



ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE CHIMBORAZO
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
CARRERA FINANZAS

**“EVALUACIÓN DE LA RENTABILIDAD EN LOS
EMPRESARIOS ADSCRITOS AL PROYECTO DE
DESARROLLO FOMENTO PRODUCTIVO DEL GOBIERNO
AUTÓNOMO DESCENTRALIZADO DE LA PROVINCIA DE
CHIMBORAZO, AÑO 2023.”**

Trabajo de Titulación

Tipo: Proyecto de Investigación

Presentado para optar al grado académico de:

LICENCIADA EN FINANZAS

AUTORA:

DANIELA KATHERINE CHAPALBAY CANDO

Riobamba – Ecuador

2024



ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE CHIMBORAZO
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
CARRERA FINANZAS

**“EVALUACIÓN DE LA RENTABILIDAD EN LOS
EMPRESARIOS ADSCRITOS AL PROYECTO DE
DESARROLLO FOMENTO PRODUCTIVO DEL GOBIERNO
AUTÓNOMO DESCENTRALIZADO DE LA PROVINCIA DE
CHIMBORAZO, AÑO 2023.”**

Trabajo de Titulación

Tipo: Proyecto de Investigación

Presentado para optar al grado académico de:

LICENCIADA EN FINANZAS

AUTORA: DANIELA KATHERINE CHAPALBAY CANDO

DIRECTORA: ING. OLGA MARITZA RODRÍGUEZ ULCUANGO

Riobamba – Ecuador

2024

© 2024, Daniela Katherine Chapalbay Cando

Se autoriza la reproducción total o parcial, con fines académicos, por cualquier medio o procedimiento, incluyendo la cita bibliográfica del documento, siempre y cuando se reconozca el Derecho de Autor.

Yo, Daniela Katherine Chapalbay Cando, declaro que el presente Trabajo de Titulación es de mi autoría y los resultados del mismo son auténticos. Los textos en el documento que provienen de otras fuentes están debidamente citados y referenciados.

Como autora asumo la responsabilidad legal y académica de los contenidos de este Trabajo de Titulación; el patrimonio intelectual pertenece a la Escuela Superior Politécnica de Chimborazo.

Riobamba, 22 de mayo de 2024



Daniela Katherine Chapalbay Cando

060507592-8

ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE CHIMBORAZO
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
CARRERA FINANZAS

El Tribunal del Trabajo de Titulación certifica que: El Trabajo de Titulación; Tipo: Proyecto de Investigación, “**EVALUACIÓN DE LA RENTABILIDAD EN LOS EMPRENDIMIENTOS ADSCRITOS AL PROYECTO DE DESARROLLO FOMENTO PRODUCTIVO DEL GOBIERNO AUTÓNOMO DESCENTRALIZADO DE LA PROVINCIA DE CHIMBORAZO, AÑO 2023.**”, realizado por la señorita: **DANIELA KATHERINE CHAPALBAY CANDO**, ha sido minuciosamente revisado por los Miembros del Tribunal del Trabajo de Titulación, el mismo que cumple con los requisitos científicos, técnicos, legales, en tal virtud el Tribunal Autoriza su presentación.

FIRMA

FECHA

Ing. Carmen Amelia Samaniego Erazo
PRESIDENTE DEL TRIBUNAL



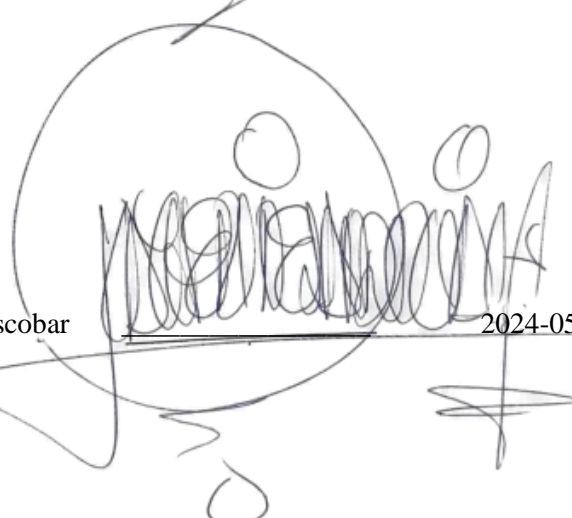
2024-05-22

Ing. Olga Maritza Rodríguez Ulcuango
DIRECTORA DEL TRABAJO DE TITULACIÓN



2024-05-22

PhD. Katherine Elizabeth Sandoval Escobar
ASESORA DEL TRABAJO DE TITULACIÓN



2024-05-22

DEDICATORIA

Dedico este trabajo a Dios, la fuente inagotable de sabiduría y fortaleza, por guiar mi camino académico y darme la perseverancia necesaria para alcanzar esta meta. A mis queridos padres, Danilo y Rosa, les agradezco de todo corazón por su amor incondicional y su constante apoyo. Sin su sacrificio y dedicación, este logro no habría sido posible. Expreso mi profunda gratitud a mis amadas hermanas de y a mi abuelita, Jenny, Evelyn, Johanna, Paola, Karina y María Esperanza, por brindarme su amor y aliento, fundamentales en este viaje. A mis amigos, especialmente a Karla, ahora colegas, por compartir este camino conmigo y celebrar este triunfo juntas. Finalmente, extendo mi más sincero agradecimiento a todas las personas que, de alguna manera, contribuyeron a la realización de esta tesis, ya sea de forma directa o indirecta. A todos ustedes, mi eterna gratitud.

Daniela.

AGRADECIMIENTO

Con profunda gratitud y amor a mis padres por su inquebrantable apoyo, sacrificio y amor incondicional. A mi querida Escuela Superior Politécnica de Chimborazo, a la carrera de Finanzas y al cuerpo docente, quienes me brindaron la maravillosa oportunidad de adquirir conocimientos significativos que fueron esenciales para mi formación académica y en la realización de este trabajo. Mi eterno agradecimiento a la Ing. Maritza Rodríguez, por guiarme con sus conocimientos en la elaboración de mi Trabajo de Titulación, ayudándome a generar un documento de calidad, de igual a la Ing. Gina Cedeño por su motivación y apoyo durante mi vida universitaria; también agradezco a cada uno de los emprendedores que me abrieron las puertas de sus negocios para alcanzar mi objetivo de investigación, quedo infinitamente agradecida por su apoyo y colaboración en este proceso. Finalmente, gracias a todas aquellas personas que siempre confiaron en mí y contribuyeron positivamente a mi vida diaria, siendo una de las tantas razones que me impulsaron a no rendirme y a lograr este tan anhelado sueño.

Daniela.

ÍNDICE DE CONTENIDO

ÍNDICE DE TABLAS.....	xi
ÍNDICE DE ILUSTRACIONES	xiii
ÍNDICE DE ANEXOS	xv
RESUMEN	xvi
ABSTRACT.....	xvii
INTRODUCCIÓN	1

CAPÍTULO I

1. PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN.....	3
1.1 Planteamiento del Problema	3
<i>1.1.1 Formulación del problema.....</i>	<i>6</i>
1.2 Objetivos.....	6
<i>1.2.1 Objetivo General</i>	<i>6</i>
<i>1.2.2 Objetivos Específicos.....</i>	<i>6</i>
1.3 Justificación.....	6
<i>1.3.1 Justificación teórica</i>	<i>6</i>
<i>1.3.2 Justificación metodológica</i>	<i>7</i>
<i>1.3.3 Justificación práctica</i>	<i>7</i>

CAPÍTULO II

2. MARCO TEÓRICO	8
2.1 Antecedentes de la investigación	8
2.2 Fundamentos Teóricos.....	9
<i>2.2.1 Emprendimiento.....</i>	<i>9</i>
<i>2.2.2 Emprendedor.....</i>	<i>10</i>
<i>2.2.3 Tipos de emprendedores.....</i>	<i>10</i>
<i>2.2.3.1 Autoempleados.....</i>	<i>10</i>
<i>2.2.3.2 Emprendedor corporativo.....</i>	<i>10</i>
<i>2.2.3.3 Emprendedores en familia</i>	<i>11</i>
<i>2.2.3.4 Emprendedores sociales</i>	<i>11</i>
<i>2.2.3.5 Emprendedores principiantes</i>	<i>11</i>
<i>2.2.4 Etapas de la actividad emprendedora</i>	<i>12</i>
<i>2.2.5 Factores del entorno que afectan la actividad emprendedora.....</i>	<i>12</i>

2.2.5.1	<i>Contexto macroeconómico</i>	12
2.2.5.2	<i>Acceso a fuentes de financiamiento</i>	13
2.2.5.3	<i>Contexto tecnológico</i>	13
2.2.6	<i>Factores determinantes del fracaso del emprendimiento</i>	14
2.2.7	<i>Factores determinantes del éxito del emprendimiento</i>	15
2.2.8	<i>Rentabilidad en los emprendimientos</i>	16
2.2.8.1	<i>Rentabilidad</i>	16
2.2.8.2	<i>Formas de medir la rentabilidad</i>	17
2.3	Base legal	20
2.3.1	<i>Constitución de la República</i>	20
2.3.2	<i>Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria</i>	21
2.3.3	<i>Ley Orgánica de Emprendimiento e Innovación (LOEI)</i>	22
2.3.4	<i>Reglamento General a la LOEI</i>	23
2.3.5	<i>Ley Orgánica para el Desarrollo Económico y Sostenibilidad Fiscal tras la pandemia por COVID-19</i>	24
2.3.6	<i>Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno (LORTI)</i>	25
2.3.7	<i>Reglamento para la Aplicación de la LORTI</i>	25

CAPÍTULO III

3.	MARCO METODOLÓGICO	26
3.1	Enfoque de la Investigación	26
3.1.1	<i>Enfoque cuantitativo</i>	26
3.1.2	<i>Enfoque cualitativo</i>	26
3.2	Nivel de investigación	27
3.2.1	<i>Exploratorio</i>	27
3.2.2	<i>Descriptiva</i>	27
3.3	Método de investigación	27
3.3.1	<i>Inductivo</i>	27
3.3.2	<i>Analítico</i>	28
3.4	Diseño de la investigación	28
3.4.1	<i>No experimental</i>	28
3.5	Tipos de estudio	29
3.5.1	<i>Transversal</i>	29
3.5.2	<i>Investigación de campo</i>	29
3.5.3	<i>Investigación documental</i>	29
3.6	Técnicas de estudio	30

3.6.1	<i>Encuesta</i>	30
3.6.2	<i>Entrevista</i>	30
3.6.3	<i>Observación</i>	30
3.7	Instrumento de investigación	31
3.7.1	<i>Cuestionario</i>	31
3.7.2	<i>Guía de entrevista</i>	31
3.7.3	<i>Guía de observación</i>	31
3.8	Población	31
3.9	Muestra	32
3.9.1	<i>Muestra no probabilística</i>	32
3.9.2	<i>Muestra probabilística</i>	32

CAPÍTULO IV

4.	ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS	34
4.1	Procesamiento, análisis e interpretación de resultados	34
4.1.1	<i>Encuesta realizada a los emprendimientos adscritos al proyecto de Fomento Productivo</i>	34
4.1.2	<i>Encuesta realizada a los consumidores de la ciudad de Riobamba, provincia de Chimborazo</i>	50
4.1.3	<i>Entrevista a los colaboradores relacionados con el proyecto de Fomento Productivo</i>	62
4.1.4	<i>Guías de observación realizada a los emprendimientos adscritos al proyecto de Fomento Productivo</i>	72
4.1.4.1	<i>Resultados de la ficha de observación</i>	73
4.2	Discusión de Resultados	75

CAPÍTULO V

5.	MARCO PROPOSITIVO	77
5.1	Propuesta	77
5.1.1	<i>Introducción</i>	77
5.1.2	<i>Objetivos de la Propuesta</i>	77
5.1.2.1	<i>Objetivo General</i>	77
5.1.2.2	<i>Objetivos Específicos</i>	77
5.2	Evaluación de la rentabilidad a los emprendimientos	78
5.2.1	<i>Diagnóstico de los emprendimientos</i>	78
5.2.1.1	<i>Emprendimiento No. 01</i>	78

5.2.1.2	<i>Emprendimiento No.02</i>	80
5.2.1.3	<i>Emprendimiento No,03</i>	81
5.2.1.4	<i>EmprendimientoNo.04</i>	83
5.2.1.5	<i>Emprendimiento No.05</i>	84
5.2.1.6	<i>Emprendimiento No.06</i>	85
5.2.1.7	<i>Emprendimiento No.07</i>	87
5.2.1.8	<i>Emprendimiento No.08</i>	88
5.2.1.9	<i>Emprendimiento No.09</i>	90
5.2.1.10	<i>Emprendimiento No.10</i>	91
5.2.1.11	<i>Emprendimiento No.11</i>	93
5.2.1.12	<i>Emprendimiento No.12</i>	94
5.2.1.13	<i>Emprendimiento No.13</i>	96
5.2.1.14	<i>Emprendimiento No.14</i>	98
5.2.2	<i>Análisis de la Rentabilidad de los emprendimientos adscritos</i>	100
5.2.2.1	<i>Margen Bruto</i>	100
5.2.2.2	<i>Margen operacional</i>	101
5.2.2.3	<i>Rentabilidad Neta del Activo (ROA)</i>	103
5.2.2.4	<i>Rentabilidad Operacional del Patrimonio (ROE)</i>	104
5.2.2.5	<i>Rendimiento de las Ventas</i>	106
5.3	Resultados de la Rentabilidad de los Emprendimientos, año 2023	107
5.3.1	<i>Consideraciones</i>	107
5.3.2	<i>Resultados</i>	109
5.4	Análisis de los resultados	110
5.5	Diseño de las estrategias FODA	113
5.5.1	<i>Matriz de Evaluación de Factores Externos (MEFE)</i>	118
5.5.2	<i>Matriz de Evaluación de Factores Internos (MEFI)</i>	119
5.5.3	<i>Análisis Estratégico FODA</i>	119
5.5.4	<i>Matriz de Formulación de Estrategias</i>	121
5.5.5	<i>Matriz de Estrategias y Actividades</i>	124
	CONCLUSIONES	128
	RECOMENDACIONES	129
	BIBLIOGRAFÍA	
	ANEXOS	

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 4-1: Género de los emprendedores adscritos al proyecto Fomento Productivo	35
Tabla 4-2: Edad de los emprendedores adscritos al proyecto de Fomento Productivo	36
Tabla 4-3: Sector económico de los emprendedores	37
Tabla 4-4: Tipo de emprendimientos que administran	38
Tabla 4-5: Años de trayectoria de los emprendimientos	39
Tabla 4-6: Motivaciones que impulsaron la decisión de emprender	40
Tabla 4-7: Características de los emprendimientos	41
Tabla 4-8: Régimen del RUC.....	42
Tabla 4-9: Elementos de gestión y administración en emprendimientos	43
Tabla 4-10: Riesgos que afectan a los emprendedores	44
Tabla 4-11: Financiamiento de los emprendedores	46
Tabla 4-12: Evaluación a la gestión interna del emprendimiento.....	47
Tabla 4-13: Género de los consumidores de la ciudad de Riobamba	51
Tabla 4-14: Edad de los consumidores de la ciudad de Riobamba	52
Tabla 4-15: Ocupación de los consumidores de la ciudad de Riobamba	53
Tabla 4-16: Frecuencia del apoyo a emprendimientos locales	54
Tabla 4-17: Distribución del sueldo en productos y/o servicios de los emprendimientos.....	55
Tabla 4-18: Factores que impactan en la compra de productos y servicios de emprendimientos locales	56
Tabla 4-19: Preferencias informativas.....	58
Tabla 4-20: Evaluación al GADPCH en la facilitación de espacios	59
Tabla 4-21: Probabilidad de recomendar productos y servicios de emprendimientos locales a amigos o familiares	60
Tabla 4-22: Estructura económica y financiera de los emprendimientos	73
Tabla 4-23: Monto de ingresos, costos y utilidades.....	74
Tabla 5-1: Rentabilidad del emprendimiento No.01	79
Tabla 5-2: Rentabilidad del emprendimiento No.02	80
Tabla 5-3: Rentabilidad del emprendimiento No.03	82
Tabla 5-4: Rentabilidad del emprendimiento No.04	83
Tabla 5-5: Rentabilidad del emprendimiento No.05	84
Tabla 5-6: Rentabilidad de emprendimiento No.06.....	86
Tabla 5-7: Rentabilidad del emprendimiento No.07	87
Tabla 5-8: Rentabilidad del emprendimiento No.08	89

Tabla 5-9: Rentabilidad del emprendimiento No.09	90
Tabla 5-10: Rentabilidad del emprendimiento No.10.....	92
Tabla 5-11: Rentabilidad del emprendimiento No.11.....	94
Tabla 5-12: Rentabilidad del emprendimiento No.12.....	95
Tabla 5-13: Rentabilidad del emprendimiento No.13.....	97
Tabla 5-14: Rentabilidad del emprendimiento No.14.....	98
Tabla 5-15: Rentabilidad del margen bruto	100
Tabla 5-16: Rentabilidad del margen operacional	101
Tabla 5-17: Rentabilidad Neta del Activo	103
Tabla 5-18: Rentabilidad Operacional del Patrimonio	104
Tabla 5-19: Rentabilidad de las Ventas.....	106
Tabla 5-20: Semaforización de ratios.....	108
Tabla 5-21: Indicadores financieros de rentabilidad de los emprendimientos adscritos	109
Tabla 5-22: Factores externos que influyen en los emprendimientos	114
Tabla 5-23: Factores internos que influyen en los emprendimientos.....	116
Tabla 5-24: Matriz de Evaluación de Factores Externos	118
Tabla 5-25: Matriz de Evaluación de Factores Internos	119
Tabla 5-26: Matriz FODA.....	120
Tabla 5-27: Matriz de Estrategias	121
Tabla 5-28: Actividades para los emprendimientos adscritos.....	124
Tabla 5-29: Actividades para las organizaciones vinculadas al proyecto	127

ÍNDICE DE ILUSTRACIONES

Ilustración 2-1: Factores que impulsan al emprendimiento	15
Ilustración 2-2: Representación de la estructura del estado de situación financiera	17
Ilustración 4-1: Género de los emprendedores adscritos al proyecto de Fomento Productivo ..	35
Ilustración 4-2: Edad de los emprendedores adscritos al proyecto fomento productivo	36
Ilustración 4-3: Sector económico de los emprendimientos.....	37
Ilustración 4-4: Tipos de emprendimientos que administran	38
Ilustración 4-5: Años de trayectoria de los emprendimientos	39
Ilustración 4-6: Motivaciones que impulsaron la decisión de emprender	40
Ilustración 4-7: Características de los emprendimientos.....	41
Ilustración 4-8: Régimen del RUC	42
Ilustración 4-9: Elementos de gestión y administración en emprendimientos	43
Ilustración 4-10: Riesgos que afectan a los emprendedores.....	44
Ilustración 4-11: Financiamiento de los emprendedores.....	46
Ilustración 4-12: Evaluación de la gestión interna del emprendimiento	47
Ilustración 4-13: Género de los consumidores de la ciudad de Riobamba.....	51
Ilustración 4-14: Edad de los consumidores de la ciudad de Riobamba	52
Ilustración 4-15: Ocupación de los consumidores de la ciudad de Riobamba	53
Ilustración 4-16: Frecuencia de apoyo a emprendimientos locales	54
Ilustración 4-17: Distribución del sueldo en productos y/o servicios de los emprendimientos .	55
Ilustración 4-18: Factores que impactan en la compra de productos y servicios de emprendimientos locales	56
Ilustración 4-19: Preferencias informativas	58
Ilustración 4-20: Evaluación al GADPCH en la facilitación de espacios para la interacción de emprendimientos con la sociedad.....	59
Ilustración 4-21: Probabilidad de recomendar productos y servicios de emprendimientos locales a amigos o familiares.....	60
Ilustración 4-22: Parámetro de observación.....	72
Ilustración 5-1: Emprendimiento No.01	78
Ilustración 5-2: Rentabilidad del emprendimiento No.01, 2023.	79
Ilustración 5-3: Rentabilidad del Emprendimiento No.02, 2023.....	80
Ilustración 5-4: Emprendimiento No.03	81
Ilustración 5-5: Rentabilidad del emprendimiento No.03, 2023	82
Ilustración 5-6: Rentabilidad del Emprendimiento No,04, 2023.....	83

Ilustración 5-7: Emprendimiento No.05	84
Ilustración 5-8: Rentabilidad del Emprendimiento No.05, 2023.....	85
Ilustración 5-9: Emprendimiento No.06	86
Ilustración 5-10: Rentabilidad del Emprendimiento No.06, 2023.....	86
Ilustración 5-11: Rentabilidad del Emprendimiento No.07, 2023.....	88
Ilustración 5-12: Rentabilidad del Emprendimiento No.08, 2023.....	89
Ilustración 5-13: Emprendimiento No.09	90
Ilustración 5-14: Rentabilidad del emprendimiento No.09, 2023	91
Ilustración 5-15: Emprendimiento No.10	92
Ilustración 5-16: Rentabilidad del Emprendimiento No.10, 2023.....	92
Ilustración 5-17: Emprendimiento No.11	93
Ilustración 5-18: Rentabilidad del emprendimiento No.11, 2023	94
Ilustración 5-19: Emprendimiento No.12	95
Ilustración 5-20: Rentabilidad del emprendimiento No.12, 2023	95
Ilustración 5-21: Emprendimiento No.13	96
Ilustración 5-22: Rentabilidad del emprendimiento No.13, 2023	97
Ilustración 5-23: Emprendimiento No. 14	98
Ilustración 5-24: Rentabilidad del emprendimiento No.14, 2023	99
Ilustración 5-25: Rentabilidad Margen Bruto	100
Ilustración 5-26: Rentabilidad Margen Operacional	102
Ilustración 5-27: Rentabilidad neta del activo	103
Ilustración 5-28: Rentabilidad Operacional de Patrimonio	105
Ilustración 5-29: Rendimiento de las Ventas	106

ÍNDICE DE ANEXOS

ANEXO A: EMPRENDIMIENTOS REGISTRADOS DENTRO DEL HGADPCH

ANEXO B: ENCUESTA APLICADA A LOS EMPRENDEDORES

ANEXO C: ENCUESTA APLICADA A LOS CONSUMIDORES

ANEXO D: ENTREVISTA APLICADA A LOS COLABORADORES RELACIONADOS AL PROYECTO

ANEXO E: FICHA DE OBSERVACIÓN APLICADA A LOS EMPRENDEDORES REGISTRADOS DENTRO DEL HGADPCH

ANEXO F: ESTADOS FINANCIEROS DEL EMPRENDIMIENTO No.01

ANEXO G: ESTADOS FINANCIEROS DEL EMPRENDIMIENTO No.02

ANEXO H: ESTADOS FINANCIEROS DEL EMPRENDIMIENTO No.03

ANEXO I: ESTADOS FINANCIEROS DEL EMPRENDIMIENTO No.04

ANEXO J: ESTADOS FINANCIEROS DEL EMPRENDIMIENTO No.05

ANEXO K: ESTADOS FINANCIEROS DEL EMPRENDIMIENTO No.06

ANEXO L: ESTADOS FINANCIEROS DEL EMPRENDIMIENTO No.07

ANEXO M: ESTADOS FINANCIEROS DEL EMPRENDIMIENTO No.08

ANEXO N: ESTADOS FINANCIEROS DEL EMPRENDIMIENTO No.09

ANEXO Ñ: ESTADOS FINANCIEROS DEL EMPRENDIMIENTO No.10

ANEXO O: ESTADOS FINANCIEROS DEL EMPRENDIMIENTO No.11

ANEXO P: ESTADOS FINANCIEROS DEL EMPRENDIMIENTO No.12

ANEXO Q: ESTADOS FINANCIEROS DEL EMPRENDIMIENTO No.13

ANEXO R: ESTADOS FINANCIEROS DEL EMPRENDIMIENTO No.14

ANEXO S: VISITAS EN LAS FERIAS DE EMPRENDIMIENTOS

RESUMEN

El presente trabajo tuvo como finalidad realizar una evaluación de la rentabilidad en los emprendimientos adscritos al Proyecto de Desarrollo del Fomento Productivo del Gobierno Autónomo Descentralizado de la provincia de Chimborazo (GADPCH) para el año 2023, a fin de mejorar la toma de decisiones. La metodología implementada tuvo un enfoque cuantitativo y cualitativo, y se utilizó un nivel de investigación de carácter exploratorio y descriptivo. Así, se presentó un análisis de la situación económica de los emprendimientos y se desarrolló un método de investigación inductivo y analítico mediante un diseño no experimental de tipo transversal, de campo y documental, para obtener información necesaria mediante métodos, técnicas e instrumentos. Entre estos, se llevaron a cabo una encuesta y una ficha de observación dirigida a los emprendedores, una encuesta aplicada a los consumidores de la ciudad de Riobamba y, por último, una entrevista para el Departamento de Desarrollo del Fomento Productivo del GADPCH y los docentes de la Escuela Superior Politécnica de Chimborazo (ESPOCH) relacionados con el proyecto. Por otra parte, a través de una semaforización de los resultados aplicados mediante ratios financieros se determinó que los emprendimientos poseen rentabilidades bajas identificando factores que inciden en su baja rentabilidad como son los costos de producción, gastos operacionales y de financiamiento, y la falta de control de las actividades dentro del negocio, puesto que no se tienen registros contables que permitan utilizar herramientas para conocer y mejorar la productividad y la competitividad del emprendimiento dentro del mercado. A raíz de esto, se desarrollaron estrategias y un plan de actividades que se recomienda que pongan en acción los emprendedores junto a las instituciones gubernamentales y la academia para garantizar un óptimo crecimiento y una correcta toma de decisiones.

