



**Finanzas Familiares en ciclo de pandemia: Un estudio de los emprendimientos productivos en la  
provincia de Cotopaxi**

Hidalgo Matehu, Emily Nicole y Punina Salazar Dayana Monserrath

Departamento de Ciencias Económicas, Administrativas y del Comercio

Carrera de Finanzas y Auditoría

Artículo académico, previo a la obtención del título de Licenciada en Finanzas y Auditoría

Ing. Tapia León, Julio César

3 de junio del 2022

## **Finanzas familiares en el ciclo de pandemia: un estudio de los emprendimientos productivos en la provincia de Cotopaxi**

### **Family finances in the pandemic cycle: a study of productive enterprises in Cotopaxi province**

#### **Resumen**

Los limitados recursos económicos en las familias las han obligado a incursionar en el emprendimiento, puesto que el llevar las finanzas familiares de forma eficiente puede parecer una labor complicada, en particular en época de pandemia. Por esto, el objetivo del estudio fue analizar los emprendimientos productivos y conocer cuál ha sido su influencia en el desarrollo de las finanzas familiares. El método estadístico aplicado ha sido el análisis factorial con la intención de estudiar las variables: emprendimiento, sostenibilidad, desarrollo, competitividad y características sociodemográficas que se relacionan significativamente con los emprendimientos productivos y perjudican afectaron a las finanzas familiares. La muestra aplicada fue probabilística de tipo de aleatorio simple de 231 emprendimientos en la provincia de Cotopaxi. Los hallazgos revelaron que la carencia de oportunidad laboral fue considerado un factor para tomar la decisión de emprender y que la competitividad del mercado era un obstáculo para el emprendimiento. Se concluye que, las finanzas familiares se vieron afectadas directamente con el desarrollo de los emprendimientos productivos, los cuales se vieron provocados por: despidos, limitaciones de movilidad, disminución de la oferta laboral.

Palabras clave: emprendimiento, finanzas familiares, sostenibilidad

#### **Abstract**

The limited economic resources in families have forced them to venture into entrepreneurship, since carrying out family finances efficiently can seem like a complicated task, particularly in times of pandemic. Therefore, the objective of the study was to analyze productive ventures and know what has been their influence on the development of family finances. The statistical method applied has been factor analysis with the intention of studying the variables: entrepreneurship, sustainability, development, competitiveness and sociodemographic characteristics that are significantly related to productive enterprises and harm affected family finances. The sample applied was probabilistic of simple random type of 231 enterprises in Cotopaxi province. The findings revealed that the lack of job opportunity was considered a factor in making the decision to undertake and that market competitiveness was an obstacle to entrepreneurship. It is concluded that family finances were directly affected by the development of productive enterprises, which were caused by: layoffs, mobility limitations, decrease in labor supply.

Key words: Entrepreneurship, family finances, sustainability

#### **INTRODUCCIÓN**

La crisis sanitaria por Covid-19 a nivel mundial ha afectado a varios de los sectores productivos que intervienen en el desarrollo económico de cada país, la Comisión Económica para América Latina y el Caribe CEPAL (2020) mediante un informe especial COVID-19 dirigido a sectores y empresas, estimó que 2,7 millones de empresas podrían cerrar, y que en su mayoría son las pequeñas empresas; además, se establece que, en la región de Latinoamérica y el Caribe, las empresas pertenecientes a los sectores de comercio mayorista y minorista, actividades comunitarias sociales y personales; hoteles y

restaurantes; actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler, y las manufacturas; en el año 2020 presentaron dificultades para continuar sus actividades diarias de comercio.

El caso de Ecuador, según los datos que presenta el informe que realiza el Global Entrepreneurship Monitor (GEM), Ecuador para el año 2019/2020, se indicó que, a principios del año 2020 mediante datos del Banco Central del Ecuador (BCE), el país se proyectaba a un crecimiento en el Producto Interno Bruto (PIB) del 7%; considerando que, el país previo a la pandemia ya se encaminaba hacia una crisis económica y para el tercer mes del año 2020 sería mayor su afectación económica a nivel nacional; así pues, como parte de las medidas preventivas, el estado ecuatoriano estuvo en confinamiento total, afectando varias actividades económicas a nivel nacional y al mismo tiempo la sostenibilidad diaria de pequeñas empresas.

El informe detallado del GEM y descrito por Amaya et al. (2020), hace énfasis que el pequeño crecimiento mencionado con anterioridad en los meses de enero y febrero en Ecuador, cambiaron negativamente; pues las proyecciones de crecimiento económico del país llegaron a valores del PIB hasta el -7%. La crisis afectó de manera directa los ingresos económicos de las familias que realizan distintas actividades económicas; no obstante, este estudio tuvo el propósito de analizar el efecto de la pandemia de Covid-19 en las finanzas familiares realizando un análisis en los emprendimientos productivos y los ingresos que estos generaron durante el año 2020.

Los emprendimientos productivos representan una alternativa de desarrollo económico para las familias que no cuentan con miembros con un trabajo estable o buscan generar mayores ingresos, con el fin de satisfacer sus necesidades. Según el ranking NECI (2020), Ecuador se ubica en el puesto 39 de 54 países, siendo los primeros lugares para Suiza y Holanda como parte del grupo de países con mejores condiciones para emprendedores, sin embargo, en el mismo informe refiere que, su denominación no es sinónimo de asumir un porcentaje alto de actividad en el sector emprendedor.

La base de datos del Ministerio de Trabajo, resalta uno de los factores a considerar que es la fragilidad en el entorno laboral y la crisis que esta pandemia libero en el sector público y privado afectando los ingresos parciales o totales de varias familias, además, considerando la encuesta ENEDUM del Ministerio de Trabajo (2020), se observa que para marzo del 2019 los despidos aumentaron un total de 9.710; un año después aumentaron a 61.072, afectando el mercado laboral y ocasionando fragilidad e inestabilidad hacia los empleados del sector público y privado.

El análisis de los ingresos familiares, de acuerdo a los datos del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, INEC (2020), el estudio se enfoca en el indicador de pobreza por ingresos de las finanzas familiares, y el factor del desempleo e inestabilidad económica el cual se vio afectado durante el 2020. En el mismo año, en el mes de diciembre la pobreza a nivel nacional llegó al 32.6%, tomando en consideración una población nacional total de 17,965.545 millones de personas, pues, la pobreza de la población urbana llegó a 21,8% y el 55.7% corresponde al sector rural.

La perspectiva de Molina et al. (2016) analizó la decisión de convertirse en emprendedor en España: el papel de las finanzas del hogar que tuvo por objetivo analizar la decisión de emprender en España, con un enfoque especial en base en el papel de las finanzas del hogar en la toma de esa decisión. Ante ello se realizó la investigación mediante modelos binarios de regresión y estimación de máxima verosimilitud usando como instrumento la encuesta estructurada por 245 preguntas estilizadas mediante el software IBM SPSS Statistics 19.0 and AMOS 5.0, los autores determinaron que los activos del hogar como:

vehículos, bienes raíces, inversiones y la seguridad financiera, también afectan el espíritu empresarial porque promueven la idea de convertirse en empresarios.

Los factores tradicionales que determinan los salarios de manera significativa no tienen el mismo efecto en el caso de los resultados del espíritu empresarial, pues al obtener un ingreso fijo mensual, las personas no tienen necesidad de emprender o buscar formas de generar ingresos. Así pues, se determinó que las deudas de las finanzas familiares reflejan un impacto significativo en la decisión de emprender, por ello, consideran una opción el financiamiento en entidades financieras, sin embargo, el desempleo y la desconfianza sobre las entidades financieras y gastos familiares afectan el espíritu empresarial de forma negativa.

