor, Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, GADM - Machala, Registro Nacional de Emprendimientos de la Provincia de El Oro, entre otras.

### ***Cobertura de Unidad de Análisis***

#### ***Población***

Según (Lopez, 2004). La población es el conjunto de personas u objetos de los que se desea conocer algo de una temática específica. En nuestro caso se trata de obtener el número de personas relacionadas con el tema de investigación que serán objeto de estudio, los cuales brindarán la información necesaria para la realización del proyecto.

Los emprendedores nuevos o establecidos del Cantón Machala provincia de El Oro, se convierten en la población objetivo de la presente investigación de los cuales se encuentran registrados según la base de datos del Servicio de Rentas Internas (SRI) un total de 13.101 negocios que tienen su domicilio en la ciudad de Machala de los cuales sólo 252 empresarios reflejan situación contable.

### **Muestra**

Es un subconjunto o parte del universo o población en que se llevará a cabo la investigación. El procedimiento para obtener la cantidad de componentes de la muestra como fórmulas, lógica y otros que se verán más adelante. La muestra es una parte representativa de la población. (Lopez, 2004). Teniendo en cuenta que dicha población es finita y conocida, la fórmula para el cálculo del tamaño de la muestra cuando se conoce el tamaño de la población es la siguiente:

$$n = \frac{z^2 * N * p * q}{e^2 * (N - 1) + (z^2 * p * q)}$$

Donde:

**n:** Tamaño de la muestra

**N:** Tamaño de la población

**p:** Porcentaje de población que tiene el atributo deseado

**q:** Porcentaje de población que no tiene el atributo deseado

**z:** niveles de confianza

**e:** Límite aceptable de error de la muestra

Para calcular la muestra reemplazamos los valores en la fórmula

### **Datos**

**N:** 252 empresas

**p:** 0,5

**q:** 0,5

**z:** 1,645

**e:** 0,10

$$n = \frac{1,645^2 * 252 * 0,5 * 0,5}{0,10^2 * (252 - 1) + (1,645^2 * 0,5 * 0,5)}$$

$$n = \frac{170,479575}{3,18650625}$$

$n = 53,50 \approx 54$  MiPymes

Para la ejecución de la investigación se tomará la muestra obtenida de las 54 MiPymes del cantón Machala. Tomando en consideración que para la muestra obtenida es necesario plantear una muestra estratificada con la finalidad de identificar el número exacto de empresas a las cuales se las debe encuestar. Según (Lopez, 2004). El muestreo estratificado divide a la población en subgrupos o estratos debido a que las variables que deben someterse a estudio en la población presentan cierta variabilidad o distribución conocida que es necesario tomar en cuenta para extraer la muestra. El muestreo estratificado busca respetar la distribución población en la muestra.

Para lo cual se presenta la siguiente fórmula para representar la muestra estratificada:

$$fh = \frac{nh}{Nh} = ksh$$

En donde  $nh$  y  $Nh$  son muestra y población de cada estrato,  $sh$  es la desviación estándar de cada elemento en un determinado estrato.

$$ksh = \frac{n}{N}$$

Por tanto, obtenemos:

$$ksh = \frac{54}{252} = 0,214285$$

De esta manera, la subpoblación quedaría representada por las empresas micro, pequeñas y medianas empresas, obteniendo la constante debe ser multiplicada por cada una de las muestras.

$$Nh \times fh = nh$$

**Tabla 10**

*Determinación de la Muestra*

Tamaño	Frecuencia	Factor	Redondeo
Registro de Ingreso	191	40,93	41
Sin registros	58	12,43	12
Contabilidad Formal	3	0,64	1
Total	252	54,00	54

*Nota.* Elaborado por el autor, donde se detalla los emprendimientos según su situación formal

### **Procedimiento de Recolección de Información**

El proceso de recolección de información servirá como base para el análisis de la estructura de financiamiento que utilizan los emprendimientos del sector alimentario del cantón Machala. Con este fin se han identificado 54 negocios pertenecientes al sector.

Los parámetros para la selección de emprendimientos fueron que pertenezca al sector de servicios alimentario del cantón Machala, que tengan al menos de 3 meses a 4 años de vida comercial, que presente señales de ser un negocio innovador y que se encuentre regularizado por las entidades de control (Municipio, SRI), así como los que aún no se encuentran regularizados por las entidades de supervisoras.

Para lograr el éxito del estudio, las preguntas se las debe realizar de forma objetividad evitando sesgos en la compilación del estudio.

### **Descripción del Tratamiento de la Información**

Para el estudio del presente trabajo de investigación, se levantará información mediante encuestas dirigidas a 54 emprendimientos del cantón Machala. La información recopilada nos permitirá obtener un análisis descriptivo de los datos obtenidos, adicionalmente con la ayuda del análisis inferencial se realizarán la comprobación de la incidencia de las variables del estudio, con la ayuda un software estadístico SPSS aplicaremos pruebas no paramétricas que nos permitirá determinar la veracidad de la hipótesis planteada.

### **Análisis Estadístico Descriptivo**

Este tipo de metodología proporciona un enfoque exacto de los datos recopilados, debido a la precisión de las preguntas. La validez dentro de este estudio se basa en la presentación, tabulación y posterior análisis de los datos obtenidos en las encuestas.

### **Análisis Estadístico Inferencial**

El enfoque de esta metodología se basa en el análisis de datos recolectados en las encuestas, que nos permite identificar la relación existente entre la variable dependiente (modelos de negocios) y la variable independiente (estructura de financiamiento), mediante la aplicación del coeficiente correlacional de tabulación cruzada para establecer la relación entre las dos variables del estudio.

### **Análisis no Paramétrico**

La comprobación de la hipótesis a través de la evidencia de los datos obtenido en el estudio demuestra el comportamiento que genera el uso de las diferentes fuentes financiamiento en los emprendimientos del cantón Machala; su validación se apoya en el

análisis de la efectividad del apalancamiento frente a los distintos modelos de negocio del sector alimentario.

Para este estudio la hipótesis será comprobados mediante un análisis no paramétrico considerando que:

- La mayoría de estos análisis no requieren de presupuesto acerca de la forma de la distribución poblacional.
- Las variables no necesariamente tienen que estar medidas en un nivel por intervalos, pueden analizar datos nominales u ordinales.

Para los autores (Hernández S., Fernandez C., & Baptista L., 2014) los métodos no paramétricos más utilizados son:

1. El chi cuadrada o  $X^2$
2. Los coeficientes de correlación e independencia para tabulaciones cruzadas
3. Los coeficientes de correlación por rangos ordenados de Spearman y Kendall

Chi cuadrado. Es una prueba estadística para evaluar hipótesis acerca de la relación entre dos variables categóricas. Su cálculo se basa en una tabla cruzada, que es un cuadro de dos dimensiones y cada dimensión contiene una variable.

Coeficiente de correlación para tabulaciones cruzadas. Es una herramienta estadística que además de servir para el cálculo de *Chi cuadrado*, son útiles para describir conjuntamente dos o más variables. (Hernández S., Fernandez C., & Baptista L., 2014)

### **Análisis Alfa de Cronbach**

El coeficiente alfa de Cronbach es la forma más sencilla y conocida de medir la consistencia interna y es la primera aproximación a la validación del constructo de una escala.

El valor mínimo aceptable para el coeficiente alfa de Cronbach es 0,70; por debajo de ese valor la consistencia interna de la escala utilizada es baja; por su parte, el valor máximo esperado es 0,90; por encima de este valor se considera que hay redundancia o duplicación.

Según los autores (Oviedo & Campos, 2005) El alfa de Cronbach tiene gran utilidad cuando se usa para determinar la consistencia interna de una prueba con un único dominio o dimensión, es necesario tener en cuenta que el valor de alfa es afectado directamente por el número de ítems que componen una escala, de igual manera, se debe considerar que el valor del alfa de Cronbach se puede sobreestimar si no se considera el tamaño de la muestra.

El coeficiente alfa de Cronbach es más fidedigno cuando se calcula a una escala de veinte ítems o menos. Las escalas mayores que miden un solo constructo pueden dar la falsa impresión de una gran consistencia interna cuando realmente no la poseen. (Oviedo & Campos, 2005)

### Tabla 11

#### *Estadísticos de Fiabilidad*

Alfa de Cronbach	N de elementos
,753	22
$\alpha = 0,752798108 \approx 0,80$	

*Nota.* La tabla muestra el resultado obtenido del programa estadístico SPSS

### **Instrumentos de Medición**

Para los autores (Hernández S., Fernandez C., & Baptista L., 2014) Los instrumentos de medición o recolección de datos son un recurso utilizado por el investigador para registrar los datos observables que presentan las variables del objeto de estudio, para ser cualificados de acuerdo con las hipótesis.

Toda medición debe reunir tres requisitos esenciales como son: la confiabilidad, validez y objetividad; cada una de estas representados por los resultados de la prueba en la aplicación repetida al mismo individuo, por otra parte, la validez refleja la capacidad que tiene la prueba para medir lo que realmente se pretende medir, y la objetividad que asume el grado de exactitud de cada una de las variables de estudio.

De forma que, la validación de la encuesta se realizó con la ayuda de docentes expertos en temas de investigación y finanzas, de la Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE- CEAC y expertos en contabilidad del sector público y entidades financieras. Para la revisión y corrección de las preguntas, se calificó la comprensión, interpretación y claridad de cada pregunta.

Las preguntas se realizaron en base a proyectos de investigación de temas estudiando anteriormente, las preguntas fueron tomada viendo el grado de relación con la temática planteada en el presente estudio, con la finalidad de cumplir con el objetivo planteado.

En primera instancia la encuesta se conformó de 19 preguntas, pero con la ayuda de los profesionales expertos se revisaron, y corrigieron. Posteriormente las preguntas corregidas fueron, ampliadas y corregidas en su redacción. Finalmente, una vez aplicadas todas las observaciones de los expertos, se logró un consenso quedando un total de 22 preguntas.

Para el desarrollo de las encuestas se planifico realizar 10 encuestas diarias desde 20 de noviembre hasta 04 de diciembre, de forma presencial a los 54 emprendimientos de la población, para esto, en un primer contacto se obtuvo los correos electrónicos y direcciones de redes sociales como Instagram o Facebook. La información se compilo en una hoja de cálculo Excel y el análisis de datos estadísticos se realizó con el software estadístico SPSS que permite la observación y el análisis multivariante.

**Tabla 12***Resultados de la Validación*

<b>N</b>	<b>Pregunta</b>	<b>Representatividad</b>	<b>Comprensión</b>	<b>Interpretación</b>	<b>Claridad</b>	<b>Total</b>	<b>%</b>
<b>Sección 1: Información General</b>							
<b>1</b>	¿Cuál es su género?	15	15	15	15	60	100%
<b>2</b>	¿En qué rango de edad se encuentra usted?	15	15	15	15	60	100%
<b>3</b>	¿Cuánto tiempo lleva su emprendimiento en funcionamiento?	15	15	15	15	60	100%
<b>4</b>	¿Cuál es el nivel de estudios obtenido?	15	15	15	15	60	100%
<b>5</b>	¿Cuál es el servicio que brinda en su negocio?	15	15	15	15	60	100%
<b>6</b>	¿Cuál es el nivel de ingresos mensual de su negocio?	15	15	15	15	60	100%
<b>Sección 2: Comportamiento del Emprendedor</b>							
<b>7</b>	¿Qué tipo de emprendedor es usted?	12	11	10	10	43	72%

<b>8</b>	¿Cuál es el modelo de negocio aplicado en el emprendimiento?	15	15	15	15	60	100%
<b>9</b>	¿Conoce sobre lo que es un plan de negocios para el emprendimiento?	15	15	15	15	60	100%
<b>10</b>	¿Cuál es el valor agregado que entrega a sus clientes?	15	15	15	15	60	100%
<b>11</b>	¿Cuánto es el capital ahorrado para la operación del negocio?	15	15	15	15	60	100%
<b>12</b>	¿Cuántos préstamos a realizado en el tiempo de funcionamiento del negocio?	15	15	15	15	60	100%
<b>13</b>	¿Cuál ha sido la fuente de financiamiento utilizado para su negocio?	15	15	15	15	60	100%
<b>14</b>	¿Cuánto es el monto requerido	15	13	13	14	55	92%

	para el crédito?						
<b>15</b>	¿Considera que el financiamiento obtenido le ha permitido incrementar su rentabilidad?	15	15	15	15	60	100%
<b>Sección 3: Factores Que Dificultan el Emprendimiento</b>							
<b>16</b>	¿Qué le motivó a la creación del emprendimiento?	15	15	15	15	60	100%
<b>17</b>	¿Cuál es el principal obstáculo al establecer un emprendimiento?	15	15	15	15	60	100%
<b>18</b>	¿Cuál es la razón que le impide acceder al financiamiento?	15	15	15	15	60	100%
<b>19</b>	¿Cuál es el destino de los préstamos solicitados por el emprendedor?	14	13	13	13	53	88%
<b>Sección 4: Situación Legal y Contable de los Emprendimientos</b>							
<b>20</b>	¿Su emprendimiento cuenta con los	13	15	15	15	58	97%

---

	permisos de funcionamiento?						
<b>21</b>	¿Su negocio cuenta con RUC o RISE?	15	15	15	15	60	100%
<b>22</b>	¿En su emprendimiento se lleva el registro de las transacciones diarias?	14	15	15	15	56	93%

---

*Nota.* Elaborado por el autor en base a lo sugerido por los expertos

## **Capítulo IV**

### **Análisis de Resultados**

Para dar cumplimiento a los objetivos específicos de la investigación se procedió a la recopilación y análisis de la fuente de financiamiento que utiliza cada uno de los emprendimientos sujeto a este estudio, a través de la obtención de la información en la encuesta aplicada a los emprendedores.

Los principales estudios que se ejecutarán serán, un análisis situacional de emprendimiento estableciendo parámetros de inversión, rendimiento y riesgos; un análisis de correlación de las variables del estudio que comprenderá el grado de influencia que tiene la estructura de capital en el modelo de negocios utilizado por los emprendedores, que ayudara a la comprobación de la hipótesis, con el objeto de adquirir información sobre la influencia de las fuentes de financiamiento en los emprendimientos del sector alimentario.

#### **Financiamiento de los Emprendimientos Alimentarios**

El financiamiento de los negocios forma parte de una de las necesidades inminentes de los emprendedores que más temprano que tarde tienen que afrontar, lo que se debe a una extensa evaluación de los procesos y objetivos, que pueden expresarse mediante el análisis de la necesidad de la empresa.

La tabla 13 presenta los promedios de las respuestas correctas de los ítems que se utilizó para evaluar la exigencia de financiamiento, los cuales fueron estandarizados en la escala de Likert.