Palabras clave: <EVALUACIÓN>, <RENTABILIDAD>, <EMPRESARIOS>, <RATIOS FINANCIEROS>, <FACTORES INTERNOS>, <FACTORES EXTERNOS>, <SOSTENIBILIDAD>, <LARGO TIEMPO>.




05-06-2024

0635-DBRA-UPT-2024

ABSTRACT

The purpose of this work was to carry out an evaluation of profitability in the enterprises attached to the Development Project of the Productive Development of the Decentralized Autonomous Government of the province of Chimborazo (GADPCH) for the year 2023, in order to improve decision-making. The methodology implemented had a quantitative and qualitative approach, and an exploratory and descriptive level of research was used. Thus, an analysis of the economic situation of the enterprises was presented and an inductive and analytical research method was developed through a non-experimental design of a transversal, field and documentary type, to obtain necessary information through methods, techniques and instruments. Among these, a survey and an observation sheet aimed at entrepreneurs were carried out, a survey applied to consumers in the city of Riobamba and, finally, an interview for the Department of Development of Productive Development of GADPCH and the teachers of the Polytechnic High School of Chimborazo (ESPOCH) related to the project. On the other hand, through a semaphorization of the results applied through financial ratios, it was determined that enterprises have low returns by identifying factors that affect their low profitability such as production costs, operational and financing expenses, and the lack of control of activities within the business, since there are no accounting records that allow the use of tools to know and improve the productivity and competitiveness of entrepreneurship within the market. As a result of this, strategies and a plan of activities were developed that are recommended that entrepreneurs put into action together with government institutions and academia to ensure optimal growth and correct decision-making.

Keywords: <EVALUATION>, <PROFITABILITY>, <ENTREPRENEURSHIPS>, <FINANCIAL RATIOS>, <INTERNAL FACTORS>, <EXTERNAL FACTORS>, <SUSTAINABILITY>, <LONG TIME>.



Lic. José Luis Andrade Mendoza, Mgs.

0603339334

INTRODUCCIÓN

El emprendimiento es una pieza fundamental en la economía actual de un país, impulsando la creación de nuevas empresas y oportunidades laborales. Su importancia radica en la capacidad de generar riqueza, innovación y dinamismo en la economía, fomentando la competencia, la productividad y la diversificación de sectores.

Sin embargo, los emprendimientos no están exentos de riesgos, los cuales pueden ser influenciados por factores tanto internos como externos. La falta de conocimientos en administración y gestión del manejo del emprendimiento puede tener repercusiones negativas, como la pérdida financiera, baja productividad, estancamiento en el crecimiento, entre otras. Por ello, conocer la rentabilidad de un emprendimiento nos permite medir su rendimiento, identificar los problemas a los que se enfrenta y tomar decisiones para mejorar su gestión financiera.

El emprendimiento en el Ecuador se comprende como un tejido complejo de pensamiento y acción. La innovación y la creatividad son pilares fundamentales para agregar valor a las ideas de negocio y lograra ingresos suficientes que permitan alcanzar la independencia financiera. Además, este sector contribuye al desarrollo económico y social del país; sin embargo, no está exento de riesgos, los cuales pueden ser influenciados por factores internos y externos. El Global Entrepreneurship Monitor (GEM) señala que las causas principales del fracaso empresarial incluye la falta de competitividad, innovación y sostenibilidad, así como problemas de financiamiento y de rentabilidad (Costales et al., 2024, pág. 98-109).

En la provincia de Chimborazo, los emprendimientos desempeñan un papel crucial en los ingresos locales, el desarrollo económico y la creación de empleo; sin embargo, su desarrollo se ve obstaculizado por los factores persistentes en su entorno. Para abordar esta problemática este estudio evaluó la rentabilidad de los emprendimientos vinculados al Proyecto de Desarrollo del Fomento Productivo del GADPCH. El objetivo es sentar bases para futuras investigaciones y encontrar soluciones efectivas a los desafíos que impiden un progreso sostenible en el mercado. El documento se estructura en cinco capítulos, los cuales que se detallan a continuación.

El Capítulo I abordó el problema de investigación. Se presentó el planteamiento del problema y los objetivos generales y específicos. Estos objetivos se lograron mediante una justificación teórica, metodológica y práctica, con el propósito de responder a la pregunta central del estudio.

El Capítulo II corresponde al marco teórico, se exponen las principales bases teóricas y definiciones relacionadas con las variables del tema de investigación. Esto permite comprender

las conceptualizaciones de los términos utilizados en el trabajo y ofrece una mejor visión general de lo que se abordó en los siguientes capítulos.

En lo que concierne al Capítulo III, se centra con el marco metodológico. Se describe el nivel, los métodos, el alcance y el diseño de la investigación, así como las técnicas e instrumentos aplicados en el estudio. Además, se definen la población y la muestra.

En el Capítulo IV se realizó el análisis y la interpretación de los resultados obtenidos mediante los instrumentos de investigación. Se detallan los estados financieros y se concluye con la discusión de los hallazgos.

Finalmente, el Capítulo V abordó el contenido del marco propositivo, con los respectivos cálculos de los indicadores financieros de rentabilidad para cada uno de los emprendimientos y se analiza cada ratio. Finalmente, se presentan los resultados utilizando el método de semaforización para comprender los factores internos y externos que afectan la rentabilidad de los emprendimientos en el año 2023. Se proponen estrategias para una mejor toma de decisiones por parte de los emprendedores, con el apoyo continuo de las entidades gubernamentales y de la academia para su crecimiento y desarrollo en la provincia de Chimborazo.

CAPÍTULO I

1. PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

1.1 Planteamiento del Problema

Desde el primer tercio del siglo XX, el conocimiento científico se nutre con mayor rigurosidad en investigaciones diversas que abordan tanto a la persona emprendedora como al proceso de emprendimiento y las relaciones interorganizacionales; en los ámbitos individual, organizacional y gerencial (Castillo, 2019, pág. 115-123).

De acuerdo con (Lobato et al., 2022, pág.1-36), “la actividad emprendedora es un elemento importante dentro de la estructura económica moderna de un país, asociada a las dinámicas del ciclo económico que tiene un impacto sobre el mercado en factores de empleo, comercio exterior y actividades de innovación”. En tal sentido, el emprendimiento a nivel mundial es un factor clave para generar sostenibilidad y desarrollo local en un país, considerados como solucionadores creativos de problemas sociales. Por eso, desde el punto de vista de (Ordoñez et al., 2020, pág. 15-26), el emprendimiento es considerado como fuente de empleo que contribuye a la estabilidad económica de las familias de escasos recursos; situación generada por la falta de empleo, en tanto que estos individuos no son contratados por personas naturales o empresas y deciden convertirse en jefes de sus propios negocios.

Según (Benítez, 2023), en la actualidad existen 582 millones de emprendedores aproximadamente a nivel mundial; sin embargo, se debe considerar que el 20 % de estos emprendimientos fracasan en el primer año, lo cual destaca la vulnerabilidad de estos sectores por la falta de ingresos adecuados, lo que obstaculiza su funcionamiento y su desarrollo continuo, y esto agrava mucho más la situación económica general de un país.

En América Latina, el impacto del COVID-19 fue significativamente negativo: los países enfrentaron una pendiente negativa pronunciada en la actividad económica, y eso hizo que muchos de los emprendimientos experimentaran caídas significativas en sus ingresos, rentabilidad y liquidez, lo que generó dudas sobre la capacidad de continuar operando como negocios en marcha (Oyarvide et al., 2021).

Esta crisis tuvo un impacto devastador en la actividad emprendedora de acuerdo con (Kantis y Angelelli, 2020), pues causó que el 53 % de los emprendimientos detuvieran sus procesos, lo que ocasionó que 8 de cada 10 emprendimientos se vieran fuertemente afectados por esta crisis. Asimismo, se constata que un 84 % presentó una disminución en sus flujos de efectivo y un 75 % redujo su actividad económica, lo que ocasionó fuertes repercusiones inmediatas en términos

de generación de ingresos y en la capacidad de recuperación y adaptación de los emprendimientos en un entorno económico desafiante.

Varios emprendimientos responden a sus necesidades de autoempleo, y desconocen las gestiones que conlleva administrar un negocio, por lo que sus decisiones llegan a ser no técnicas y afectan su rentabilidad. Esto ocurre, con frecuencia, por la falta de información y educación financiera en relación con los ingresos, costos y capital que no permiten un correcto desarrollo. Asimismo, la falta de capacidad económica limita a los emprendimientos en términos de prosperidad, porque estos viven del flujo diario de ventas y muchas de las veces generan más deudas que ingresos.

El Ecuador tiene un gran espíritu emprendedor. Conforme con el GEM, el país tiene una alta tasa de actividad emprendedora (TEA), pues aproximadamente el 36,2 % de la población se encuentra en edad productiva y está emprendiendo o tiene la intención de iniciar un negocio. Sin embargo, también se observa un alto índice de mortalidad: 9 de cada 10 emprendimientos desaparecen a los primeros tres años de funcionamiento (Lasio et al., 2020). Por ello, dentro del marco normativo de 2020, Ecuador estableció la Ley Orgánica de Emprendimiento e Innovación (LOEI) y su reglamento general, así como las políticas públicas de Emprendimiento e Innovación y Competitividad, para crear condiciones que facilitaran la creación de los emprendimientos. Esto evidencia que Ecuador está experimentando una transformación progresiva.

El reporte de GEM para el año 2019, el Ecuador registró un aumento del 9,23 % en el cierre definitivo o temporal de los emprendimientos. El incremento de este porcentaje se debió a diversas razones: el 32,7 % enfrentó problemas familiares, el 25,2 % sufrió baja rentabilidad, y el 16,6 % afrontó escasez de financiamiento. Sin embargo, en el año 2020, esta cifra experimentó un significativo aumento, al triplicarse hasta en un 24,6 %, y la razón principal fue la pandemia (Vélez et al., 2021).

En este contexto, el Ecuador vivió una reducción económica en el 2019, por lo que su crecimiento retrocedió por cuatro años consecutivos y se ubicó en la posición 105 a nivel de Latinoamérica; en otras palabras, descendió nueve puestos en relación con el año 2018, debido a la alta tasa (26,9 %) de emprendimientos que no superaron los primeros tres años de operación (Lasio et al., 2020). Así, entre enero y agosto de 2022 se crearon 13 179 nuevas empresas, un 23 % más que en 2021, pero varias de estas fueron emprendimientos de supervivencia, encaminados a actividades relacionadas con el autoempleo o los negocios informales en los sectores agropecuario, comercial y de servicios (Jaramillo, 2022).

La provincia de Chimborazo, desde sus orígenes, ha estado marcada por una fuerte tradición en la producción primaria. La agricultura, la ganadería, la silvicultura y la pesca han sido los pilares de su economía, complementados por actividades en sectores como la construcción, la manufactura y el transporte (González, 2021). En este contexto, surge una ola de dinamismo económico: el emprendimiento.

El Gobierno Autónomo Descentralizado de la Provincia de Chimborazo (GADPCH) juega un papel crucial en el apoyo a esta nueva generación de emprendedores. Actualmente, cuenta con 120 emprendedores registrados que reciben apoyo activo de la institución. Sin embargo, a pesar de este impulso, aún existe una brecha en el conocimiento profundo de los factores que influyen en la rentabilidad y desarrollo de estos emprendimientos.

En ese contexto, las instituciones de educación superior (IES), en su labor hacia la sociedad, desarrollan investigaciones y estudios en relación al emprendimiento; también, capacitan y fortalecen las habilidades técnicas en los campos de producción, comercialización y administración empresarial de los emprendimientos; siguiendo procesos efectivos que se puedan implementar en los negocios, especialmente en lo que respecta a la mejora de suministros y la comercialización para aumentar el margen de ganancia. Esto se lleva a cabo mediante el convenio entre la ESPOCH y el GADPCH.

De esa manera, el objetivo del proyecto es promover el crecimiento económico y la generación de emprendimientos sostenibles y rentables para mejorar la capacidad administrativa y financiera de la economía en Chimborazo en actividades como capacitaciones y asistencia técnica a emprendedores, de modo que los beneficiarios puedan implementar modelos según su área productiva. Con ello, se fortalecen las competencias de los emprendedores en los ámbitos económico, social y empresarial; y, para lo cual, se cuenta con la participación efectiva de los docentes de la Facultad de Administración de Empresas de la ESPOCH y técnicos del Área de Fomento Productivo del GADPCH.

Por lo tanto, comprender el desempeño financiero de un emprendimiento a través de indicadores de rentabilidad permite que los emprendedores analicen y desarrollen estrategias para tomar decisiones más acertadas en beneficio de su negocio. Es importante considerar que los emprendimientos son estructuras sociales emergentes; su motivación principal para emprender surge de la necesidad y la falta de oportunidades laborales adecuadas, lo que a su vez aumenta los índices de pobreza a nivel sectorial y nacional. Sin embargo, muchos emprendimientos operan de manera empírica, sin un análisis técnico de su crecimiento, lo que limita la comprensión real de su situación. Como resultado, algunos de ellos cierran o no logran un desarrollo empresarial sostenible en los primeros tres años.

1.1.1 Formulación del problema

¿Cómo la rentabilidad en los emprendimientos adscritos al Proyecto de Desarrollo Fomento Productivo del GADPCH en el año 2023 incide en la mejora de la toma de decisiones?

1.2 Objetivos

1.2.1 Objetivo General

Evaluar la rentabilidad de los emprendimientos adscritos al Proyecto de Desarrollo Fomento Productivo del GADPCH para el año 2023, a fin de mejorar la toma de decisiones.

1.2.2 Objetivos Específicos

- Establecer una estructura conceptual que enmarque y resalte la relevancia del problema de investigación revisando la literatura existente, además de identificar conceptos clave que garanticen la comprensión de los términos a utilizar en esta investigación.
- Determinar y aplicar un marco metodológico de acuerdo con el enfoque, el alcance, el diseño, el tipo, los métodos, las técnicas y los instrumentos requeridos en la investigación para obtener información financiera que nos permita conocer la rentabilidad de los emprendimientos en el año 2023, de manera que se conozcan la conformación, el comportamiento del emprendimiento y su ejecución de ingresos y gastos.
- Formular estrategias que permitan establecer un nivel óptimo para los emprendimientos, al identificar áreas de mejoras de acuerdo con la aplicación de ratios financieros.

1.3 Justificación

1.3.1 Justificación teórica

En la actualidad existe gran cantidad de artículos científicos relacionados con el tema de los emprendimientos. De acuerdo con (Rodríguez et al., 2023), el emprendimiento presenta diversas teorías y elementos que son de relevancia para la comunidad económica y para la orientación de los procesos de formación profesional y empresarial en las IES. Los principales hallazgos se tienen en los estudios hechos a partir del año 1943 en temas como el aprendizaje, el crecimiento económico, la creación de valor y las intenciones empresariales. El propósito de este estudio fue recabar la información propuesta por diferentes autores e investigaciones sobre el objeto de estudio, con un rango de hasta cinco años, para consolidar la relevancia social y la importancia económica de los emprendimientos.

1.3.2 Justificación metodológica

En la investigación se emplearon varias técnicas de investigación: la encuesta a emprendedores y consumidores, la entrevista a técnicos del Área de Fomento Productivo del GADPCH y docentes de la Facultad de Administración de Empresas, y la recopilación de información financiera de los emprendimientos para evaluar adecuadamente la rentabilidad como fuentes primarias para aplicar el método analítico. Esta última facilitó la comprensión de los resultados. Además, se empleó un método descriptivo y exploratorio para la caracterización y la interpretación de los resultados obtenidos, y se elaboró el análisis respectivo ante la situación de los emprendimientos del año 2023.

1.3.3 Justificación práctica

Es necesario conocer la importancia de evaluar la rentabilidad de los emprendimientos, pues se aplica en toda acción económica en la que se mueven recursos humanos, financieros, económicos y tecnológicos, para comprender la capacidad de generar utilidades según de acuerdo con sus recursos. También se pueden analizar la ejecución de las operaciones y la financiación requerida por medio de recursos propios o por instituciones financieras, lo que puede implicar costos de oportunidad. A partir de lo señalado, se pretende tener un correcto diagnóstico financiero para enfrentar importantes retos que condicionan la supervivencia de la empresa en el mercado; ante esto, se deben considerar indicadores financieros que evalúan la rentabilidad para diseñar estrategias o medidas correctivas que mejoren la rentabilidad de los emprendimientos y ser parte de la reactivación económica de Chimborazo.

CAPÍTULO II

2. MARCO TEÓRICO

2.1 Antecedentes de la investigación

Para efectos de la presente investigación, se recopiló información de diferentes trabajos relacionados con el objeto de estudio, los cuales dieron soporte al trabajo de titulación. A continuación, se detallan los principales resultados obtenidos por diferentes autores.

De acuerdo con (Pérez et al., 2002) en su artículo científico “Factores determinantes de la Rentabilidad Financiera de las PYMES” indica que la rentabilidad es un factor esencial para la supervivencia de una empresa a largo plazo. En este estudio, el objetivo se centró en determinar y evaluar los factores económicos-financieros que condicionan la rentabilidad de las pequeñas y medianas empresas (pymes), para identificar las actuaciones que garanticen su permanencia y crecimiento en la generación de empleo y riqueza.

Por su parte, (Eslava, 2016) mencionó en su libro “La Rentabilidad: Análisis de Costes y Resultados” que un negocio o una pyme no debería gestionarse sin una adecuada planificación estratégica para guiar su gestión hacia resultados económico-financieros positivos y sostenibles a mediano y largo plazo; esto, dado que evaluar la rentabilidad de un negocio detecta desviaciones no deseables sobre los objetivos inicialmente presupuestados y permite tomar decisiones financieras oportunas.

Asimismo, un estudio realizado por (Toiber et al., 2017) denominado “El capital social como factor del éxito de las microempresas o emprendimientos rurales”, tuvo como objetivo conocer las causas de la falta de acceso a financiamiento e información comercial sobre oportunidades de mercado, con lo que se determinó que los emprendimientos y microempresas se enfrentan en un medio económico y social muy competitivo, lo que provoca que la mayor parte de estos fracasen en los primeros años de operatividad.

En el caso de (Vargas Ramírez et al., 2020), en su estudio “Emprendimiento y su relación con el desarrollo económico y local en el Ecuador” establecieron que el emprendimiento posee una relación con el desarrollo local debido a que potencializa el tejido empresarial interno. Este es un pilar fundamental para la evolución económica y social, por lo que su transformación o tecnificación de productos o servicios conlleva un factor económico rentable. Con esto, aumentan los posibles cambios en el tejido productivo y empresarial.

Los autores (Rahim y Balan, 2020) argumentaron que la influencia de la educación financiera es un factor importante en la rentabilidad de toda empresa o emprendimiento, debido a que el conocimiento, el comportamiento y la actitud financiera permiten desempeños favorables en el sector comercial. Por tal motivo, el vínculo entre el conocimiento y el comportamiento financiero merece mayor atención; lo anterior, dado que estos repercuten en las decisiones operativas y financieras de una empresa, las cuales son determinantes para la obtención de beneficios.

Por último, (López y Márquez, 2021) en su proyecto de investigación “Estrategias Financieras para mejorar la Rentabilidad de emprendimientos de madres solteras del noreste de la ciudad de Guayaquil” indicaron que conocer la rentabilidad de los emprendimientos permite tomar decisiones para mejorar su progreso dentro del negocio. Además, señala que conocer su rentabilidad no beneficia solo al emprendedor en aumentar su utilidad, sino que brinda estabilidad laboral dentro del negocio, implementando estrategias financieras que permitan mejorar su situación económica, siendo su guía para una correcta toma de decisiones.

Una vez analizados los antecedentes de la investigación, es importante resaltar que la evaluación a la rentabilidad de una empresa es necesaria, sobre todo en el caso de un emprendimiento, puesto que, de no hacerla, no es posible tener un control adecuado de los recursos. Esto puede llevar a una asignación ineficiente de los recursos, a tomar decisiones financieras erróneas, por lo que la permanencia de la empresa dentro del mercado sería a corto plazo.

2.2 Fundamentos Teóricos

2.2.1 *Emprendimiento*

El autor (Querejazu, 2020, pág. 69-97) definió el emprendimiento como “la creación de nuevas empresas para el autoempleo y se convirtieron en una de las principales modalidades de generación de ingreso en contextos de economías en desarrollo, como las de América Latina”. Por otro lado, en la LOEI (2020), en su artículo 3, se define el emprendimiento como “un proyecto con antigüedad menor a cinco años que requiere recursos para cubrir una necesidad o aprovechar una oportunidad y que necesita ser organizado y desarrollado, tiene riesgos y su finalidad es generar utilidad, empleo y desarrollo”.

Asimismo, (Terán y Guerrero, 2020) definieron el emprendimiento como el proceso por el cual individuos, tanto por su propia cuenta como dentro de otras organizaciones, persiguen oportunidades sin tener en cuenta los recursos que controlan en ese momento. El emprendimiento es más que el simple hecho de crear nuevas empresas: es la detección de

oportunidades, el deseo de perseguirlas y la confianza en la posibilidad del éxito. Por lo tanto, el emprendimiento se define como un proceso multifacético y dinámico que identifica iniciativas que generan oportunidades de empleo, ingresos y desarrollo; esto, mediante la creación de nuevos proyectos o empresas innovadoras.

2.2.2 *Emprendedor*

Según, (Pérez et al., 2020, pág. 1-9) el emprendedor es una “persona que posee la capacidad de innovar, correr riesgos calculados que se le presentan, con la generación de ideas a desarrollar; cuyo objetivo es crear bienes o servicios para sustituir las necesidades de los consumidores”. De modo similar, (Marcano et al., 2020, pág. 161-174) indicaron que el emprendedor promueve ideas mediante la evaluación a fin de aprovechar las oportunidades para generar espacios innovadores más allá del ámbito económico, cercanos a los beneficios de la sociedad.

En ese sentido, un emprendedor es aquella persona proactiva que se encuentra dotada de la capacidad de innovar y salir adelante, al asumir riesgos y aprovechar las oportunidades para desarrollar negocios que aporten beneficios de forma individual y social, para contribuir con factores económicos y sociales que dinamizan la economía del sector.

2.2.3 *Tipos de emprendedores*

2.2.3.1 *Autoempleados*

De acuerdo con (Vallmitjana, 2014), este tipo de emprendedores constituyen un grupo muy numeroso dentro de la categoría de los emprendedores, el autoempleo o el trabajo por cuenta propia. Estos se consideran dentro de la forma más simple del emprendimiento, pues los sujetos están dispuestos a aceptar un menor nivel de ingresos económicos, a cambio de otros beneficios no pecuniarios. Así, los emprendedores autoempleados son personas que inician y gestionan su propio negocio, trabajan por su propia cuenta, construyen un lugar y un empleo seguro, y optan por ingresos inferiores por beneficios no económicos.

2.2.3.2 *Emprendedor corporativo*

El emprendedor corporativo, desde la perspectiva de (Vallmitjana, 2014), se define como el individuo que establece nuevas empresas dentro de una organización, a fin de perseguir nuevas oportunidades que permitan la innovación y la introducción a nuevos nichos de mercado. En tal sentido, (Rubio y Uribe, 2019) reconocieron que los emprendedores corporativos o intraemprendedores son aquellas personas con características innovadoras que se encuentran

dentro de una organización desarrollando nuevas soluciones a diferentes procesos, los cuales aportan valor y competitividad en la organización.

Un emprendedor corporativo es el que se distingue en una organización por identificar y aprovechar oportunidades de negocios en el entorno donde se desenvuelve la empresa, ya que propone iniciativas para nuevos proyectos que fomentan la innovación y la exploración de mercados.

2.2.3.3 Emprendedores en familia

Los emprendedores en familia son aquellos que se desenvuelven en un ambiente familiar-laboral. De acuerdo con (Pico et al., 2022, pág. 33-43), un emprendimiento familiar se describe por el tipo de unidad productiva, y sus actividades se desarrollan a partir de la disponibilidad de capital y/o recursos económicos de cada miembro de la familia a fin de tomar la decisión de empezar un negocio, por lo que consideran que los primeros clientes son integrantes de la familia extendida.

Igualmente, los emprendedores familiares son aquellos que inician, gestionan y lideran un negocio familiar, y en esta unidad se involucran los miembros de la familia que aceptan el mismo reto, por lo que su participación es importante en la toma de decisiones y su ejecución, lo que implica una combinación de lazos familiares y empresariales.

2.2.3.4 Emprendedores sociales

Los emprendedores sociales, según (Vallmitjana, 2014), tienen como objetivo principal contribuir a mitigar problemas de la sociedad y acelerar su transformación a través de su negocio. Para un emprendedor social lo más importante es el impacto social que puede tener su actividad empresarial; por ejemplo, a través de la creación de puestos de trabajos sostenibles y de calidad para diferentes colectivos en riesgo de exclusión social.

Un emprendedor social se identifica como alguien que aborda y trata problemas sociales de manera innovadora y sostenible, por lo que este tiene un impacto positivo en la sociedad y busca soluciones creativas para diferentes problemáticas sociales que afectan las condiciones de vida de las comunidades o los grupos vulnerables.

2.2.3.5 Emprendedores principiantes

Los emprendedores principiantes son especialmente jóvenes; estos tienen que enfrentarse a dos grandes dificultades: la falta de conocimientos y experiencia previa, y la falta de capital. No obstante, la experiencia puede adquirirse con el tiempo y se sustenta en los resultados de

iniciativas anteriores (Vallmitjana, 2014). De ese modo, un emprendedor principiante es alguien que está dando sus primeros pasos en la creación y la gestión de su propio negocio, por lo que se encuentra en el proceso de aprender sobre el mundo empresarial y adquirir habilidades; así, se enfrenta a diversos desafíos y debe adaptarse a la complejidad de dirigir su propio negocio.