El trabajo investigativo de los autores Pérez et al. (2015) explica la visión de clientes internacionales respecto a emprendedores turísticos del campo hotelero, se aplicó como método científico la aproximación descriptiva, con un análisis de conglomerados jerárquicos y el análisis de las varianzas. Los datos fueron tomados de una muestra aleatoria simple para arrendadores con un total de 90 emprendedores y de un muestreo no probabilístico para 184 clientes, de tal manera que, llegaron a la conclusión que los arrendadores cubanos no gubernamentales tienden a convertirse en emprendedores y por lo tanto se consideran competencia para las empresas turísticas estatales. Su mayor intención emprendedora no viene siendo por sus variables sociodemográficas o culturales, puesto que son el resultado de las percepciones de sí mismo como emprendedor que contribuye a la lealtad de los clientes.

La visión del autor Kristiani (2021) quien señala en su investigación titulada resiliencia familiar en el primer mes de la pandemia de COVID-19 en Indonesia, se aplicó una prueba de regresión; descriptiva e inferencial mediante pruebas de correlación y regresión lineal; para este estudio fueron 1.331 encuestados, estos datos fueron recopilados mediante la aplicación de un cuestionario en línea, la conclusión del estudio fue que las áreas con estado de zona roja son aún más estrechas respecto a su relación con la resiliencia familiar en cuanto al COVID-19; se cree que tiene un impacto significativo que incluye la presión económica familiar, los síntomas del estrés, la seguridad alimentaria familiar, problemas de afrontamiento y estrategias familiares, interacciones familiares, bienestar (psicológica y social) y resiliencia familiar.

#### *Objetivo de la investigación*

En relación con el análisis visualizado se propuso como objetivo determinar la incidencia de los emprendimientos productivos en la calidad de las finanzas familiares en ciclo de pandemia en la provincia de Cotopaxi. Este análisis se enfocó en el efecto económico de los emprendimientos productivos y como está implica en la calidad de las finanzas familiares.

La sección de desarrollo literario argumentó conceptos y sus principales definiciones de variables de estudio, finanzas familiares y emprendimientos productivos; inicialmente se consideró enlazar una teoría que enmarque el estudio y que resulte relevante para la comprensión del comportamiento emprendedor y su efecto en la economía familiar. A continuación, se argumentó conceptos relevantes de cada variable de manera sencilla para comprender el marco de estudio. Así pues, el apartado de la metodología de estudio se aplicó el nivel, enfoque y tipo de investigación, así como las técnicas e instrumentos para alcanzar resultados y conclusiones del estudio.

## **Desarrollo literario**

### *Teoría basada en las oportunidades*

La teoría basada en la oportunidad según Terán, (2020) quien se refiere a los emprendedores que actúan en el mercado, quienes aprovechan los recursos y oportunidades que se crean; esta teoría da énfasis a la importancia de los recursos financieros, sociales y humano, en el caso de las teorías del emprendimiento desde el punto de vista de la gestión empresarial la visión de desarrollar oportunidades y los recursos que se presentan son variables que determinan el deseo de emprender. Además, Hoyos (2016) señala que la búsqueda de oportunidades y el alcance de los recursos financieros, capital social y capital humano mejora las oportunidades y la capacidad de los emprendedores para la gestión empresarial.

La teoría ha sido aprovechada de manera oportuna en la actualidad en situaciones críticas donde los emprendedores se han visto en la necesidad de adaptarse a una nueva normalidad. Varios de estos emprendimientos se encontraron con dificultades para continuar con sus actividades y planear nuevas ideas de innovación que propone la disminución de precios en sus productos debido a la disminución de ventas, es decir, el emprendedor mantendrá sus actividades, aunque represente reducir sus ganancias, con la finalidad de mantenerse en el mercado. Para que exista una correcta gestión emprendedora su eje principal debe ser la búsqueda de oportunidades sin descartar los recursos actualmente controlados.

La caracterización principal para explicar la existencia de los emprendedores y la manera en cómo explotarán las oportunidades que se crean en su entorno; dicho por (Castrillon, 2016) si en un entorno existen factores que afectan su desarrollo (COVID-2019), la mayoría de personas se verán limitadas en interactuar con las formas de negocio, mientras que, para otros. Mientras que la oportunidad perfecta para construir oportunidades; se busca desarrollando el pensamiento emprendedor de las personas con el objetivo de que busque realizar una construcción de oportunidades pues, los emprendedores toman en cuenta las posibilidades creadas por el cambio (Terán, 2020).

### *Finanzas familiares*

Según López (2016), se conoce con el nombre de finanzas familiares la gestión de todos los ingresos y gastos que una unidad familiar, con todos sus miembros incluidos posee, enfocándose en 5 aspectos: gastar menos de lo que se ingresa, evitar el sobreendeudamiento, eliminar el gasto o el que se destina a cosas que rara vez se utilizan, intentar ahorrar para el futuro y reducir la deuda con valor alto, en la que se pagan más intereses tarjetas de crédito, créditos rápidos a tasas muy elevadas, implantar una rutina de ahorro en lugar de gasto, para lo cual se debe contar con un plan de inversiones.

Lo expuesto por el autor resume que, la existencia de un presupuesto familiar está perfectamente delimitado ya sea por las entradas de dinero, las salidas, los objetivos que se persiguen, así como la forma de lograrlos. Flores, (2019) hace énfasis en que se debe considerar a la familia como una institución social importante, ya que en ella se forja la personalidad y el desarrollo individual, esto se puede resumir a que las empresas familiares son el tipo de empresas más comunes dentro de la sociedad en el mundo, y aunque no se sabe con certeza de todas estas empresas cuantas estas completamente compuesta por miembros de la misma familia, debido a que no existe un registro de las empresas como familiares (López, 2016).

### *Planificación financiera familiar*

La planificación financiera familiar es muy importante al ser el primer paso para alcanzar los objetivos vitales, esta planificación familiar gira entorno a la estimación de la evolución futura de los ingresos, capacidad de ahorro y gastos, con el objetivo de tener una visión de cómo se estará en un futuro determinado, financieramente hablando (Acosta, 2010). Se entiende que el presupuesto va en relación de todos los ingresos y necesidades de cada una de las familias, los ingresos y gastos de una familia son distintos a los de otra, por lo que cada presupuesto es diferente, pero una de las estrategias para llevar en orden las finanzas saludables es tomar en cuenta los gastos, reducir los innecesarios o eliminarlos (Lambraño, 2020).

### *Gestión del emprendimiento*

La gestión del emprendimiento se entiende como las acciones o actividades que se van a poner en marcha para que sea posible el desarrollo de una empresa o emprendimiento. Se considera que el aporte técnico no solo se debería direccionar a la creación del emprendimiento sino al desarrollo para transformar ese emprendimiento en una organización competitiva con capacidad suficiente de ofertar empleos e ingresos representativos a la sociedad (Guananga Quishpe, 2018). La gestión de emprendimiento es direccionada hacia la fase de inducción y desarrollo según los principios de gestión, la forma de planificación y seguimiento se debería implementar para cumplir con un adecuado emprendimiento.

### *Características del emprendimiento*

Las expresiones como: microempresa, micro emprendimiento, emprendimiento productivo y otras similares suelen utilizarse indistintamente sin explicar con precisión su significado, en las últimas décadas ingresaron a este universo diversas formas de producción de bienes y servicios de carácter eventual y en general no registrado (Giuliani, 2017). Sin embargo, estos términos refieren a un universo sumamente complejo y diverso de unidades productivas y económicas, de acuerdo a los aspectos que se consideren para su definición; y se extiende desde los emprendimientos individuales, vinculándose con aspectos de subempleo, autoempleo, en muchos casos de carácter informal (Amóros, 2012).

Los emprendimientos son considerados como una fuente de autoempleo y de subsistencia para el titular y el grupo de integrantes, pero al carecer de tecnología avanzada aplican el uso intensivo de la mano de obra y por tanto no cuenta con flexibilidad para ajustarse a los mercados de una estructura organizacional. (Gonzalez, 2021). Si bien esto es un condicionante para su desarrollo, puede también brindar la posibilidad de adaptarse a la dinámica de los mercados que a su vez ocasiona un bajo nivel de inversiones y la escasez de capital inicial como factor que limita la escasa fuente de financiación externa adecuada para las necesidades y posibilidades de este sector (Flores, 2021).