**Tabla 13**

*Análisis de la Preferencia del Financiamiento Según el Comportamiento del Emprendedor*

	¿Cuál es su género?	¿En qué rango de edad se encuentra usted?	¿Cuánto tiempo lleva su emprendimiento en funcionamiento?	¿Cuál es el nivel de estudios obtenido?	¿Cuál es el servicio que brinda en su negocio?	¿Cuál es el nivel de ingresos mensual de su negocio?	¿Qué tipo de emprendedor es usted?	¿Cuál es el modelo de negocio aplicado en el emprendimiento?
Válidos	54	54	54	54	54	54	54	54
Perdidos	0	0	0	0	0	0	0	0
Media	1,7778	2,5000	2,0370	2,8148	3,3333	2,7037	4,9815	1,1667
Mediana	2,0000	2,5000	2,0000	3,0000	3,0000	2,0000	5,0000	1,0000
Moda	2,00	3,00	2,00	3,00	1,00	2,00	7,00	1,00
Desv. típ.	,46242	1,04159	,95093	,64644	2,18053	1,47469	1,65393	,54079
Rango	2,00	5,00	3,00	3,00	6,00	6,00	5,00	3,00

*Nota.* La tabla indica las medias de las frecuencias de mayor preferencia de acuerdo al comportamiento del emprendedor

Para el análisis de financiamiento de acuerdo con el comportamiento de los emprendedores, se considera que cada uno de los emprendedores, eligen a su financiamiento dependiente del nivel de estudios (2,81), el servicio que brinda (3,33), por ejemplo un emprendimiento dedicado a la elaboración de dulces o pasteles necesita menos herramientas e insumos que un emprendedor que mantiene un restaurante o cafetería; de la misma manera pertenecer a un tipo de emprendedor (4,98) es otro de los condicionantes

para elegir financiamiento, es decir que un emprendedor empírico o por necesidad es más propenso a elegir una forma de apalancamiento en contraste al modelo de negocio o el tiempo de funcionamiento.

**Tabla 14**

*Análisis de Frecuencia del Uso de Financiamiento*

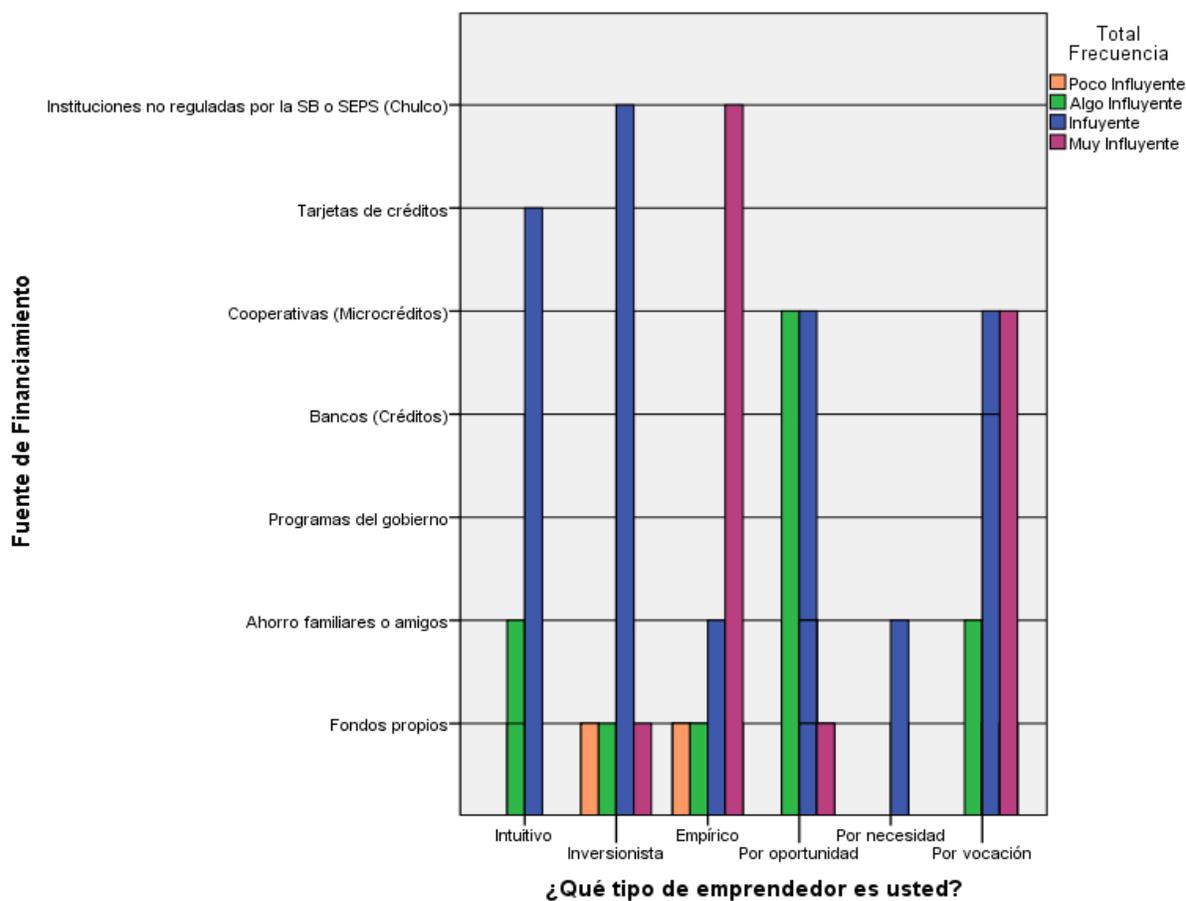
		<b>Total, Frecuencia</b>			
		Frecuencia	%	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Poco Influyente	3	5,6	5,6	5,6
	Algo Influyente	21	38,9	38,9	44,4
	Influyente	20	37,0	37,0	81,5
	Muy Influyente	10	18,5	18,5	100,0
Total		54	100,0	100,0	

*Nota.* La tabla representa la frecuencia con que se usa el financiamiento en los emprendimientos alimentarios

En el contexto de la tabla 14 vemos la exigencia del uso de financiamiento en cada uno de los casos encuestados, se considera según cuatro parámetros donde el 18,5% asumen que elegir una fuente de financiamiento es “muy influyente” para el negocio a diferencia del 37% que considera que elegir un tipo de fuente de financiamiento es “influyente”; el 38,9% considera “algo influyente” y el 5,6% asume que es “poco influyente”, deduciendo que el financiamiento no es el único componente que define el buen funcionamiento del negocio sino que existen más factores que potencia el crecimiento.

**Figura 3**

*Fuente de Financiamiento VS Tipo de Emprendedor*



*Nota.* Datos tomados en base a los resultados de la encuesta. Obtenido de: Programa estadístico SPSS

La figura 3 muestra la tendencia que tiene cada tipo de emprendedor de elegir una fuente de financiamiento de acuerdo con el tipo de frecuencia, donde manifiesta la poca, mediana y mucha influencia que tienen las diferentes fuentes de financiamientos de acuerdo con el tipo de emprendedor se seleccionara diferente apalancamiento siendo los fondos propios el financiamiento más usado por los emprendedores empíricos, intuitivos, por oportunidad y por vocación.

## **Situación de los Emprendimientos Alimentarios en el año 2020**

La difícil situación por el COVID 19 creó una brecha entre los negocios tradicionales y las nuevas ideas de negocios, con modelos más actuales que se adaptan a la realidad esto como consecuencia de la pandemia donde muchos negocios tuvieron que paralizar sus actividades por las restricciones de movilidad, dando como resultado una disminución en sus ventas.

Los emprendedores adaptándose a su nuevo entorno percibieron una oportunidad a pesar de los efectos negativos, encontrando la sinergia perfecta para trabajar en equipo, con la personal ambición de mejorar sus ingresos, los emprendedores comenzaron a invertir en negocios de alto rendimiento.

El dinamismo del comercio alimentario convirtió a este en un negocio potencialmente atractivo para cualquier emprendedor, puesto que en la realidad actual solo hace falta un conocimiento tradicional para preparar los más innovadores y exquisitos alimentos, esto gracias a los nuevos modelos y medios digitales que se adaptan al ecosistema emprendedor.

Sin embargo, para establecer un negocio hace falta una estructura que de fortaleza a la microempresa creada por el emprendedor, con un plan de inversión, seguido de un plan de negocios y concluir con un plan de financiamiento que de sostenibilidad al modelo de negocio, para esto se debe tomar en cuenta algunos factores como la inversión, rentabilidad y el riesgo.

**Inversión.** Como parámetro de interés para un negocio incipiente, se define como el destino de los recursos propuestos para obtener beneficios; donde se reconoce la realidad de la actividad comercial, como se presenta en la tabla 15, donde se muestra el cruce de las variables monto de crédito y el tipo de emprendedor.

**Tabla 15***Análisis del Monto de Crédito Requerido Según el Tipo de Emprendedor*

	¿Cuánto es el monto requerido para el crédito?							Total
	USD	USD	USD	USD	USD	> USD		
	500,00- 2.000,00	2001,0- 4.000,00	4001,0- 6.000,00	6001,0- 7.000,00	9.001,00- 11.000,00	11.001,00		
Intuitivo	50,0%	50,0%	-					100,0%
Inversionista	14,3%	42,9%	28,6%	14,3%	-			100,0%
Empírico	45,5%	27,3%	9,1%	-	9,1%	9,1%		100,0%
¿Qué tipo de emprendedor es usted?	Por oportunidad	53,8%	23,1%	7,7%	7,7%	-	7,7%	100,0%
	Por necesidad	-	100,0%	-				100,0%
	Por vocación	29,4%	41,2%	23,5%	-	5,9%	-	100,0%
Total	37,0%	37,0%	14,8%	3,7%	3,7%	3,7%		100,0%

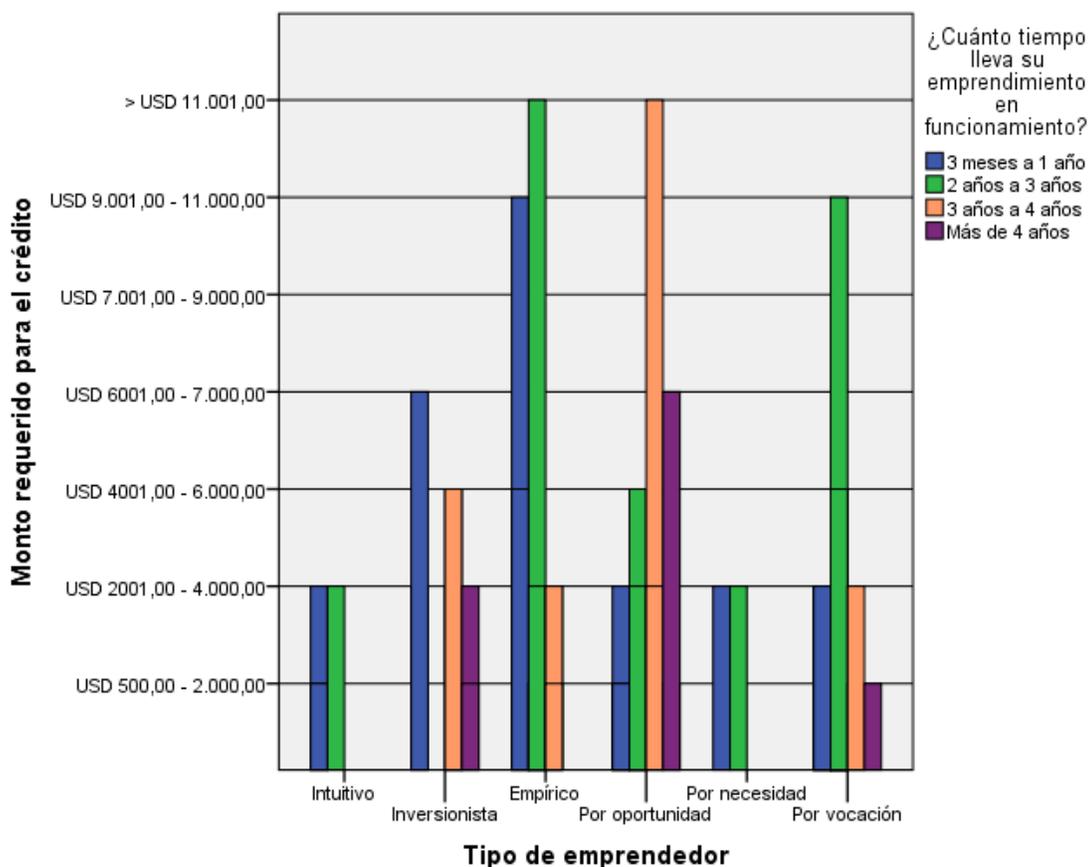
*Nota.* No existe datos para los campos en blanco.

La tabla responde a la pregunta sobre, qué porcentaje del tipo de emprendedores necesitan créditos para financiar su negocio, por lo que se reconoce que el 100% del total emprendedores por necesidad requieren de \$2001,00 a \$4000,00 para respaldar su negocio, de la misma forma el 53,8% del total de emprendedores por oportunidad necesita de \$500,00 a \$2000,00 para atender su microempresa; por otra parte el 50% del total de emprendedores

intuitivos necesitan entre \$500,00 a \$2000,00 para mejorar su negocio, mientras que el 45,5% del total de emprendedores empíricos requieren de \$500,00 a \$2000,00 para financiar su emprendimiento.