2.2.4 Etapas de la actividad emprendedora

Los autores (Lasio et al., 2020), en su informe de GEM Ecuador, plantearon que el emprendimiento es un proceso continuo y dinámico que pasa por varias fases, las cuales determinan su grado de madurez dentro del negocio y en su entorno.

- **Potencial:** expresa un panorama favorable para emprender en un plazo de seis meses, donde se perciben buenas oportunidades.
- **Intencional:** dentro de esta etapa se espera iniciar con un nuevo negocio dentro de los próximos tres años.
- **Naciente:** se han llevado a cabo actividades dentro del último año que favorecen la creación del negocio, o se es actualmente dueño de uno que ha operado menos de tres meses.
- **Nuevo:** actualmente posee un negocio que ha estado en funcionamiento durante más de tres meses, pero no por más de 42 meses.
- **Establecido:** se es propietario de un negocio con vigencia de más de 42 meses.
- **Salida de negocio:** se abandona la administración y la gestión del negocio por diferentes razones dentro del último año.

2.2.5 Factores del entorno que afectan la actividad emprendedora

2.2.5.1 Contexto macroeconómico

En el contexto macroeconómico, (Vallmitjana Palau, 2014) explicó que el desarrollo empresarial depende de variables como la riqueza, el crecimiento económico, la estabilidad económica, la inflación y el entorno fiscal, las cuales afectan la creación empresarial y dependen, además, de la dimensión de los mercados de bienes y de los factores de producción. (Mendoza, 2022, pág. 366) argumentó que los emprendimientos influyen en las variables macroeconómicas de un país, puesto que generan de empleo y mejoran los índices de empleo y pobreza, el producto interno bruto (PIB) per cápita, la inflación y el comercio exterior. Estos, además, cumplen un rol importante en la política monetaria, fiscal y cambiaria.

De esta manera, el contexto macroeconómico tiene una importancia significativa en la actividad emprendedora, la cual marca desafíos para aquellos que buscan iniciar y gestionar sus propios

negocios debido a los cambios en el comportamiento del consumidor, con lo que impulsan diversos factores económicos, como el crecimiento del PIB, la tasa de empleo y la estabilidad financiera.

2.2.5.2 Acceso a fuentes de financiamiento

De acuerdo con (Vallmitjana Palau, 2014), el acceso a fuentes de financiamiento es una cuestión importante para los emprendedores en su etapa inicial: este busca la obtención de recursos externos cuando el valor activo de su empresa es intangible y se basa en el conocimiento. Las diversas alternativas para la obtención de los recursos iniciales incluyen la obtención de ayudas públicas y las aportaciones de inversores privados.

Las nuevas empresas suelen tener diferentes dificultades para acceder a fuentes de financiamiento, lo que implica el principal obstáculo en el desarrollo de sus iniciativas empresariales. (Álvarez et al., 2021) expresaron que las condiciones de acceso de financiamiento para los emprendimientos son excesivas, por lo que son un impedimento para el desarrollo productivo; así, los negocios no pueden sostenerse por su dependencia de la deuda sobre el patrimonio, en tanto que se encuentran condicionados por las tasas de interés, los plazos, la documentación y el nivel de deuda.

En este contexto, el acceso a fuentes de financiamiento representa un factor crítico que afecta de manera directa la viabilidad y el desarrollo de la actividad emprendedora, su disponibilidad o su restricción de capital, lo que puede determinar la capacidad del emprendedor para iniciar, expandir o mantener su negocio. En consecuencia, todo ello influye en el desarrollo y el fortalecimiento del tejido económico del país.

2.2.5.3 Contexto tecnológico

El contexto tecnológico afecta la actividad productiva de un emprendimiento que abarca conocimientos prácticos relacionados con la producción de bienes y servicios. De acuerdo con (Vallmitjana Palau, 2014), la tecnología para una empresa o un emprendimiento tiene dos vías fundamentales para acceder a las innovaciones técnicas: la generación propia a partir de la realización de actividades de investigación y desarrollo (I+D) en empresas o diferentes instituciones; y la importación de las innovaciones extranjeras mediante el comercio de bienes y servicios, la inversión extranjera directa, y la movilidad internacional de mano de obra.

Los avances tecnológicos tienen múltiples efectos en los emprendimientos: generan oportunidades y desafíos que promueven competitividad, impulsan innovación y posición del emprendimiento para alcanzar un éxito a largo plazo, permiten a los emprendedores desarrollar

servicios y productos innovadores que responden a las demandas cambiantes del mercado, reducen costos y contribuyen con la gestión eficaz de los recursos.

2.2.6 Factores determinantes del fracaso del emprendimiento

Los autores (Baque et al., 2020, pág. 3-25) plantearon distintas categorías o tipos de fracaso a los que se puede encontrar sujeto un emprendimiento. Estos se presentan a continuación.

- **Fracaso económico:** hace referencia a la situación donde el rendimiento de la inversión es menor al costo de capital del emprendimiento; es decir, cuando los ingresos del negocio no cubren los costos totales.
- **Fracaso financiero:** considerado también como insolvencia técnica, ocurre cuando un emprendimiento no logra cumplir con sus compromisos financieros a medida que estos vencen, aun cuando el valor total de los activos es mayor que el total de las deudas, lo que conlleva una falta de disponibilidad de efectivo.
- **Fracaso legal:** se identifica como insolvencia definitiva o sentido de quiebra, y se caracteriza por ser un patrimonio negativo, lo que identifica que su suma supera el valor total de los activos, situación que provoca sanciones legales en gran parte de países.

En la investigación de (Baque et al., 2020, pág. 3-25), los analistas empresariales coincidieron en que la realidad del ámbito donde se desarrollan los emprendimientos es negativa. Esta se refleja en la alta tasa de fracaso, la cual se relaciona con una gestión deficiente por parte de los emprendedores. Ante esto, se determinaron las siguientes causas del fracaso.

- **Problemas para vender:** indican la resistencia a satisfacer las necesidades y preferencias de los clientes, además de que existe una dirección inadecuada hacia nichos y segmentos de mercado mal enfocados.
- **Problemas para producir y operar:** implican la falta de capacidad técnica que tienen los emprendimientos para orientar su producción y operaciones correspondientes; por eso se presenta también un problema en los suministros, los altos costos de operación, el desconocimiento del sector en el que se opera, el mal manejo en las compras, el mal enfoque en las unidades producidas, y el precio de venta bajo gestiones incorrectas.
- **Problemas para controlar:** implican el desconocimiento y las deficiencias dentro del control financiero y presupuestario, además de una gestión deficiente de endeudamientos y liquidez, lo que provoca graves fallos en el control interno del emprendimiento.
- **Problemas en la planificación:** los emprendimientos no se encuentran preparados para el crecimiento, debido a que no tienen establecidas las estrategias que permitan

adelantarse a posibles cambios. Estos, además, deben considerar que sus perspectivas son poco realistas, por lo que los objetivos dentro del negocio se establecen incorrectamente, dado que carecen de estudios de inversión y factibilidad.

- **Problemas en la gestión:** dentro de estos se tienen la ausencia de políticas organizacionales, el exceso de inversión en los activos fijos, la ausencia de procesos que fomenten la mejora continua, la toma de decisiones ineficientes para la solución de problemas en los procesos de producción, y la resistencia al cambio.

De esa manera, como lo afirmaron (Granizo y Rodríguez, 2022), existen varios riesgos dentro de los emprendimientos. Cada una de estas variables depende de la intención emprendedora, la actividad emprendedora, el entorno del emprendimiento y la autoeficacia emprendedora.

2.2.7 Factores determinantes del éxito del emprendimiento

En el caso de (García et al., 2019, pág. 129-146), consideraron que existen factores que influyen en el éxito de un emprendimiento, como los aspectos individuales y los relacionados con la planificación empresarial y la gestión del proyecto, con la formación de alianzas, con la dedicación de tiempo y esfuerzo, con la creación de un producto único, con la planificación comercial, y con la innovación y la capacidad de adaptación al cambio.

En tal sentido, (Salgado, 2023, pág. 4609-4634) coincidió en que los aspectos relacionados con la planificación empresarial y la gestión dentro del emprendimiento deben contar con las condiciones ideales según el mercado, la política, el financiamiento, la cultura, el soporte y el capital humano. Cada una de estas condiciones debe estructurarse de acuerdo con la realidad de cada emprendimiento, a fin de coordinarlas de forma efectiva para que exista apoyo financiero, técnico y de capital, con el objetivo de dinamizar la economía y generar empleo.



Ilustración 2-1: Factores que impulsan al emprendimiento
Realizado por: Salgado, 2023.

2.2.8 Rentabilidad en los emprendimientos

Es preciso que un emprendedor quiera saber si está avanzado según lo planificado en términos de retorno de la inversión, ingresos y gastos durante su actividad económica. (Sepúlveda y Gutiérrez, 2016, pág. 33-49) mencionaron que la rentabilidad es el propósito de todo emprendimiento, y para ello se tienen oportunidades que son utilizadas en el desarrollo comercial. Así, cuando un negocio es pequeño, este enfrenta muchas amenazas y debilidades que afectan sus actividades productivas.

Adicionalmente, la rentabilidad debe interpretarse como el conjunto de posibilidades beneficiosas para el desarrollo de negocios. Al evaluar la rentabilidad, las iniciativas empresariales aumentan sus probabilidades de éxito, dado que, al analizar y comprender este aspecto, los emprendedores aprovechan circunstancias favorables del mercado.

2.2.8.1 Rentabilidad

Según (Contreras, 2006, pág. 13-28), la rentabilidad se refiere al rendimiento que se obtiene del beneficio adquirido por una empresa. Esta permite medir la efectividad en la administración de la organización, con el fin de controlar y minimizar los costos y gastos de la actividad económica para mejorar la productividad y la competitividad.

Del mismo modo, (Millones, 2020) señaló que la rentabilidad es una acción económica que mueve un sinnúmero de medios, materiales y recursos humanos y financieros con el objetivo de conseguir distintos resultados; en otras palabras, la rentabilidad es la acción que determina la ganancia del producto en acción. Igualmente, la rentabilidad se define como la capacidad de generar beneficios o ganancias en relación con la inversión realizada a partir de la actividad del emprendimiento, a fin de evaluar el éxito y la eficiencia del negocio. Por eso, cuanto mayor sea la rentabilidad, mejor sería el rendimiento de la empresa en comparación con los recursos que se invirtieron. Para medir la rentabilidad de un emprendimiento, es necesario identificar las cuentas que se encuentran en los estados financieros.

- Estado de situación financiera: se identifica como la información financiero-contable que refleja la situación financiera de una empresa en un tiempo determinado. De acuerdo con (Chu Rubio, 2020), este estado financiero consta de los siguientes tres componentes:
 - Activos: son todos los bienes tangibles e intangibles que posee la empresa. Estos se dividen en activos corrientes, los cuales se liquidan en un plazo no mayor a un año; y activos no corrientes, que se liquidan en un plazo mayor a un año.

- Pasivos: son aquellas deudas u obligaciones contraídas por la empresa hacia terceras personas para la adquisición de activos. Estos se dividen en pasivos corrientes y no corrientes, que se generan en un plazo no mayor a un año y mayor a un año, respectivamente.
- Patrimonio: se refiere al aporte de los propietarios para adquirir activos considerados como capital propio. Los resultados acumulados por el resultado de las actividades de la empresa, por otro lado, también tienen reservas establecidas por los estatutos de la empresa.

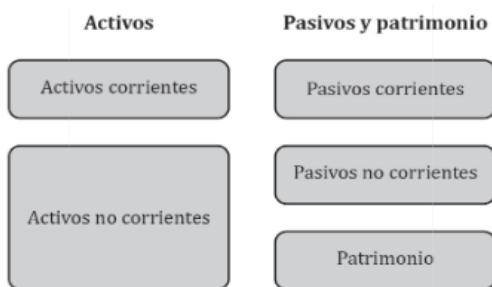


Ilustración 2-2: Representación de la estructura del estado de situación financiera
Fuente: Chu Rubio, 2020.

- Estado de resultados: (Chu Rubio, 2020) lo definió como el reporte de los resultados obtenidos luego de las operaciones de una empresa durante un periodo determinado. Sus parámetros se basan en los ingresos y gastos realizados durante su actividad económica, a fin de proporcionar la ganancia neta que se distribuye a los accionistas. De ese modo, la información que se presenta es la diferencia entre los ingresos obtenidos por la venta de bienes y servicios junto a todos los egresos contables por concepto de costos de ventas, gastos de administración y ventas, entre otros.

De acuerdo con los autores (Guajardo & Andrade, 2008) menciona que el estado de resultados es el principal medio para medir la rentabilidad de una empresa a través de un tiempo determinado debido a la información financiera que sostiene para conocer sus utilidades, sin embargo, esto no excluye al balance general ya que a través de este instrumento se desarrollan análisis financieros, puesto que evalúa las operaciones de un negocio siendo necesario analizar la información financiera para calcular las diferentes medidas de rentabilidad, por lo cual es necesario elaborar tanto el estado de resultados como como el balance general.

2.2.8.2 Formas de medir la rentabilidad

Existen varias formas de medir la rentabilidad de un emprendimiento, y cada una ofrece una perspectiva diferente y única sobre su desempeño económico y financiero. Para la presente investigación se consideraron los siguientes indicadores.

Margen de utilidad bruta

“Mide la tendencia del margen de utilidad bruta” (Polanco et al., 2020, pág. 174).

$$\text{Margen de utilidad bruta} = \frac{\text{Utilidad bruta}}{\text{Ventas}}$$

Los autores (Polanco et al., 2020) interpretaron este indicador de la siguiente manera: “de cada dólar que la empresa vende, obtiene centavos de ganancia bruta”. Además, este considera que una utilidad bruta del 20 % o superior es buena.

Margen de utilidad operacional

“Mide la eficiencia operativa de empresa, a través del porcentaje beneficio” (Polanco et al., 2020, pág. 174).

$$\text{Margen de utilidad operacional} = \frac{\text{Utilidad operativa}}{\text{Ventas}}$$

Para este caso, (Polanco et al., 2020, pág. 174) expresaron que el margen de utilidad operacional es el porcentaje que evalúa la eficiencia y la rentabilidad de las operaciones principales de una empresa. Además, los autores mencionaron que una utilidad operacional del 10 % o superior a ella es buena para la empresa.

Rentabilidad económica (ROA)

Al respecto de este indicador, (Martínez et al., 2020) lo definieron como el ratio que permite observar la capacidad que obtuvo la empresa para generar beneficios a partir del fondo que consiguió luego de su ejercicio económico. Este valor se determina al dividir los beneficios entre los activos totales empleados para generar dichos beneficios. Es importante para una empresa calcular cuánto beneficio económico se genera con los activos que se encuentran en uso. En ese sentido, “la rentabilidad económica indica la eficiencia con la que se utilizan los activos, y se mide dividiendo la utilidad operativa después de impuestos por el activo neto promedio” (Contreras y Díaz, 2015, p. 35-44).

$$ROA = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Activo total}} \times 100$$

Por su parte, (Tamplin, 2022) señaló que un ROA inferior al 5 % determina que la empresa no está experimentando crecimiento. Por encima de ese número, es probable que la empresa esté

haciendo un buen trabajo al utilizar sus activos adecuadamente para generar crecimiento. Las empresas con mayor ROA suelen ser más rentables.

En ese sentido, se puede afirmar que un ROA es un indicador económico importante para evaluar la eficiencia de un emprendimiento en el comportamiento de sus activos para generar beneficios independientemente de su financiamiento, y su cálculo permite analizar la gestión de los recursos para tomar decisiones financieras en el caso de existir una baja rentabilidad.

Rentabilidad financiera (ROE)

El autor (Millones, 2020) expresó que el ROE es un indicador fundamental en la evaluación para la gestión de recursos propios, pues este indicador permite comparar la utilidad generada durante el ejercicio económico de una empresa. Además, su enfoque se relaciona con los beneficios económicos destinados a los propietarios o accionistas, por lo que es una medida de desempeño y se rige como guía para la optimización en la generación de utilidades. De acuerdo con (Martínez et al., 2020), el ROE se calcula al dividir el beneficio neto (utilidad neta final) sobre los recursos propios de la empresa, es decir, capital y reservas. Este indicador considera las decisiones de apalancamiento que toman las empresas, con lo que determina el rendimiento del capital, y se mide dividiendo la utilidad neta por el capital.

$$ROE = \frac{Utilidad\ neta}{Recursos\ propios} \times 100$$

El ROE es un indicador crucial para evaluar el desempeño y la eficiencia financiera de un emprendimiento, lo que proporciona una perspectiva sobre la posición competitiva de la empresa, e indica su capacidad para invertir y mejorar sus capacidades productivas, porque permite evaluar la capacidad para mantener ganancias sostenibles a largo plazo.

En ese sentido, el ROA y el ROE guardan cierta relación, por cuanto el primero se vincula con el beneficio que recibe la empresa como tal, mientras que el segundo se refiere al beneficio para los socios. Sin embargo, el ROA tiene en cuenta todos los activos que se utilizan para generar la rentabilidad; de esta manera, si el ROA supera el costo de la deuda, se establece un apalancamiento positivo. Por otra parte, el ROE solo contempla la cantidad de capital social empleado, por lo que, si el costo de la deuda es superior al ROE, hay un apalancamiento negativo que afecta la relación entre ambos indicadores.

Rentabilidad de ventas (ROS)

“Es una métrica financiera que mide la eficiencia en la generación de ganancias en relación con las ventas. Se calcula dividiendo el beneficio neto de un periodo determinado entre las ventas

totales del mismo periodo” (Marketing Directo, s. f., párr. 1). De acuerdo con (Tamplin, 2022), el ROS es un índice que se puede utilizar para evaluar la eficiencia operativa de una empresa. Esta medición proporciona información sobre las ganancias que se generan por cada dólar de ventas; es decir, que el ROS mide la gestión de una empresa y permite demostrar con qué eficiencia esta utiliza sus recursos y activos. Un ROS creciente indica que una empresa está creciendo de manera más eficiente, mientras que lo contrario implica que podrían existir algunos problemas financieros.

$$ROS = \frac{Utilidad\ neta}{Ventas\ totales} \times 100$$

El ROS es una métrica financiera que indica la rentabilidad de una empresa con relación a sus ingresos por venta, y es especialmente un indicador que mide la eficiencia operativa, con lo que se muestra qué porcentaje de los ingresos de una empresa son ganancias después de considerar todo su ejercicio económico.

2.3 Base legal

Para el presente trabajo se consideró necesario conocer la base legal para la creación y el inicio de las actividades en los emprendimientos. Además, es importante destacar los últimos cambios en la normativa respecto a beneficios e impuestos para los emprendimientos.

2.3.1 Constitución de la República

Es fundamental que, para fines jurídicos, se tome en consideración la Constitución de la República (2008) como norma principal y superior. Dentro de sus últimas modificaciones para el año 2021, se estableció en esta lo siguiente:

Artículo 33.- El trabajo es un derecho, deber social y derecho económico, que es la fuente de realización personal y base de la economía. El Estado garantizará a las personas trabajadoras el pleno respeto a su dignidad, una vida decorosa, remuneraciones y retribuciones justas y el desempeño de un trabajo saludable y libremente escogido o aceptado.

Asimismo, dentro del artículo 275 se define el régimen de desarrollo como un conjunto organizado, sostenible y dinámico de los sistemas económicos, políticos, socioculturales y ambientales, los cuales aseguran la ejecución de buen vivir, y en concordancia con ello se estipulan los deberes del Estado, como “garantizar los derechos de las personas, las colectividades y la naturaleza”, e “impulsar el desarrollo de las actividades económicas a través

de un orden jurídico e instituciones políticas que las promuevan, fomenten y defiendan, en estricto cumplimiento de la Constitución y la ley".

Por otro lado, en el artículo 283 se establece que el sistema económico debe ser social y solidario, por lo que se debe reconocer al ser humano como sujeto y fin, y se debe buscar una relación equilibrada entre sociedad, Estado y mercado, en armonía con la naturaleza, con el propósito de garantizar el buen vivir mediante la producción y la reproducción de las condiciones materiales e inmateriales. Adicionalmente, el sistema económico está compuesto por organizaciones públicas, privadas, mixtas, populares y solidarias, y la política económica tiene como objetivo impulsar el uso y valorar todas las formas de trabajo, a fin de respetar los derechos laborales y mantener la estabilidad económica, entendida como el máximo nivel de producción y empleos sostenibles en el tiempo.

De igual manera, el artículo 310 indica que el sector financiero público tiene como objetivo la prestación sustentable, eficiente, accesible y equitativa de servicios financieros. El crédito que se otorgue se debe orientar de manera preferente hacia el incremento de la productividad y la competitividad de los sectores productivos que permitan alcanzar los objetivos del plan de desarrollo y de los grupos menos favorecidos, a fin de impulsar su inclusión activa en la economía. Por último, el artículo 321 señala que “el Estado reconoce y garantiza el derecho a la propiedad en sus formas pública, privada, comunitaria, estatal, asociativa, cooperativa, mixta, y que deberá cumplir su función social y ambiental”.

2.3.2 Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria

La Superintendencia de Economía Popular y Solidaria presenta la última reforma a la Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria (2023), la cual establece lo siguiente:

Artículo 73.- Son parte de la economía popular y solidaria aquellas unidades que se dedican a la economía del cuidado, emprendimientos individuales o familiares, comercio minorista y artesanos que llevan a cabo actividades económicas, tales como producción, venta de bienes y prestación de servicios. Su desarrollo fomenta la asociación y solidaridad entre sus miembros.

Por otra parte, en el artículo 128 menciona el compromiso del Estado en el fomento, promoción e incentivos de la Economía Popular y Solidaria, y de individuos y organizaciones que la conforman, que incluyen artesanos, pequeños productores, microempresas y emprendimientos, que reconoce su importancia dentro del tejido económico y social, que establece incentivos para su desarrollo y cumplimiento de los objetivos establecidos en el sistema económico social y solidario.

Por ello, el Estado establece en su artículo 132, numeral 3 medidas para facilitar el acceso al financiamiento para las organizaciones y unidades de la EPS en cooperación con instituciones como la Corporación y la banca pública y privada para diseñar productos y servicios financieros especializados y diferenciados, con líneas de crédito a largo plazo destinadas a las actividades productivas de las organizaciones y unidades de la EPS, y dentro del numeral 11 se establece que el Estado se encargará de formular y coordinar políticas en estímulo a la economía.

Por otro lado, de acuerdo al artículo 133 establece las obligaciones de los gobiernos autónomos descentralizados en el fomento y fortalecimiento de la economía popular y solidaria, artesanos, pequeños productores, microempresas y emprendimientos, ya que dentro de su planificación y presupuesto anual debe incluir programas y proyectos que apoyen a las organizaciones y unidades de la EPS, además de determinar y garantizar espacios públicos físicos para el desarrollo de actividades económicas de las organizaciones y unidades de la EPS.

Asimismo, dentro del artículo 137 se establecen medidas de promoción a favor de las organizaciones y unidades del EPS implementando planes y programas, que sean destinadas a promover, capacitar, brindar asistencia técnica y asesoría, donde el gobierno central y los gobiernos autónomos descentralizados podrán realizar campañas de promoción y difusión de la producción local, de emprendimientos y de consumo utilizando estrategias de marketing.

2.3.3 Ley Orgánica de Emprendimiento e Innovación (LOEI)

La LOEI (2020) establece un marco normativo a fin de incentivar y fomentar el emprendimiento, la innovación y el desarrollo tecnológico para promover la cultura emprendedora. Así, el artículo 1 indica que dicha ley se aplica a todas las actividades públicas o privadas vinculadas al desarrollo del emprendimiento y la innovación en la economía pública, privada, mixta, popular y solidaria, cooperativista, asociativa, comunitaria y artesanal. Además, los objetivos de la presente ley son: facilitar la creación, la operación y la liquidación de los emprendimientos; fomentar la eficiencia y la competitividad de emprendedores; fortalecer la interacción y la sinergia entre el sistema educativo y los actores públicos y privados de las economías mixta, popular y solidaria relacionados al sistema productivo nacional; e impulsar la innovación en el desarrollo productivo.

De otra parte, para controlar las actividades de los emprendedores se creó el Consejo Nacional para el Emprendimiento e Innovación (CONEIN), que es el organismo permanente de coordinación interinstitucional encargado de emitir resoluciones en la materia de emprendimiento. Ante esto, se menciona que toda persona natural o jurídica con una antigüedad menor a cinco años a la fecha de publicación de esta ley, que tenga menos de 49 trabajadores y

ventas menores a USD 1 000.000 USD, puede constar en el Registro Nacional de Emprendedores (RNE) para beneficiarse de los incentivos previstos en la ley.

Asimismo, para que los emprendedores puedan exhibir sus productos y la gente pueda conocerlos, el ente rector de la gestión inmobiliaria del sector público debe brindar apoyo y facilitar instalaciones, infraestructuras o establecimientos disponibles a su cargo, mediante la suscripción de convenios, a los GAD e instituciones del Gobierno central, los cuales han de ser utilizados como centros de incubación gratuita para emprendedores.