### *Tipos de emprendedor*

La característica de cada emprendedor no se determina dentro de un rango específico, es un conjunto de características y capacidades que suelen ser una mezcla de varios; Es así que Hernández, (2019) enlista los siguientes: un emprendedor visionario que cuenta como característica principal el estar a la vanguardia de las tendencias del momento y pone su esfuerzo y negocio en sectores o productos que serán la clave en un futuro, siguiendo con un emprendedor inversionista el cual busca rentabilizar su dinero con proyectos novedosos, tiene el papel de un socio capitalista, cuyo riesgo e implicación suele ser de asesoramiento y de aportar capital (Magnusson, 1990).

El tercer tipo de emprendedores que menciona Hernández, (2019) es el emprendedor especialista el cual cuenta con un perfil más técnico, poniendo en práctica sus conocimientos los cuales están muy centrados en el sector donde desea emprender, se complementa con el emprendedor aquel que es persuasivo quien se encarga de convencer y guiar, es una persona que es líder y se dedica a desarrollar el producto o servicio, por último se considera como último tipo de emprendedor aquel que es intuitivo, esta persona suele ser un empresario desde el nacimiento, emprender suele ser a motivación del negocio.

El análisis de las variables latentes y de control se determinó mediante 8 indicadores agrupados en 5 variables como se muestra en la tabla 1, donde se detalla y asigna indicadores para cada variable. Para diagnosticar el problema de investigación se ejecutó un estudio de método cuantitativo para valorar los datos recopilados en base al instrumento aplicado a emprendedores de la provincia de Cotopaxi, con la finalidad de analizar los resultados mediante la aplicación de la técnica estadística multivariante de análisis factorial.

*GEDI (índice Global de Emprendimiento y Desarrollo)* es el indicador de emprendimiento global mediante el cual se cuantifica la situación de emprendimiento en 137 países, el objetivo es recopilar la esencia de las particularidades contextuales del emprendimiento, presentando una medida de la calidad y cantidad del negocio, y expone cómo cada país reacciona a dichos cambios en el sector de emprendimiento tanto en el ámbito nacional como internacional (Acs et al., 2018). La metodología GEDI toma la característica del espíritu empresarial las cuales resumen en resume en: percepción de oportunidades, habilidades de puesta en marcha, aceptación del riesgo, redes, apoyo cultural, lanzamiento de oportunidades, absorción de tecnología, capital humano, competencia, innovación de productos, capital de riesgo (Acs et al., 2019).

La metodología GEDI se encarga de recopilar datos sobre las aspiraciones, actividades y actitudes empresariales de una población con la finalidad de compararlas con las aspiraciones empresariales de economías prevaletientes, en busca de innovación y modelos de marketing que puedan servir de ayuda para países en desarrollo. En dicha metodología se analiza 14 factores con un enfoque que ayude a medir el entorno empresarial regional e individual de los países, En el caso de Ecuador para el inicio del año 2020 se ubicó en el puesto 90 de 141 países, lo que represento una disminución en el entorno empresarial para el país pues para el año 2018 se ubicaba en el puesto 87 (GEDI,2019).

El indicador GEDI establece tres dimensiones con los cuales se establece el parámetro de medida sobre la importancia de cada una de las variables endógenas propuestas para cada variable latente (Acs et al., 2019; Song et al., 2020). Las variables latentes que establece la metodología GEDI se dividen en los siguientes tres indicadores: habilidad emprendedora, aspiración emprendedora y actitud emprendedora.

*Las habilidades emprendedoras* se relacionan directamente con los parámetros que debe cumplir un empresario, pues se considera que los empresarios son personas capaces de aprender, que tienen como prioridad el llegar a los objetivos planteados a pesar de fracasos y frustraciones y, finalmente, obtienen el éxito a través de romper viejos patrones y crear su propio nuevo orden. Para Schumpeter (1984), los emprendedores desarrollan capacidades creativas e innovadoras, que son usadas no solo para la creación de empresas, sino en la creación de nuevas formas de producir, administrar, generar nuevos productos, entre otras. (Campos y Vargas, 2011).

*La aspiración emprendedora* representa uno de los principales desafíos a los que se enfrenta el Ecuador, pues es considerado como un pilar de alto crecimiento social, innovación de productos, innovación de procesos, internacionalización y capital de riesgo. En este parámetro se resalta la innovación de los productos, la declaración de los emprendedores de crear novedad en los productos que realizan y la transferencia de tecnología. Para la investigación de la conducta es característico en economías de eficiencia, porque se indaga el replicar productos ya existentes a menor costo y combinarlo con variables de transferencia de tecnología. (Maldonado et al., 2018).

*La actitud emprendedora* especifica como las personas visualizan las oportunidades que se les presentan pues consideran que son esenciales para iniciar su emprendimiento llegando a un grado alto de status y reconocimiento dentro del mercado, la actitud que tenga un emprendedor también dependerá de factores externos como: el nivel de riesgo que el emprendedor está dispuesto a tolerar, otro aspecto para una actitud emprendedora positiva es como el mismo emprendedor se percibe, es decir si considera que tiene las habilidades y conocimientos necesarios y aplicarlos para un buen desarrollo de su emprendimiento y que a futuro le otorgara experiencia en creación y desarrollo de un negocio (Amores y Cazenave, 2013).

El crear una combinación perfecta entre actitud y aspiración emprendedora se crea un sistema eficaz que ayude al desarrollo económico de una población, pues es relevante que los países tengan personas capaces de reconocer aquellas oportunidades de negocio y que individualmente puedan percibir de sí mismos aquellas habilidades necesarias para generar y desarrollar esas oportunidades. Hay que considerar que las actitudes hacia el emprendimiento son importantes pues desarrollan una percepción social en la cual la población puede dar su opinión respecto a la actividad emprendedora de manera positiva o negativa. Si la actitud hacia la actividad resulta ser positiva, el emprendedor se podrá ver beneficiado con: apoyo cultural, recursos financieros, inversión privada o beneficios tributarios (Amores y Cazenave, 2013).

*El desempleo* en un panorama general durante el primer trimestre del 2020 previo al inicio de la pandemia se proyectó una tasa de desempleo del 10,6% que en comparación con el año 2019 aumento en 1,9%, lo que significa que al menos un 10% de la población perdió su puesto de trabajo ocasionando que las tasas de desempleo y comercio informal aumente en toda la región de América Latina y el Caribe (OIT,2020). Es relevante mencionar que los datos según la Organización Internacional del Trabajo parcialmente detallan los efectos que la pandemia desencadenó en toda la región, pues con aquellas medidas implementadas para hacer frente a la crisis sanitaria afectaron al mercado laboral incrementando la tasa de desocupación y provocando ajustes en la demanda y oferta laboral.

En el país como consecuencia a las medidas adoptadas por el gobierno debido a la crisis sanitaria, el mercado laboral en el sector público y privado se vio afectado, pues como efecto inmediato algunas empresas tuvieron que dar por terminado sus actividades, reducir el personal o como medida el disminuir la jornada laboral y adaptar al personal a nuevas formas de trabajo (semipresencial o teletrabajo). Para obtener datos oficiales la encuesta ENEMDU (encuesta nacional de empleo, desempleo y subempleo) que realiza el Instituto nacional de estadísticas y censos (INEC,2020) resume aquellos indicadores del mercado laboral en base a tecnicismos del Organismo Internacional del trabajo,

*La encuesta nacional de empleo, desempleo y subempleo (ENEMDU)* implemento nuevas metodologías relacionadas con el tamaño de la muestra debido a la inestabilidad laboral durante el año, y que de esa manera no afecte la comparabilidad histórica de las estadísticas oficiales. En América Latina desde la primera década del siglo XXI ha

demostrado hallazgos sobre el nivel de bienestar de las economías que lo conforman, un mecanismo de políticas gubernamentales adoptadas para mejorar el ingreso familiar surge de los estudios del PIB per cápita, impuestos y gastos influyentes en la calidad de vida de los habitantes (Sánchez, 2006).