**Figura 4**

*Monto Requerido Para el Crédito VS Tipo de Emprendedor*



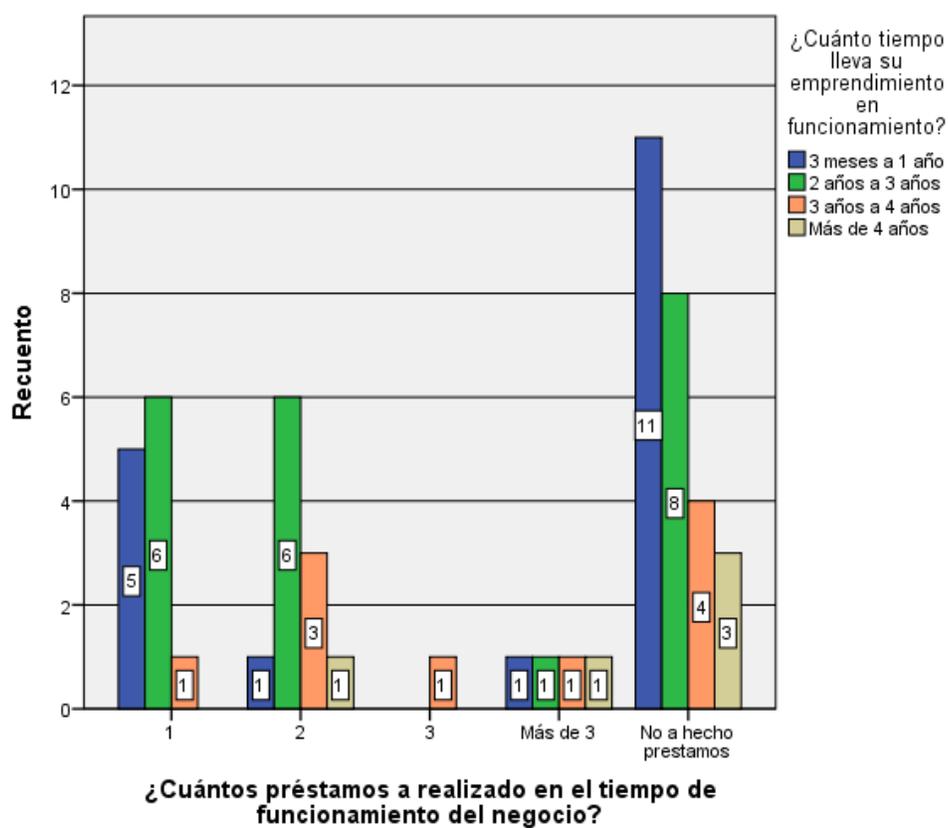
*Nota.* Datos tomados en base a los resultados de la encuesta. Obtenido de: Programa estadístico SPSS

La figura 4 representa los montos de préstamos que necesita algún tipo de emprendedor según el tiempo que lleva en funcionamiento su negocio, es decir que para un emprendedor de tipo empírico que lleva en funcionamiento su negocio de 2 a 3 años necesita un monto mayor a \$11001,00; de la misma forma para los emprendedores que son por

vocación, de entre 2 a 3 años requiere \$9001,00 a \$11000,00 para financiar su negocio y en el caso de emprendedores por oportunidad de más de 4 años precisa de \$6001,00 a 7000,00 para satisfacer la necesidad de financiamiento

**Figura 5**

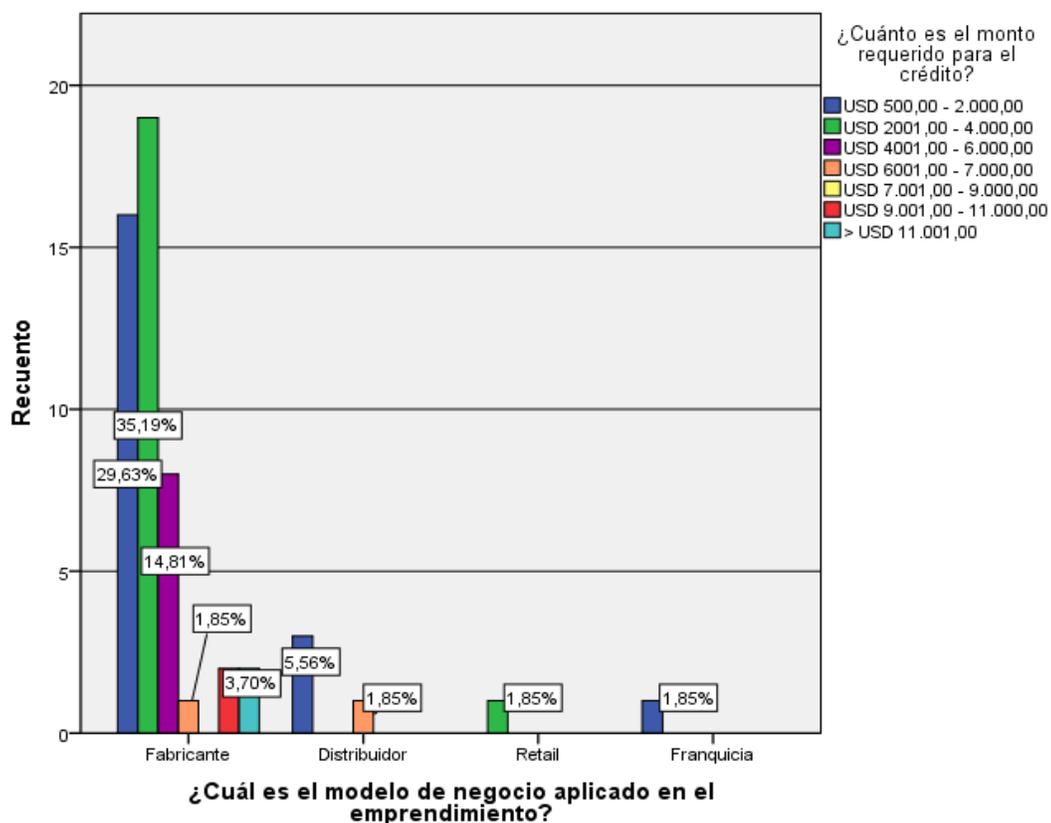
*Número de Préstamos VS Tiempo del Emprendimiento*



*Nota.* Datos tomados en base a los resultados de la encuesta. Obtenido de: Programa estadístico SPSS.

**Figura 6**

*Modelo de Negocio VS Monto Requerido Para Crédito*



*Nota.* Datos tomados en base a los resultados de la encuesta. Obtenido de: Programa estadístico SPSS

**Rendimiento.** Como uno de los procesos resultantes de la actividad comercial en los emprendimientos, los beneficios obtenidos son sujetos a un análisis descriptivo evidenciando la situación de los emprendimientos alimentarios como lo presenta en la tabla 16, donde se muestra el cruce de las variables nivel de ingresos y el modelo de negocios.

**Tabla 16***Análisis del Nivel de Ingresos Mensuales Según el Modelo de Negocios Aplicado*

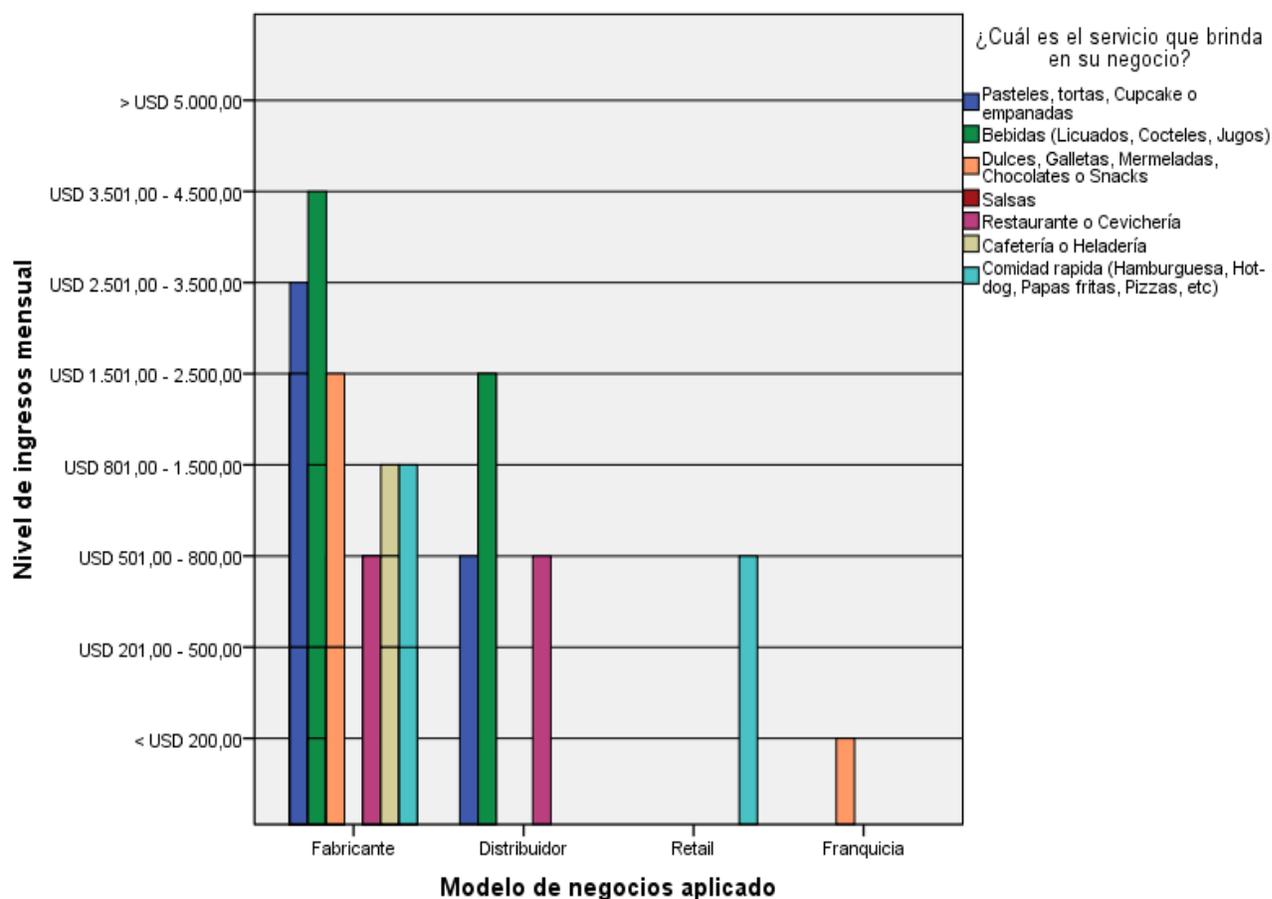
		¿Cuál es el nivel de ingresos mensual de su negocio?						Total	
		< USD 200,00	USD 201,00- 500,00	USD 501,00- 800,00	USD 801,00- 1.500,00	USD 1.501,00- 2.500,00	USD 2.501,00- 3.500,00		USD 3.501,00- 4.500,00
¿Cuál es el modelo de negocio aplicado en el emprendimiento?	Fabricante	20,8%	39,6%	16,7%	8,3%	10,4%	2,1%	2,1%	100,0%
	Distribuidor	-	-	50,0%	-	50,0%	-	-	100,0%
	Retail	-	-	100,0%	-	-	-	-	100,0%
	Franquicia	100,0%	-	-	-	-	-	-	100,0%
Total		20,4%	35,2%	20,4%	7,4%	13,0%	1,9%	1,9%	100,0%

Nota. No existe datos para los campos en blanco

Este análisis descriptivo responde a la interrogante sobre ¿cuál el nivel de ingresos que tiene cada modelo de negocios?, siendo el 100% del total de los modelos Retail tienen un nivel de ingresos entre \$501,00 a \$800,00. Por otra parte, el 100% de franquicias tiene un nivel de ingresos < a \$200,00; además el 50% del total de negocios distribuidores mantienen un nivel de ventas mensuales entre \$501,00 a \$800,00 y 1501,00 a 2500,00; de la misma forma para los modelos de tipo fabricantes donde el 39,6% del total venden mensualmente entre 201,00 a 500,00.

**Figura 7**

*Nivel de Ingresos Mensual VS Modelo de Negocios*

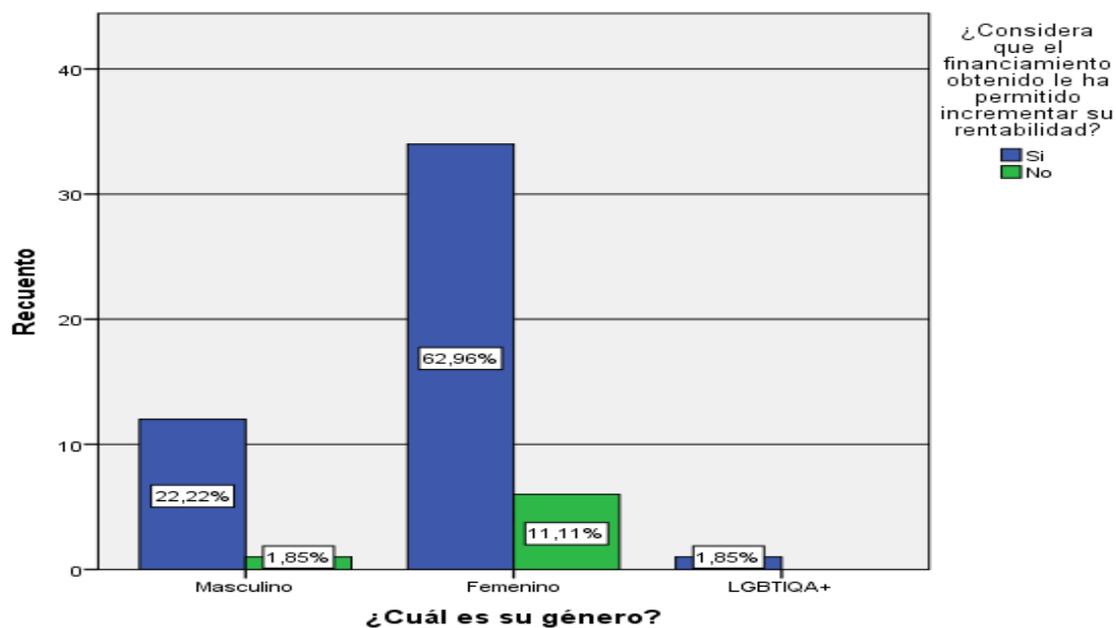


*Nota.* Datos tomados en base a los resultados de la encuesta. Obtenido de: Programa estadístico SPSS

La figura 7 presenta un triple cruce de variables tomando en consideración el nivel de ingresos mensual que tienen los negocios, respecto al modelo que aplican y el servicio que ofrece por lo que se puede afirmar que entre los que mayor cantidad de ingresos mensuales generan son los fabricantes de servicios de bebidas, seguidos por los negocios de pasteles y en tercer lugar están los negocios que producen dulces, mermeladas y snacks.