Igualmente, en el artículo 20 se estipula que los GAD deben promover la creación de programas de desarrollo de competencias emprendedoras e innovadoras en todos los niveles de desarrollo productivo y comunitario, y que las instituciones de educación general y de educación superior deben promover espacios para presentar, difundir y promover proyectos de emprendimiento, junto con los sectores productivos, de servicios reales, virtuales o simulados que sean públicos, privados, mixtos, populares y solidarios, cooperativos, asociativos o comunitarios. Esto, para que los alumnos participen en actividades que permitan afianzar su espíritu emprendedor e innovador a partir del desarrollo de aptitudes como la creatividad, la iniciativa, el trabajo en equipo, la confianza en sí mismos y el sentido crítico.

En este sentido, el artículo 23 menciona que la participación de IES debe ser un eje importante dentro del desarrollo de los emprendimientos; y, para efectos del acompañamiento, la evaluación, la acreditación y la cualificación el Consejo de Aseguramiento de la Calidad de la Educación Superior, se debe tomar en cuenta este proceso en el componente de emprendimiento e innovación.

2.3.4 *Reglamento General a la LOEI*

Para conocer el RNE, se considera el Reglamento General a la LOEI (2020), para resaltar los beneficios que se les otorga a los emprendimientos dentro de esta normativa y la importancia de la participación de las IES. Por lo tanto, se debe tener en cuenta que, para la creación y la actualización del RNE en línea, según lo señalado por el Ministerio de la Producción, se debe seguir el siguiente proceso:

1. El solicitante deberá registrar la información y los documentos habilitantes de acuerdo con lo que requiera la plataforma.
2. Una vez registrada la información, la plataforma revisará y validará el cumplimiento de los requisitos para la inscripción del respectivo proyecto.
3. Una vez certificada y validada la información, se emitirá el correspondiente certificado.

Para verificar el cumplimiento de los requisitos establecidos para la inscripción de proyectos en el RNE, en el artículo 15 se indica que el administrador debe establecer la documentación de respaldo que el solicitante debe presentar, donde se incluyen el o los certificados de la superintendencia correspondiente que demuestren su existencia y actividad. Así, una vez verificado el cumplimiento de los requisitos, el RNE debe emitir el certificado, el cual tendrá una validez de un año. Luego, a partir del cuarto año de antigüedad del emprendimiento, este deja de ser considerado como tal.

Para efectos del conteo de la antigüedad de los emprendimientos de personas naturales, el plazo se debe computar desde la fecha de inicio de la actividad de que trate el emprendimiento, de conformidad con lo establecido en el RUC, y según lo estipulado en la ley. Por otro lado, se establece que las IES pueden construir diversas redes para diseñar y ejecutar proyectos de vinculación con gran impacto para la sociedad, a fin de apoyar el desarrollo del emprendimiento en el ámbito productivo.

2.3.5 Ley Orgánica para el Desarrollo Económico y Sostenibilidad Fiscal tras la pandemia por COVID-19

Luego del efecto paralizante que tuvo el COVID-19 en la economía ecuatoriana, se expidió la Ley Orgánica para el Desarrollo Económico y Sostenibilidad Fiscal tras la pandemia por COVID-19 (2021), con la que se generaron varias reformas en materia de régimen tributario que simplifican los procedimientos administrativo-tributarios y solucionan controversias contencioso-tributarias.

Dentro del artículo 97 y sus subdivisiones se establece el Régimen Simplificado para Emprendedores y Negocios Populares (RIMPE), el cual está sujeto a dos personas: una activa, que es el Estado ecuatoriano; y una pasiva, que son aquellas personas naturales y jurídicas con ingresos entre 0 y 300 000,00, respectivamente. Además, se considera un sujeto pasivo a aquella persona natural que tiene ingresos de hasta 20 000,00, considerado como negocio popular. La sujeción al RIMPE no excluye la aplicación del régimen ordinario respecto a las actividades no comprendidas en este.

Dentro de este nuevo régimen se establece que la vigencia para su aplicación es de tres años desde la primera declaración del impuesto, siempre y cuando el sujeto pasivo no perciba ingresos superiores a 300 000,00. Cuando el sujeto pasivo se excluya del RIMPE, este no puede regresar y formar parte del régimen general. Finalmente, los deberes formales estipulados en el artículo 97.7 son los siguientes:

- a. Llevar un registro de ingresos y gastos, además de declarar el impuesto conforme a los resultados del ejercicio económico.
- b. Emitir comprobantes de venta, según lo que señala el Reglamento de Comprobantes de Venta, Retención y Documentos Complementarios.
- c. Efectuar los pagos de acuerdo con lo sujeto en la ley.

Para la declaración y la forma de pago, y en concordancia con el artículo 97.8, la liquidación se debe hacer de forma anual, pagadera hasta el 31 de marzo de cada año fiscal. Por otro lado, el impuesto a las ventas (IVA) debe generarse, liquidarse y pagarse de forma semestral por parte del sujeto pasivo. Así, según las nuevas reformas, la Ley de Régimen Tributario Interno (LRTI) y el reglamento para su aplicación deben acogerse; y se debe reformar cada una de sus leyes para conseguir una mejor comprensión sobre esta.

2.3.6 Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno (LORTI)

Dentro de los aspectos importantes del RIMPE, la LORTI (2023) ampara lo siguiente. El artículo 97.3, en calidad de ámbito subjetivo, manifiesta que los sujetos pasivos que se encuentran dentro del régimen RIMPE deben pagar el impuesto a la renta según lo que corresponda en la tabla progresiva, la cual es aplicable sobre los ingresos brutos respecto al ejercicio fiscal. De esto, se excluyen algunas actividades: prestación de servicios profesionales y comisionistas, comercializadoras de combustible, relación de dependencia y arrendamientos de bienes muebles e inmuebles, sectores mineros y de petroquímica, laboratorios médicos y farmacéuticas, industrias básicas, finanzas, economía popular y solidaria, y seguros.

2.3.7 Reglamento para la Aplicación de la LORTI

En la reforma a la LORTI se decretó el Reglamento para la Aplicación de la LORTI. El artículo 215 de este menciona que los contribuyentes que se sujeten a este régimen deben ser emprendedores y negocios populares, que son personas naturales y fiscales que residen en el Ecuador.

Por otro lado, los contribuyentes dentro del régimen RIMPE, según el artículo 224, deben solicitar comprobantes de venta que sustenten las adquisiciones de bienes, la cesión de derechos y la contratación de servicios. Asimismo, el IVA pagado dentro del régimen RIMPE no considera los negocios populares ni a aquellos contribuyentes que presentan transacciones con proveedores que pertenecen a dicho régimen. Así, los sujetos pasivos tendrían la obligación de presentar anexos de información; y quienes se encuentren sujetos al RIMPE, no pueden ser agentes de retención de impuestos a la renta.

CAPÍTULO III

3. MARCO METODOLÓGICO

3.1 Enfoque de la Investigación

3.1.1 *Enfoque cuantitativo*

El autor (Rojas, 2023) estableció que el enfoque cuantitativo de la investigación implica los planteamientos que buscan medir fenómenos, por lo que su proceso es probatorio y analiza una realidad objetiva mediante la generación de resultados, la precisión en la medición de datos y la predicción que este enfoque permite.

Este enfoque se centra en la recolección de datos numéricos y representaciones gráficas según los resultados; en tal sentido, la investigación tuvo un enfoque cuantitativo, en tanto que se utilizaron herramientas y técnicas para analizar la rentabilidad mediante ratios financieros, lo que permitió determinar el rendimiento de los emprendedores. Además, se aplicaron dos encuestas: una dirigida a los emprendedores para comprender los criterios y perspectivas de sus iniciativas sobre la rentabilidad y la salud financiera de su emprendimiento; y otra dirigida a los consumidores para relacionar criterios y perspectivas sobre la participación de emprendimientos en la provincia. Ambas encuestas se estructuraron estadística y gráficamente para comprender y relacionar los datos.

3.1.2 *Enfoque cualitativo*

El enfoque cualitativo se relacionó en la investigación a partir de las características, los atributos y los rasgos analizados de manera comprensiva y contextualizada. Así, se puede afirmar que la importancia del enfoque es la subjetividad durante el proceso de investigación, que da relevancia a las opiniones de las personas que participan en el estudio (Rojas, 2023).

Una investigación cualitativa trabaja con el procesamiento de información teórica, caracterizada por contextos de acuerdo con las apreciaciones de las personas sobre problemas, hechos y situaciones. En tal virtud, en el trabajo de investigación se desarrolló este enfoque, puesto que se visitaron las organizaciones relacionadas con el proyecto para dialogar con docentes de la Fundación FADE y técnicos del GAD, quienes permitieron determinar las principales problemáticas y respuestas ante las preguntas de manera teórica, sin contar con datos estadísticos o numéricos.

3.2 Nivel de investigación

3.2.1 Exploratorio

Para (Fresno, 2019), el nivel de investigación exploratorio se busca profundizar en el conocimiento del problema interiorizado, y su objetivo es indagar sobre un tema poco aprendido o que no se haya estudiado antes. Asimismo, (Rojas, 2023) mencionó que las investigaciones exploratorias se realizan a fin de examinar un tema o problema de investigación poco estudiado y, además, estas son útiles para determinar tendencias e identificar relaciones potenciales.

El nivel exploratorio es el primer acercamiento al problema, y para la presente investigación se inició con un diagnóstico de las falencias de los emprendedores, errores que han repercutido en su rentabilidad. Dado que es una investigación que no se ha desarrollado, se tuvo el propósito de examinar las características del entorno que influyen de forma directa sobre este, a fin de contextualizar la situación actual de los emprendimientos y dar a conocer el nivel de rentabilidad.

3.2.2 Descriptiva

Según (Rojas, 2023), “el propósito de la investigación descriptiva es recoger datos e información de características, aspectos, personas o procesos sociales, mediante este nivel de investigación se determina e informa los modos de ser de los objetos de estudio” (p. 146). Así, (Fresno, 2019) señaló que el nivel descriptivo se dirige a profundizar en el conocimiento del problema de estudio, y se usa para caracterizar un hecho o conjunto de hechos de una población; por eso, solo los describe.

El trabajo mantuvo un nivel de investigación descriptivo debido a que se desarrolló un análisis de la situación actual de los emprendimientos adscritos al proyecto de fomento productivo, y se recurrió a registros y fichas que permitieron detallar los resultados encontrados cuando se aplicó el cálculo de los indicadores de rentabilidad, los cuales funcionaron como base para la toma de decisiones a posteriori.

3.3 Método de investigación

3.3.1 Inductivo

Por su parte, (Pérez et al., 2020) describieron el método inductivo como el inicio de una observación frecuente de cierto fenómeno, la cual describe, sistematiza y busca establecer patrones y aspectos comunes que permiten construir una generalización de dicho fenómeno que se está estudiando. En tal sentido, (Palella y Martins, 2006) coincidieron en que la recopilación de

varios datos de este método con relación a la observación de varios hechos referidos a un problema en particular permite descubrir sus analogías a fin de tomar notas de sus características comunes para explicar el comportamiento de los datos en cuestión, para al final generalizar las características de los hechos observados.

Por la naturaleza de la investigación, se utilizó el método inductivo, pues se requirió iniciar con las observaciones detalladas y específicas para cada emprendedor. Con esto, se identificaron patrones y tendencias en las falencias de cada uno de los emprendimientos y se desarrollaron estrategias generales para su aplicación.

3.3.2 Analítico

De acuerdo con (Hernández, 2017), el método analítico se define como la extracción de ciertos datos de un universo a fin de identificar las causas, naturalezas y consecuencias de fenómeno. Este proceso analítico es el resultado de la observación y el estudio de un hecho determinado a través de procesamiento y análisis de información numérica o documental.

En el presente trabajo de investigación se utilizó el método analítico en el procesamiento de datos obtenidos de la información financiera de los emprendimientos y en el uso de las fórmulas financieras para la obtención de ratios de rentabilidad. Además, con base en el análisis de los resultados, se identificó el nivel de rentabilidad de los emprendimientos, es decir, el estudio se enmarcó en un contexto financiero.

3.4 Diseño de la investigación

3.4.1 No experimental

Los autores (Palella y Martins, 2006) definieron el diseño no experimental como aquel que se realiza sin la necesidad de manipular de forma deliberada ninguna variable. Su diseño se encuentra enfocado en la observación de hechos, y su presentación en un contexto real y un tiempo determinado (o no). Así, el objeto de estudio de la presente investigación fue no experimental, dado que se basó en la observación, al analizar y evaluar la rentabilidad de un emprendimiento en un entorno competitivo. De igual manera, la aplicación comenzó al momento de recopilar la documentación financiera correspondiente al estado de los emprendimientos y al manipular los valores numéricos en la perspectiva de las cuentas principales que forman parte de los estados financieros.

3.5 Tipos de estudio

3.5.1 *Transversal*

Aunado a lo anterior, (Palella y Martins, 2006) explicaron que este tipo de estudio se ocupa de recolectar datos en un momento específico y en un único tiempo, con la finalidad de descubrir las variables y analizar su incidencia e interacción en un momento dado, a fin de estimar la prevalencia del problema de investigación. Este tipo de estudio hace referencia al proceso de recopilación de datos en un único periodo de tiempo; y, dentro de este contexto, para la presente investigación, se recolectó información financiera del año 2023. Con esto, se analizaron e interpretaron los indicadores de rentabilidad, y se determinó la capacidad del emprendimiento para generar beneficios.

3.5.2 *Investigación de campo*

Otro autor de relevancia fue (Fresno Chávez, 2019), quien mencionó que la investigación de campo utiliza datos que se recolectan directamente de la realidad, denominados datos primarios. Su importancia radica en que permite asegurar las condiciones de los datos para facilitar su revisión o modificación si surgen dudas.

Con este estudio, se evidenció la realidad de los emprendimientos y cómo manejan su negocio; ello, mediante finchas financieras, para recolectar datos numéricos y armar empíricamente los estados financieros para evaluar la rentabilidad.

3.5.3 *Investigación documental*

Según (Palella y Martins, 2006), la investigación documental se concentra exclusivamente en la recopilación de información de diferentes fuentes, y se basa en la obtención y el análisis de bibliografía para profundizar sobre el tema o problema de investigación. Para esta investigación, se recurrió a la búsqueda de información documental, por lo que fue necesaria la exploración de información bibliográfica, donde se destacaron artículos de revistas científicas y repositorios de tesis de diferentes universidades nacionales e internacionales. Además, se realizó una exhaustiva revisión del marco legal vigente dentro del Ecuador, debido a que, luego de la pandemia, se dieron varias reformas, las cuales se mencionaron para comprender el panorama del emprendimiento en Chimborazo.

3.6 Técnicas de estudio

3.6.1 Encuesta

Según (Gregorio Rojas, 2023), esta es una técnica usada para medir opiniones, preferencias y tendencias, y se ve guiada por preguntas cerradas estructuradas en un cuestionario. En el presente trabajo, se aplicó una encuesta a emprendedores inscritos en el proyecto de fomento productivo para conocer su criterio sobre la forma en que dirigen sus negocios y cómo estas características afectan su rentabilidad. También se diseñó una encuesta para consumidores de Riobamba para recopilar información sobre los criterios de la población en relación con los productos y servicios de los emprendedores. Además, se buscó conocer la opinión de los encuestados sobre la participación de las instituciones públicas para fortalecer los emprendimientos en la provincia de Chimborazo.

3.6.2 Entrevista

La entrevista es una técnica semiestructurada conversacional que se basa en preguntas y respuestas generadas por un entrevistador y un entrevistado; con esto, se genera información importante dentro de una investigación (Rojas, 2023). La técnica de la entrevista es un proceso en el cual intervienen dos partes: el entrevistado y el entrevistador. En ella se abordan una serie de preguntas abiertas y cerradas; y, en este caso, estas se aplicaron a los técnicos y docentes de la Fundación FADE, encargados de la planificación y la capacitación sobre temas importantes para los emprendedores, a fin de conocer de primera fuente los factores que afectan los emprendimientos de Chimborazo.

3.6.3 Observación

Según (Gregorio Rojas, 2023), la observación es un proceso de recopilación, atención, selección y registro de información. Para lograr esto, el investigador debe utilizar sus sentidos para captar la realidad del fenómeno que se está estudiando con base en expectativas previas. De esa manera, se recopila y se registra la información necesaria para un análisis posterior. En la presente investigación se recolectaron datos numéricos mediante la observación de la actividad económica de los emprendimientos a fin de medir, reconocer, estructurar y presentar estados financieros y así establecer una base de datos para evaluar la rentabilidad del emprendimiento.

3.7 Instrumento de investigación

3.7.1 Cuestionario

Se refiere a “una lista de preguntas cerradas estructuradas y ordenadas que permite recolectar información” (Rojas, 2023, p.155). En este trabajo se emplearon dos cuestionarios que funcionaron como apoyo para la encuesta, y estos contaron con preguntas cerradas y abiertas, las cuales contribuyeron al indagar por la opinión de los emprendedores y consumidores sobre la participación de los emprendimientos en la ciudad y la provincia.

3.7.2 Guía de entrevista

El autor (Gregorio Rojas, 2023), menciona que la guía de una entrevista consiste en un patrón predeterminado y se constituye como instrumento metodológico que apoya la aplicación del método práctico. En ese caso, la entrevista de la investigación fue dirigida a técnicos y docentes de la Fundación FADE, y las preguntas allí incluidas estaban relacionadas con el proyecto de vinculación. Asimismo, las preguntas fueron cerradas en el caso de la parte de conocimiento y análisis del entorno actual de emprendimiento en Chimborazo, lo cual facilitó el entendimiento de las respuestas.

3.7.3 Guía de observación

Mediante la guía de observación se realizó una recopilación sistemática y objetiva de los diferentes datos a examinar dentro de los emprendimientos, con lo que se desarrollaron fichas de observación utilizadas durante el proceso con el propósito de obtener datos para evaluar la rentabilidad de los emprendimientos.

3.8 Población

La población se define como el universo, es decir, el conjunto de personas, individuos o instituciones que son motivo de investigación, y se identifica con la letra en mayúscula N (Novoa y Mejía, 2014). Para determinar la población dentro de la investigación, la primera se segmentó de la siguiente forma:

- **Emprendedores adscritos:** se recopiló información sobre los emprendimientos mediante la utilización de la base de datos compartida entre la ESPOCH y el GADPCH a través de su proyecto de vinculación. Según esta base de datos, existen 84 emprendimientos adscritos al proyecto de fomento productivo.
- **Consumidores:** se seleccionó la ciudad de Riobamba como área de estudio por ser el epicentro principal de la provincia y la locación donde los emprendedores participan en

diferentes ferias para exhibir sus productos y tienen mayor contacto con los consumidores. Según datos del Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC), en el año 2010 la población económicamente activa (PEA) del cantón de Riobamba fue de 76 113 habitantes.

- Técnicos del Área de Fomento Productivo del GADPCH y docentes de la Facultad de Administración de Empresas de la ESPOCH: En esta sección se identificaron dos grupos de actores clave para fortalecer los emprendimientos en la provincia de Chimborazo: 18 docentes de la Facultad de Administración de Empresas de la ESPOCH, que se involucran en capacitaciones centradas en temas cruciales para fortalecer las capacidades administrativas y financieras de los emprendedores; y 11 técnicos del Área de Fomento Productivo del GADPCH que organizan y fomentan la participación de los emprendedores.

3.9 Muestra

“Es el subconjunto, o parte del universo o una población, selecciona métodos diversos, reúne las características de los individuos del universo” (Novoa y Mejía, 2014, p. 246).

3.9.1 Muestra no probabilística

La muestra no probabilística es la técnica de selección de una muestra que no representa con exactitud a la población, debido a que esta no se calcula. El investigador debe identificar a los individuos o grupos que puedan dar información según ciertos criterios que permitan comprender la situación de estudio (Rojas, 2023). Con respecto a la población correspondiente a los emprendedores, se obtuvo una muestra no probabilística con el método de muestreo por conveniencia, ya que, de los 120 emprendedores, 14 participaron activamente en la investigación.

3.9.2 Muestra probabilística

Según (Rojas, 2023), la muestra probabilística o aleatoria es un método de selección de muestra de una población objetivo en el que todos los miembros de la población tienen la misma probabilidad de ser seleccionados. Su selección se realiza de forma aleatoria, lo que garantiza que la muestra sea representativa de la población objeto.

Respecto a los consumidores de Riobamba, se obtuvo una muestra probabilística, y realizó un pronóstico según los datos del INEC 2010. De ese modo, se aplicó la siguiente fórmula:

$$P_f = P_0(1 + i)^n$$

Donde:

P_0 = población inicial.

$$P_f = 76\ 113 (1 + 0,0143)^{13}$$

I = tasa de crecimiento poblacional.

$$P_f = 91,542$$

n = tiempo.

Asimismo, la PEA del cantón Riobamba para el año 2023 fue de 91 542 habitantes. Así, para seleccionar la muestra de entre todos los encuestados, se utilizó la siguiente fórmula:

Donde:

N = población total o universo.

Z = nivel de confianza.

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

p = probabilidad de que ocurra un evento.

q = desviación estándar de la población.

e = límite aceptable de error muestral.

Por otro lado, al considerar los anteriores datos, se obtuvo el siguiente valor:

$N = 91\ 542$

$Z = 95\ %$ equivale a 1,96

$$n = \frac{(1,96)^2 \cdot (0,50) \cdot (0,50) \cdot 91\ 542}{(0,05)^2(91\ 542 - 1) + (1,96)^2 \cdot (0,50) \cdot (0,50)}$$

$p = 50\ %$.

$q = 0,5$.

$n = 383$ encuestas por aplicar a los consumidores.

$e = 0,5\ %$

$n=?$

En conclusión, la muestra para la investigación estuvo conformada por 383 personas, quienes tomaron el rol de consumidores, mismo que accedían a las ferias en la ciudad de Riobamba para conocer y consumir los productos y/o servicios de los emprendedores.

CAPÍTULO IV

4. ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS

4.1 Procesamiento, análisis e interpretación de resultados

4.1.1 Encuesta realizada a los emprendimientos adscritos al proyecto de Fomento Productivo

Objetivo: esta encuesta fue diseñada para los emprendedores afiliados al proyecto de fomento productivo con el objetivo de obtener una comprensión más profunda de los criterios y perspectivas que guían sus iniciativas. El propósito principal de este estudio fue analizar la rentabilidad de sus negocios y proyectos, puesto que estos elementos tienen un impacto directo en la salud financiera de su emprendimiento.

A continuación, se muestran los resultados obtenidos de la aplicación de las encuestas, para contextualizar la perspectiva de los emprendedores respecto a sus emprendimientos.

DATOS GENERALES

Género de los emprendedores de la provincia de Chimborazo (PEA)

Tabla 4-1: Género de los emprendedores adscritos al proyecto Fomento Productivo

Categoría	Frecuencia	Porcentaje
Masculino	2	14 %
Femenino	12	86 %
Total	14	100 %

Fuente: Encuesta aplicada a los emprendedores adscritos al proyecto de fomento productivo, 2024.
Realizado por: Chapalbay, D., 2024.

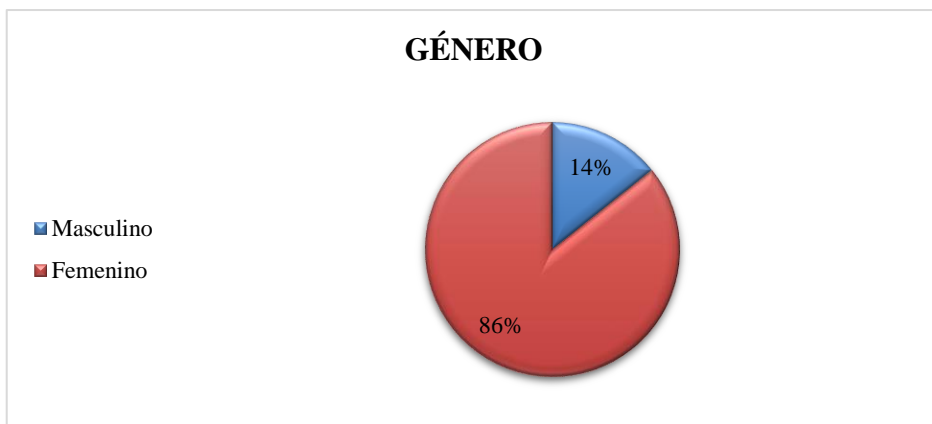


Ilustración 4-1: Género de los emprendedores adscritos al proyecto de Fomento Productivo

Fuente: Tabla 4-1.

Realizado por: Chapalbay, D., 2024.

Análisis e interpretación

De acuerdo con la Tabla 4-1 y la Ilustración 4-1, se observa una participación del 14 % de hombres y un 86 % de mujeres. En el marco del proyecto de fomento productivo, se destaca una notable presencia de mujeres emprendedoras en comparación con los hombres emprendedores. Esta tendencia se evidenció claramente en las capacitaciones, las ferias y los eventos en los que participan los emprendedores.

Edad promedio de los emprendedores del proyecto de Fomento Productivo

Tabla 4-2: Edad de los emprendedores adscritos al proyecto de Fomento Productivo

Categoría	Frecuencia	Porcentaje
18-24 años	1	7 %
25-34 años	4	29 %
35-44 años	1	7 %
45-54 años	2	14 %
Más de 55 años	6	43 %
Total	14	100 %

Fuente: Encuesta aplicada a los emprendedores adscritos al proyecto de fomento productivo, 2024.

Realizado por: Chapalbay, D., 2024.