*Las pymes* representan un elevado porcentaje en la economía del país, y de aquellas ideas innovadoras representadas en desarrollados por el Estado que buscan elevar las actividades del sector emprendedor, pese a esas estrategias se sigue tratando de una industria desestimada con limitaciones dentro del crecimiento económico sin considerar el sector productivo en el que se desarrolle. Las expectativas comerciales para los emprendimientos se basan netamente en la capacidad que estos tengan de sobrevivir en un mercado cambiante en donde la innovación es un factor primordial para sobresalir sobre la competencia. Se considera que los emprendimientos tienen mayor relevancia en la calidad de vida de la población ya se por diversas necesidades, pues hay que considerar que la actividad emprendedora se ha realizado desde la antigüedad y como tal es considerada como una acción realizada empíricamente por las personas.

*La innovación* es parte de las habilidades necesarias que los emprendedores requieren al momento del inicio de sus actividades, porque con ella el emprendimiento se adecua a los cambios del entorno por lo que las expectativas para satisfacer necesidades de potenciales clientes también entran en un proceso de innovación. En un escenario como el de pandemia los emprendedores destinan fondos para obtener conocimientos, herramientas que ayuden que su emprendimiento sea productivo y se mantenga en mercados en donde la competencia ofrece nuevos bienes o servicios competitivos e innovadores, obligando a que aquellas pequeñas empresas desarrollen mejores productos de mayor calidad y precios accesibles.

*Las personas* que mantienen emprendimientos realizan una acción empírica en donde se genera varias ideas, cada una diferente, ese simple acto ya es un proceso de innovación y el utilizar medios tecnológicos, procesos de producción, o experiencias de trabajo permitirá el desarrollo individual de nuevas habilidades y conocimientos además de crear nuevas formas de emprender. La innovación es considerada dentro del proceso de apertura de un negocio pues aporta estrategias competitivas, coloca al emprendedor en el ojo de inversionistas externos considerando una propuesta en donde se destaca aquellas ventajas y expectativas que se esperan del mercado.

*La competitividad* de un país se verifica anualmente en el reporte que emite el Foro económico mundial conocido como Índice global de competitividad (GEDI), en dicho reporte se estima el índice de competitividad que dispone un país, en base a factores como: reactivación y transformación de un entorno propicio, reactivación y transformación del capital humano, reactivación y transformación de los mercados y la reactivación y transformación del ecosistema de innovación. La finalidad de este reporte anual es medir como un país tiene la capacidad de utilizar sus recursos y como logra proveer a la población de un nivel aceptable de prosperidad (GEDI, 2019).

## **Metodología**

### *Ruta de investigación*

El método del estudio se estableció mediante una investigación de enfoque cuantitativo, pues se trabajó sobre la realidad de las finanzas familiares en base a un análisis de los emprendimientos productivos de la provincia de Cotopaxi mediante la aplicación de técnicas estadísticas como: encuestas, casos, exploratorios, causales, de desarrollo, predictivos, de

conjuntos, de correlación (Grajales, 2000). Es importante recalcar que el énfasis del estudio descriptivo es el estudio independiente de cada variable y que, de alguna, manera se integren con el fin de determinar el porqué del fenómeno o situación a estudiar.

El estudio fue de naturaleza no experimental, pues fundamentalmente se basó en la observación de variables que son parte de una situación en específico y que como investigadores se limita a intervenir en los mismos. Se consideró un estudio de corte transversal pues con este diseño se buscó estudiar las finanzas familiares en el ciclo de pandemia (2020-2021) es decir un momento determinado del evento de interés, además de que proveen de información que está asociada estadísticamente y que son inalterables en el tiempo, es el caso de la información sociodemográfica obtenida mediante el instrumento aplicado (Manterola, 2019).

La explicación del objetivo de la investigación menciona que se deseaba comprobar como la crisis causada por COVID 19 afectó a las finanzas familiares respecto a sus emprendimientos productivos en la provincia de Cotopaxi, se enfatizó en factores como desarrollo, financiamiento, aceptación en el mercado y la adaptación de los emprendimientos ante una nueva realidad de mercado. Por lo tanto, se propuso un análisis factorial exploratorio por su alto nivel de eficiencia al momento de relacionar múltiples variables y los efectos directos e indirectos que tengan sobre la variable principal en cuestión.

#### *Nivel de investigación*

El diseño de investigación utilizado fue correlacional, pues según su concepto busca asociar variables predecibles en un grupo o población mediante un patrón, con la finalidad de establecer la relación o la asociación que pueda existir entre dos o más variables. (Fernández, 2017). Para evaluar el grado de asociación de las variables en el estudio, se procedió a evaluar individualmente cada variable para luego cuantificar y analizar los vínculos existentes y poder comprobar la hipótesis de estudio, las variables latentes fueron emprendimiento, sostenibilidad, desarrollo y competitividad, adicional una variable de control enfocada en aspectos sociodemográficos.

Las variables latentes que se determinaron en el estudio fueron: emprendimiento, sostenibilidad, desarrollo y competitividad por ser aquellas que no se observan directamente y que son expuestas a partir de otras variables ya existentes y que pueden ser observadas, mediante el análisis de dichas variables se facilitó el análisis de los datos obtenidos, se consideró oportuno analizar una variable de control con enfoque sociodemográfico con el fin de obtener un perfil de los emprendedores de la provincia de Cotopaxi.

**Tabla 1**

#### *Variables e indicadores*

VARIABLE LATENTE	INDICADORES
<b>EMPREDIMIENTO</b>	GEDI: Índice de emprendimiento global (Acs et al., 2020) Subíndice de Habilidades Empresariales (Campos y Vargas, 2011). Subíndice de aspiraciones empresariales (Maldonado et al., 2018) Subíndice de Actitudes Empresariales (Amores y Cazenave, 2013).
<b>SOSTENIBILIDAD</b>	Índice de desempleo (Encuesta Nacional de empleo, desempleo y subempleo ,2020)
<b>DESARROLLO</b>	PIB per cápita (dólares corrientes)
<b>EXPECTATIVAS COMERCIALES</b>	Innovación

**Nota:** Variables endógenas o latentes con su indicador

**Fuente:** Elaboración propia

### *Participantes*

Los participantes del estudio fueron considerados en base a el catastro obtenido de la (SEPS, 2020) en la cual se enlistan 575 emprendimientos en la provincia de Cotopaxi, mediante un muestreo probabilístico de tipo aleatorio en la que todos los elementos de la población tuvieron la misma probabilidad de ser considerados para ser parte de la muestra. Para obtener el tamaño de la muestra se aplicó la fórmula estadística de tamaño de la muestra con población finita, pues se conoce el tamaño exacto de la población del estudio, utilizando un 95% de confiabilidad y 5% de margen de error, se obtuvo una muestra de 231 emprendimientos.

### *Diseño del instrumento*

El diseño del instrumento estuvo basado en aplicar como técnica una encuesta estructurada en base a la escala de Likert, el objetivo de dicha escala es evaluar cada ítem que se presenta a la muestra, evaluar cada respuesta en términos de acuerdo o desacuerdo, a cada categoría se le asigna un valor numérico para al finalizar la evaluación ubicar al sujeto dentro de los valores deseados (Maldonado Luna, 2012). El instrumento estuvo conformado por un cuestionario con 20 preguntas que fueron divididas en 5 secciones: emprendimiento, sostenibilidad, desarrollo, competitividad y sociodemográfica.

La escala utilizada estuvo compuesta por 5 puntos en cada pregunta con la finalidad de medir que tan de acuerdo o desacuerdo estuvieron los encuestados con las afirmaciones que se presentaron en el instrumento relacionados a su emprendimiento y como afectaron a sus finanzas familiares, en este caso se utilizó una escala unipolar con el objetivo de que el encuestado note la ausencia o presencia de un solo ítem de esa manera se logró conseguir respuestas más precisas al momento de tabular los resultados (Cañadas Osinski, 1998).

Para la sección sociodemográfica se utilizaron preguntas con respuestas de opción múltiple para poder establecer características específicas de los encuestados en la provincia de Cotopaxi y de esa manera poder segmentar a los encuestados en categorías específicas de acuerdo a cada componente establecido en las preguntas, de esta manera también se obtuvieron datos que reflejan la situación social y económica de los encuestados.