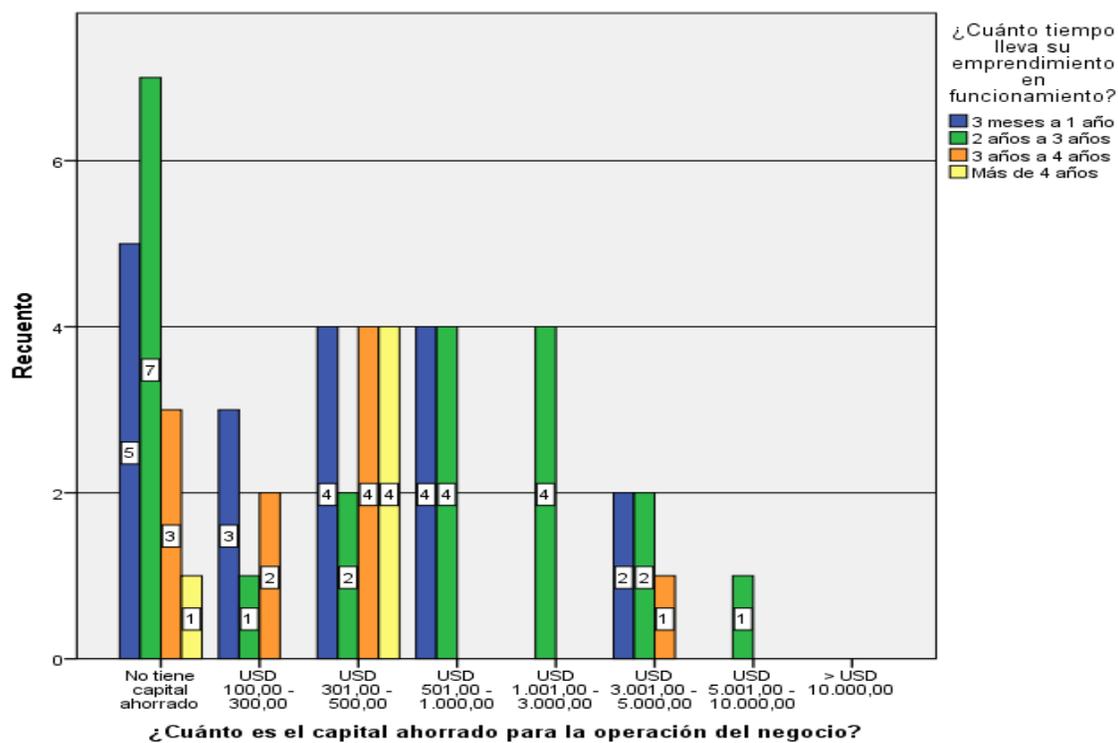
**Figura 8**

*Género VS Rentabilidad*



**Figura 9**

*Capital Ahorrado Para la Operación VS Tiempo del Emprendimiento*



**Riesgo.** Siendo este uno de los parámetros que puede afectar el rendimiento de los emprendimientos o incluso hacer perder toda la inversión, es necesario establecer un plan de inversión debido a los eventos inesperados que puede afectar el negocio, como se muestra en la siguiente tabla.

**Tabla 17**

*Análisis de los Obstáculos para Establecer un Emprendimiento Según la Formalización*

¿Su negocio cuenta con RUC o RISE?			¿Su emprendimiento cuenta con los permisos de funcionamiento?			Total
			Si	No	Esta en trámite	
Posee RUC	¿Cuál es el principal obstáculo al establecer un emprendimiento?	Problemas de Financiamiento	50,0%	-	50,0%	100,0%
		Alta competitividad	100,0%	-	-	100,0%
		Falta de capacitación y formación	100,0%	-	-	100,0%
		Políticas de gobierno: Impuestos y burocracia	50,0%	-	50,0%	100,0%
		Infraestructura física	100,0%	-	-	100,0%
		Total	66,7%	-	33,3%	100,0%
Posee RISE	¿Cuál es el principal obstáculo al establecer un emprendimiento?	Problemas de Financiamiento	22,2%	55,6%	22,2%	100,0%
		Falta de rentabilidad	-	100,0%	-	100,0%
		Alta competitividad	-	71,4%	28,6%	100,0%
		Falta de capacitación y formación	44,4%	33,3%	22,2%	100,0%

		Falta de apoyo familiar	66,7%	33,3%	-	100,0%
		Políticas de gobierno: Impuestos y burocracia	62,5%	25,0%	12,5%	100,0%
		Infraestructura física	28,6%	42,9%	28,6%	100,0%
Total			36,0%	44,0%	20,0%	100,0%
		Problemas de Financiamiento	22,2%	66,7%	11,1%	100,0%
		Falta de rentabilidad	-	80,0%	20,0%	100,0%
		Alta competitividad	23,1%	38,5%	38,5%	100,0%
		Falta de capacitación y formación	33,3%	-	66,7%	100,0%
No tiene	¿Cuál es el principal obstáculo al establecer un emprendimiento?	Falta de apoyo familiar	-	66,7%	33,3%	100,0%
		Políticas de gobierno: Impuestos y burocracia	50,0%	-	50,0%	100,0%
		Infraestructura física	-	33,3%	66,7%	100,0%
Total			13,0%	52,2%	34,8%	100,0%

Nota. No existe datos para los campos en blanco

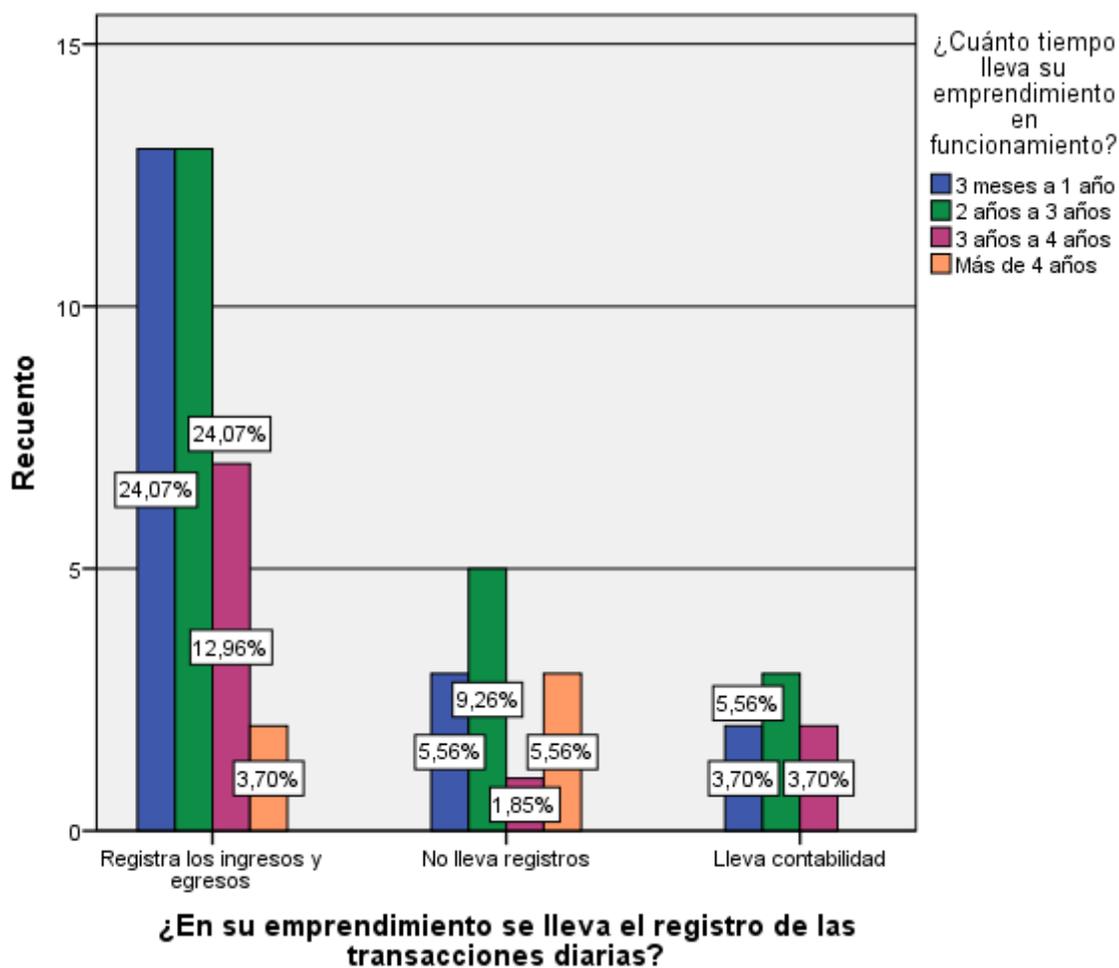
La tabla 17 ofrece el porcentaje de emprendedores que son formalizados o están en proceso de formalización, respecto a los posibles obstáculos para emprender el negocio, donde el 50% del total de emprendedores que presentan problemas financieros, tienen permiso de funcionamiento y poseen RUC, a diferencia del 66,7% del total de emprendimientos que presentan problemas financieros pero no tienen permiso de funcionamiento y tampoco se

encuentra formalizados en el SRI; con respecto a la alta competencia entre los emprendimientos el 100% del total de emprendimientos cuentan con permiso de funcionamiento y poseen RUC, por otro lado los emprendimientos que no poseen permiso de funcionamiento ni formalización con el SRI representa el 38,5%; Los emprendimientos que dijeron tener problemas con la infraestructura representan el 50% de total de encuestados declararon tener tanto el permiso de funcionamiento como el RUC, mientras que el 66,7% del total de encuestados no cuenta con RUC o RISE, pero están tramitando el permiso de funcionamiento.

De modo que la presencia de la informalidad en los emprendimientos en el total de los casos a representado un riesgo para los propietarios y sus inversionistas, ya los emprendimientos carentes de una regularización tienden en el mediano plazo a cesar sus actividades y en gran medida cuando en el desarrollo de sus actividades se presentan dificultades que no las pueden sobrellevar.

Figura 10

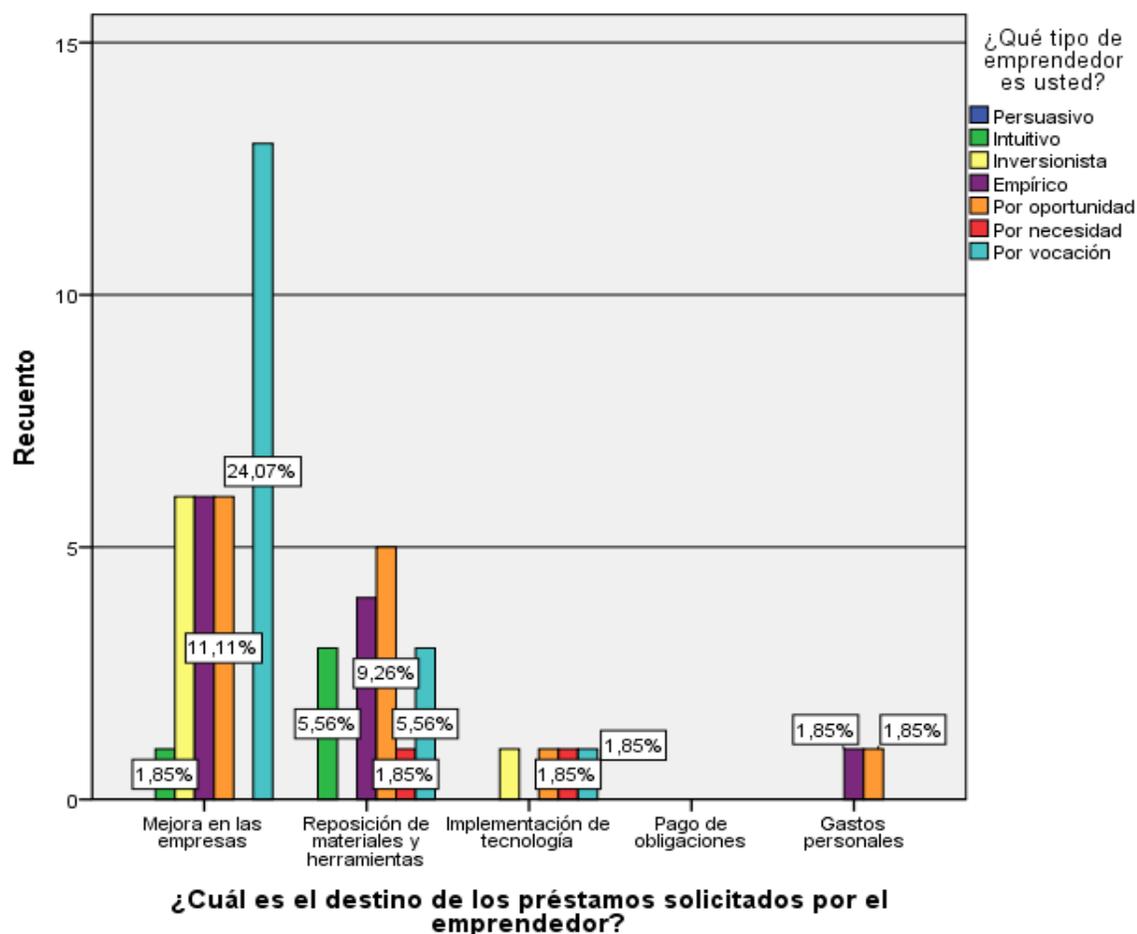
Tiempo del Emprendimiento VS Registro de Transacciones



Según el tiempo de funcionamiento de los emprendimientos se identifica que los negocios que llevan entre 3 meses a 1 año y 2 años a 3 años, si mantienen un control de sus registros de los ingresos y egresos, constituyendo el 24,07% del total de los negocios encuestado lo que representa un mayor control de las transacciones durante los primeros 3 años de vida, a diferencia del 9,26% que van entre los 2 a 3 años de vida de los negocios los cuales no llevan ningún tipo de registro; de la misma forma para los emprendimientos que llevan contabilidad los cuales constituyen el 5,56% del total de encuestados.

Figura 11

Tipo de Emprendedor VS Destino de los Préstamos



La desviación del efectivo es una de las causas más comunes del fracaso en los negocios para lo cual, la presente grafica muestra, según el tipo de emprendedor donde se direccionan el efectivo obtenido de los préstamos, donde se observa que la mayor parte de los emprendedores por vocación redirigen el dinero para hacer mejoras en la empresa, de igual forma lo hacen los emprendedores empíricos, inversionistas y por oportunidad, mientras que en un menor número los emprendedores empíricos y por oportunidad dirigen los recursos a gastos personales esto evidencia que al momento los emprendedores entienden sobre los riesgos que ocasiona la mala administración del efectivo.

## **Influencia de la Estructura de Financiamiento en el Modelo de Negocios**

El estudio señala que los emprendimientos entre sus múltiples actividades que desarrollan tienden a adquirir créditos provenientes de distintas fuentes sin considerar la situación actual del negocio, esto ocasionan un desmedido endeudamiento en las empresas que necesitan recursos para sustentar nuevos activos.

Como consecuencia se procedió a realizar un análisis de la estructura de financiamiento de cada uno de los casos, donde el 30% de los emprendimientos encuestados dijo no tener capital ahorrado para hacer frente a sus compromisos financieros, frente a esto 52% reconoció haber hecho préstamos al menos una vez en un periodo de 3 meses a 4 años<sup>4</sup> en las diferentes fuentes de financiamiento, ya sea para implementación de tecnología, reposición de materiales o simplemente mejoramiento del negocio, se observó que el 37% de los microempresarios llegan a necesitar como mínimo créditos por \$500,00 a \$2000,00 dólares<sup>5</sup>.