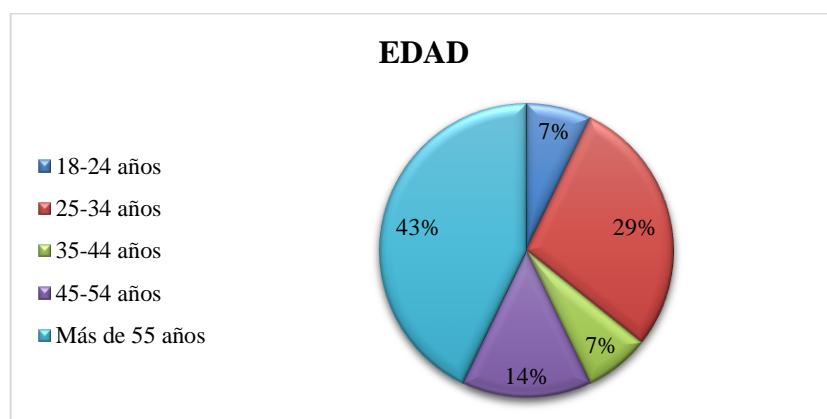


Ilustración 4-2: Edad de los emprendedores adscritos al proyecto fomento productivo

Fuente: Tabla 4-2.

Realizado por: Chapalbay, D., 2024.

Análisis e interpretación

De acuerdo con la Tabla 4-2 y la Ilustración 4-2, se observa que 7 % de los emprendedores participantes tienen entre 18 y 24 años; 29 %, entre 25 y 34 años; 7 %, entre 35 y 44 años; 14 %, entre 45 y 54 años; y 43 %, más de 55 años. Así, se destaca que la mayoría de los emprendedores se encuentran en el grupo de más de 55 años, a quienes les sigue un porcentaje significativo que corresponde a los grupos de 25 a 34 años y 45 a 54 años. Estos datos reflejan una importante participación de adultos mayores en el proyecto.

Sector económico al que pertenece el emprendimiento

Tabla 4-3: Sector económico de los emprendedores

Categoría	Frecuencia	Porcentaje
Artesanos	4	29 %
Producción y comercialización de hortalizas	0	0 %
Servicios técnicos	0	0 %
Comerciantes	0	0 %
Venta de víveres	0	0 %
Producción y comercialización de productos terminados	10	71 %
Otro	0	0 %
Total	14	100 %

Fuente: Encuesta aplicada a los emprendedores adscritos al proyecto de fomento productivo, 2024.

Realizado por: Chapalbay, D., 2024.

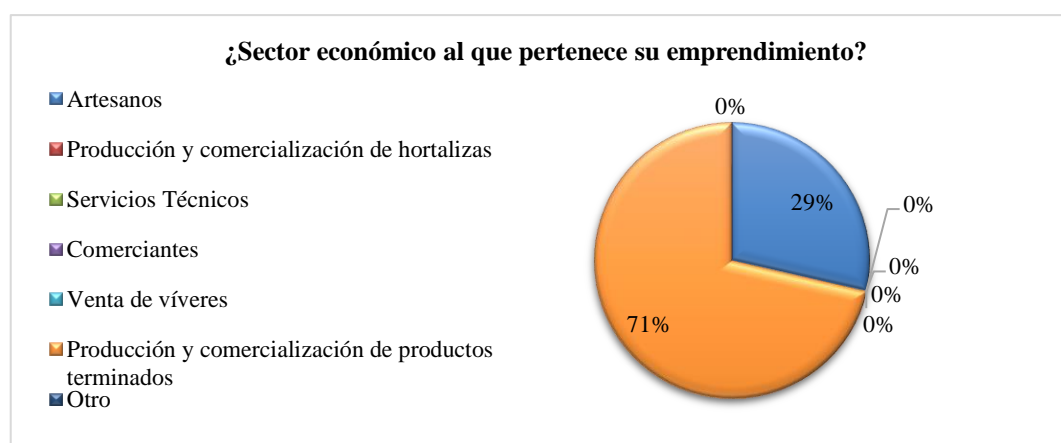


Ilustración 4-3: Sector económico de los emprendimientos

Fuente: Tabla 4-3.

Realizado por: Chapalbay, D., 2024.

Análisis e interpretación

De acuerdo con la Tabla 4-3 y la Figura 4-3, un 71 % de los emprendedores se dedican a la producción y la comercialización de productos terminados; este sector satisface las necesidades de la población con bienes tangibles. Asimismo, un 29 % de estos son artesanos y constituyen un pilar fundamental, pues su trabajo manual y creativo aporta valor cultural dentro de la provincia de Chimborazo.

Ante esto, se debe mencionar que el panorama del sector económico de los emprendedores participantes en el proyecto de fomento productivo es positivo. Además, la prevalencia de la producción, la creatividad de la artesanía y el potencial del comercio conforman una base sólida para el desarrollo económico local. Por tanto, este proyecto, al apoyar y fortalecer a los emprendedores en estos sectores, está contribuyendo a la construcción de una economía más diversa, dinámica y sostenible.

¿Qué tipo de emprendimiento administra?

Tabla 4-4: Tipo de emprendimientos que administran

Categoría	Frecuencia	Porcentaje
Familiar	4	29 %
Social	0	0 %
Individual	10	71 %
Otros	0	0 %
Total	14	100 %

Fuente: Encuesta aplicada a los emprendedores adscritos al proyecto de fomento productivo, 2024.

Realizado por: Chapalbay, D., 2024.

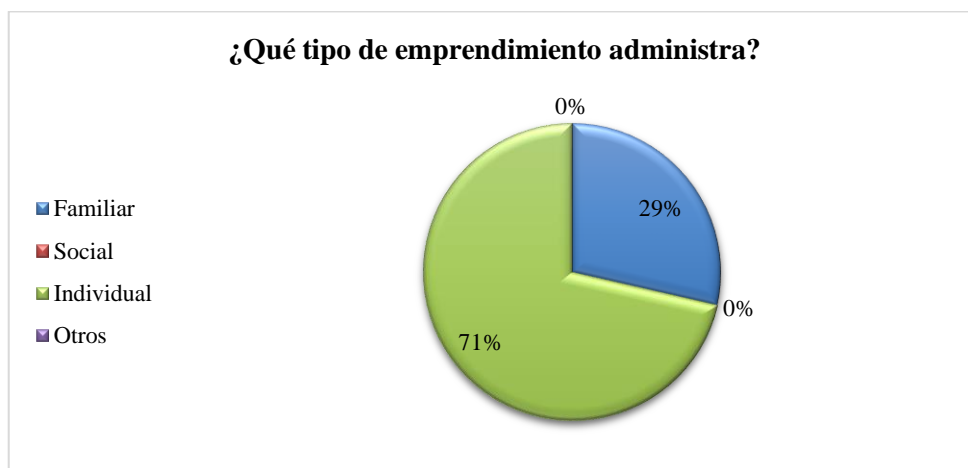


Ilustración 4-4: Tipos de emprendimientos que administran

Fuente: Tabla 4-4.

Realizado por: Chapalbay, D., 2024.

Análisis e interpretación

Según la Tabla 4-4 y la Ilustración 4-4, el 71 % de los emprendimientos son individuales y el 29 % familiares; esto resalta la importancia de la gestión independiente y la participación familiar en el desarrollo de los negocios. De otra parte, las personas que administran emprendimientos individuales tienen entre sus ventajas la flexibilidad y la autonomía para la toma de decisiones. Por otro lado, en los emprendimientos familiares, los miembros de la familia participan activamente en la operación y la toma de decisiones, lo que aporta un valor importante al negocio.

¿Cuántos años lleva con su emprendimiento?

Tabla 4-5: Años de trayectoria de los emprendimientos

Categoría	Frecuencia	Porcentaje
0-1 año	1	7 %
2-3 años	9	64 %
3-5 años	1	7 %
6 años en adelante	3	21 %
Total	14	100 %

Fuente: Encuesta aplicada a los emprendedores adscritos al proyecto de fomento productivo, 2024.

Realizado por: Chapalbay, D., 2024.



Ilustración 4-5: Años de trayectoria de los emprendimientos

Fuente: Tabla 4-5.

Realizado por: Chapalbay, D., 2024.

Análisis e interpretación

De acuerdo con la Tabla 4-5 y la Ilustración 4-5, el 64 % tienen entre 2 y 3 años de funcionamiento. A estos les siguen los emprendimientos con 6 años o más, con el 21 %. Finalmente, los emprendimientos que tienen entre 0 y 1 año y entre 3 y 5 años representan el 7 %. Cabe señalar que la mayoría de los emprendimientos se encuentran en la etapa de 2 a 3 años, la cual es crucial para determinar si el negocio continúa o se detiene. Este es un periodo de consolidación y crecimiento donde se ponen a prueba la viabilidad y el potencial del emprendimiento. El 20 % de los emprendimientos tienen 6 o más años de funcionamiento; pero en su mayoría, siguen siendo negocios pequeños, lo que indica que no han experimentado un crecimiento proporcional al tiempo transcurrido.

Motivo por el que se decidió emprender

Tabla 4-6: Motivaciones que impulsaron la decisión de emprender

Categoría	Frecuencia	Porcentaje
Necesidad de subsistencia	9	64 %
Por innovación	5	36 %
Por tradición	0	0 %
Total	14	100 %

Fuente: Encuesta aplicada a los emprendedores adscritos al proyecto de fomento productivo, 2024.

Realizado por: Chapalbay, D., 2024.

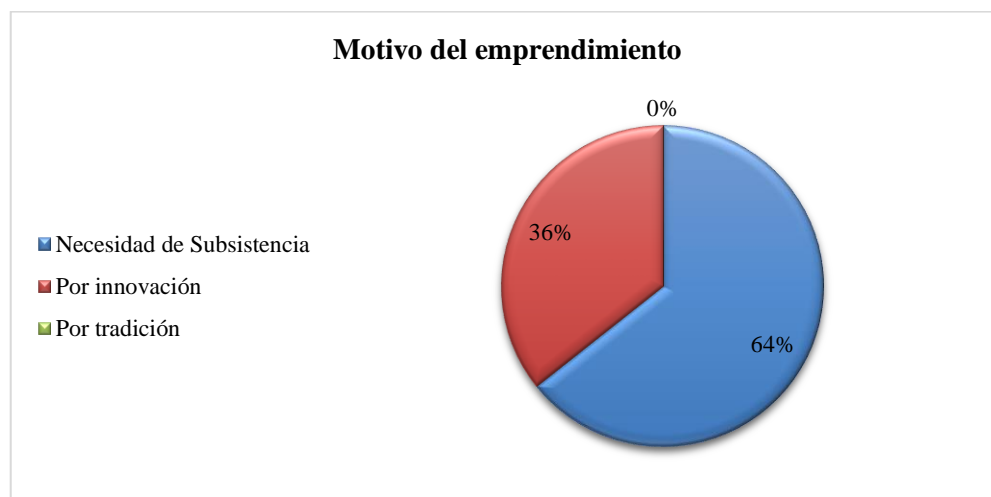


Ilustración 4-6: Motivaciones que impulsaron la decisión de emprender

Fuente: Tabla 4-6.

Realizado por: Chapalbay, D., 2024.

Análisis e interpretación

De acuerdo con la Tabla 4-6 y la Ilustración 4-6, el 67 % de los emprendimientos se crearon por la necesidad de subsistencia, mientras que el 33 % se iniciaron por motivos de innovación. Es importante mencionar que la principal motivación para emprender es la necesidad de subsistencia; esto refleja la importancia de los emprendimientos para generar ingresos y mejorar las condiciones de vida de los emprendedores y sus familias. Sin embargo, también es importante resaltar la presencia de emprendimientos por innovación (33 %), lo que demuestra la diversidad de enfoques y objetivos dentro de la comunidad emprendedora.

Seleccione una o más características que posea su emprendimiento

Tabla 4-7: Características de los emprendimientos

CATEGORÍA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Registro Único del Contribuyente	10	71%
Registro de Marcas	2	14%
Permisos Establecidos por el ARCSA	3	21%
Semáforo Nutricional (Productos)	2	14%
Patente	1	7%
Otra	0	0%
Ninguna	4	29%
TOTAL	14	

Fuente: Encuesta aplicada a los emprendedores adscritos al proyecto de fomento productivo, 2024.

Realizado por: Chapalbay, D., 2024.

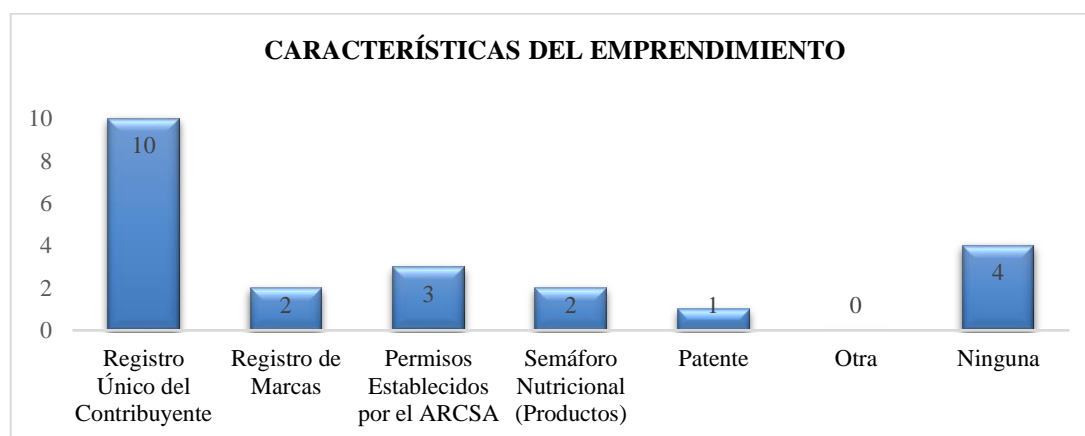


Ilustración 4-7: Características de los emprendimientos

Fuente: Tabla 4-7.

Realizado por: Chapalbay, D., 2024.

Análisis e interpretación

De acuerdo con la Tabla 4-7 y la Figura 4-7, el 71 % de los encuestados tienen RUC, el 14 % señalan que tiene Semáforo Nutricional y Registro de Marca, el 21 % de los encuestados tienen permisos establecidos por la Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria (ARCSA), 7 % mencionan que tienen el registro de patentes y el 29% mencionaron que sus emprendimientos no poseen ninguna de estas características.

La mayoría de los emprendimientos poseen el RUC, lo que señala que aportan de manera anual a gestiones tributarias. Además, el 14 % cuenta con registro de marca y semáforo nutricional en cada uno de sus productos, lo que se identifica como una fortaleza de los emprendimientos. Aun así, a la mayor parte de los encuestados les falta documentación respecto al registro de marca y los permisos establecidos por la ARCSA, lo que puede afectar a futuro sus actividades económicas.

En caso del poseer RUC, mencione: ¿a qué régimen pertenece?

Tabla 4-8: Régimen del RUC

Categoría	Frecuencia	Porcentaje
Negocio popular	6	55 %
Emprendedor	5	45 %
Régimen general	0	0 %
Total	11	100 %

Fuente: Encuesta aplicada a los emprendedores adscritos al proyecto de fomento productivo, 2024.

Realizado por: Chapalbay, D., 2024.

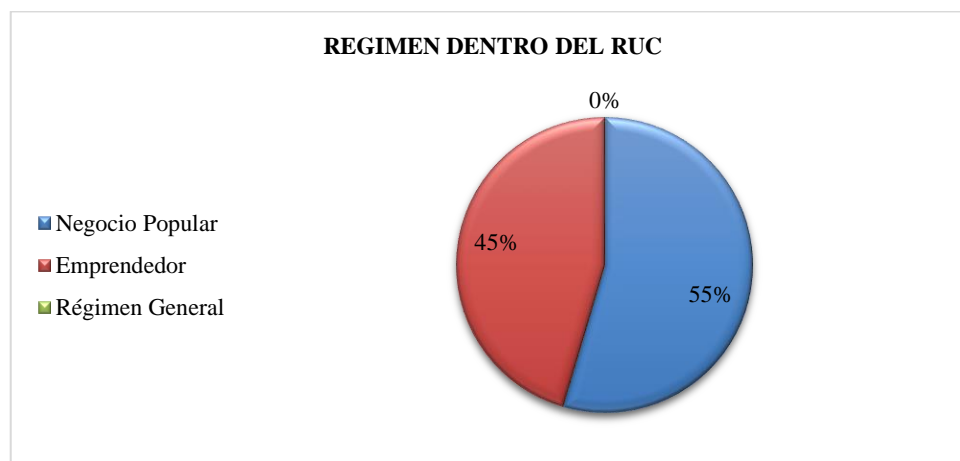


Ilustración 4-8: Régimen del RUC

Fuente: Tabla 4-8.

Realizado por: Chapalbay, D., 2024.

Análisis e interpretación

De acuerdo con la Tabla 4-8 y la Figura 4-8, 11 emprendedores tienen RUC, y la mayor parte de estos pertenecen al régimen de negocio popular, con lo que representan el 55 % de la muestra. Esto indica una proporción significativa de emprendedores identificados por el régimen tributario diseñado para quienes están en etapas iniciales de desarrollo empresarial. No obstante, también existen emprendedores que se encuentran registrados en el régimen de emprendedores, y estos representan el 45 % de los encuestados, por lo que tienen una mayor participación ante el ente regulador.

Seleccione uno o más elementos en los que se basa para administrar y gestionar las operaciones dentro de su emprendimiento

Tabla 4-9: Elementos de gestión y administración en emprendimientos

Categoría	Frecuencia	Porcentaje
Plan de negocios	6	43 %
Planeación estratégica	2	14 %
Planeación del presupuesto	3	21 %
Control de inventarios	2	14 %
Ninguna	8	57 %
Otras	0	0 %
Total	14	

Fuente: Encuesta aplicada a los emprendedores adscritos al proyecto de fomento productivo, 2024.

Realizado por: Chapalbay, D., 2024.



Ilustración 4-9: Elementos de gestión y administración en emprendimientos

Fuente: Tabla 4-9.

Realizado por: Chapalbay, D., 2024.

Análisis e interpretación

De acuerdo con la Tabla 4-9 y la Ilustración 4-9, el plan de negocios se destaca como la herramienta más utilizada por los emprendedores (43 %), seguida del control de inventarios y la planeación estratégica (14 %). En cuanto a la planeación del presupuesto, esta tiene una representación del 21 %, por lo que es una de las herramientas más utilizadas por los emprendedores. Por otro lado, existe un porcentaje alto (57 %) que no utiliza ningún tipo de herramientas para administrar y gestionar sus emprendimientos, sino que lo realizan de forma empírica y de acuerdo con las respuestas del consumidor.

Según las respuestas otorgadas por los emprendedores, existe un gran porcentaje de emprendedores que no utilizan herramientas para administrar y gestionar sus actividades económicas, lo que afecta su desarrollo y crecimiento dentro del mercado. Por otro lado, se evidencia que existe un porcentaje de emprendedores que utilizan dichas herramientas para gestionar sus emprendimientos, aunque estas son ambiguas, por lo que no se obtiene el éxito esperado para el emprendimiento.

Evalúe cuales son los riesgos que afectan su emprendimiento

Tabla 4-10: Riesgos que afectan a los emprendedores

Frecuencia

Categoría	No existe riesgo	Riesgo bajo	Riesgo medio	Riesgo alto	Riesgo muy alto
Factores legales	6	2	3	1	2
Factores económicos	0	1	8	4	1
Factores comerciales	1	2	5	4	2
Factores financieros	1	2	3	4	4
Riesgos operacionales	1	4	3	4	2
Cambios de la demanda	1	4	4	3	2
Apertura del mercado	1	3	3	5	2

Porcentaje

Categoría	No existe riesgo	Riesgo bajo	Riesgo medio	Riesgo alto	Riesgo muy alto
Factores legales	43 %	14 %	21 %	7 %	14 %
Factores económicos	0 %	7 %	57 %	29 %	7 %
Factores comerciales	7 %	14 %	36 %	29 %	14 %
Factores financieros	7 %	14 %	21 %	29 %	29 %
Riesgos operacionales	7 %	29 %	21 %	29 %	14 %
Cambios de la demanda	7 %	29 %	29 %	21 %	14 %
Apertura del mercado	7 %	21 %	21 %	36 %	14 %

Fuente: Encuesta aplicada a los emprendedores adscritos al proyecto de fomento productivo, 2024.

Realizado por: Chapalbay, D., 2024.

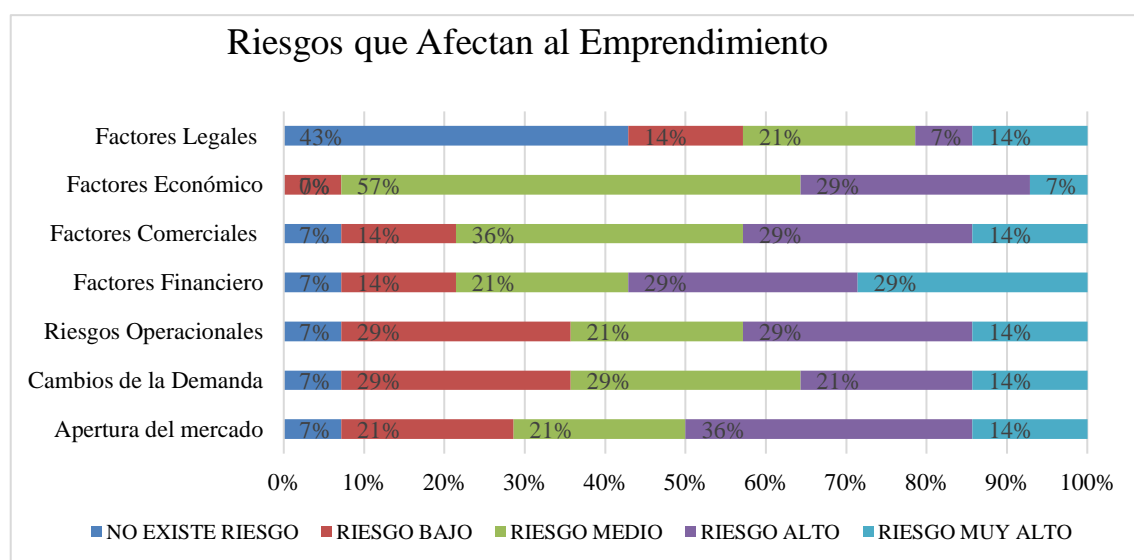


Ilustración 4-10: Riesgos que afectan a los emprendedores

Fuente: Tabla 4-10.

Realizado por: Chapalbay, D., 2024.

Análisis e interpretación

De acuerdo con la Tabla 4-10 y la Ilustración 4-10, el 43 % de los emprendedores indican que no existen riesgos respecto a los factores legales, como los impuestos y permisos de diferentes entidades públicas; un 14 % los considera un riesgo bajo; un 21 %, un riesgo medio; un 7 %, un riesgo alto; y un 14 %, un riesgo muy alto.

Los factores económicos que pueden afectar el emprendimiento –como es la competencia, en un 0 %– de los emprendedores señalan que no existe riesgo; mientras tanto, un 57 % y un 29 % los consideran de nivel medio y alto, respectivamente. Por otro lado, un 7 % identifican que los factores económicos tienen una gran influencia dentro de sus emprendimientos y en el mercado, por lo cual los consideran un riesgo muy alto o bajo.

Por otro lado, en cuanto a los factores comerciales que se ven afectados por las condiciones del local y su ubicación, los emprendedores indicaron que estos son riesgos de nivel medio, por lo que se ven representados por un 36 % de los participantes. En contraste, el 7 % no perciben un riesgo dentro de esta área, un 14 % señalan que son riesgos bajos, un 29 % lo consideran un riesgo alto, y un 14% señalan que son riesgos muy altos.

En lo que concierne a los factores financieros, un 7 % de los encuestados no perciben riesgo, mientras que un 29 % los consideran de niveles altos y muy altos. Así, el 14 % identifican que son riesgos bajos y un 21 % los consideran un riesgo medio. El 7 % de los emprendedores mencionan que no existe riesgo dentro de estos factores, otro 29 % los considera bajo y alto; un 21 % los considera bajo y alto; además, un 2 % los considera muy altos los riesgos operacionales y un 14 % los identifica como muy altos.

Ahora bien, dentro de los cambios en la demanda, el 29 % de los encuestados perciben cambios en la demanda como bajos y medios, mientras que un 7 % consideran que no existe riesgo. Un 21 % identifican riesgos de cambios en la demanda de nivel alto. De igual modo, en cuanto al riesgo dentro a la apertura del mercado, el 7 % de los emprendedores no perciben dicha apertura hacia nuevos mercados como un riesgo, mientras que el 21 % los consideran de nivel bajo y medio. Para terminar, un 36 % consideran que estos riesgos son altos, por cuanto hay dificultades para que los consumidores reconozcan su producto, y 14 % identifican los riesgos de apertura del mercado como muy altos.

En ese orden de ideas, los emprendedores tienen una percepción clara de los riesgos que enfrenta su negocio. En general, consideran que esos riesgos son de mediana o alta intensidad, por lo que son conscientes de cómo pueden afectar el desarrollo y el crecimiento de su emprendimiento.

¿Qué financiamiento posee su emprendimiento?

Tabla 4-11: Financiamiento de los emprendedores

Categoría	Frecuencia	Porcentaje
Financiamiento propio	10	71 %
Financiamiento con instituciones financieras	4	29 %
Financiamiento por sociedades	0	0 %
Total	14	100 %

Fuente: Encuesta aplicada a los emprendedores adscritos al proyecto de fomento productivo, 2024.

Realizado por: Chapalbay, D., 2024.