### *Validación del instrumento*

El análisis de confiabilidad mediante alfa de Cronbach se realizó en base a los reactivos o ítems que se plantean en el instrumento con el objetivo de saber si están relacionados entre sí, es decir que mientras más homogéneos sean los ítems, mayor será el valor de la consistencia interna para un número dado de ítems (Magnusson, 1990). En el estudio se obtuvo que el valor de las variables latentes es de 84% de confiabilidad entre 11 elementos de 5 variables (emprendimiento, sostenibilidad, desarrollo, competitividad), para la variable de control (sociodemográficas) el alfa de Cronbach es de 0.850 que representa el 85% de confiabilidad entre 9 elementos.

**Tabla 2**  
*Alfa de Cronbach*

	Alfa de Cronbach	N° de elementos
<b>Variables latentes</b>		
Emprendimiento		
Sostenibilidad	,840	11
Desarrollo		
Competitividad		
<b>Variable de control</b>		
Sociodemográficas	,850	9

**Nota:** La validación del instrumento utilizado fue de 0.84 para variables latentes y 0.85 para las variables de control.

**Fuente:** elaboración propia

## Resultados

### *Perfil del encuestado según las variables de control*

La sección sociodemográfica se desarrolló mediante 10 preguntas dentro del instrumento con el objetivo de segmentar a los encuestados tomando en cuenta las variables de control que se detallan a continuación:

#### *Género*

Para los emprendimientos establecidos dentro de la muestra, se puede observar que el género masculino represento en mayor proporción la actividad emprenderá con un 55% a diferencia del género femenino que estuvo representado por un 45%, según estos resultados se entiende que en su mayoría son hombres quienes logran mantener en pie sus emprendimientos. Este resultado podría verse relacionado a la capacidad que hombres y mujeres manifiestan ante las oportunidades que se presentan para generar negocios y la autopercepción sobre la capacidad de emprender y el miedo al fracaso.

#### *Edad*

Los resultados detallaron la relación existente entre emprendedores nacientes y aquellos ya establecidos en el mercado según el rango de edad, pues en la provincia de Cotopaxi predominan el grupo de emprendedores que se encuentran en un rango de edad de 36 a 45 años lo que representa un 38% de la muestra, seguido a este grupo se encuentra el grupo de emprendedores de entre 26 a 35 años con una representación del 35%, que relativamente podría significar aquellas personas que han culminado una preparación académica y no han logrado desempeñarse en el mercado laboral público o privado del país, por lo que buscan independencia financiera mediante la creación de un emprendimiento. Cabe mencionar el 34% de la muestra está representada por el grupo de personas de entre 18 a 25 años que se consideraría que representan aquellos jóvenes que no han podido acceder a una preparación académica superior o buscan como una manera de financiamiento el desarrollar ideas innovadoras y crear sus emprendimientos.

#### *Educación*

El 39,83% de los encuestados afirmó tener un nivel de educación de nivel superior, tendencia que se corroboró con el rango de edad en que la mayoría de los encuestados se encuentran pues considerando que están entre 18 a 36 años, edad en la que la educación superior se inicia y culmina, lamentablemente dentro del país el mercado laboral se encuentra en un proceso de recesión y competitividad alta, por lo que se entiende según los resultados las personas no encuentran trabajos fijos relacionados a sus estudios superiores y el emprendimiento se vuelve una alternativa para el sustento económico y

familiar. Así mismo, el 35,06% de los encuestados alcanzo un nivel de estudio a nivel bachillerato, lo que puede dar señal a que las personas de este grupo no pudieron acceder a una educación de mayor nivel y su alternativa fue la creación de negocios propios como fuente de ingresos familiar.

### *Geografía y Sector productivo*

En la provincia de Cotopaxi existen 575 emprendimientos registrados, de los cuales fueron tomados 231 como muestra para el estudio dando como resultado que la mayoría de los emprendimientos se encuentran en el cantón Latacunga con un total de 99 emprendimientos que representan el 42,86%, en segundo lugar se ubicaron en el cantón Pujilí con 29 emprendimientos con una representación del 12,55% y en tercer lugar el cantón Salcedo que se representó con un 11,69% de los emprendimientos en la provincia de Cotopaxi. Por área de ubicación según la ubicación de los emprendimientos el 55,84% se ubicaron en el área urbana, mientras que el restante 44,16% se ubicó en el área rural.

De acuerdo al sector productivo al que pertenecen los emprendimientos de los encuestados, se obtuvo que el 41,13% consideró que su emprendimiento pertenece al sector terciario el cual se enfoca en actividades de comercio, transporte y turismo, seguido por el sector primario representado por un 34,20%, es decir que este grupo se dedicó a actividades de ganadería, pesca, minería, etc. Por último, un 24,68% perteneció al sector secundario cuya actividad es de manufactura, fabricación de alimentos procesados, bebidas, muebles, textil.

### *Ingresos y ahorro familiar*

Para el estudio se utilizó como base un salario mínimo mensual (SBU) como variable para obtener el valor promedio de los ingresos de los emprendedores en la provincia de Cotopaxi, se realizó mediante intervalos tomando como base el salario mínimo vital para el año 2021 de \$425.00, según muestra la tabla de resultados existió una mayor concentración de ingresos en el intervalo de \$601 a \$800 que representó el 40,69% de los encuestados, seguido del rango de \$426 a \$600 cuya representación fue del 17,75%, los rangos con menos representación fueron los emprendimientos que generaron mensualmente menos de \$425 y más de \$1000 con representaciones del 13,85% y 11,69% respectivamente.

Partiendo de los ingresos se puede obtener qué porcentaje de estos ingresos fueron destinados para el ahorro por decisión del emprendedor y cabeza de familia, tomando en cuenta que en el rango de 11% al 30% es en donde se concentró la mayor cantidad de personas representadas por un 46% de la muestra total, se entiende que los emprendedores consideraron importante el ahorro de sus ingresos durante el periodo de pandemia, tomando en cuenta posibles gastos que podrían aparecer a consecuencia de la pandemia.

Según mostraron los resultados el siguiente grupo que considero el ahorro entre un 31% al 50% de los ingresos estuvo representado por el 26% de la muestra, en tercer lugar se determinó el grupo de personas que ahorraron del 0% al 10% de sus ingresos esto se puede ver como una consecuencia a que los ingresos de los emprendimientos no fueron lo necesariamente suficiente para poder cubrir los gastos y deudas y por lo tanto se vio como prioridad cubrir aquellas deudas y gastos y el porcentaje restante guardarlo para emergencias.

### Aplicación del método multivariante de Análisis factorial

La utilidad en el estudio del análisis factorial constó en la facilidad que dio para obtener mediante el análisis de las relaciones que pueden producirse entre las variables o individuos. (Aymerich Martínez, 2004) menciona que el análisis factorial aborda el análisis a la estructura de las correlaciones entre varias variables, que pueden ser obtenidas de la aplicación de instrumentos a cierta población y ubicarlas en dimensiones que serán conocidas como factores. Se conoce también la utilidad del análisis factorial como una técnica para reducir datos en un conjunto numeroso de datos que se buscara correlacionar mediante la definición de variables latentes.

En el estudio se determinó cuatro variables latentes (EMPR, SOST, DESA, COMP) y una variable de control (DEMO) los datos obtenidos del instrumento se calcularon mediante la designación de una puntuación de cada dimensión que sustituye a las respuestas cualitativas obtenidas en el instrumento en base a la escala de Likert y dando valores cuantitativos con el objetivo de que se puedan valorar y relacionar los factores con valores más representativos en dimensiones.