De esta forma se evidencia la injerencia del financiamiento en los negocios del sector alimentario en la ciudad de Machala.

## **Prueba de Hipótesis**

Dentro de este contexto se encuentra el análisis estadístico inferencial con un nivel de confiabilidad del 0,8% y tablas cruzadas, que determinan el nivel de relación y proponen si existe suficiente evidencia, como para no rechazar la hipótesis planteada.

Las hipótesis:

H0. La estructura de financiamiento no influye en el modelo de negocio de los emprendimientos del cantón Machala, provincia de El Oro.

H1. La estructura de financiamiento influye en el modelo de negocio de los emprendimientos del cantón Machala, provincia de El Oro.

## Frecuencia del Financiamiento & Género

**Tabla 18**

*Tabla de Contingencia. Frecuencia de Financiamiento\* ¿Cuál es su Género?*

			¿Cuál es su género?			Total
			Masculino	Femenino	LGBTIQA+	
Frecuencia de Financiamiento	Poco Influyente	Recuento	0	3	0	3
		Frecuencia esperada	,7	2,2	,1	3,0
	Algo Influyente	Recuento	8	13	0	21
		Frecuencia esperada	5,1	15,6	,4	21,0
	Influyente	Recuento	2	17	1	20
		Frecuencia esperada	4,8	14,8	,4	20,0
	Muy Influyente	Recuento	3	7	0	10
		Frecuencia esperada	2,4	7,4	,2	10,0
	Total	Recuento	13	40	1	54
		Frecuencia esperada	13,0	40,0	1,0	54,0

**Tabla 19**

*Prueba de Chi Cuadrado*

	Valor	gl	Sig. asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	6,965 <sup>a</sup>	6	,324
Razón de verosimilitudes	8,156	6	,227
Asociación lineal por lineal	,186	1	,667
N de casos válidos	54		

Según los datos obtenidos en la investigación, se obtuvo que el valor crítico de Chi cuadrado es de 6 grados de libertad y un valor de significancia de 0,324 mayor al valor estadístico 0,05 se concluye que no existe relación entre la estructura de financiamiento y el género de la persona, por consecuencia se acepta la hipótesis nula y se rechaza la hipótesis alternativa.

Este resultado demuestra que, en los emprendimientos la aplicación de una buena estructura de financiamiento no dependerá del género del emprendedor, esto es que sin importar al grupo que pertenezcan la persona, la buena administración del financiamiento será distinto al género del empresario.

## Frecuencia del Financiamiento & Servicio

**Tabla 20**

*Tabla de Contingencia Frecuencia de Financiamiento \* ¿Cuál es el Servicio que Brinda en su Negocio?*

		¿Cuál es el servicio que brinda en su negocio?							Total
		Pasteles, tortas, Cupcake o empanadas	Bebidas (Licuados, Cocteles, Jugos)	Dulces, Galletas, Mermeladas, Chocolates o Snacks	Restaurante o Cevichería	Cafetería o Heladería	Comida rápida (Hamburguesa, Hot-dog, Papas fritas, Pizzas, etc)		
Frecuencia de Financiamiento	Poco	Recuento	2	1	0	0	0	0	3
	Influyente	Frecuencia esperada	,9	,4	,6	,3	,6	,2	3,0
	Algo	Recuento	6	4	4	4	2	1	21
		Influyente	Frecuencia esperada	6,6	2,7	3,9	1,9	4,3	1,6
	Influyente	Recuento	7	2	5	0	4	2	20
		Frecuencia esperada	6,3	2,6	3,7	1,9	4,1	1,5	20,0
	Muy	Recuento	2	0	1	1	5	1	10
		Influyente	Frecuencia esperada	3,1	1,3	1,9	,9	2,0	,7
	Total	Recuento	17	7	10	5	11	4	54
		Frecuencia esperada	17,0	7,0	10,0	5,0	11,0	4,0	54,0

**Tabla 21***Prueba de Chi Cuadrado*

	Valor	gl	Sig. asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	17,266 <sup>a</sup>	15	,303
Razón de verosimilitudes	20,063	15	,170
Asociación lineal por lineal	5,254	1	,022
N de casos válidos	54		

Según los datos obtenidos en la investigación, se obtuvo que el valor crítico de Chi cuadrado es de 15 grados de libertad y un valor de significancia de 0,303 mayor al valor estadístico 0,05 se concluye que no existe relación entre la estructura de financiamiento y el servicio que brinda en el negocio, por consecuencia se acepta la hipótesis nula y se rechaza la hipótesis alternativa.

Este resultado reconoce que la estructura de financiamiento no está definida por el servicio que se ofrece en el emprendimiento, por lo que para escoger una financiación óptima no es consecuente con la producción que tiene el negocio.

## Frecuencia del Financiamiento & Modelo de Negocio

**Tabla 22**

*Tabla de Contingencia Frecuencia de Financiamiento \* ¿Cuál es el Modelo de Negocio Aplicado en el Emprendimiento?*

			¿Cuál es el modelo de negocio aplicado en el emprendimiento?				Total
			Fabricante	Distribuidor	Retail	Franquicia	
Frecuencia de Financiamiento	Poco Influyente	Recuento	3	0	0	0	3
		Frecuencia esperada	2,7	,2	,1	,1	3,0
	Algo Influyente	Recuento	18	3	0	0	21
		Frecuencia esperada	18,7	1,6	,4	,4	21,0
	Influyente	Recuento	17	1	1	1	20
		Frecuencia esperada	17,8	1,5	,4	,4	20,0
	Muy Influyente	Recuento	10	0	0	0	10
		Frecuencia esperada	8,9	,7	,2	,2	10,0
	Total	Recuento	48	4	1	1	54
		Frecuencia esperada	48,0	4,0	1,0	1,0	54,0

**Tabla 23**

*Prueba de Chi Cuadrado*

	Valor	gl	Sig. asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	6,099 <sup>a</sup>	9	,730
Razón de verosimilitudes	7,360	9	,600
Asociación lineal por lineal	,003	1	,960
N de casos válidos	54		

Según los datos obtenidos en la investigación, se obtuvo que el valor crítico de Chi cuadrado es de 9 grados de libertad y un valor de significancia de 0,730 mayor al valor estadístico 0,05 se concluye que no existe relación entre la estructura de financiamiento y el servicio que brinda en el negocio, por consecuencia se acepta la hipótesis nula y se rechaza la hipótesis alternativa.

El resultado evidencia que el modelo de negocio utilizado en los emprendimientos del sector alimentario no es dependiente con la aplicación de la selección de una estructura de financiamiento, por consiguiente, se plantea que la aplicación de una estructura de capital será según otros parámetros como la rentabilidad o el endeudamiento.

## Frecuencia del Financiamiento & Tipo de Emprendedor

**Tabla 24**

*Tabla de Contingencia Frecuencia de Financiamiento \* ¿Qué Tipo de Emprendedor es Usted?*

			¿Qué tipo de emprendedor es usted?						Total
			Intuitivo	Inversio sta	Empírico	Por oportunid	Por necesida	Por vocación	
Frecuencia de Financiamiento	Poco Influente	Recuento	1	0	2	0	0	0	3
		Frecuencia esperada	,2	,4	,6	,7	,1	,9	3,0
	Algo Influente	Recuento	2	4	5	4	1	5	21
		Frecuencia esperada	1,6	2,7	4,3	5,1	,8	6,6	21,0
	Influente	Recuento	1	2	3	6	0	8	20
		Frecuencia esperada	1,5	2,6	4,1	4,8	,7	6,3	20,0
	Muy Influente	Recuento	0	1	1	3	1	4	10
		Frecuencia esperada	,7	1,3	2,0	2,4	,4	3,1	10,0
	Total	Recuento	4	7	11	13	2	17	54
		Frecuencia esperada	4,0	7,0	11,0	13,0	2,0	17,0	54,0

**Tabla 25**

*Prueba de Chi Cuadrado*

	Valor	gl	Sig. asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	14,422 <sup>a</sup>	15	,494
Razón de verosimilitudes	15,323	15	,428
Asociación lineal por lineal	5,447	1	,020
N de casos válidos	54		

Según los datos obtenidos en la investigación, se obtuvo que el valor crítico de Chi cuadrado es de 15 grados de libertad y un valor de significancia de 0,494 mayor al valor estadístico 0,05 se concluye que no existe relación entre la estructura de financiamiento y el servicio que brinda en el negocio, por consecuencia se acepta la hipótesis nula y se rechaza la hipótesis alternativa.

Como se evidencia en el resultado la selección de una óptima estructura de financiamiento no depende del tipo de emprendedor, es decir que estructura de capital para emprendimientos del sector alimentario no estará relacionada con ser empírico, inversionista, por oportunidad o por necesidad, sino que su aplicación está relacionada con el endeudamiento y el rendimiento.

## Frecuencia del Financiamiento & Obstáculo para Empezar

**Tabla 26**

Tabla de Contingencia Frecuencia de Financiamiento \* ¿Cuál es el Principal Obstáculo al Establecer un Empezamiento?

		¿Cuál es el principal obstáculo al establecer un emprendimiento?								Total
		Problemas de Financiamiento	Falta de rentabilidad	Alta competitividad	Falta de capacitación y formación	Falta de apoyo familiar	Políticas de gobierno: Impuestos y burocracia	Infraestructura física		
Frecuencia de Financiamiento	Poco Influyente	Recuento	2	1	0	0	0	0	0	3
		Frecuencia esperada	1,4	,1	,4	,4	,1	,3	,2	3,0
	Algo Influyente	Recuento	16	0	0	1	2	2	0	21
		Frecuencia esperada	10,1	,8	3,1	2,7	,8	2,3	1,2	21,0
	Influyente	Recuento	8	1	5	2	0	2	2	20
		Frecuencia esperada	9,6	,7	3,0	2,6	,7	2,2	1,1	20,0
	Muy Influyente	Recuento	0	0	3	4	0	2	1	10
		Frecuencia esperada	4,8	,4	1,5	1,3	,4	1,1	,6	10,0
	Total	Recuento	26	2	8	7	2	6	3	54
		Frecuencia esperada	26,0	2,0	8,0	7,0	2,0	6,0	3,0	54,0

**Tabla 27***Prueba de Chi Cuadrado*

	Valor	gl	Sig. asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	37,507 <sup>a</sup>	18	,004
Razón de verosimilitudes	42,073	18	,001
Asociación lineal por lineal	12,046	1	,001
N de casos válidos	54		

Según los datos obtenidos en la investigación, se obtuvo que el valor crítico de Chi cuadrado es de 18 grados de libertad y un valor de significancia de 0,004 menor al valor estadístico 0,05 se concluye que existe relación entre la estructura de financiamiento y los obstáculos para establecer un emprendimiento, por consecuencia se acepta la hipótesis alternativa y se rechaza la hipótesis nula.

De acuerdo con estos resultados se observa que para obtener una óptima estructura de financiamiento en algunos de los casos va a depender de los obstáculos que se puedan encontrar para establecer un emprendimiento, es decir que para seleccionar entre una deuda financiera o la reinversión de su capital es necesario primero observar el ambiente empresarial y determinar las posibles debilidades o amenazas que podría tener el emprendimiento.

## Frecuencia del Financiamiento & Difícil acceso al Financiamiento

**Tabla 28**

Tabla de Contingencia Frecuencia de Financiamiento \* ¿Cuál es la Razón que le imposibilita acceder al financiamiento?

		¿Cuál es la razón que le imposibilita acceder al financiamiento?							Total
		Aumento en la cantidad de	Desconocimiento de como acceder a prestamos	Incertidumbre en la cancelación de la deuda	Elevada tasa de interés	Demasiadas garantías (Personales, Prendarias,	Central de riesgos		
Frecuencia de Financiamiento	Poco Influyente	Recuento	2	1	0	0	0	0	3
		Frecuencia esperada	1,6	,2	,1	,5	,6	,1	3,0
	Algo Influyente	Recuento	17	1	0	1	2	0	21
		Frecuencia esperada	10,9	1,2	,4	3,5	4,3	,8	21,0
	Influyente	Recuento	8	0	1	7	4	0	20
		Frecuencia esperada	10,4	1,1	,4	3,3	4,1	,7	20,0
	Muy Influyente	Recuento	1	1	0	1	5	2	10
		Frecuencia esperada	5,2	,6	,2	1,7	2,0	,4	10,0
Total	Recuento	28	3	1	9	11	2	54	
	Frecuencia esperada	28,0	3,0	1,0	9,0	11,0	2,0	54,0	

**Tabla 29***Prueba de Chi Cuadrado*

	Valor	gl	Sig. asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	36,354 <sup>a</sup>	15	,002
Razón de verosimilitudes	34,542	15	,003
Asociación lineal por lineal	17,083	1	,000
N de casos válidos	54		

Según los datos obtenidos en la investigación, se obtuvo que el valor crítico de Chi cuadrado es de 15 grados de libertad y un valor de significancia de 0,002 menor al valor estadístico 0,05 se concluye que existe relación entre la estructura de financiamiento y la imposibilidad de acceder a financiamiento, por consecuencia se acepta la hipótesis alternativa y se rechaza la hipótesis nula.

Para obtener una buena estructura de capital es necesario tener un mayor conocimiento de las leyes y normas que impulse el fomento productivo de las pequeñas empresas, esto debido a que en varios de los casos los dueños de los negocios no tienen conocimientos de las subvenciones que ofrece el gobierno y obtienen deudas que no benefician a los emprendimientos.

## Frecuencia del Financiamiento & Formalización

**Tabla 30**

*Tabla de Contingencia Frecuencia de Financiamiento \* ¿Su Negocio Cuenta con RUC o RISE?*

			¿Su negocio cuenta con RUC o RISE?			Total
			Posee RUC	Posee RISE	No tiene	
Frecuencia de Financiamiento	Poco Influyente	Recuento	0	0	3	3
		Frecuencia esperada	,3	1,4	1,3	3,0
	Algo Influyente	Recuento	2	12	7	21
		Frecuencia esperada	2,3	9,7	8,9	21,0
	Influyente	Recuento	4	7	9	20
		Frecuencia esperada	2,2	9,3	8,5	20,0
	Muy Influyente	Recuento	0	6	4	10
		Frecuencia esperada	1,1	4,6	4,3	10,0
	Total	Recuento	6	25	23	54
		Frecuencia esperada	6,0	25,0	23,0	54,0

**Tabla 31**

*Prueba de Chi Cuadrado*

	Valor	gl	Sig. asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	8,581 <sup>a</sup>	6	,199
Razón de verosimilitudes	10,509	6	,105
Asociación lineal por lineal	,162	1	,688
N de casos válidos	54		

Según los datos obtenidos en la investigación, se obtuvo que el valor crítico de Chi cuadrado es de 6 grados de libertad y un valor de significancia de 0,199 mayor al valor estadístico 0,05 se concluye que no existe relación entre la estructura de financiamiento y la formalización del negocio, por consecuencia se acepta la hipótesis nula y se rechaza la hipótesis alternativa.