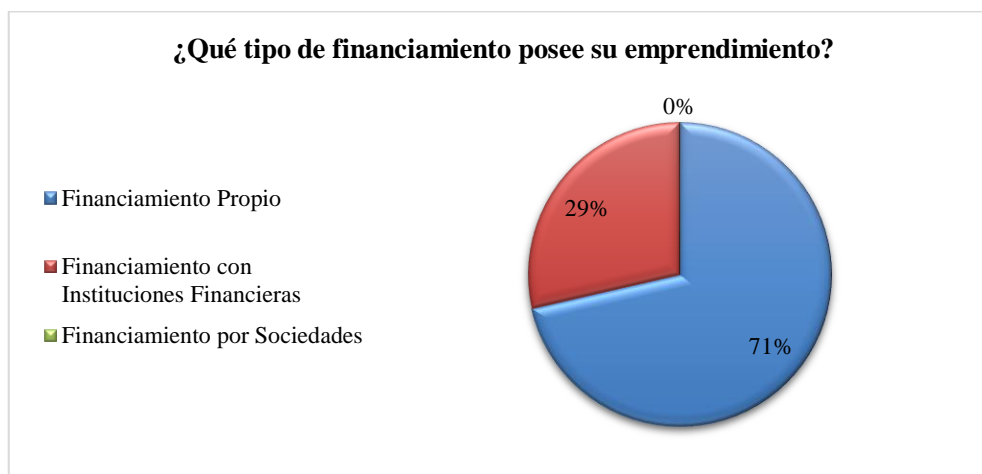


Ilustración 4-11: Financiamiento de los emprendedores

Fuente: Tabla 4-11.

Realizado por: Chapalbay, D., 2024.

Análisis e interpretación

De acuerdo con la Tabla 4-11 y la Figura 4-11, el 71 % de los emprendedores utilizan financiamiento propio para respaldar sus negocios, y un 29 % recurren a instituciones financieras para ello. La mayoría de los emprendedores dependen del financiamiento propio, lo que refleja una estrategia de gestión prudente y conservadora; pero un segmento significativo recurre a las instituciones financieras, con lo que destaca la diversidad de enfoques para obtener recursos económicos. La presencia del financiamiento por sociedades indica que algunos emprendedores exploran colaboraciones y asociaciones para respaldar sus actividades empresariales.

¿Cómo considera la gestión interna de su emprendimiento?

Tabla 4-12: Evaluación a la gestión interna del emprendimiento

Categoría	Frecuencia	Porcentaje
Excelente	2	14 %
Muy buena	3	21 %
Buena	7	50 %
Regular	1	7 %
Mala	1	7 %
Muy mala	0	0 %
Total	14	100 %

Fuente: Encuesta aplicada a los emprendedores adscritos al proyecto de fomento productivo, 2024.
Realizado por: Chapalbay, D., 2024.

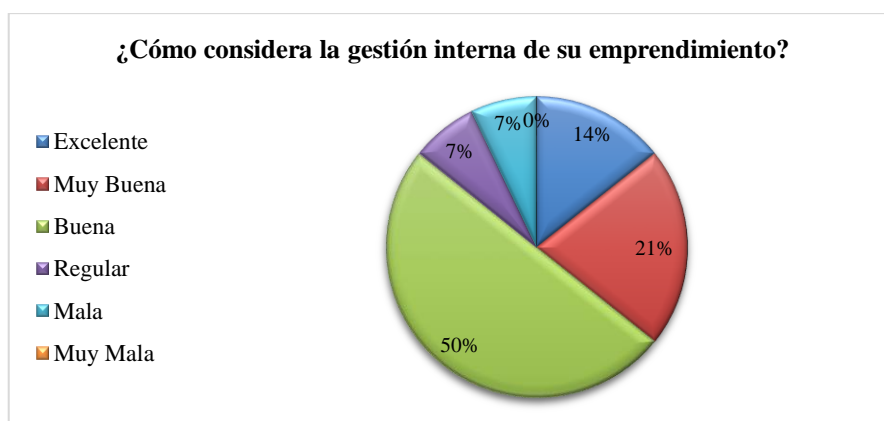


Ilustración 4-12: Evaluación de la gestión interna del emprendimiento

Fuente: Tabla 4-12.

Realizado por: Chapalbay, D., 2024.

Análisis e interpretación

Según la Tabla 4-12 y la Ilustración 4-12, un 50 % de los emprendedores califican la gestión interna de su negocio como buena, un 21 % la evalúa como muy buena, un 14 % la considera excelente; y, finalmente, el 7 % de los emprendedores la gestión interna de su emprendimiento es regular o mala.

Los emprendimientos evalúan positivamente la gestión interna de sus negocios, con calificaciones de "buena" y "muy buena"; pero hay un porcentaje de emprendedores que la califican como "mala", por desconocer temas relacionados con la administración y la contabilidad y el uso de herramientas para conocer la salud financiera y tomar decisiones para su emprendimiento. Así, también existen calificaciones regulares debido a estas características.

¿En qué medida considera que el apoyo gubernamental ha influido en la permanencia de su emprendimiento?

El apoyo del GADPCH ha permitido crear nuevas oportunidades de comercialización. Las ferias, los mercados locales, los eventos importantes y la ubicación estratégica de puntos dentro de la ciudad de Riobamba han brindado a los emprendedores una plataforma para dar a conocer sus productos y servicios a un público más amplio que ha contribuido a incrementar su demanda, al igual que sus ingresos. Esto también contribuyó a la permanencia de emprendimientos en el mercado; pero los emprendedores concuerdan en la necesidad de crear pautas y horizontes para que sus negocios sigan avanzando en la economía de la ciudad y la provincia.

También mencionan que la conexión entre el GADPCH y la academia ha permitido fortalecer sus conocimientos y habilidades para gestionar sus negocios; gracias a capacitaciones y visitas técnicas que ayudan a mejorar temas como atención al cliente, apoyo en la obtención de permisos y licencias, y las guías los procesos. Las actividades mencionadas han sido herramientas fundamentales para su crecimiento, y el apoyo del marketing ha permitido a los emprendedores promocionar sus productos en las plataformas digitales; pero mencionan que la institución debe diversificar los espacios de comercialización y explorar formatos, como mercados online y alianzas con empresas locales. Igualmente, requieren apoyo financiero para facilitar la inversión y el crecimiento de los emprendedores, para que exista equidad de oportunidades en la comunidad emprendedora.

Por tanto, el apoyo del GADPCH ha sido fundamental para el crecimiento de los emprendimientos en Riobamba. Aun así, es necesario seguir nutriendo este ecosistema con nuevas ideas y estrategias que permitan alcanzar el máximo potencial, de modo que estos los negocios se conviertan en motores de desarrollo económico y social para la ciudad y la provincia.

¿En qué áreas cree que se necesita un mayor apoyo por parte del Estado para la permanencia de su emprendimiento?

De acuerdo con las opiniones emitidas por los emprendedores, se señalan tres áreas a las que es necesario prestar mayor atención:

1. **Financiamiento:** facilitar el acceso a capital mediante créditos con intereses reducidos, diseñados específicamente para las necesidades de los emprendedores; apoyar a los emprendimientos para que lleguen a cadenas masivas; fomentar de manera gradual la participación de supermercados y empresas para conectar con los emprendimientos a fin de mejorar sus ingresos.
2. **Agilización de trámites:** simplificar los procesos y requisitos para la obtención de permisos, licencias y otros documentos necesarios para operar un negocio; y capacitar y mejorar la eficiencia del personal en las entidades encargadas de los trámites, a fin de brindar un servicio más rápido y eficiente.
3. **Sostenibilidad económica:** implementar un sistema de impuestos justo y equitativo para los emprendedores al considerar su tamaño, etapa de desarrollo y capacidad de pago.

Dentro de un ecosistema emprendedor sólido y dinámico, el desarrollo económico y social de un país es fundamental. Al atender las necesidades de los emprendedores en áreas como el financiamiento, la agilidad de trámites y la sostenibilidad económica, se impulsa su crecimiento y se genera un impacto positivo en la sociedad.

4.1.2 Encuesta realizada a los consumidores de la ciudad de Riobamba, provincia de Chimborazo

Objetivo: esta encuesta se dirigió a los consumidores de Riobamba para recopilar información sobre los criterios de la población sobre la participación de los emprendedores y sus percepciones sobre sus productos y servicios, y para conocer su criterio sobre la participación de instituciones públicas para fortalecer los emprendimientos en Chimborazo. A continuación, se tabulan los resultados obtenidos de la aplicación de las encuestas, para contextualizar la perspectiva de los consumidores hacia los emprendedores.

DATOS GENERALES

Género de los consumidores de la provincia de Chimborazo (PEA)

Tabla 4-13: Género de los consumidores de la ciudad de Riobamba

Categoría	Frecuencia	Porcentaje
Masculino	181	47 %
Femenino	202	53 %
Total	383	100 %

Fuente: Encuesta aplicada a la PEA de la ciudad de Riobamba, 2024.

Realizado por: Chapalbay, D., 2024.

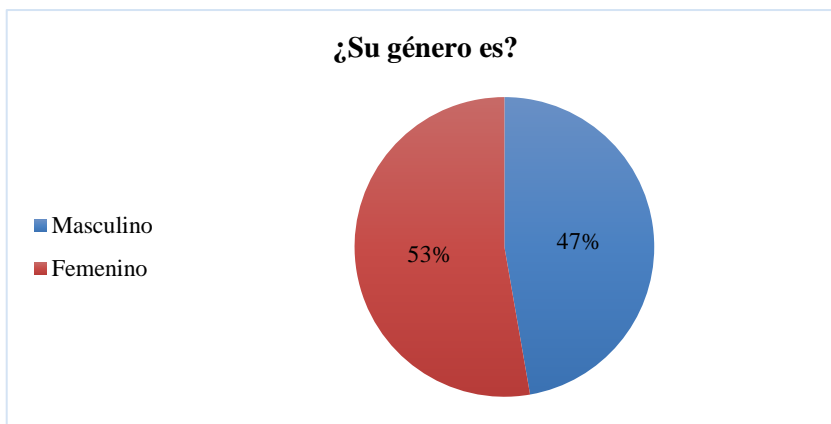


Ilustración 4-13: Género de los consumidores de la ciudad de Riobamba

Fuente: Tabla 4-13.

Realizado por: Chapalbay, D., 2024.

Análisis e interpretación

Según la Tabla 4-13 y la Ilustración 4-13, el 47 % de los encuestados son masculinos y el 53 % femeninos. En Riobamba hay una notable presencia de consumidores femeninos comparados con los masculinos. Tal tendencia se evidenció especialmente en las ferias y los eventos donde los emprendedores participaron, pues se observó un porcentaje significativamente mayor de participación femenina.

Rango de edad de los consumidores de la ciudad de Riobamba

Tabla 4-14: Edad de los consumidores de la ciudad de Riobamba

Categoría	Frecuencia	Porcentaje
18-24 años	30	8 %
25-34 años	62	16 %
35-44 años	117	31 %
45-54 años	123	32 %
Más de 55 años	51	13 %
Total	383	100 %

Fuente: Encuesta aplicada a la PEA de la ciudad de Riobamba, 2024.

Realizado por: Chapalbay, D., 2024.

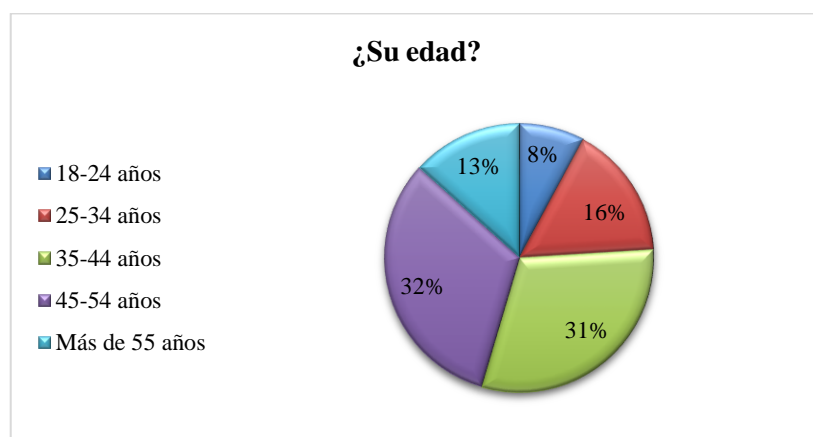


Ilustración 4-14: Edad de los consumidores de la ciudad de Riobamba

Fuente: Tabla 4-14.

Realizado por: Chapalbay, D., 2024.

Análisis e interpretación

De acuerdo con la Tabla 4-14 y la Figura 4-14, el 8 % de los consumidores se encuentra en el grupo de 18 a 25 años; el 13 %, en el de más de 55 años; el 16 %, en el de 25 a 34 años; el 31 %, en el de 35 a 44 años; y el 32 %, en el de 45 a 54 años. Estos resultados muestran que la mayoría de los consumidores en Riobamba tienen entre 45 y 54 años, al que le sigue un significativo porcentaje de consumidores de entre 25 y 34 años. Esta tendencia refleja una mayor participación de jóvenes y adultos en el consumo local y el apoyo a los emprendedores.

Ocupación de la PEA de la ciudad de Riobamba

Tabla 4-15: Ocupación de los consumidores de la ciudad de Riobamba

Categoría	Frecuencia	Porcentaje
Empleado privado	75	20 %
Empleado u obrero del Estado	240	63 %
Cuenta propia	34	9 %
Empleada doméstica	14	4 %
Otro	20	5 %
Total	383	100 %

Fuente: Encuesta aplicada a la PEA de la ciudad de Riobamba, 2024.

Realizado por: Chapalbay, D., 2024.

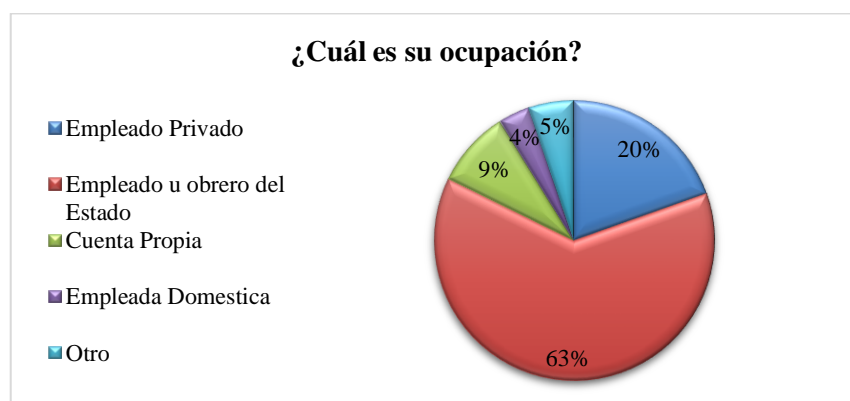


Ilustración 4-15: Ocupación de los consumidores de la ciudad de Riobamba

Fuente: Tabla 4-15.

Realizado por: Chapalbay, D., 2024.

Análisis e interpretación

De acuerdo con la Tabla 4-15 y la Ilustración 4-15, el 63 % de los consumidores trabajan como empleados u obreros del Estado; el 20 %, como empleados privados; el 9 %, como trabajadores por cuenta propia; el 5 %, en otras actividades no relacionadas (empresarios, peones, etc.); y el 4 %, como empleadas domésticas. Estos resultados evidencian que existe mayor apoyo por parte de personas que trabajan como empleados u obreros del Estado, así como por parte de empleados privados. En suma, estos sectores son los que más apoyan a los emprendedores en la ciudad de Riobamba.

¿Con qué frecuencia apoya o compra productos o servicios de emprendimientos locales?

Tabla 4-16: Frecuencia del apoyo a emprendimientos locales

Categoría	Frecuencia	Porcentaje
Siempre	82	21 %
Regularmente	187	49 %
Ocasionalmente	91	24 %
Raramente	23	6 %
Nunca	0	0 %
Total	383	100 %

Fuente: Encuesta aplicada a la PEA de la ciudad de Riobamba, 2024.

Realizado por: Chapalbay, D., 2024.

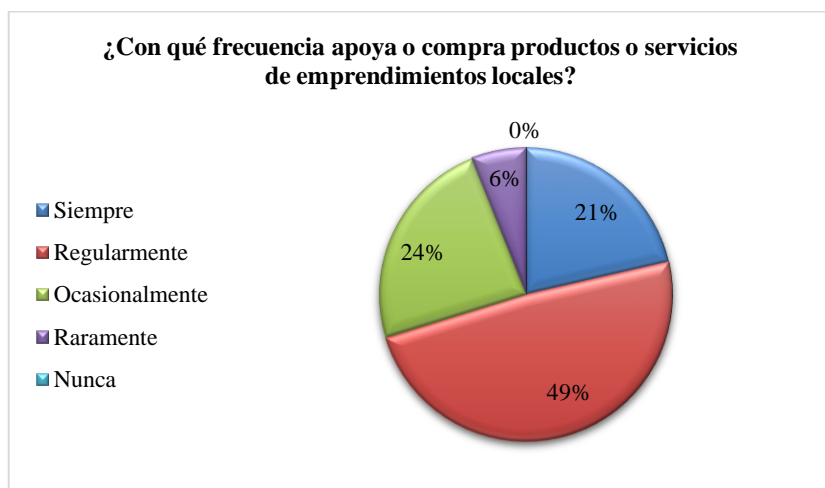


Ilustración 4-16: Frecuencia de apoyo a emprendimientos locales

Fuente: Tabla 4-16.

Realizado por: Chapalbay, D., 2024.

Análisis e interpretación

De acuerdo con la Tabla 4-16 y la Ilustración 4-16, el 49 % de los consumidores apoyan de forma regular los emprendimientos locales; el 24 %, ocasionalmente; el 21 %, siempre; y el 6 %, raramente. Estos resultados muestran un nivel positivo de apoyo de los consumidores hacia los emprendimientos locales, lo que es importante para el desarrollo de los negocios en la provincia de Chimborazo.

¿Qué porcentaje de su sueldo asigna para comprar productos y/o servicios de emprendimientos?

Tabla 4-17: Distribución del sueldo en productos y/o servicios de los emprendimientos

Categoría	Frecuencia	Porcentaje
0 % - 10 %	121	32 %
11 % - 20 %	116	30 %
21 % - 30 %	91	24 %
31 % - 40 %	41	11 %
41 % - 50 %	14	4 %
Total	383	100 %

Fuente: Encuesta aplicada a la PEA de la ciudad de Riobamba, 2024.

Realizado por: Chapalbay, D., 2024.

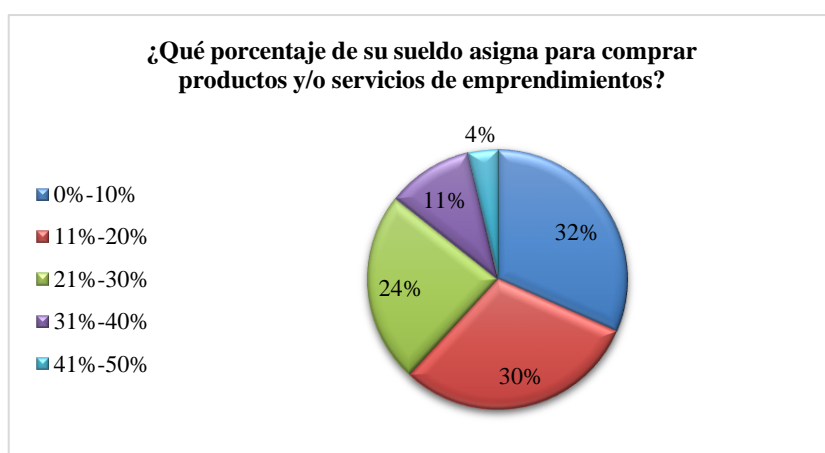


Ilustración 4-17: Distribución del sueldo en productos y/o servicios de los emprendimientos

Fuente: Tabla 4-17.

Realizado por: Chapalbay, D., 2024.

Análisis e interpretación

De acuerdo con la Tabla 4-17 y la Ilustración 4-17, el 32 % de los consumidores destinan un rango del 0 % al 10 % de su sueldo a compras en emprendimientos locales; el 30 %, entre el 11 % y el 20 %; el 24 %, entre el 21 % y el 30 %; el 11 %, entre el 31 % y el 40 %; y solo el 4 %, entre el 41 % y el 50 %. Esto señala que la mayoría de los consumidores de Riobamba destinan un porcentaje bajo de sus ingresos a los emprendimientos locales, y eso implica un aporte modesto para el desarrollo de estos negocios. Por otro lado, el 24 % destina un porcentaje más alto de sus ingresos, entre el 21 % y el 30 %; este grupo es significativo, puesto que demuestra un compromiso más sólido con el crecimiento de los emprendimientos en la provincia de Chimborazo.

¿Qué factores influyen en su decisión de comprar productos o servicios de emprendimientos locales? (Califique el grado de importancia de las características considerando que 1=no es importante, 2=poco importante, 3=algo importante, 4=importante, y 5=muy importante)

Tabla 4-18: Factores que impactan en la compra de productos y servicios de emprendimientos locales

Frecuencia

Categoría	No es importante	Poco importante	Algo importante	Importante	Muy importante
Calidad del producto	25	36	49	97	176
Precio	24	39	62	116	142
Durabilidad	24	28	55	101	175
Empaque	27	56	87	105	108
Presentación	26	35	96	111	115
Servicio al cliente	24	25	66	93	175
Experiencia de compra	26	40	67	98	152

Porcentaje

Categoría	No es importante	Poco importante	Algo importante	Importante	Muy importante
Calidad del producto	7 %	9 %	13 %	25 %	46 %
Precio	6 %	10 %	16 %	30 %	37 %
Durabilidad	6 %	7 %	14 %	26 %	46 %
Empaque	7 %	15 %	23 %	27 %	28 %
Presentación	7 %	9 %	25 %	29 %	30 %
Servicio al cliente	6 %	7 %	17 %	24 %	46 %
Experiencia de compra	7 %	10 %	17 %	26 %	40 %

Fuente: Encuesta aplicada a la PEA de la ciudad de Riobamba, 2024.

Realizado por: Chapalbay, D., 2024.

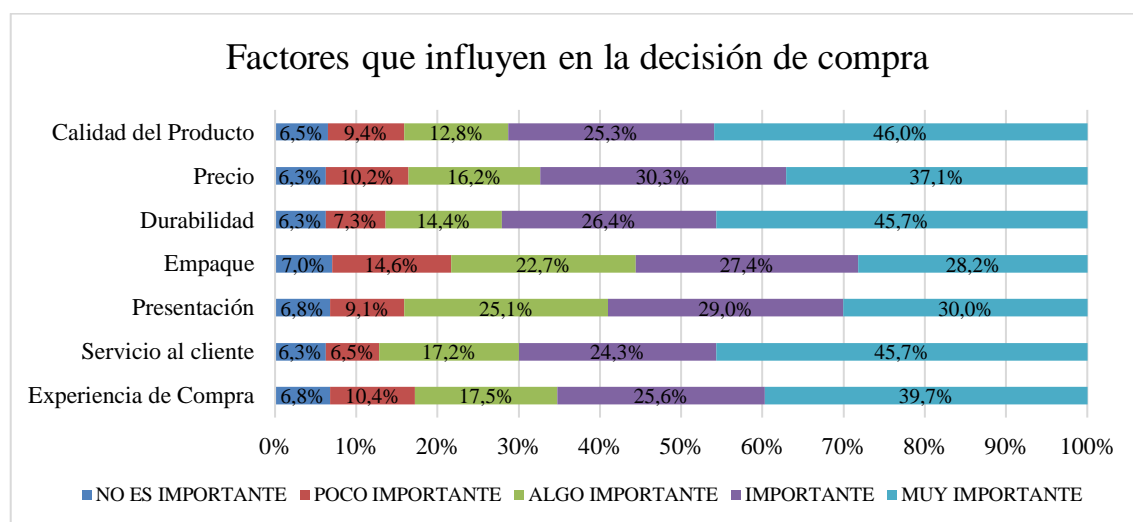


Ilustración 4-18: Factores que impactan en la compra de productos y servicios de emprendimientos locales

Fuente: Tabla 4-18.

Realizado por: Chapalbay, D., 2024.

Análisis e interpretación

De acuerdo con la Tabla 4-18 y la Ilustración 4-18, los consumidores de la ciudad de Riobamba están interesados en comprar productos o servicios de emprendimientos locales que ofrezcan calidad (46 %), precio (31,1 %) y durabilidad (45,7 %). Según los encuestados, estos factores son muy importantes. Además, los consumidores también consideran importantes los siguientes aspectos: empaque del producto (28,2 %), presentación del producto (30 %), servicio al cliente (45,7 %), experiencia en la compra (39,7 %).

En suma, los consumidores de la ciudad de Riobamba buscan productos o servicios de emprendimientos locales que ofrezcan calidad, durabilidad y precios competitivos. Además, la experiencia en la compra y el servicio al cliente son importantes para los consumidores.

¿Por cuál medio le gustaría enterarse de los emprendimientos locales?

Tabla 4-19: Preferencias informativas

Categoría	Frecuencia	Porcentaje
Prensa, radio, televisión	32	8 %
Internet, redes sociales	260	68 %
Ferias y eventos	85	22 %
Otros	6	2 %
Total	383	100 %

Fuente: Encuesta aplicada a la PEA de la ciudad de Riobamba, 2024.

Realizado por: Chapalbay, D., 2024.