#### Matriz de correlaciones mediante la prueba de KMO y Bartlett

La prueba de KMO se utilizó para obtener datos que comprueben la correlación parcial entre las variables, además es utilizado para determinar si el conjunto de datos es adaptable para un análisis multivariado, para saber si ese análisis fue posible se obtuvo los siguientes resultados en el test: mientras más cerca de 1 este el valor KMO implicaría que la relación entre las variables es alta, mientras que si  $KMO \geq 0.9$  el test es considerado muy bueno, si  $KMO \geq 0.8$  el test es notable, para  $KMO \geq 0.7$  el veredicto sería mediano; para los niveles más bajos en la prueba KMO se considera que si llega a ser  $KMO \geq 0.6$  es bajo y  $KMO < 0.5$  muy bajo. (Grupo, 2022) Una vez obtenido los datos y analizado los resultados el test KMO muestra que existió una relación de todas las variables con un 56,8%.

La prueba de esfericidad de Bartlett fue utilizada para verificar si es viable la aplicación del análisis factorial en las variables que se están estudiando. El modelo de Bartlett menciona dos opciones de resultados: si (p-valor)  $< 0.05$  se acepta la  $H_0$  (hipótesis nula) y por tanto se puede aplicar el análisis factorial, mientras que si (p-valor)  $> 0.05$  se rechaza  $H_0$  y no sería factible aplicar el análisis factorial (Grupo, 2022). Una vez aplicada la prueba de Bartlett se comprobó que existe normalidad de datos, porque no supera el 5 % de error y por tanto se puede aplicar análisis factorial.

**Tabla 3**

#### Prueba KMO y prueba de Bartlett

Medida de adecuación muestral de Káiser-Meyer-Olkin	0,568
Prueba de esfericidad de Bartlett	Chi-cuadrado aproximado 229,157
	Gl 45
	Sig. 0

**Nota:** Medida Kaiser-Meyer-Olkin contrasta si las correlaciones parciales entre los factores son adecuadamente pequeñas. Prueba de esfericidad de Bartlett: Indica la pertinencia del modelo factorial.

**Fuente:** Elaboración propia.

*Extracción de Factores mediante el método de componentes principales*

**Tabla 4**  
*Matriz de varianza explicada*

Componente	Varianza total explicada								
	Autovalores iniciales			Sumas de las saturaciones al cuadrado de la extracción			Suma de las saturaciones al cuadrado de la rotación		
	Total	% de la varianza	% acumulado	Total	% de la varianza	% acumulado	Total	% de la varianza	% acumulado
<b>EMP</b>	1,996	19,960	19,960	1,996	19,960	19,960	1,753	17,532	17,532
<b>SOST</b>	1,551	15,510	35,471	1,551	15,510	35,471	1,514	15,142	32,675
<b>DESA</b>	1,254	12,543	48,013	1,254	12,543	48,013	1,335	13,351	46,025
<b>COMP</b>	1,074	10,738	58,751	1,074	10,738	58,751	1,273	12,725	58,751

**Nota:** Método de extracción: Análisis de componentes principales (4). Los porcentajes de varianza explicada están asociados a cada factor se consiguen dividiendo su auto valor por la suma de los auto valores. Se extrae tantos factores como auto valores mayores >1.

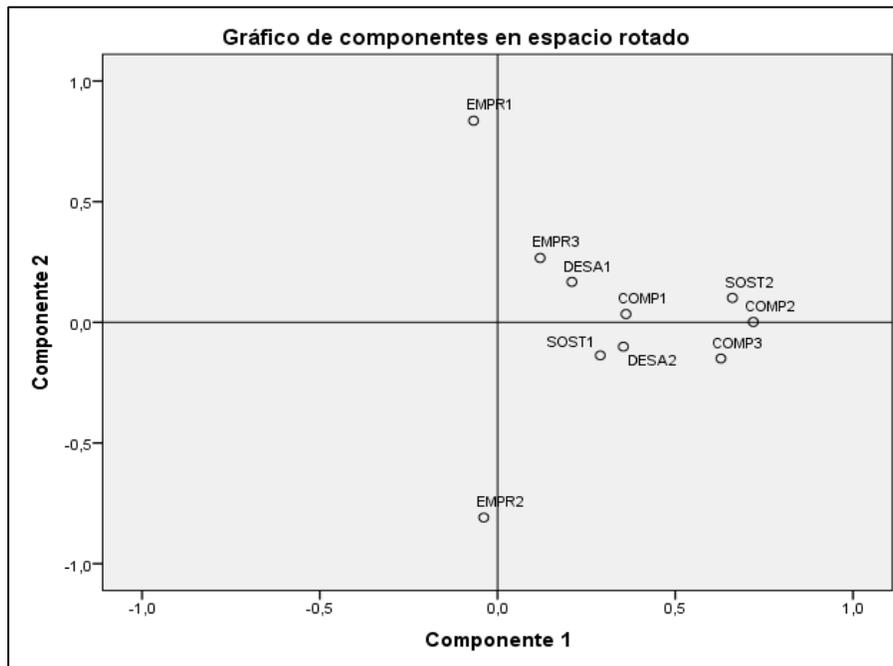
**Fuente:** Elaboración propia.

En esta matriz existió 4 autovalores mayores que 1, el procedimiento que se estableció extrajo 4 primeros factores que explican el 58,751% de la varianza de los datos, lo que implica más del 50% de la varianza total, por lo que se consideró pertinente seguir con el desarrollo del estudio.

*Determinación del número de factores mediante el gráfico de componentes en espacio rotado*

**Figura 1**

*Componentes en espacio rotado del instrumento*



**Nota:** Gráfico de componentes en espacio rotado: Muestra una representación gráfica de los autovalores de cada componente. Muestra la ubicación de los factores en cuadrantes ya sea positivo o negativo y la tendencia que este factor tendría hacia los cuadrantes inversos.

**Fuente:** Elaboración propia.

Según la Fig.1 en donde se muestra cada componente de estudio, para el componente de EMPR1 se detalló que, según su ubicación en el cuadrante, que en algunos de los emprendimientos sus dueños percibieron que la falta laboral como un factor determinante para impulsar la necesidad de emprender esto ayudó al desarrollo económico individual de sus familias, ya sea por independencia y mayor control de los ingresos que se obtiene. Sin embargo, un pequeño grupo lo detecto como algo negativo, ya sea por la falta de desarrollo laboral acorde a sus estudios o el simple de hecho de no tener estabilidad laboral durante la pandemia la cual provoco despidos o cierre de empresas a nivel nacional, causando un aumento en el índice de desempleo del país.

Además se observó que el componente de EMPR2 la cual hace referencia a la búsqueda de independencia financiera como un detonante para tomar la decisión de emprender, de la misma se pude observar que se encuentra en el cuadrante negativo lo mismo se impronta que este factor no ha sido de relevancia al momento de emprender es decir que según los datos obtenidos se entiende como un factor negativo pues el riesgo que se toma al emprender es alto ya sea a corto o largo plazo, la búsqueda de financiamientos flexibles para emprendedores dificultan el desarrollo de los emprendimientos por lo que el riesgo de que los emprendimientos cierren sus puertas por falta de liquidez es alto. La mayoría de emprendedores toman como opción utilizar sus finanzas personales para el desarrollo de su emprendimiento lo que hace aun mayor el riesgo de inversión pues existe la probabilidad de que el rendimiento del emprendimiento sea menor al esperado en un inicio.

#### *Rotación de los factores mediante el método Varimax*

**Tabla 5**

#### *Factores mediante método Varimax*

	Matriz de componentes rotados			
	Componente			
	EMPR	SOST	DESA	COMP
1. ¿Considera que la falta de oportunidad laboral fue el detonante para emprender?	-0,067	0,835	0,037	0,043
2. ¿Considera que la búsqueda de independencia financiera es una detonante para decidir emprender?	-0,039	-0,809	-0,027	-0,015
3. ¿Considera Ud. que la competencia que existe en el mercado es un obstáculo para su emprendimiento?	0,12	0,267	-0,09	0,744
4. ¿Accedió a préstamos otorgados por entidades financieras como fuente de financiamiento?	0,289	-0,137	-0,717	0,255
5. ¿Usted consideró ofrecer nuevos productos y servicios durante la pandemia?	0,661	0,101	-0,077	0,038
6. ¿Considera que los ingresos que obtuvo de su emprendimiento fueron de apoyo para cumplir con el pago de deudas?	0,209	0,168	-0,205	-0,678
7. ¿Considera que los ingresos que obtuvo de su emprendimiento fueron de apoyo para cubrir las necesidades de sus finanzas familiares?	0,354	-0,101	0,609	0,358
8. ¿Considera usted que los productos ofertados por su emprendimiento son accesibles para la población?	0,361	0,034	0,597	0,219
9. ¿El uso de las redes sociales fue una opción de reactivación para su emprendimiento durante la pandemia?	0,72	0,002	0,079	0,021

10. ¿Las entregas a domicilio (delivery), ayudo a la reactivación de su emprendimiento?	0,628	-0,15	0,167	-0,117
---	-------	-------	-------	--------

**Nota:** Se utilizó el método de extracción para el análisis de componentes principales (4). El método de rotación Varimax minimiza el número de factores que tienen saturaciones altas en cada factor optimizando la solución por columna. Los números en negrilla pertenecen a cada factor según su ítem. La rotación ha convergido en 4 iteraciones, este es el número máximo que los algoritmos realizan para la solución factorial final.