En los resultados se observa que los emprendimientos ya sea que cuenten o no con RUC o RISE, no hay razón suficiente para seleccionar el financiamiento de acuerdo con su situación legal es decir que su formalización no determina que se pueda seleccionar una óptima estructura de financiamiento.

## Frecuencia del Financiamiento & Registro de Transacciones

**Tabla 32**

*Tabla de contingencia Frecuencia de Financiamiento \* ¿En su emprendimiento se lleva el registro de las transacciones diarias?*

		¿En su emprendimiento se lleva el registro de las transacciones diarias?			Total	
		Registra los ingresos y egresos	No lleva registros	Lleva contabilidad		
Frecuencia de Financiamiento	Poco Influyente	Recuento	2	0	1	3
		Frecuencia esperada	1,9	,7	,4	3,0
	Algo Influyente	Recuento	12	7	2	21
		Frecuencia esperada	13,6	4,7	2,7	21,0
	Influyente	Recuento	13	3	4	20
		Frecuencia esperada	13,0	4,4	2,6	20,0
Muy Influyente	Recuento	8	2	0	10	
	Frecuencia esperada	6,5	2,2	1,3	10,0	
Total	Recuento	35	12	7	54	
	Frecuencia esperada	35,0	12,0	7,0	54,0	

**Tabla 33***Prueba de Chi Cuadrado*

	Valor	gl	Sig. asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	6,085 <sup>a</sup>	6	,414
Razón de verosimilitudes	7,553	6	,273
Asociación lineal por lineal	1,188	1	,276
N de casos válidos	54		

Según los datos obtenidos en la investigación, se obtuvo que el valor crítico de Chi cuadrado es de 6 grados de libertad y un valor de significancia de 0,414 mayor al valor estadístico 0,05 se concluye que no existe relación entre la estructura de financiamiento y el registro de las transacciones diarias, por consecuencia se acepta la hipótesis nula y se rechaza la hipótesis alternativa.

A pesar de ser un punto de importancia en el negocio, su presencia no determina la óptima selección de una estructura de financiamiento, es decir que la realización de los registros de los ingresos y gastos es un factor que ayuda a la situación contable del negocio, a mas de ser un punto de referencia para obtener financiamiento.

## **Capítulo V**

### **Propuesta**

La propuesta de un modelo de gestión que viabilice el funcionamiento y proporcione orientación sobre la administración de los recursos financieros a los emprendimientos nuevos y establecidos, surge de la evidencia concluyente del trabajo investigativo, para lo que se utilizó encuestas y el análisis de la situación de los casos estudiados.

De forma que la propuesta de valor de este modelo se compone de una serie de conocimientos de las capacidades y obstáculos en el campo de la gestión de los recursos y sus finanzas, que hacen referencia al perfeccionamiento del manejo de los medios económicos disponibles del sector alimentario, en el cantón Machala.

## **Modelo de Mejoramiento para la Estructura de Financiamiento al Modelo de Negocio del Sector Alimentario**

### **Introducción**

El modelo de mejoramiento para la Estructura de Financiamiento es una base de apoyo para los emprendimientos nuevos o establecidos que brinda direccionamiento a un sector creciente, que por su alto nivel de exigencia pueden dejar expuesta y sin un plan que de sostenibilidad al proyecto.

La realidad se encuentra en que la mayoría de los negocios presentan gastos excesivos que los lleva acogerse a financiamientos alternativos o adquisiciones de más deudas para su subsistencia, ocasionando que en gran parte de los ingresos se destinen a la cancelación de sus créditos y no a generar réditos económicos.

Este se ha convertido en un verdadero reto para los emprendedores y entidades financieras, en la búsqueda del equilibrio dinámico entre los recursos que posee la empresa y la necesidad de inversión, como respuesta competitiva a situaciones estratégicas de corto y largo plazo, reconociendo el valor que estas aportan al modelo de negocio.

Conforme a esto el presente documento es compuesto de una serie de conocimientos de las capacidades y limitantes en el campo de la administración de recursos y las finanzas que viabilizan el correcto funcionamiento y la optimización de los factores como la inversión, rendimiento, y riesgo.

### **Objetivo General**

Proporcionar un marco de referencia que de sostenibilidad al manejo eficiente de los recursos y sus finanzas en los emprendimientos del sector alimentario del cantón Machala, enfocado a dar sostenibilidad a la planificación del negocio.

### Objetivos Específicos

- Determinar las principales necesidades de inversión de los emprendimientos del sector alimentario.
- Proponer alternativas de financiamiento para los emprendimientos en el marco de su crecimiento y sostenibilidad a los negocios.
- Evaluar los índices financieros utilizados para correcta estructura de financiamiento en los emprendimientos.

### Alcance

El presente proyecto de investigación tiene la finalidad de ofrecer las herramientas, metodologías y técnicas para la optimización de los recursos financieros en los emprendimientos del sector alimentario del cantón Machala, sobre la base de los datos recolectados y con el apoyo de teoría financieras.

Ofrecer una guía para el mejoramiento de las capacidades en los emprendimientos y la buena utilización de los recursos como estrategias que se adaptan al modelo de negocio, en el logro de una ventaja competitiva frente al resto de negocio que forma parte de la *teoría de los recursos y capacidades*.

### Porque es Importante la Inversión en los Emprendimientos

Los pequeños negocios como fuentes de crecimiento económico son los motores generadores de recursos para sus emprendedores, estos a su vez dependen de varios factores que influyen en el manejo de la empresa, la satisfacción de la demanda y el pago de obligaciones.

Los administradores conscientes de la influencia de estos factores en sus establecimientos, trazan un plan de inversión que de sostenimiento al modelo de negocio y ofrezca apoyo a las necesidades de inversión actuales.

Puesto que su valor radica en la eficiente administración de la inversión, para cubrir costos y gastos que no sean distintos a las necesidades que tiene el negocio, como la cobertura del inventario o el costo fijo que representa el pago de nómina, naturalmente el manejo eficiente de los recursos es aprovechado para generar rendimientos adicionales.

### Cuáles son las Principales Necesidades de Inversión

**Tabla 34**

*Opciones de Inversión de los Emprendedores*

N	Alternativas de inversión	Beneficios	Riesgos
1	Mejoras en las empresas	Su ejecución puede aumentar la utilidad, si se implementa una estrategia de crecimiento poniendo en marcha una hoja de ruta con los pasos a seguir previo a una ampliación.	Se puede desviar de la principal necesidad de inversión del emprendimiento y generar despilfarros en otros gastos triviales.
2	Reposición de materiales y herramientas	La restitución de la materia prima amplia el catálogo de cada producto, lo que genera una mayor oportunidad de venta	Si los materiales no tienen un largo plazo de vencimiento o las herramientas son de baja calidad
3	Implementación de tecnología	La adquisición de nuevos equipos le puede dar una mayor eficiencia en los procesos, fundamental para la optimización de los suministros.	Si se adquiere equipos que no garantizan su durabilidad es posible que surjan desperfectos que no se puedan reparar.
4	Pago de obligaciones	El pago anticipado de las obligaciones legales genera una deducción del endeudamiento y procura una oportunidad para generar nuevas oportunidades a los negocios	Si se incumple con las obligaciones se puede transformar en un riesgo de impago que genera una probabilidad de morosidad
5	Gastos personales	El pago de los gastos personales genera un alivio de financiero individual	Si se utiliza recursos de la empresa para cubrir gastos personales, puede generar, problemas de iliquidez

*Nota.* La tabla representa las opciones de inversión que fueron propuestas en las encuestas

Una vez que se reconoce las opciones de inversión con las que cuentan los negocios, se debe considerar cuales son las que no benefician a los emprendimientos, ya que un error

común de las personas al obtener un crédito para invertir es no analizar si su uso les permitirá pagar la cuota de préstamo y mantener una ganancia.

De forma que su aplicación debe ser el resultado de un análisis de beneficios y riesgos pues son los elementos que promueven la conveniencia de un plan de inversión que se desea implementar como parte de una estrategia de un endeudamiento responsable.

*Una óptima estructura de capital responde a la habilidad de financiamiento que genera el rendimiento para la empresa, de forma que una deuda a más de originar beneficios debe apoyar en la creación de protección, por cuanto contribuiría a pagar menos impuestos.*

### **Algunas Alternativas de Financiamiento Para el Negocio**

En la situación actual del país, seleccionar una forma de financiamiento que beneficie a los microempresarios es cada vez más complejo, esto debido a que en los métodos tradicionales ocasionalmente, la gran cantidad de requisitos (54,4%) a figurado como el primer obstáculo que las microempresas encuentran cuando quieren acceder a financiamiento, seguido de la elevada tasas de interés (35,2%) y la burocracia (20,4%) convirtiéndolos en una opción riesgosa para los emprendimientos que buscan aprovechar nuevas oportunidades.

*La teoría del orden jerárquico señala que antes de intentar entrar a una deuda lo primero que se debe hacer es revisar si se puede financiar estos gastos con nuestros propios recursos o reinversión, de ser el caso se debe evitar la deuda; pero puede funcionar si su recurso económico es insuficiente.*

De hecho, hoy en día existen otros métodos que pueden generar una mayor beneficio económico y pronta recuperación de la inversión, estas alternativas de financiamiento poco común se encuentran dentro de las opciones que incrementan la liquidez, ya que su aplicación garantiza la libre movilidad del dinero y una autonomía de los intermediarios financieros.

La financiación mediante:

### **Crowdfunding**

Como alternativa de financiamiento esta plataforma de fondos colaborativos pone en contacto a emprendedores de proyectos que solicitan fondos con los inversionistas de fondos que buscan en la financiación un rendimiento, a través plataformas desarrolladas sobre la base de nuevas tecnologías.

Dentro de la base de este sistema la legislación propone cinco categorías de acuerdo con el tipo de proyecto: Donación, Recompensa, Pre-Compra, Inversión en acciones y Financiamiento Reembolsable; las cuales son elegidas según las necesidades del negocio.

La plataforma facilita la inversión del proyecto, permitiendo que más personas en el mundo conozcan acerca de los nuevos emprendimientos y puedan invertir disminuyendo el riesgo del negocio sobre la inversión.

### **Tabla 35**

#### *Plataforma de Inversión*

<b>Plataforma</b>	<b>Modelo</b>	<b>Sede</b>
HazVaca.com	Esta plataforma sirve de vitrina para todas aquellas causas y proyectos que requieren apoyo económico de la comunidad para realizarse	Ecuador
GreenCrowds	Esta plataforma promueve la donación para iniciativas sociales, en la conservación de la biodiversidad en los diferentes ecosistemas	Ecuador
Vakinha.com.br	Busca financiamiento en todo tipo de proyecto	Brasil
Crowdcube	Esta plataforma busca financiamiento a cambio de acciones en un negocio	Reino Unido
Broota	Esta plataforma se basa en el financiamiento de los proyectos a través de donaciones obteniendo beneficios vinculados al éxito	Chile

Indiegogo.com	Funcionan bajo un modelo basado en donaciones y recompensas en el que el donante recibe un producto o servicio a cambio de su donación	Estados Unidos
---------------	--	----------------

*Nota.* La tabla representa las diferentes plataformas que pueden ser usadas para ser usada por los emprendedores para obtener inversión

De forma que su importancia radica en encontrar una plataforma que se adapte a las necesidades de la empresa y ayude a incrementar el flujo de recursos, pero más que promocionar un nuevo proyecto es alcanzar los objetivos.

### **Leasing**

Una segunda alternativa de financiamiento presenta al leasing financiero como una oportunidad que tienen los emprendedores para financiar un bien sin generar un gasto adicional otorgando una ventaja operativa sobre el resto de los negocios que permite el uso y goce de un bien a cambio de un pago periódico.

Esta es una herramienta muy poca utilizada entre los microempresarios, pero de gran apoyo en el desarrollo del negocio, ya que elimina el riesgo de mantener un bien que no tiene relación alguna con su giro del negocio, su desconocimiento llega a provocar una limitada productividad de los emprendimientos.

En Ecuador las empresas que se encuentran facultadas para realizar este tipo arrendamiento financiero son generalmente las sociedades sometidas a control y vigilancia de la superintendencia de bancos como las siguientes:

- Bancos
- Sociedades financieras
- Asociaciones, mutualistas de ahorro y crédito para la vivienda,
- Compañías de arrendamiento mercantil

- Corporación financiera nacional

Las empresas que ofrecen el servicio de Leasing Financiero:

**Tabla 36**

*Empresas que Prestas Servicio de Leasing Financiero*

Institución	Constitución	Origen	Vigilancia
Banco de Guayaquil	Entidad financiera	Guayaquil	SB
Leasingcorp S. A	Empresa	Guayaquil	SB
Banco del Pichincha	Entidad financiera	Quito	SB

### **Factoring**

Esta alternativa de financiamiento ayuda al empresario a no perder la solvencia, obteniendo la liquidez oportuna, a través del traspaso de sus facturas existentes a favor de la empresa, para que esta se ocupe de su gestión de cobro a cambio de una comisión.

Esta medida se convierte en una alternativa oportuna para las pequeñas y medianas empresas que busca aprovechar el tiempo en nuevas inversiones sin necesidad de una deuda bancaria, refrescando sus finanzas y ganando oportunidad en el mercado.

Entre las ventajas que produce adaptar el factoring a la empresa pueden ser:



Sin embargo, para todo esto existe algunas empresas que facilitan su uso entre los emprendedores

- Corporación Financiera Nacional
- Banco de guayaquil
- Banco del Austro
- Banco capital
- Grupo Lisova
- Logros Ecuador

### **La Estructura de Financiamiento en los Emprendimientos**

La importancia de una educación financiera coincide con el entendimiento de los elementos que accionan el negocio, la selección una fuente de financiamiento sugiere un mayor análisis de la situación de las microempresas, de manera que un correcto estudio puede provocar que los dueños ganen liquidez y provean de rentabilidad al negocio.

Para un mejor entendimiento reconoceremos cuales son los elementos presentes en todo emprendimiento que se puede identificar en el negocio, de manera que dispondremos de información necesaria para calcular los ratios de endeudamiento, liquidez y rentabilidad.