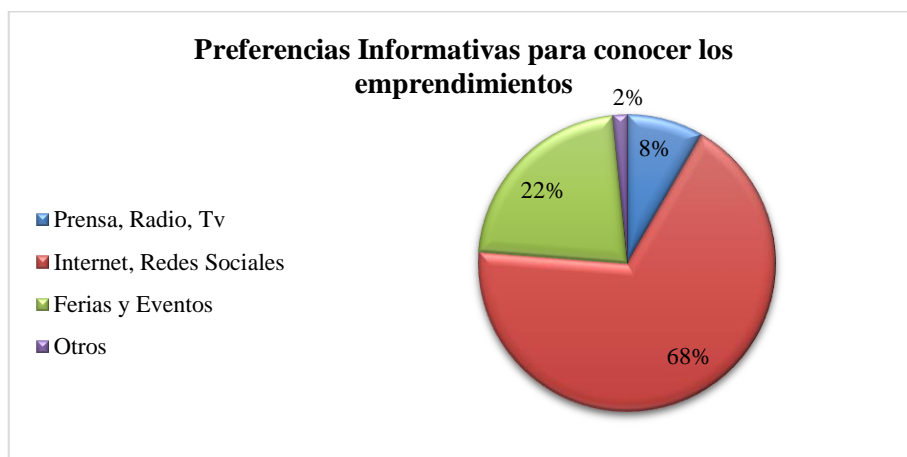


Ilustración 4-19: Preferencias informativas

Fuente: Tabla 4-19.

Realizado por: Chapalbay, D., 2024.

Análisis e interpretación

De acuerdo con la Tabla 4-19 y la Ilustración 4-19, los consumidores de la ciudad de Riobamba prefieren obtener información sobre emprendimientos locales a través de internet y redes sociales (70 %). A este medio le siguen las ferias y los eventos, con un 22 % de preferencia. Asimismo, los medios tradicionales, como la prensa, la radio y la televisión, representan el 8 % de preferencia. Finalmente, otras herramientas, como volantes y carteles impresos, representan el 2 % de preferencia. Para concluir, se tiene que los consumidores de la ciudad de Riobamba prefieren obtener información sobre emprendimientos locales a través de canales digitales, y esto destaca la importancia de que los emprendedores locales tengan una presencia sólida en internet y redes sociales para llegar a su audiencia.

¿Cómo considera la eficiencia de la gobernanza del GADPCH respecto a la creación de espacios para los emprendimientos para el desarrollo de la sociedad?

Tabla 4-20: Evaluación al GADPCH en la facilitación de espacios

Categoría	Frecuencia	Porcentaje
Excelente	37	10 %
Muy buena	91	24 %
Buena	116	30 %
Regular	102	27 %
Mala	25	7 %
Muy mala	12	3 %
Total	383	100 %

Fuente: Encuesta aplicada a la PEA de la ciudad de Riobamba, 2024.

Realizado por: Chapalbay, D., 2024.

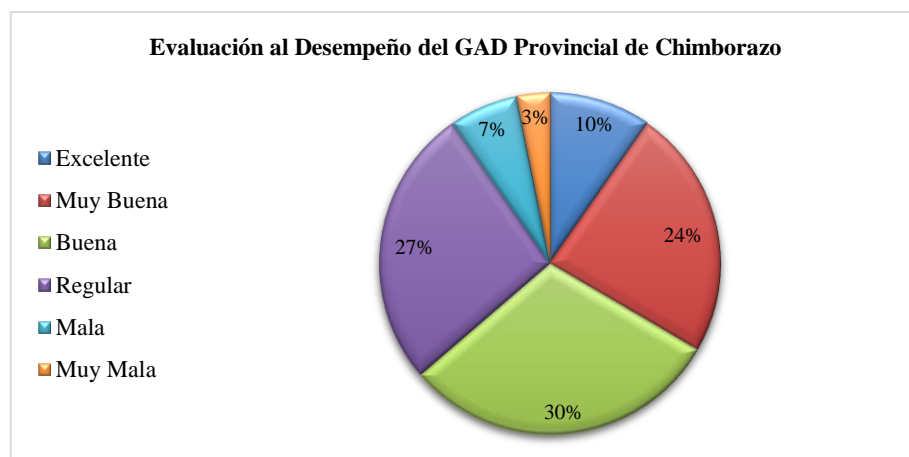


Ilustración 4-20: Evaluación al GADPCH en la facilitación de espacios para la interacción de emprendimientos con la sociedad

Fuente: Tabla 4-20.

Realizado por: Chapalbay, D., 2024.

Análisis e interpretación

De acuerdo con la Tabla 4-20 y la Ilustración 4-20, el 100 % de los encuestados considera que los espacios propiciados por el GADPCH son buenos; el 27 % los califica como regulares; y el 24 %, como muy buenos. Por otro lado, el 7 % y el 3 % de los consumidores señalan que estos espacios son malos y muy malos, respectivamente. En ese sentido, los resultados de la encuesta muestran que los consumidores de la ciudad de Riobamba evalúan la eficiencia del GADPCH de manera positiva, con una mayoría que califica la gestión como buena. Esto reconoce el apoyo y el compromiso de las instituciones públicas para fomentar los emprendimientos en Chimborazo.

¿Cuál es la probabilidad de que recomiende productos y/o servicios de los emprendimientos locales a amigos o familiares?

Tabla 4-21: Probabilidad de recomendar productos y servicios de emprendimientos locales a amigos o familiares

Categoría	Frecuencia	Porcentaje
Muy probable	155	40 %
Probable	189	49 %
Poco probable	32	8 %
Nada probable	7	2 %
Total	383	100 %

Fuente: Encuesta aplicada a la PEA de la ciudad de Riobamba, 2024.

Realizado por: Chapalbay, D., 2024.

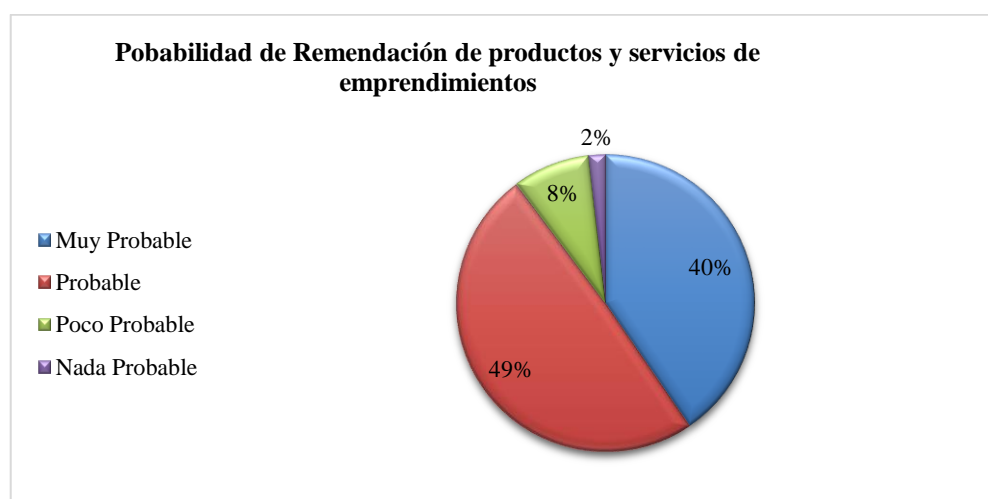


Ilustración 4-21: Probabilidad de recomendar productos y servicios de emprendimientos locales a amigos o familiares

Fuente: Tabla 4-21.

Realizado por: Chapalbay, D., 2024.

Análisis e interpretación

Según la Tabla 4-21 y la Ilustración 4-21, la mayoría de los consumidores de Riobamba recomiendan productos y servicios de emprendimientos locales: el 40 % afirma que es muy probable; el 49 %, que es probable; el 8 %, que es poco probable; y el 2 %, que es nada probable. En ese orden de ideas, los consumidores de Riobamba están satisfechos con los emprendimientos locales, por lo que hay que mencionar que las recomendaciones de los consumidores son fundamentales para que mejoren sus posibilidades de éxito.

¿Cuál cree que es el impacto de los emprendimientos en la economía de la provincia?

Ante esta pregunta se vieron varias opiniones sobre el impacto de los emprendimientos en la economía de la provincia de Chimborazo, con lo que se destaca que los emprendimientos son vistos como una fuente de trabajo, lo que es beneficioso para la economía de la provincia. Por consiguiente, es importante resaltar que los emprendimientos son un elemento clave del crecimiento económico, pues estos contribuyen a la transformación progresiva de la inclusión y la generación de riqueza. Asimismo, se destaca la importancia del apoyo de las autoridades provinciales, porque, al existir mayor compromiso de estas entidades, se puede tener un impacto positivo en los emprendimientos. Lo mismo debe suceder con las instituciones financieras y los préstamos que se solicitan, puesto que este aspecto es un limitante para que no exista un correcto crecimiento de los emprendimientos a lo largo de los años.

Dentro de la sociedad, los emprendimientos son vistos como impulsadores que dinamizan la economía familiar y social, y esto contribuye también a la sostenibilidad de los emprendimientos. Igualmente, con estos negocios se puede aportar al crecimiento económico y al PIB. No obstante, existen algunos desafíos, como la falta de publicidad, que puede limitar el impacto de los emprendimientos al no llegar a un público más amplio, dado que esto afectaría la satisfacción personal y la calidad de vida de los emprendimientos.

En conclusión, la mayoría de las respuestas indican que los emprendimientos tienen un impacto positivo en la economía de la provincia de Chimborazo, debido a que permiten la generación de empleo, la dinamización económica y la contribución al crecimiento económico local, que son aspectos destacados por los encuestados.

4.1.3 Entrevista a los colaboradores relacionados con el proyecto de Fomento Productivo

Objetivo: conocer las opiniones de los colaboradores relacionados con el proyecto de vinculación sobre los emprendimientos en Chimborazo, al igual que los factores internos y externos que afectan a los emprendimientos.

CUESTIONARIO

¿Cuál es su perspectiva sobre la situación actual de los emprendimientos en la provincia?

La provincia de Chimborazo cuenta con un gran potencial para desarrollar emprendimientos. Sin embargo, la situación actual de este sector presenta algunos desafíos significativos que deben ser abordados para aprovechar al máximo sus beneficios. Según una investigación realizada por la ESPOCH, ciertos datos estadísticos indican que el 56 % de los emprendimientos en la provincia son de subsistencia, lo que significa que se generan por necesidad, para satisfacer las necesidades básicas de los emprendedores y sus familias. Estos emprendimientos suelen tener un alto grado de fracaso, puesto que no cuentan con los recursos necesarios para su funcionamiento y crecimiento.

Asimismo, se debe abordar la falta de formalización, debido a que la gran parte de los emprendedores operan bajo la informalidad, por lo que carecen de los permisos de funcionamiento necesarios, porque no están registrados legalmente en el SRI y no cumplen con los regímenes establecidos por las diversas entidades reguladoras.

Esta característica contempla una serie de consecuencias negativas para los emprendimientos informales, debido a que son más vulnerables a los riesgos empresariales, pérdidas económicas y cambios en las regulaciones o la competencia desleal, lo que impide que se reflejen adecuadamente en los indicadores de crecimiento, ya sea en términos de generación de empleo o en la participación activa dentro de la economía. Otros factores importantes que se deben destacar son las razones que llevan a que los emprendimientos fracasen, y estos se relacionan con la baja escolaridad de los emprendimientos, la falta de políticas públicas que apoyen a los pequeños emprendedores y las tasas de interés extremadamente altas que no permiten un crecimiento sustancial de los emprendimientos, puesto que sus ganancias se dirigen mayormente a pagar a las instituciones financieras.

¿Cómo describiría el nivel de competitividad de los emprendimientos en la provincia?

Los emprendimientos en la provincia de Chimborazo tienen un nivel de competitividad bajo. Esto se debe a una serie de factores: baja productividad, debido a que el desarrollo de sus actividades es extremadamente básicas, lo que les impide competir con las empresas formales; y falta de cadena de suministros adecuada, por lo cual se les dificulta obtener los insumos y servicios necesarios para sus operaciones y, por lo tanto, no tienen una ventaja competitiva clara sobre los demás negocios, lo que hace que sea difícil que se diferencien de la competencia. Además, son muchos los emprendimientos que carecen de los recursos financieros necesarios para mejorar sus procesos internos, especialmente los de producción, en tanto que tienen un nivel cognitivo básico, lo que les dificulta adquirir los conocimientos y habilidades necesarios para gestionar sus negocios de manera efectiva.

También es importante recalcar que hay una falta de apoyo institucional. Es necesario que las instituciones se comprometan con ayudar a los emprendimientos para desarrollar sus negocios. Esto se debe a que las instituciones públicas y privadas no están capacitadas para brindar apoyo a los emprendimientos. Sin embargo, también se considera que el problema no radica tanto en la falta de competitividad entre los emprendimientos mismos, sino en la dificultad que tienen estos para competir con las grandes empresas. Esto hace necesario que el Gobierno tome ciertas medidas para apoyar a los emprendimientos para facilitar su acceso al financiamiento al proporcionar créditos, de forma que estos puedan mejorar sus procesos internos y ampliar su capacidad productiva, así como promover la asociatividad entre los emprendimientos, a fin de aprovechar las economías de escala, fortalecer su posición negociadora y regular el mercado para evitar que las grandes empresas abusen de su posición dominante.

Con base en estas opiniones, los profesionales coinciden en que los emprendimientos en la provincia de Chimborazo tienen un nivel de competitividad bajo. Los principales factores que contribuyen a este problema son la falta de capital propio, la baja productividad, la falta de cadena de suministros adecuada, la falta de ventaja competitiva y el bajo nivel cognitivo de los emprendedores. Asimismo, los participantes coinciden en que el Gobierno y las instituciones privadas deberían trabajar juntas para mejorar el nivel de competitividad de los emprendimientos. Esto podría hacerse a través de programas de capacitación, acompañamiento técnico y financiamiento.

¿Cuáles son los mayores desafíos que enfrentan los emprendimientos locales en la actualidad?

Uno de los principales desafíos que enfrentan los emprendimientos es la falta de oportunidades de empleo formal en la provincia que empuja a las personas a emprender, pero estas muchas veces lo hacen de manera informal por desconocimiento o falta de recursos; de esta manera, existe una analfabetización empresarial, y eso influye en la dificultad para la obtención de financiamiento tanto para el capital de trabajo como para mantener la sostenibilidad económica. En este contexto, surge un desafío crucial relacionado con la capacidad del emprendedor para sostener el hogar y mantener la empresa con el mismo nivel de ingresos que se obtiene mediante la productividad.

Resulta evidente que sostener un emprendimiento y afrontar las responsabilidades familiares con los ingresos generados plantea un dilema significativo, porque el emprendedor se ve confrontado con la necesidad práctica de reinvertir en su empresa para garantizar su crecimiento y sostenibilidad; pero, al mismo tiempo, debe hacer frente a las necesidades diarias de su familia, como la educación de sus hijos y los gastos cotidianos. Este conflicto entre la reinversión empresarial y las obligaciones familiares crea un desafío sustancial en la gestión del flujo de efectivo.

Además, se destaca la carencia de apoyo adecuado, tanto a nivel de políticas públicas como en el ámbito del financiamiento, lo cual complica aún más la situación. La comprensión limitada sobre el emprendimiento por parte de algunos actores clave y la falta de políticas específicas para abordar eficazmente estas problemáticas contribuyen a la complejidad para superar estos desafíos. En este sentido, se requiere una mayor atención y un respaldo institucional para propiciar un entorno propicio para el crecimiento y la sostenibilidad de los emprendimientos.

En conclusión, la situación actual de los emprendimientos en la provincia de Chimborazo presenta algunos desafíos significativos que deben ser abordados para aprovechar al máximo sus beneficios. En particular, es necesario reducir la informalidad de los negocios, y ello se puede lograr al implementar políticas públicas que promuevan el emprendimiento formal, al mejorar la educación y al capacitar a los emprendedores para que generen oportunidades de empleo formal.

¿Cómo se abordan estos desafíos mediante la política pública?

En diversos países de América Latina se ha manifestado una creciente preocupación por fortalecer las políticas públicas que propicien el desarrollo económico, específicamente el fomento de emprendimientos. Se han implementado programas y acciones desde el ámbito gubernamental y académico con el propósito de examinar y fortalecer este proceso; pero, a pesar de estos esfuerzos, los desafíos persisten, y se observa una brecha entre la intención declarada en las políticas públicas y su efectiva ejecución.

Resulta evidente que, para superar estos desafíos y lograr un impacto significativo en el crecimiento económico, se requiere una asignación de recursos más sustancial. Es crucial incrementar los recursos destinados a fortalecer el área de emprendimientos. Al elevar la importancia y la sostenibilidad de esta área, esta se consolidaría como un pilar del presupuesto del Estado y contribuiría al PIB. Por tanto, se debe abogar por una asignación presupuestaria adecuada para no solo abordar los desafíos actuales en el ámbito emprendedor, sino también respaldar de manera efectiva la materialización de las políticas públicas, a fin de conseguir un impacto tangible en el desarrollo económico a largo plazo.

Los emprendedores tienen dificultades para obtener financiamiento para sus negocios. Esto se debe a que los bancos y cooperativas cobran tasas de interés muy altas a los emprendimientos, debido al riesgo que estos representan. Además, estos negocios carecen de los conocimientos y habilidades necesarios para gestionar sus negocios de manera efectiva. Esto se debe a que la mayoría de los emprendedores son personas con un nivel educativo básico. De esa forma, los emprendedores no reciben el apoyo institucional necesario para desarrollar sus negocios, y eso se debe a que las instituciones públicas y privadas no están adecuadamente capacitadas para brindar apoyo a los emprendimientos.

¿Cómo se fomenta la colaboración entre el sector gubernamental y las IES para mejorar la gestión de los emprendimientos locales?

La educación superior y el Gobierno tienen un rol fundamental en el desarrollo de los emprendimientos locales: la primera puede proporcionar a los emprendedores el conocimiento y las habilidades necesarias para iniciar y gestionar sus negocios, mientras que el segundo puede proporcionar apoyo financiero y técnico. En el Ecuador, la educación superior tiene un eje sustantivo llamado vinculación, que busca generar acciones que permitan a los grupos vulnerables, como los emprendedores, desarrollar sus capacidades y mejorar sus condiciones de vida. El Gobierno, por otra parte, puede apoyar el desarrollo de los emprendimientos locales a través de programas de financiamiento, asistencia técnica y capacitación. En este contexto, los emprendimientos locales enfrentan una serie de desafíos, como la falta de conocimiento y habilidades, la falta de acceso a recursos financieros y la competencia de las grandes empresas. Todo lo anterior puede dificultar la supervivencia y el crecimiento de los pequeños negocios locales.

Igualmente, la educación superior y el Gobierno trabajan juntos para abordar estos desafíos. Por ejemplo, la educación superior puede ofrecer programas de desarrollo microempresarial que proporcionen capacitación y asistencia técnica a los emprendedores locales; y el Gobierno, en ese sentido, puede financiar estos programas y proporcionar otros tipos de apoyo, como la asesoría legal y la promoción comercial.

En consecuencia, es fundamental reconocer que el emprendimiento, si bien representa una oportunidad para mejorar las condiciones de vida, requiere de un respaldo integral en conocimientos específicos para evitar la eventualidad de quebrantos financieros y, en última instancia, profundizar la situación de pobreza extrema y endeudamiento. Por lo tanto, es imperativo considerar la implementación de programas específicos respaldados por un presupuesto asignado, con el propósito de fortalecer la conexión entre el Gobierno y la educación superior. Estos programas deberían focalizarse en mejorar la gestión de los emprendimientos locales, al abordar la capacitación y el acompañamiento técnico como herramientas esenciales para disminuir los desafíos inherentes a este tipo de iniciativas.

¿Cómo influye la legislación actual en el respaldo financiero y el crecimiento de los emprendimientos en la provincia?

En la actualidad, se percibe una influencia limitada en los emprendimientos, puesto que aún no se han evidenciado resultados positivos. Queda mucho trabajo por realizar, y la necesidad de un cambio en la legislación ecuatoriana es apremiante para lograr una mayor inclusión financiera en este sector. Se aboga por la implementación de incubadoras de emprendimientos que faciliten los procesos y pruebas previas al lanzamiento al mercado. En ese contexto, la legislación desempeña un papel crucial, en tanto que sugiere que los incentivos tributarios y económicos y la asignación de observatorios podrían marcar la diferencia.

Con respecto al aspecto financiero de los emprendimientos, se plantea que el acceso a fondos es un desafío significativo. Así, se exploran dos posibles vías económicas para el surgimiento de un emprendimiento: el ahorro personal y el endeudamiento financiero, pero se señala que las altas tasas de interés impuestas por la banca y el sistema cooperativo representan un obstáculo considerable debido al riesgo percibido en estos proyectos.

En el ámbito de la gestión empresarial, se destaca la complejidad de manejar todas las áreas de la empresa, desde recursos humanos hasta finanzas, por parte de una sola persona. La falta de asesoría adecuada puede dar lugar a sanciones y multas, lo cual, dada su cuantía significativa, puede poner en riesgo la viabilidad del emprendimiento. Además, se aborda el aspecto financiero de los emprendimientos, con lo que se destacan los costos elevados de producción. De ese modo, la mano de obra cara y no especializada, junto con los altos costos de las materias primas, se presentan como desafíos adicionales. Por otro lado, la falta de medidas proteccionistas para resguardar la producción nacional permite que grandes capitales ecuatorianos operen en otros países sin restricciones, lo que afecta negativamente la competitividad de los productos locales.

En el ámbito financiero, a pesar de la presencia predominante de cooperativas de ahorro y crédito, se señalan trabas burocráticas y legales que limitan el acceso a fondos para emprendimientos. La tasa de castigo en microcréditos se percibe como una barrera adicional. Asimismo, desde el punto de vista legal, se destaca el respaldo constitucional para la economía popular y solidaria; no obstante, se enfatiza la necesidad de que este respaldo se traduzca en prácticas efectivas para impulsar el surgimiento de emprendedores en la realidad.

¿Cuáles han sido las herramientas para fomentar los emprendimientos locales dentro de la provincia?

La ESPOCH y su Proyecto de Desarrollo del Fomento Productivo han desplegado diversas herramientas, han abarcado medios visuales y auditivos, y han utilizado metodologías diseñadas junto a profesores para abordar y fortalecer emprendimientos locales. La creación de recursos de capacitación y trípticos y la participación en ferias han sido estrategias para motivar a los emprendedores y fomentar su continuo crecimiento económico.

Además de las herramientas implementadas, se destaca la buena voluntad del eje de vinculación, la participación de los docentes y la realización de convenios, en conjunto con la apertura por parte del GADPCH. En este contexto, se han explorado diversas formas de financiamiento, como el ahorro, el apalancamiento y la búsqueda de inversores. Sin embargo, la inestabilidad política y jurídica y la inseguridad en Ecuador han limitado la viabilidad de la financiación a través de inversionistas, y eso ha llevado a descartar esta opción.

En respuesta a un clamor social, ha surgido la financiación mediante incentivos o bonos otorgados por el Estado. No obstante, se plantea que este enfoque no constituye una solución sostenible a largo plazo, debido a que proporcionar capital semilla a personas sin los conocimientos adecuados no garantiza la generación de economía ni la recuperación del dinero otorgado. Ante esto, cabe mencionar el COA Center, vinculado a los GAD, como una posible pauta para fomentar una cultura empresarial y de emprendimiento. Sin embargo, se resalta la importancia de que estos emprendimientos vayan más allá de la subsistencia, con lo que se aspira a que generen economías de escala y empleo con salarios que puedan sostener una canasta básica. Aun así, a pesar de los esfuerzos de orientación, se enfatiza la necesidad de pasar de orientación a laboratorio y mercado. En consecuencia, se sugiere que la universidad establezca alianzas estratégicas con mercados reales para lograr un éxito sostenible en el ámbito emprendedor.

¿Cuáles son los criterios que determinan que un emprendimiento ha tenido un crecimiento dentro del mercado?

En el ámbito de la evaluación de emprendimientos, se considera el primer criterio relacionado con el nivel de ventas, la sostenibilidad empresarial y la rentabilidad del activo y el patrimonio. Se destaca la importancia de emplear indicadores financieros para medir el desempeño de los emprendimientos; sin embargo, se sugiere ir más allá, al realizar un estudio socioeconómico que aborde tanto el periodo anterior al emprendimiento como el posterior, con el fin de medir el crecimiento en el mercado.

En el análisis financiero específico para emprendimientos, se enfatizan la tendencia y el crecimiento en ventas como factores clave para el éxito a lo largo del tiempo. Con esto, se subraya la necesidad de evaluar rápidamente si los ingresos superan los gastos, puesto que los altos costos pueden mantener a flote un emprendimiento, pero no garantizan su éxito a largo plazo.

Además, se aborda la falta de manejo efectivo de costos por parte de muchos emprendedores, destacando la importancia de comprender el capital de trabajo, los ingresos, los egresos y el trabajo según costos para definir estrategias. Adicionalmente, se menciona la capacitación como herramienta para combatir esta problemática y se resalta la relación entre el manejo de costos y la fijación de precios, producción, promoción y publicidad.

En términos de crecimiento económico, se propone medir el nivel de ingresos a través de los *tickets* de venta diarios y mensuales, para identificar la evolución de negocios populares hacia emprendimientos de mayor envergadura, con una mayor mano de obra y una inversión significativa.

En suma, se sugiere abordar el crecimiento desde una perspectiva social, e incorporar una racionalidad no solo instrumental, sino también orientada a la calidad de vida. Por otra parte, se plantea que el éxito de los emprendedores debe reflejarse en volúmenes de ventas, y se señala que este aspecto aún no se ha evidenciado completamente en el ámbito emprendedor.

¿Cómo ayuda la política pública en los lineamientos para el acceso a créditos para el emprendimiento?