**Fuente:** Elaboración propia

La primera variable emprendimiento tuvo como resultado la relación con el componente DESA1 que hace mención a la capacidad que el emprendimiento tuvo para generar los suficientes ingresos para poder cubrir el pago mensual de sus deudas, el mismo se interpreta como un factor que no tuvo relevancia ya que obtuvo una denominación de 0.209, el siguiente componente que se relaciona con la variable emprendimiento es la interrogante DESA2 que siguiendo con el análisis del primer interrogante se cuestiona si el emprendimiento llegó a generar suficiente liquidez pero en este caso para poder cubrir con las necesidades de las finanzas familiares, esta interrogante tampoco fue de relevancia en los resultados ya que este no obtuvo un valor mayor o igual a 0.60 este tuvo una denominación de 0.354.

La siguiente variable de análisis es sostenibilidad, como componente se determinó a EMPR1 que se refiere a la falta de oportunidad laboral o por la necesidad de tener una fuente de ingreso familiar el emprendimiento fue creado, la búsqueda de sostenibilidad familiar ve como solución el emprendimiento lo que se refleja en los resultados, el siguiente componente es EMPR2 esta interrogante al contrario de EMPR1 tiene una influencia negativa lo que significa que la búsqueda de independencia financiera no es un factor de relevancia para emprender.

La variable de desarrollo esta agrupado por los siguientes componentes: COMP1, COMP2, COMP3, en este caso para el componente COMP1 con el valor más representativo con 0.597 da a entender que la mayoría de la muestra adopto sus productos a precios que sean accesibles para la población durante el periodo de pandemia, el componente COMP2 con un valor mínimo de 0.079 da a entender que el uso de redes sociales para promocionar o realizar ventas no fue una opción considerada por los emprendimientos, el componente COMP3 representado por 0.167 menciona si la variable tuvo relación con el desarrollo del emprendimiento considerando si las entregas a domicilio o deliverys fueron una opción para el desarrollo del emprendimiento, dando como resultado que los emprendedores consideraron la opción sin embargo no en un valor significativo.

La variable competitividad se relacionó con el componente EMPR3 pues el resultado da un 0.744 considerado un valor significativo entre los emprendimientos y según los resultados se ve que la tendencia se inclina negativamente al ser un factor que obstaculiza el desarrollo del emprendimiento, el componente SOST1 menciona si durante la pandemia los emprendedores accedieron a préstamos otorgados por entidades financieras para financiar su emprendimiento y que según los resultados 0.255 no fue una opción considerada significativamente por los emprendedores, el ultimo componente es SOST2 que corresponde a 0.038; un valor sin significancia en los resultados pues se hace mención a que la muestra no considero crear nuevos productos u ofertar nuevos servicios durante el periodo de pandemia, solo se adaptaron.

## **Discusión**

Las finanzas familiares es un factor de estudio muy importante, pues existen factores internos como externos, en el estudio se planteó analizar la determinar la incidencia de los emprendimientos productivos en la calidad de las Finanzas Familiares en ciclo de pandemia en la Provincia de Cotopaxi, este análisis se enfocó en el efecto económico de los emprendimientos productivos y se relaciona significativamente con las finanzas familiares de acuerdo a variables latentes y de control.

Bajo este planteamiento, se determinó la incidencia de los emprendimientos productivos en la calidad de las finanzas familiares, reflejadas en componentes con valores significativos relacionadas con las variables latentes (emprendimiento, sostenibilidad, desarrollo, competitividad) y la variable de control (sociodemográfica). Se analizó las variables más significativas del estudio, como es sostenibilidad que con una relación de 0.835 con el componente EMPR1 establece que la mayoría de la muestra encuentra a la falta de oportunidad laboral como un detonante para emprender y poder generar ingresos, el segundo componente con significancia es EMPR3 que cuestiona si la competitividad fue un factor negativo pues el resultado da un 0.744 considerado un valor significativo entre los emprendimientos y según los resultados se ve que es muy probable que la competencia sea un factor que obstaculiza al emprendimiento.

El análisis nos permite conocer más a fondo cuáles son los factores que influyen en la sostenibilidad de las finanzas familiares y como se desarrollan los emprendimientos en base a la competitividad que tenga durante una pandemia o emergencia sanitaria, dichos factores determinan el actuar de los emprendimientos y las decisiones empresariales que determinarían su estabilidad y competitividad. (Gonzalez, 2021) menciona en su estudio que el fracaso de los emprendimientos tiene que ver con factores como: mínima rentabilidad, falta de financiamiento o razones familiares, lo que provoca que los emprendedores no alcancen sus objetivos lo que genera disminución o cese de los ingresos familiares.

## **Conclusiones**

La presente investigación concluyo que la calidad de las finanzas familiares durante el ciclo de pandemia influyo al desarrollo de nuevos emprendimientos productivos de la provincia de Cotopaxi, y al ser el emprendimiento la única fuente de ingresos económicos en algunos casos familias se vieron afectadas ya que los ingresos generados por los emprendimientos no fueron suficientes para cubrir con las obligaciones financieras, o los gastos básicos familiares. Junto a la pandemia se establecieron restricciones lo que provoco en varios de los emprendedores a no considerar la innovación, generación de nuevos productos o servicios, por miedo a adaptarse a los cambios, ratificando que la falta de conocimientos en marketing o innovación son el desencadenante a que emprendimientos fallen.

La limitación más relevante que se visualizó al momento de desarrollar el estudio fue al aplicar el instrumento a la muestra, pues estas se realizaron mediante correo electrónico enviando un link por las restricciones existentes a casusa de la pandemia, al no haber aplicado las encuestas de manera presencial dio apertura a un sesgo estadístico mínimamente confiable, ya que la fiabilidad de las referencias recolectadas pudieron ser cuestionables, ya que las respuestas recibidas muchas veces no pueden ser verídicas, por esta razón se aplicaron 2 pruebas pilotos con anterioridad para así después de estas aplicar el instrumento definitivo a la muestra.

La capacitación o educación de los emprendedores de la provincia de Cotopaxi en temas como: marketing digital, planificación financiera, estrategias financieras dificultan su

desenvolvimiento en el mercado poniendo en riesgo sus finanzas familiares. Con base en el análisis transmitido, se concluyó como futura investigación el análisis de la limitada capacitación en temas de marketing, planificación, estrategias que influyen en la rentabilidad de los emprendimientos. Adicional a ello, se considera oportuno realizar un análisis sobre las limitantes que sufren los emprendimientos en el Ecuador, como forma de ampliar la visión sobre esta temática.