- **Activos:** Son todos los recursos dineros en cuentas, bienes muebles e inmuebles, inversiones, mercaderías y cuentas por cobrar que tiene una empresa.
- **Activos corrientes:** Es el activo de la empresa que puede hacerse efectivo en menos de doce meses, tales como los bancos, caja, inventarios
- **Pasivos:** Son todas aquellas cuentas por créditos, obligaciones de roles de pago e impuesto que tiene por pagar una empresa
- **Pasivos corrientes:** Son todas las obligaciones y deudas que hacen frente la empresa en el corto plazo, o menores a un año, como los proveedores y cuentas por pagar.
- **Utilidad neta:** Son los ingresos obtenidos de la empresa luego de restar los gastos incurridos para conseguirlos y las obligaciones con terceros como impuestos y créditos

### **Endeudamiento.**

Este indicador es uno de los primeros coeficientes que deben ser revisados en el ámbito del financiamiento de las pequeñas empresas, debido a que su cálculo compara el pasivo sobre el patrimonio neto, para dar a conocer el nivel de endeudamiento.

La fórmula para calcularlo:

$$\text{Endeudamiento} = \frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Patrimonio}} \times 100 = \%$$

El emprendedor deberá evaluar la necesidad de financiamiento por parte del negocio y cuáles son las obligaciones que se tiene en la empresa, estas obligaciones en muchos de los casos

afectan ligeramente al desempeño de esta y otras veces su incremento repercutirá en la liquidez de la empresa, en el supuesto caso que la empresa se encuentre con:

- a) La empresa cuenta con activos por 2000,00 y sus pasivos por \$500,00, que sucede con el endeudamiento.

**Tabla 37**

*Cálculo del Índice de Endeudamiento*

Datos	Calculo	Valoración
		Un bajo % de la deuda indica que, debido al volumen de fondos propios, puede sustentar los gastos de la empresa puesto que de cada dólar vendido el 33% se destina al pago de la deuda.
Activos \$2000,00	Patrimonio = 2000,00 – 500,00 Patrimonio neto= 1500,00	
Pasivo \$500,00	Endeudamiento = 500,00 /1500,00 Ratio de endeudamiento = 33%	
Lo más importante de este índice es que el porcentaje este dentro del 40% y 60% de forma que se trata de evitar capitales ociosos o el excesivo volumen de deuda.		

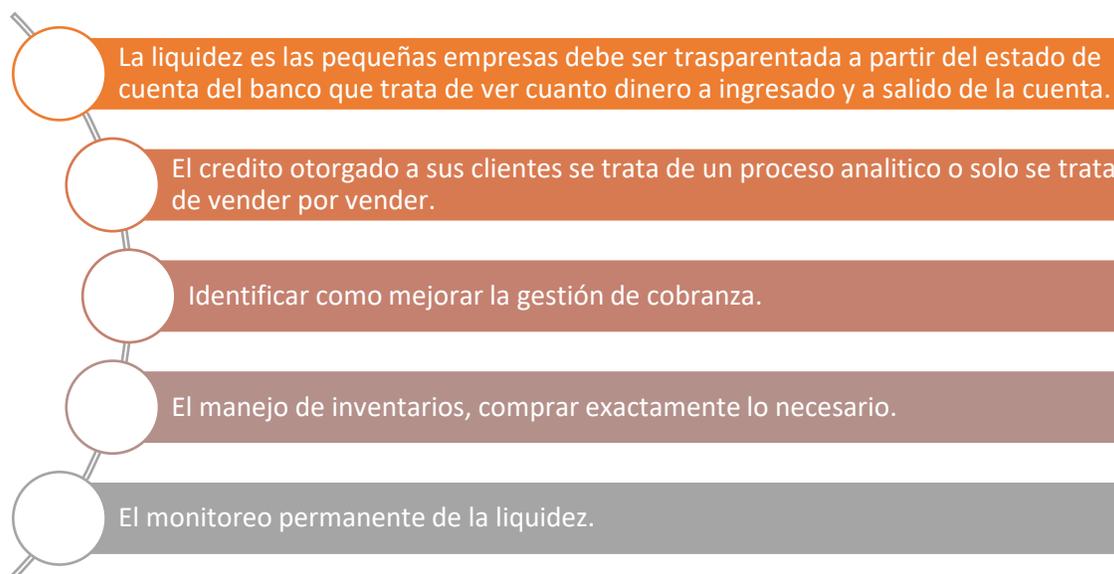
**Liquidez.**

Para las pequeñas empresas la liquidez se encuentra caracterizada por el periodo de pago y venta, que tienen los emprendedores para cubrir sus obligaciones ya que en muchos casos se debe de pagar a sus proveedores de 15 a 30 días, pero se tiene que vender de 60 a 90 días, lo que hace que la liquidez disminuya.

En consecuencia, los emprendedores consideran que su crecimiento depende de la inversión de fondos y la compra de sus inventarios, que viene acentuado por la solicitud de crédito y el pago a los proveedores; esta necesidad produce que las empresas se sobregiren para solventar la deuda.

Un muy grave problema para la situación de las microempresas y pequeños negocios que por su dificultad de crecimiento no logran cubrir todas sus necesidades, afectado a su comportamiento de pago y el estado de sus cuentas bancarias.

Algunas herramientas para mejorar la liquidez de los emprendimientos son:



En este sentido también se debe hacer hincapié en la capacidad de endeudamiento que tiene la empresa, según su nivel de liquidez.

Dentro de su fórmula se precisa los elementos necesarios para su cálculo:

$$\text{Razon Corriente} = \frac{\text{Activo corriente}}{\text{Pasivo corriente}}$$

- b) Para el caso la empresa cuenta con activos corrientes de \$1050,00 y pasivos \$500,00, que sucede con la liquidez.

**Tabla 38**

*Cálculo del Índice de Liquidez*

Datos	Calculo	Valoración
<b>Activos corrientes</b> \$1050,00	Razón corriente= 1050,00/500,00	La empresa dispone de 2,1 dólares para atender las obligaciones a corto plazo, lo que significa que
<b>Pasivos corrientes</b> \$500,00	Razón corriente = 2,1	la empresa se encuentra sin problema para cumplir con sus obligaciones.
El resultado es mayor a 1,5 lo que dice que el negocio se encuentra en un nivel óptimo por lo que presenta un excelente nivel de liquidez.		

### **Rentabilidad Sobre los Activos (ROA)**

El ROA permite determinar la utilidad que genera los activos de la empresa, para los pequeños negocios, una oportunidad para aprovechar la capacidad de crear ganancias y plantear la valuación del rendimiento de sus activos, en virtud de la importancia de conocer si sus activos están dando los resultados esperados.

De manera que el ROA propone la capacidad del negocio para aprovechar sus recursos financieros, según esto se puede notar que el negocio es rentable; su fórmula fracciona dos elementos:

$$ROA = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Activos}}$$

Para calcular la utilidad neta de la empresa que servirá para determinar si la empresa a obtenido una pérdida o ganancia dentro de sus actividades comerciales.

¿Como se obtiene la utilidad neta?

### Tabla 39

#### *Cálculo de la Utilidad Neta*

	Ventas/ mes	2000,00
(-)	Costo de ventas	350,00
(=)	Utilidad bruta	1650,00
(-)	Gastos	300,00
(-)	Impuestos	60,00
(=)	Utilidad neta	1290,00

- c) Para el año 2020 la empresa tiene un activo total de \$2200,00 y un beneficio neto de 1290,00, su ROA será:

**Tabla 40***Cálculo del Índice de Rentabilidad*

Datos	Calculo	Valoración
Total activos 2200,00	$ROA = 1290,00 / 2200,00$	Para el emprendimiento el ROA es del 59%, esto quiere decir que por cada dólar que la empresa invierte, puede ser de inventario o maquinaria, el negocio obtiene 59 ctvs.
Utilidad neta 1290,00	$ROA = 59\%$	
Este indicador debe ser comparado con los años anteriores para determinar la diferencia que a tenido de un año a otro, de manera que se evidencie el desempeño del negocio.		

Con este modelo se pretende lograr una eficiente administración de los recursos, mediante el análisis de la situación financiera de los emprendimientos alcanzando la optimización de los recursos financieros con estrategias y tácticas que impulsen el desarrollo económico de los distintos modelos de negocios, a través de la capacitación y acompañamiento.

## Capítulo VI

### Conclusiones y Recomendaciones

#### Conclusiones

Si bien es cierto los emprendimientos alimentarios de la ciudad de Machala han podido superar sus necesidades, a pesar del duro golpe económico que han sufrido por la pandemia, la decisión mantenerse sin importar las dificultades los convierte en un sector fuerte en especial los que experimentan problemas en su financiamiento.

A pesar de que los financieros tradicionales son una alternativa segura para obtener créditos, su tasa de interés en la mayoría de los casos se convierte en una difícil carga para los pequeños negocios que no tienen los recursos suficientes para sustentar los intereses de cada préstamo.

Para este fin, el entender si el financiamiento obtenido ayuda positivamente o no al emprendimiento es fundamental para el estudio, que permite la formulación de un modelo de gestión que viabilice el funcionamiento de los recursos y los factores de inversión, rendimiento y riesgo.

La metodología descriptiva y correlacional, de tipo documental con enfoque mixto permitió analizar cuantitativamente cual es la estructura de financiamiento que influye en los modelos de negocios de los emprendimientos alimentarios, estos datos recopilados fueron sometidos a un estudio estadístico que posteriormente fueron analizados en SPSS.

El estudio estadístico permitió determinar la influencia de la variable independiente en los emprendimientos del sector donde el 38,9% considera que el financiamiento en los emprendimientos es “algo influyente” el 37% piensa que es “influyente” el 18,5% asume que es “muy influyente” y el 5,6% manifiesta que el financiamiento es “poco influyente”, lo que resulta

razonable si se tiene en consideración que existe más variables que influyen en un crecimiento exponencial de los emprendimientos.

De esta forma, el estudio estadístico inferencial no paramétrico, con las pruebas alfa de Cronbach y el coeficiente de correlación para tabulaciones cruzadas y pruebas Chi cuadrado demuestran que: **i)** la frecuencia de financiamiento y género, rechaza la hipótesis alternativa, **ii)** la frecuencia de financiamiento y servicio, rechaza la hipótesis alternativa, **iii)** la frecuencia de financiamiento y el modelo de negocio, rechaza la hipótesis alternativa, **iv)** la frecuencia de financiamiento y el tipo de emprendedor, rechaza la hipótesis alternativa, **v)** la frecuencia de financiamiento y la formalización, rechaza la hipótesis alternativa, **vi)** la frecuencia de financiamiento y el registro de transacciones, rechaza la hipótesis alternativa. En contraste con **vii)** la frecuencia de financiamiento y el difícil acceso al financiamiento, donde se acepta a la hipótesis alternativa, lo que demuestra la influencia que tiene el financiamiento con los diferentes elementos externos como el aumento de la cantidad de requisitos y tramites con el 57,4%, las altas tasas de interés 35,2% y las excesivas garantías personales, prendarias o hipotecarias con el 20,4% razones por las cuales resulta complejo lograr una óptima estructura de capital; de igual forma con **viii)** la frecuencia de financiamiento y los obstáculos para emprender donde se acepta la hipótesis alternativa por lo que los problemas de financiamiento y la alta competitividad con el 40,7%; señala unos de los principales obstáculos para emprender, además de la infraestructura física el 25,9% y la falta de capacitación y formación con el 24,1% generan los principales elementos que determinan los principales problemáticas a lo que se enfrentan los emprendimientos.

## **Recomendaciones**

Se recomienda para futuras investigaciones ampliar la población del estudio, para abarcar con la mayor cantidad de sectores, puesto que la presente investigación se fundamentó únicamente en los emprendimientos del sector alimentario, de manera que permitan evaluar la situación que viven el resto de los sectores.

Promover el uso de las alternativas de financiamiento, que garantice la optimización de los recursos económicos, aunque su aplicación no reduce la capacidad de endeudamiento de la empresa, pero mantiene abiertas las líneas de crédito, además de otras ventajas como la deducción del gasto, etc.

Se recomienda que a más de una guía de gestión que viabilicé su funcionamiento, se implementé un programa de educación financiera para los emprendedores que están iniciando sus negocios de manera que puedan realizar inversiones inteligentes y obtener mejores réditos económicos

Finalmente, se recomienda nunca financiar el negocio con recursos que no sean legales como prestamistas informales o agiotistas (chulqueros), que a más de ser ilegal sentencia al emprendimiento a la quiebra.

## Referencias

- Almachi, J. (12 de Marzo de 2021). *Alertas de financiamiento para la reactivación de las pymes del sector comercial de la ciudad de Quito post-COVID , 0220* . Obtenido de <http://repositorio.espe.edu.ec/bitstream/21000/24187/1/T-ESPE-044418.pdf>
- Alonso, D., & Chavez, M. (18 de Diciembre de 2020). *Gestión Financiera y Competitividad. Estudio de la MiPymes de la ciudad Machala* . Obtenido de <https://investigacion.utmachala.edu.ec/revistas/index.php/Cumbres/article/view/529>
- Alvarado, P. (3 de Febrero de 2021). *La Ley de Emprendimiento se ha cumplido parcialmente en un año; solo 157 negocios acceden a beneficios. El Comercio* . Obtenido de <https://www.elcomercio.com/actualidad/negocios/ley-emprendimiento-negocios-beneficios-emprendedores.html>
- Armendariz, C., Aguilar, P., & Duchi, B. (2 de Diciembre de 2020). *El microcrédito como activador del emprendimiento en Guayaquil. Universidad Politécnica Salesiana*. Obtenido de [http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S2218-36202018000500232](http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2218-36202018000500232)
- Asamblea Nacional . (19 de Junio de 2020). *LEY ORGÁNICA DE APOYO HUMANITARIO*. Obtenido de [https://www.derechoecuador.com/uploads/content/2020/10/file\\_1602514730\\_1602514755.pdf](https://www.derechoecuador.com/uploads/content/2020/10/file_1602514730_1602514755.pdf)
- Asamblea Nacional . (18 de Febrero de 2020). *LEY ORGÁNICA DE EMPRENDIMIENTO E INNOVACIÓN*. Obtenido de [https://www.gob.ec/sites/default/files/regulations/2020-03/Documento\\_LEY-ORGANICA-EMPRENDIMIENTO-INNOVACION.pdf](https://www.gob.ec/sites/default/files/regulations/2020-03/Documento_LEY-ORGANICA-EMPRENDIMIENTO-INNOVACION.pdf)
- Ascencio, M. C. (18 de Septiembre de 2020). *El financiamiento y su incidencia en la rentabilidad de las pymes del cantón La Libertad -provincia de Santa Elena en el año 2019*. Obtenido de <http://repositorio.espe.edu.ec/xmlui/bitstream/handle/21000/23541/T-ESPE-044234.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- BBVA. (4 de Octubre de 2021). *Análisis financiero: ¿Qué es el ROE?* Obtenido de <https://www.bbva.com/es/que-es-el-roe/>
- BBVA. (Noviembre de 2021). *¿Qué es el índice de liquidez de una empresa?* . Obtenido de <https://www.bbva.mx/educacion-financiera/banca-digital/indice-de-liquidez-.html>
- BCE. (2009). *Políticas Monetarias, Crediticia, Cambiaria y Financiera* . Obtenido de <https://contenido.bce.fin.ec/documentos/Estadisticas/SectorMonFin/TasasInteres/RegTasas184.pdf>
- Bolsa de Valores Quito . (Noviembre de 2021). *¿Cómo financiarse en los mercados. Condiciones competitivas* . Obtenido de <https://www.bolsadequito.com/index.php/mercados-bursatiles/conozca-el-mercado/como->

financiarse?fbclid=IwAR1e1wqfAtcs0iEMbVuZvidG4t1Q9nv1Lc5mzqgE4w4A1u5y\_v9VbSPLLCs

- Campos, L. (Junio de 2012). *Análisis e Implementación de un modelo de negocios para emprendedores*. Obtenido de <https://es.slideshare.net/freddytipan1/anlisis-e-implementacin-de-un-modelo-de-negocios-para-emprendedores>
- Carvajal, H., Borja, L., & Vite, H. (18 de Enero de 2019). *Financiamiento de microempresas según la perspectiva de género en el Cantón Machala*. Universidad Técnica de Machala. Obtenido de <https://investigacion.utmachala.edu.ec/proceedings/index.php/utmach/article/view/409>
- Cevilla, M., & Puente, R. (Abril - Junio de 2013). *Modelos de negocio de emprendimientos por y para la base de la pirámide*. Obtenido de <https://www.redalyc.org/pdf/280/28026992009.pdf>
- CFN. (Febrero de 2018). *Plan de inversiones. Corporación Financiera Nacional*. Obtenido de <https://www.cfn.fin.ec/wp-content/uploads/2018/02/PLAN-DE-INVERSIONES.pdf>
- Chiner, E. (s.f.). *Investigación descriptiva mediante encuestas*. Obtenido de <https://rua.ua.es/dspace/bitstream/10045/19380/34/Tema%208-Encuestas.pdf>
- Cuasapaz, E., & Villanueva, L. (18 de Noviembre de 2018). *Establecimiento de estrategias y estructura de capital óptimo en las pymes Ecuatorianas*. Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE. Obtenido de <http://repositorio.espe.edu.ec/handle/21000/14899>
- Dzul E., M. (2021). *Aplicación Básica de los Métodos Científicos*. Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo. 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)
- El Universo. (3 de Enero de 2021). *Estas son las cuatro ideas de negocios que se perfilan para el 2021 en Ecuador*. Obtenido de <https://www.eluniverso.com/noticias/2020/12/23/nota/8706031/ideas-negocios-innovadoras-rentables-2021-ecuador/>
- El Universo. (13 de Julio de 2021). *Hasta \$ 20.000 en capital semilla reciben emprendedores ecuatorianos y extranjeros; sector privado y público brindan este apoyo*. Obtenido de <https://www.eluniverso.com/noticias/economia/hasta-20000-en-capital-semilla-reciben-emprendedores-ecuatorianos-y-extranjeros-sector-privado-y-publico-brindan-este-apoyo-nota/>
- El Universo. (3 de Julio de 2018). *Créditos para emprendedores y Pymes en Ecuador*. Obtenido de <https://www.eluniverso.com/noticias/2018/07/03/nota/6840290/creditos-emprendedores-pymes-ecuador/>
- El Universo. (19 de Mayo de 2021). *Compañías por Acciones Simplificadas (SAS) cumplen un año con 7.700 empresas creadas*. Obtenido de

- <https://www.eluniverso.com/noticias/economia/companias-por-acciones-simplificadas-sas-cumplen-ano-con-7700-empresas-creadas-nota/>
- El Universo. (16 de Abril de 2021). *Crear y posicionar un emprendimiento es difícil en Ecuador, de acuerdo a expertos; recomiendan instruirse y aprovechar propuestas del nuevo Gobierno*. Obtenido de <https://www.eluniverso.com/noticias/economia/crear-y-posicionar-un-emprendimiento-es-dificil-en-ecuador-de-acuerdo-a-expertos-recomiendan-instruirse-y-aprovechar-propuestas-del-nuevo-gobierno-nota/>
- Esparza, J. L. (2021). *Estructura de capital. Licenciatura en Economía y Finanzas* . Obtenido de <http://web.uqroo.mx/archivos/jlesparza/acpef140/3.3a%20Estructura%20capital.pdf>
- Flores, N. (Abril de 2012). *El contrato de leasing en el Ecuador* . Obtenido de <http://repositorio.puce.edu.ec/handle/22000/5007>
- Gallegos Valrezo & Neira . (15 de Febrero de 2021). *Régimen Impositivo para Microempresas*. Obtenido de <https://gvn.com.ec/2021/02/15/regimen-impositivo-microempresas/>
- García, Y., & Sorhegui, R. (2 de Diciembre de 2019). *LA TEORÍA DE LOS RECURSOS Y CAPACIDADES COMO FUNDAMENTO METODOLÓGICO PARA EL ESTUDIO DE LA GESTIÓN DE LA INNOVACIÓN EMPRESARIAL*. Obtenido de <https://revistas.ecotec.edu.ec/index.php/ecociencia/article/view/304/234>
- GK. (16 de Enero de 2020). *Ley de Emprendimiento e Innovación fue aprobada para incentivar el emprendimiento en el Ecuador*. Obtenido de <https://gk.city/2020/01/16/ley-emprendimiento-innovacion-aprobada/>
- Global Entrepreneurship Monitor . (20 de Octubre de 2020). *Global Entrepreneurship Monitor Ecuador 2019 - 2020*. Obtenido de [https://www.espae.edu.ec/wp-content/uploads/2021/02/GEM\\_Ecuador\\_2019.pdf](https://www.espae.edu.ec/wp-content/uploads/2021/02/GEM_Ecuador_2019.pdf)
- Gonzales, E. (2013). *Acerca del estado de la cuestión o sobre un pasado reciente en la investigación cualitativa con enfoque hermenéutico. Uni-Pluriversidad*. Obtenido de <https://revistas.udea.edu.co/index.php/unip/article/view/16119>
- Hernández S., R., Fernández C., C., & Baptista L., M. d. (2014). *Metodología de la investigación. Sexta Edición. Editorial Mc Graw Hill*. Obtenido de <http://observatorio.epacartagena.gov.co/wp-content/uploads/2017/08/metodologia-de-la-investigacion-sexta-edicion.compressed.pdf>
- Independencia . (2021). *Que es un plan de financiamiento y por que es importante para los emprendedores?* . Obtenido de <https://blog.independencia.com.mx/blogs/mi-negocio/que-es-un-plan-de-financiamiento-y-por-que-es-importante-para-los-emprendedores>
- INEC . (28 de Octubre de 2021). *Estadísticas laborales - Septiembre 2021*. Obtenido de <https://www.ecuadorencifras.gob.ec/estadisticas-laborales-septiembre-2021/>

- Iza, J., & Troya, Y. (2019). *Incidencia del Microcredito en el Desarrollo Economico de la Microempresa del Cantón Latacunga*. Universidad de la Fuerzas Armadas ESPE. Sangolquí . Obtenido de <http://repositorio.espe.edu.ec/xmlui/bitstream/handle/21000/21216/T-ESPE-039896.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Lasio, V., Amaya, A., Zambrano, J., & Ordeñana, X. (20 de Octubre de 2020). *Global Entrepreneurship Monitor Ecuador 2019/2020*. Obtenido de [https://www.espae.edu.ec/wp-content/uploads/2021/02/GEM\\_Ecuador\\_2019.pdf](https://www.espae.edu.ec/wp-content/uploads/2021/02/GEM_Ecuador_2019.pdf)
- León, F. (22 de Septiembre de 2021). *Ratios financieros básicos: Margen Neto, ROE, ROA, Razón corriente*. Obtenido de <https://www.rankia.cl/blog/analisis-ipsa/3508413-ratios-financieros-basicos-margen-neto-roe-roa-razon-corriente#titulo3>
- Lopez, P. L. (2004). *POBLACIÓN MUESTRA Y MUESTREO*. Obtenido de [http://www.scielo.org.bo/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S1815-02762004000100012](http://www.scielo.org.bo/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1815-02762004000100012)
- Loubet, R. (2021). *Recolección de datos: técnicas de investigación de campo*. Obtenido de <http://www.geocities.ws/roxloubet/investigacioncampo.html>
- Lozada, J. (Diciembre de 2014). *Investigacion aplicada: Definicion, Propiedad Intelectual e Industria*. Universidad Tecnologica Indoamericana. . Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=6163749>
- Martelo, S. (2011). *Analisis de la Creación de valor. Un Enfoque de Capacidades*. Universidad de Sevilla . Obtenido de [https://idus.us.es/bitstream/handle/11441/41453/M\\_TD-PROV26.pdf?sequence=4](https://idus.us.es/bitstream/handle/11441/41453/M_TD-PROV26.pdf?sequence=4)
- MEF. (2021). *Gobierno expide Reglamento de Ley de Fomento Productivo*. Obtenido de <https://www.finanzas.gob.ec/gobierno-expide-reglamento-de-ley-de-fomento-productivo/>
- Mendez, L. (2020). *Analisis de la estructura de financiamiento del sector de la elaboracion de productos alimenticios del Ecuador en el periodo 2007-2017*. Obtenido de <http://dspace.uazuay.edu.ec/bitstream/datos/10305/1/15934.pdf>
- Millas, G., & Soto, G. (2009). *ANALISIS EN LA ESTRUCTURA DE FINANCIAMIENTO DE LAS SOCIEDADES ANONIMAS ABIERTAS Y CERRADAS EN CHILE*. Universidad del Bio Bio . Obtenido de <http://repopib.ubiobio.cl/jspui/bitstream/123456789/904/1/Jaque%20Millas%2C%20Gerardo.pdf>
- Montagud, N. (2021). *Investigación documental: tipos y características*. *Psicología y Mente*. Obtenido de <https://psicologiaymente.com/miscelanea/investigacion-documental>
- Montesdeoca M., B., & Almeida V., C. (23 de Abril de 2020). *El Leasing Financiero: una herramienta jurídica y económica subutilizada en Ecuador*. Universidad San Francisco de Quito. Obtenido de <https://doi.org/10.18272/ulr.v7i1.1730>

- Montesdeoca, B., & Almeida, C. (23 de Abril de 2020). *El Leasing Financiero: una herramienta jurídica y económica subutilizada en Ecuador*. Obtenido de <https://doi.org/10.18272/ulr.v7i1.1730>
- Moreno, E. (9 de Abril de 2018). *INVESTIGACIÓN CORRELACIONAL PAUTAS PARA HACER TESIS*. Obtenido de <https://tesis-investigacion-cientifica.blogspot.com/2018/04/investigacion-correlacional.html>
- Oviedo, H., & Campos, A. (Diciembre de 2005). *Aproximación al uso del coeficiente alfa de Cronbach*. *Revista Indexada Scielo*. Obtenido de [http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S0034-74502005000400009](http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0034-74502005000400009)
- Pila, C., & Yanguicela, G. (22 de Marzo de 2021). *Análisis de la estructura del financiamiento y sus efectos en el crecimiento empresarial del sector agrícola de la Provincia de Cotopaxi periodo 2014 - 2018*. *Universidad de la Fuerza Armadas ESPE*. Obtenido de <http://repositorio.espe.edu.ec/bitstream/21000/24425/1/T-ESPEL-CAI-0725.pdf>
- Real Academia Española. (7 de Septiembre de 2021). *Emprender*. Obtenido de <https://dle.rae.es/emprender>
- Rodríguez, Á. (11 de Junio de 2010). *Teoría de la estructura de capital y su impacto en la toma de decisiones de inversión y financiamiento*. *Universidad de los Andes. Revista Visión Gerencial*. Obtenido de <https://www.redalyc.org/pdf/4655/465545890014.pdf>
- Romero, G., Lopez, Y., & Mora, N. (30 de Julio de 2021). *La creación de emprendimientos y su incidencia en las personas naturales de la ciudad de Machala*. Obtenido de <https://doi.org/10.33386/593dp.2021.5.687>
- Sanchez, M., Fernandez, M., & Diaz, J. (1 de Octubre de 2021). *Técnicas e instrumentos de recolección de información: análisis y procesamiento realizado por el investigador cualitativo*. Obtenido de <https://revista.uisrael.edu.ec/index.php/rcui/article/view/400/197>
- Socorro, F. (4 de Mayo de 2020). *Emprendimientos y microempresas: las sutiles diferencias de dos grandes herramientas*. *Ambito Investigativo. Universidad de la Salle*. Obtenido de <https://ciencia.lasalle.edu.co/cgi/viewcontent.cgi?article=1092&context=ai>
- Tejeda, F. (20 de Septiembre de 2016). *5 buenas prácticas financieras para los emprendedores*. Obtenido de <https://pmi-mad.org/index.php/socios/articulos-direccion-proyectos/709-bienestar-social>
- tufacturero.ec. (2021). Obtenido de <https://tufacturero.ec/que-es-el-regimen-impositivo-para-microempresas/>
- Universidad Popular Autonoma de Veracruz. (s.f.). *Técnicas de Investigación Documental*. Obtenido de [http://www.universidadupav.edu.mx/documentos/BachilleratoVirtual/Contenidos\\_PE\\_UPAV/4Trimestre/MEIN%202/Unidad1/tema3.pdf](http://www.universidadupav.edu.mx/documentos/BachilleratoVirtual/Contenidos_PE_UPAV/4Trimestre/MEIN%202/Unidad1/tema3.pdf)

- Vargas, A. (28 de Febrero de 2014). *Estructura de Capital Optima en Presencia de Costos de Dificultades Financieras*. Universidad Privada Boliviana. Revista Scielo. Obtenido de [http://www.scielo.org.bo/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S2518-44312014000100004](http://www.scielo.org.bo/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2518-44312014000100004)
- Villasis, M. Á., & Miranda, M. G. (Julio - Septiembre de 2016 ). *El protocolo de investigación IV: las variables de estudio*. Obtenido de <https://www.redalyc.org/pdf/4867/486755025003.pdf>
- Weinberger Villarán, K. (2009). *Plan de Negocios*. Obtenido de [www.crecemype.pe/portal/imagenes/stories/files/plan\\_negocios.pdf](http://www.crecemype.pe/portal/imagenes/stories/files/plan_negocios.pdf)

## Anexos