## REFERENCIAS

- Acosta, A. M. (2010). La planificación estratégica en las empresas familiares. CICAG, 4-5. Obtenido de <http://ojs.urbe.edu/index.php/cicag/article/view/526/453>
- Amóros, J. C. (2012). Aspiraciones de los emprendedores en Chile y el mundo 2012. GEM-Global Entrepreneurship Monitor.
- Aymerich Martínez, J. &. (2004). Investigación descriptiva: análisis de información. Estadística aplicada. . Catalunya: Fundació Universitat Oberta de Catalunya.
- Barrionuevo Núñez, J. L. (2021). El efecto del teletrabajo en el empleo en Ecuador durante la crisis sanitaria 2019-2020. . Sociedad & Tecnología Revista del Instituto Tecnológico Superior Jubones, 233-234. Obtenido de Sociedad & Tecnología: Barrionuevo Núñez, J. L. (2021). El efecto del teletrabajo en el empleo en Ecuador durante la crisis sanitaria 2019-2020. Soch<https://doi.org/10.51247/st.v4i2.106> (Original work published 3 de mayo de 2021)
- Cañadas Osinski, I. &. (1998). Categorías de repuesta en escalas tipo Likert. Obtenido de 623-631.: <https://reunido.uniovi.es/index.php/PST/article/view/7489>
- Castrillon, G. M. (14 de 04 de 2016). La influencia del género y entorno familiar en el éxito y fracaso de las iniciativas emprendedoras. Obtenido de file:///C:/Users/nicol/Downloads/Dialnet-CapacidadDinamicaDeAbsorcion-5634698.pdf
- Competitividad, C. N. (2017). Division de informacion estratégica. Obtenido de <https://www.competitividad.org.do/wp-content/uploads/2016/12/%C3%8Dndice-Global-de-Emprendimiento-2017.pdf>
- Fernández, C. C.-L. (2017). Definición del alcance de la investigación que se realizará: exploratorio, descriptivo, correlacional o explicativo. En R. F.-C.-L. Hernández-Sampieri, Definición del alcance de la investigación que se realizará: exploratorio, descriptivo, correlacional o explicativo. (págs. 88-101). Mexico: 6ta edición McGraw-Hill.
- Flores, P. &. (07 de 05 de 2021). Las fuentes de financiamiento alternativas para las pequeñas y medianas empresas. Obtenido de Universidad Peruana de ciencias aplicadas: [https://repositorioacademico.upc.edu.pe/bitstream/handle/10757/656278/Flores\\_P\\_E.pdf?sequence=3](https://repositorioacademico.upc.edu.pe/bitstream/handle/10757/656278/Flores_P_E.pdf?sequence=3)
- Flores, P. K. (11 de 2019). Educación financiera y finanzas familiares en la plaza Tambopata, Zona Norte de la ciudad de Juliaca 2016. Obtenido de [http://200.121.226.32:8080/bitstream/handle/20.500.12840/3525/Kari\\_Tesis\\_Licenciatura\\_2019.pdf?sequence=4&isAllowed=y](http://200.121.226.32:8080/bitstream/handle/20.500.12840/3525/Kari_Tesis_Licenciatura_2019.pdf?sequence=4&isAllowed=y)

- Freire, C. M. (2020). Población, empleo y subempleo en Ecuador . Observatorio economico y social Tungurahua, 4.
- Giuliani, A. C.-A. (12 de 04 de 2017). Escalabilidad: concepto, características y retos desde el emprendimiento comercial y social. . Cuadernos del CIMBAGE, 27-41.[fecha de Consulta 25 de Mayo de 2022]. ISSN: 1666-5112. Disponible en: <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=46251257003>.
- Gonzalez, E. V. (2021). Principales competencias de los emprendedores, caso Ecuador. . Obtenido de 593 Digital Publisher CEIT: file:///C:/Users/nicol/Downloads/Dialnet-PrincipalesCompetenciasDeLosEmprendedoresCasoEcuad-8143956.pdf
- Grajales, G. (27 de 03 de 2000). Tipos de investigación. Obtenido de Tipos de investigación: <https://cmapspublic2.ihmc.us/rid=1RM1F0L42-VZ46F4-319H/871.pdf>
- Grupo, P. a. (04 de 05 de 2022). Práctica 5.Analisis multivariante con SPSS. Reduccion de datos: Analisis de componentes principales y factorial. Obtenido de Universidad de Alicante: <https://web.ua.es/es/lpa/docencia/practicas-analisis-exploratorio-de-datos-con-spss/practica-5-analisis-multivariante-con-spss-reduccion-de-datos-analisis-componentes-principales-y-factorial.html#:~:text=El%20test%20KMO%20%28Kaiser%2C%20Meyer%20y%20Olk>
- Guananga Quishpe, L. A. (2018). Situación y gestión del emprendimiento. Quito-Ecuador: Creative.
- Hernández, C. F. (2019). Tipos de emprendedores. Obtenido de Boletín Científico De Las Ciencias Económico Administrativas Del ICEA: <https://repository.uaeh.edu.mx/revistas/index.php/icea/article/view/4028/6280>
- Hoyos, R. D. (2016). Ninis en América Latina: 20 millones de jóvenes en búsqueda de oportunidades. Ciencia, docencia y tecnología, 207.
- Hubspot. (01 de 09 de 2021). Tipos de emprendedores. Obtenido de <https://blog.hubspot.es/marketing/tipos-de-emprendedores#:~:text=1%20Emprendedor%20visionario%20Convierte%20su%20visi%C3%B3n%20en%20negocio%2C,oportunidades%20y%20se%20arriesga.%20...%2010%20Emprendedor%20especialista>
- INEC. (19 de 12 de 2020). Encuesta Nacional de Empleo, Desempleo y Subempleo. Obtenido de ENEMDU: [https://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/EMPLEO/2020/Diciembre-2020/202012\\_Mercado\\_Laboral.pdf](https://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/EMPLEO/2020/Diciembre-2020/202012_Mercado_Laboral.pdf)
- Innovation, S. S. (2020). Sinnergiak Social Innovation. Obtenido de <https://sinnergiak.org/2021/01/18/informe-de-competitividad-global-edicion-especial-2020/>
- Lambraño, Z. G. (2020). Manual de finanzas personales . Obtenido de Universidad Cooperativa de Colombia: [https://repository.ucc.edu.co/bitstream/20.500.12494/18393/3/2020\\_manual\\_finanzas\\_personales.pdf](https://repository.ucc.edu.co/bitstream/20.500.12494/18393/3/2020_manual_finanzas_personales.pdf)
- Magnusson, D. &. (1990). Teoría de los test: psicometría diferencial, psicología aplicada, orientación vocacional. Mexico: Editorial Trillas. .

- Maldonado Luna, S. M. (2012). Manual práctico para el diseño de la escala Likert. Obtenido de Xihmai: <https://doi.org/10.37646/xihmai.v2i4.101>
- Manterola, C. Q. (2019). Metodología de los tipos y diseños de estudio más frecuentemente utilizados en investigación clínica. . Revista Médica Clínica Las Condes.
- Moina-Sánchez, P. M.-C.-P. (2020). Crecimiento económico en una región emprendedora en el Ecuador. RETOS. Revista de Ciencias de la Administración y Economía . Revista de Ciencias de la Administración y Economía RETOS-<http://scielo.senescyt.gob.ec/pdf/retos/v10n19/1390-6291-Retos-10-19-00065.pdf>, 65-80 . Obtenido de <http://scielo.senescyt.gob.ec/pdf/retos/v10n19/1390-6291-Retos-10-19-00065.pdf>
- Moya Serrano, Á. (. (2021). Problemas y errores en el emprendimiento en relación con la planificación empresarial. España.
- OIT. (5 de 12 de 2021). Organizacion Internacional del Trabajo . Obtenido de <https://www.ilo.org/global/statistics-and-databases/lang--es/index.htm>
- SEPS. (15 de 05 de 2020). Superintendencia de economía popular y solidaria. Obtenido de Consulta de organizaciones: <https://servicios.seps.gob.ec/gosnf-internet/paginas/consultarOrganizaciones.jsf>
- Terán, Y. E. (2020). Teorías de emprendimiento: revisión crítica de la literatura y sugerencias para futuras investigaciones. . Obtenido de Revista Espacios: <http://www.revistaespacios.com/a20v41n07/a20v41n07p07.pdf>
- Trabajo, O. I. (2020). Obtenido de Panorama laboral 2020 America Latina y el Caribe: [https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---americas/---ro-lima/documents/publication/wcms\\_764630.pdf](https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---americas/---ro-lima/documents/publication/wcms_764630.pdf)