El análisis de la política pública y los lineamientos de acceso para el emprendimiento en la provincia de Chimborazo destaca la necesidad de implementar medidas de manera inmediata. Algunas cooperativas e instituciones financieras obstaculizan el proceso emprendedor, por lo que es importante respaldar tanto el capital como el trabajo en dicho ámbito para evitar tendencias a la baja. Al recibir un impulso adecuado, el emprendimiento puede generar beneficios económicos y sociales, lo que contribuye al bienestar familiar, pues el financiamiento es un tema clave para los emprendimientos. Aunque siempre ha estado presente, su eficacia depende en gran medida de la tasa de interés y del tipo de negocio en cuestión, por eso la falta de un proceso creativo formal para los emprendimientos en la provincia es otro desafío. La incubación no surge de manera estructurada, sino más bien como una respuesta a necesidades inmediatas, como el desempleo o la falta de recursos. Así, es importante que los emprendimientos nazcan de manera más adecuada, con un enfoque en la calidad de la idea y su ejecución, al estar advertidos sobre los riesgos de endeudarse sin una idea sólida.

Ahora bien, las políticas públicas actuales no favorecen ni incentivan adecuadamente al productor pequeño. Falta una política clara en cuanto a aranceles y producción tecnificada, así como una transformación real en la matriz productiva. Las políticas existentes son más bien flotantes y demagógicas, diseñadas para crear ciertos escenarios en lugar de promover un verdadero avance. De ese modo, los grupos de poder económico limitan las oportunidades para los pequeños y medianos productores. Las empresas grandes usurpan el mercado y las leyes actuales no son beneficiosas para los emprendimientos, por ello es importante que los emprendedores propongan regulaciones y leyes que favorezcan sus intereses.

De otra parte, en el ámbito financiero, es necesario facilitar las líneas de crédito. La tasa de castigo para las microempresas es desfavorable en comparación con el sector de consumo. Es importante revisar las políticas de inclusión financiera y de cooperativas, así como explorar asociaciones entre las propias asociaciones y colaboradores. La ayuda pública al emprendimiento, especialmente en el ámbito financiero, aún se opera con un capital propio que limita el crecimiento real. La política pública y los lineamientos de acceso para el emprendimiento en la provincia de Chimborazo requieren de una revisión integral. Para concluir, es importante implementar medidas inmediatas para respaldar el capital y el trabajo en el ámbito emprendedor, para evitar las tendencias a la baja.

¿Qué estrategias recomendaría para el fortalecimiento del emprendimiento?

Es importante formar parte de un grupo de apoyo y colaboración entre emprendedores para generar un intercambio de ideas constructiva. Ante esto, se plantea la necesidad de recibir réplicas y retroalimentación sobre el propio desempeño, para promover un ambiente de mejora continua.

Igualmente, se introduce la teoría de agencia al comparar la relación entre el dueño principal y los ejecutores en los emprendimientos con la dinámica entre una gran empresa y una microempresa. Así, se aboga por la alineación de intereses en función del crecimiento y el apoyo a la economía del Ecuador, con lo que se evitan enfoques monopolísticos y se promueve la colaboración entre grandes y pequeñas empresas.

De igual manera, se propone que la academia continúe realizando grupos de investigación y proyectos de vinculación para ofrecer acompañamiento a los emprendedores, a fin de evitar el cierre a nuevas ideas y enfoques empíricos. Con esto, se resalta la importancia de brindar apoyo y orientación a emprendimientos que podrían estar administrándose de manera tradicional.

Finalmente, se sugiere una estrategia puntual de incentivos tributarios para el emprendimiento, con lo que se propone la distribución a través de entidades gubernamentales para brindar un respaldo financiero más efectivo. Así, se subraya la necesidad de compartir conocimientos y proponer leyes que beneficien a los pequeños productores y microempresas, con un énfasis en la participación de los emprendedores en la creación de políticas claras y beneficiosas para su sector.

Finalmente, se reconoce la carencia de políticas públicas y alianzas entre universidades y empresas para fomentar el crédito y la capacitación; por ello, se insta a aprovechar las habilidades generadas por los emprendimientos en la economía popular, a fin de promover la colaboración entre sectores productivos, financieros, de transporte y comerciales para un verdadero desarrollo en el emprendimiento. En contraste, se critica la falta de éxito en las alianzas estratégicas con el sector comercial privado, lo que se atribuye a su enfoque comercial y su control limitado sobre ciertos productos y volúmenes pequeños.

4.1.4 Guías de observación realizada a los emprendimientos adscritos al proyecto de Fomento Productivo

Objetivo: la presente guía de observación se diseñó para evaluar la rentabilidad de los emprendimientos adscritos al proyecto de Fomento Productivo. Por tal motivo, su objetivo principal consistió en observar, recopilar y determinar de forma empírica los principales recursos de los emprendimientos y desarrollar estados financieros para la aplicación de ratios financieros.

A continuación, se detallan las características consideradas para obtener los datos financieros del año 2023. Dicho esto, se inició con la determinación del costo de producción de los emprendimientos. Sobre esto, Granizo y Rodríguez (2022) propusieron un diseño de hojas de costo con el fin de determinar el precio del producto y, junto a esta guía, se consideró los siguientes parámetros:

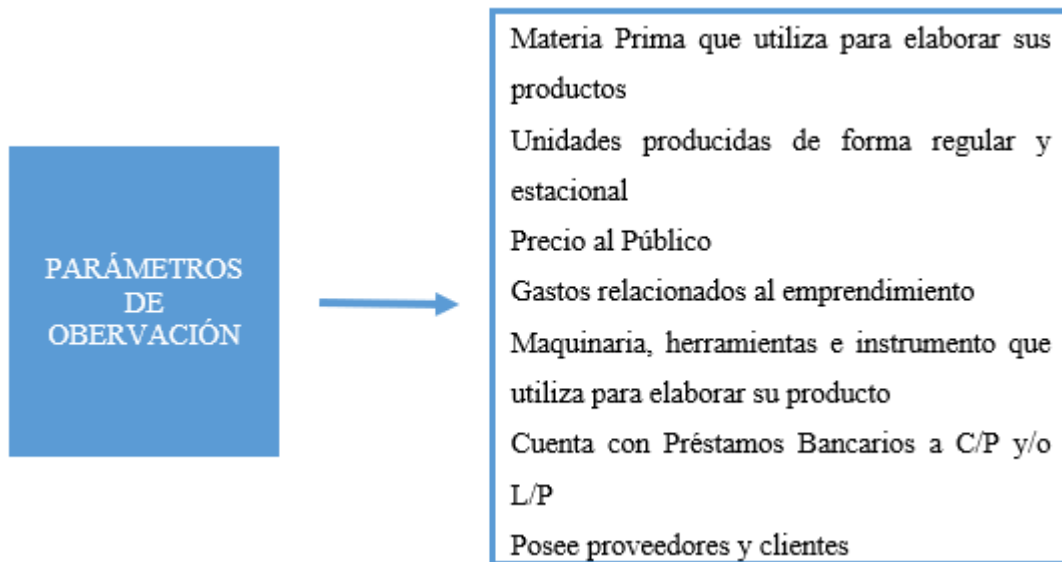


Ilustración 4-22: Parámetro de observación

Fuente: Ficha de Observación.

Realizado por: Chapalbay, D., 2024.

4.1.4.1 Resultados de la ficha de observación

Tabla 4-22: Estructura económica y financiera de los emprendimientos

	ACTIVO	PASIVO	CAPITAL SOCIAL
Emprendimiento No.01	\$ 58.202,54	\$ 14.183,13	\$ 44.222,00
Emprendimiento No.02	\$ 167,60	\$ -	\$ 169,50
Emprendimiento No.03	\$ 463,17	\$ 60,00	\$ 399,99
Emprendimiento No.04	\$ 1.612,60	\$ -	\$ 1.475,40
Emprendimiento No.05	\$ 5.487,80	\$ -	\$ 4.630,00
Emprendimiento No.06	\$ 1.535,78	\$ 60,00	\$ 1.499,10
Emprendimiento No.07	\$ 203,76	\$ 60,00	\$ 135,00
Emprendimiento No.08	\$ 15.511,31	\$ 60,00	\$ 15.535,00
Emprendimiento No.09	\$ 1.595,65	\$ 60,00	\$ 1.589,20
Emprendimiento No.10	\$ 1.567,55	\$ 60,00	\$ 1.106,00
Emprendimiento No.11	\$ 789,44	\$ 60,00	\$ 513,27
Emprendimiento No.12	\$ 501,76	\$ 0,00	\$ 403,10
Emprendimiento No.13	\$ 27.609,83	\$ 5.557,20	\$ 22.333,02
Emprendimiento No.14	\$ 958,57	\$ 60,00	\$ 805,08

Fuente: Ficha de Observación aplicada a los emprendedores adscritos al Proyecto de Fomento Productivo, 2024.

Realizado por: Chapalbay, D., 2024.

Tabla 4-23: Monto de ingresos, costos y utilidades

	VENTAS	COSTOS	UTILIDAD BRUTA	UTILIDAD OPERATIVA	UTILIDAD NETA
Emprendimiento No.01	\$ 36.000,00	\$ 25.200,00	\$ 10.800,00	\$ 1.804,00	\$ -202,59
Emprendimiento No.02	\$ 4.320,00	\$ 2.689,20	\$ 1.630,80	\$ -1,90	\$ -1,90
Emprendimiento No.03	\$ 3.150,00	\$ 2.423,45	\$ 726,55	\$ 63,18	\$ 3,18
Emprendimiento No.04	\$ 10.000,00	\$ 9.030,00	\$ 970,00	\$ 137,20	\$ 137,20
Emprendimiento No.05	\$ 28.980,00	\$ 27.448,20	\$ 1.531,80	\$ 857,80	\$ 857,80
Emprendimiento No.06	\$ 4.599,50	\$ 3.989,82	\$ 609,68	\$ 36,68	\$ -23,32
Emprendimiento No.07	\$ 6.840,00	\$ 5.946,24	\$ 893,76	\$ 68,76	\$ 8,76
Emprendimiento No.08	\$ 4.320,00	\$ 3.362,40	\$ 957,60	\$ -23,69	\$ -83,69
Emprendimiento No.09	\$ 4.350,00	\$ 3.139,25	\$ 1.210,75	\$ 6,45	\$ -53,55
Emprendimiento No.10	\$ 1.778,00	\$ 933,45	\$ 844,55	\$ 464,55	\$ 401,55
Emprendimiento No.11	\$ 2.160,00	\$ 1.562,25	\$ 597,75	\$ 276,16	\$ 216,16
Emprendimiento No.12	\$ 2.294,00	\$ 1.771,35	\$ 522,65	\$ 98,66	\$ 98,66
Emprendimiento No.13	\$ 3.360,00	\$ 2.436,00	\$ 924,00	\$ -220,40	\$ -280,40
Emprendimiento No.14	\$ 3.680,00	\$ 2.554,13	\$ 1.125,87	\$ 153,49	\$ 93,49

Fuente: Ficha de Observación aplicada a los emprendedores adscritos al Proyecto de Fomento Productivo, 2024.

Realizado por: Chapalbay, D., 2024.

Análisis de los resultados

Mediante de la aplicación de la guía de observación a los emprendedores participantes en el Proyecto de Fomento Productivo, se detectaron deficiencias significativas en las condiciones económicas de sus negocios. En esa medida, se evidenció una ausencia generalizada de registros contables formales, tanto en lo referente a aspectos diarios, como mensuales y anuales. Por otro lado, algunos emprendedores tienen registros de sus actividades; pero la información recopilada es incompleta e inconsistente, lo que dificulta la comprensión de la estructura económica y financiera de la empresa, y en su detalle de los costos y gastos que genera durante su ejercicio económico.

Como consecuencia, la ausencia de un análisis adecuado de la información financiera impide a los emprendedores determinar la rentabilidad de sus empresas. Asimismo, los objetivos que persiguen suelen ser limitados y a corto plazo, lo que resulta en un crecimiento económico y financiero empírico. Al respecto, se podría afirmar que la carencia de herramientas financieras se debe en gran medida a esta falta de comprensión sobre la importancia de estos dentro de sus emprendimientos. Además, la ausencia de un manual de funciones adecuado dificulta la coordinación de recursos y tiempos, lo cual se refleja en la dedicación predominante a la producción y comercialización de productos terminados.

En suma, es preocupante que los emprendedores no realicen inversiones basadas en la rentabilidad anual, sino que estas dependen de necesidades puntuales o de oportunidades de expansión sin considerar el flujo de efectivo disponible. Por lo tanto, esta falta de gestión financiera adecuada es una toma de decisiones deficiente en cuanto al financiamiento, lo que limita la visión clara de la situación financiera del negocio y dificulta la identificación de áreas de mejora y optimización en la gestión empresarial.

4.2 Discusión de Resultados

Para evaluar la rentabilidad de los emprendimientos inscritos en el Proyecto de Fomento Productivo de Chimborazo, se llevó a cabo un estudio que incluyó 14 encuestas y la elaboración de fichas de observación para los emprendedores; 383 encuestas dirigidas a los consumidores de la ciudad de Riobamba que asisten a las ferias organizadas por el Gobierno Autónomo Descentralizado (GAD) Provincial de Chimborazo los viernes, de 9h00 a 15h00. Adicionalmente, se realizaron 29 entrevistas a 18 docentes de la Facultad de Administración de Empresas (FADE) y 11 técnicos del área de Gestión Empresarial. Para ello, se empleó una metodología cualitativa, cuantitativa, exploratoria, descriptiva, inductiva, analítica, no

experimental, de investigación de campo y documental; a partir de este proceso, se catalogó lo siguiente:

Los emprendedores señalaron que la gestión de sus negocios es buena y que utilizan diversos elementos para administrar y gestionar sus emprendimientos. Sin embargo, al desarrollar las fichas de observación para recopilar datos financieros, se observó que presentan deficiencias en sus procesos y falta de educación financiera. Asimismo, muchos no comprenden el dinamismo del dinero en sus emprendimientos ni perciben los beneficios, dado que no llevan un control adecuado de los gastos personales y relacionados con sus negocios. Además, se evidenció que no comprenden los diferentes riesgos que pueden enfrentar sus emprendimientos.

Por otro lado, los consumidores perciben la presencia de los emprendimientos en Riobamba y en la Provincia de Chimborazo, y entienden que estas actividades generan fuentes de empleo en la provincia. No obstante, la mayoría asignó entre el 0 % y el 10 % de su sueldo para comprar productos y servicios de emprendimientos, influidos por factores como el precio, la calidad, la durabilidad y la presentación de los productos. Aunado a esto, los consumidores también consideran que la gestión del GAD Provincial de Chimborazo es buena en el aspecto de la creación de espacios físicos de educación y comercialización de productos para los emprendedores, aunque sugieren que se genere más espacios para que todos tengan igual oportunidad de presentar sus productos y servicios.

Además, en entrevistas a docentes y técnicos del Proyecto de Fomento Productivo, se desprendió que algunos problemas de los emprendedores son la falta de financiamiento de instituciones financieras por tasas de interés elevadas, lo que dificulta su crecimiento continuo; la falta de experiencia y conocimiento del mercado, que puede causar errores costosos y al cierre del negocio; y la gestión ineficiente de recursos, tiempo y procesos, que afecta la capacidad de operar rentable y competitivamente. A partir de la información recopilada, se halló que estas deficiencias en la gestión de los emprendimientos del Chimborazo son evidentes.

Dentro de un contexto empresarial cada vez más competitivo y cambiante, la rentabilidad se convierte en un factor determinante para la supervivencia y crecimiento de los emprendimientos. La capacidad de generar ganancias de forma sostenible es fundamental para asegurar la viabilidad de un negocio a largo plazo. Por lo cual resulta relevante analizar a fondo los problemas que obstaculizan la rentabilidad de los emprendimientos y buscar soluciones efectivas para enfrentar estos desafíos.

CAPÍTULO V

5. MARCO PROPOSITIVO

5.1 Propuesta

5.1.1 *Introducción*

La presente evaluación de la rentabilidad de los emprendimientos adscritos al Proyecto de Desarrollo y Fomento Productivo del Gobierno Autónomo Descentralizado de la Provincia de Chimborazo se elaboró con base en los resultados obtenidos de la aplicación de los instrumentos de investigación, con la participación de tres ejes importantes: los emprendedores, los consumidores y el apoyo gubernamental y de la academia, que brinda mayores oportunidades para los emprendedores. De manera preliminar, se identificó en los capítulos anteriores las falencias y deficiencias que tienen los emprendimientos para conocer su desarrollo en el mercado, tomar decisiones financieras y conocer la eficiencia. En esa medida, y por medio de la aplicación de ratios financieros de rentabilidad, se buscó conocer el estado de los emprendimientos en el año 2023 con el propósito de implementar estrategias que permitan un crecimiento sostenible dentro del mercado.

5.1.2 *Objetivos de la Propuesta*

5.1.2.1 *Objetivo General*

Evaluar la rentabilidad de los emprendimientos adscritos al Proyecto de Desarrollo de Fomento Productivo del Gobierno Autónomo Descentralizado de la Provincia de Chimborazo 2023, a fin de comprender su situación económica y financiera, con énfasis en su capacidad para generar utilidades y ser sostenibles a largo plazo.

5.1.2.2 *Objetivos Específicos*

- Realizar un diagnóstico que determine las falencias para comprender la situación actual de los emprendedores.
- Aplicar ratios financieros para determinar el nivel rentabilidad de los emprendimientos de Chimborazo.
- Identificar los factores internos y externos que influyen en la rentabilidad de los emprendimientos.
- Establecer estrategias que identifiquen áreas por mejorar para una correcta toma de decisiones.

5.2 Evaluación de la rentabilidad a los emprendimientos

Evaluar de la rentabilidad presenta una herramienta crucial para evaluar el éxito de un emprendimiento, dado que facilita la toma de decisiones, la reducción del riesgo, el mejoramiento de la gestión empresarial y el logro de un crecimiento sostenible. Dicho esto, en esta evaluación se recopiló los datos financieros y no financieros, para comprender el contexto en el que operan los emprendimientos. Para ello, esta recopilación contó con la participación de 14 emprendedores, consumidores y técnicos del GAD Provincial de Chimborazo, así como docentes de la Escuela Superior Politécnica de Chimborazo. En ese orden de ideas, el propósito de esta evaluación se centró en identificar las oportunidades y amenazas del mercado, analizar la competencia y las tendencias del sector, además de destacar las fortalezas y debilidades de los emprendimientos. Con base en esta evaluación, se desarrollaron estrategias destinadas a mejorar el desempeño y el éxito de los emprendedores.

5.2.1 Diagnóstico de los emprendimientos

El objetivo del diagnóstico era realizar un análisis financiero de los emprendimientos en el año 2023. Para su desarrollo, se contó con la participación de 14 emprendimientos que proporcionaron información empírica sobre su desarrollo durante dicho periodo. Por tal motivo, dentro del siguiente diagnóstico, se recopiló información financiera y no financiera que permitió determinar la situación financiera de los emprendimientos al conocer y analizar sus niveles de rentabilidad.

5.2.1.1 Emprendimiento No. 01

La razón social Rincón Andino inició sus actividades de producción y comercialización de productos de miel a partir del año 2019 con la iniciativa del Ing. Holger P, quien, como ingeniero zootecnista y tras varios estudios, lanzó al mercado el producto de miel de abeja bajo su propia marca “Apícola Rincón Andino”, la cual tuvo acogida por la calidad del producto llegando a impulsar su emprendimiento en cuanto a la adquisición de maquinaria e infraestructura.



Ilustración 5-1: Emprendimiento No.01
Realizado por: Chapalbay, D., 2024.

Se recolectó la información necesaria para elaborar un análisis financiero mediante la utilización de ratios de rentabilidad. A partir de ello, se obtuvieron los siguientes resultados:

Tabla 5-1: Rentabilidad del emprendimiento No.01

<i>Rentabilidad (%)</i>		
Margen bruto	$\frac{\text{Utilidad Bruta}}{\text{Ventas}}$	30 %
Margen operacional	$\frac{\text{Utilidad operacional}}{\text{Ventas}}$	5 %
ROA	$\frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Activo total}}$	0 %
ROE	$\frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Capital contable (Propio)}}$	0 %
ROS	$\frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Ventas}}$	-1 %

Fuente: Ficha de Observación aplicada a los emprendedores, 2024.

Realizado por: Chapalbay, D., 2024.

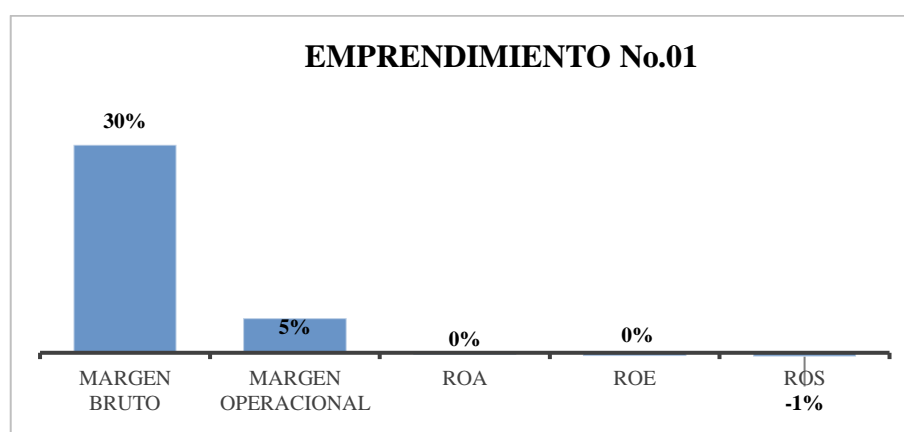


Ilustración 5-2: Rentabilidad del emprendimiento No.01, 2023.

Fuente: Tabla 5-1.

Realizado por: Chapalbay, D., 2024.

Análisis e interpretación

Según la Tabla 5-1 y la Ilustración 5-2, el emprendimiento en 2023 presentó estas rentabilidades: tiene un margen bruto del 30 %, lo que indica que se generó un beneficio por venta de miel, pese a iniciar con una rentabilidad positiva, que cambia drásticamente al pagar sus gastos operacionales. Esto dio como resultado un margen operacional del 5 %. Se podría decir que es una diferencia significativa dentro del emprendimiento, ya que indica que tiene muchos gastos operacionales, por lo que no cubre sus obligaciones financieras.

El emprendimiento presenta un Return on Assets (ROA) del 0 %, lo que señala que el emprendimiento no está utilizando eficientemente sus activos para generar ingresos. Es decir, no se encuentra generando beneficios por cada dólar invertido en activos. Por otro lado, la empresa obtuvo un Return on Equity (ROE) del 0 %, lo que significa que el negocio no está

creando valor para su propietario, debido a que las pérdidas que genera por cada dólar que invierte. Sobre estos problemas de rentabilidad se muestra un Retorno de las Ventas (ROS) negativo del -1 %, dado que produce pérdidas por cada dólar de ventas.

5.2.1.2 Emprendimiento No.02

La Sra. Elsi R., comenzó sus actividades en el año 2011. Asimismo, trabaja de manera independiente y forma parte del GAD Provincial desde hace dos años; sus actividades consisten en realizar pulseras a base de mullos o perlas. Por otro lado, su emprendimiento “Baúl Bisutería” es una idea innovadora y busca siempre mejorar la presentación de sus artesanías y, en esa medida, ofrecer a su demanda un producto de calidad.

Dentro de su gestión, no lleva contabilidad y tampoco utiliza herramientas para medir la evolución de su emprendimiento, de modo que todo lo percibe de manera empírica. En esa medida, y a partir de los datos financieros recolectados de forma empírica y ratios financieros de rentabilidad, se obtuvo la siguiente información:

Tabla 5-2: Rentabilidad del emprendimiento No.02

<i>Rentabilidad (%)</i>		
Margen Bruto	$\frac{\text{Utilidad bruta}}{\text{Ventas}}$	38 %
Margen operacional	$\frac{\text{Utilidad operacional}}{\text{Ventas}}$	0 %
ROA	$\frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Activo total}}$	-1 %
ROE	$\frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Capital contable (propio)}}$	-1 %
ROS	$\frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Ventas}}$	0 %

Fuente: Ficha de Observación aplicada a los emprendedores, 2024.

Realizado por: Chapalbay, D., 2024.

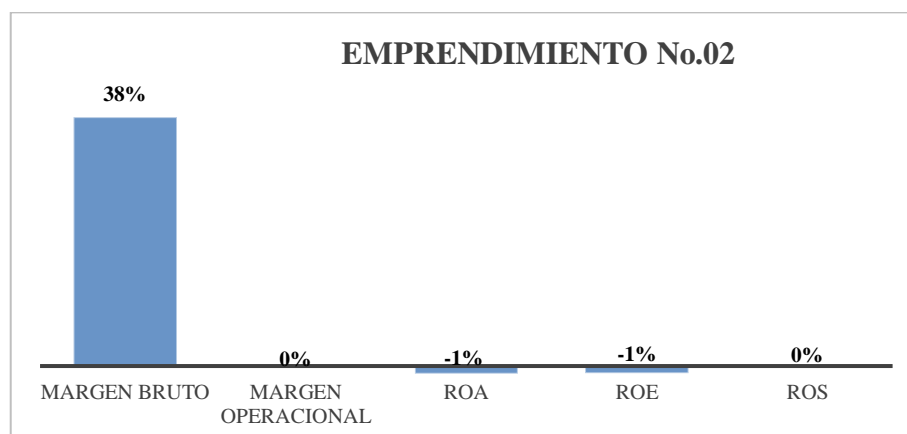


Ilustración 5-3: Rentabilidad del Emprendimiento No.02, 2023

Fuente: Tabla 5-2.

Realizado por: Chapalbay, D., 2024.

Análisis e interpretación

Según la Tabla 5-2 y la Ilustración 5-3, el emprendimiento posee los siguientes retornos: tiene un margen bruto del 38 %, lo que genera un margen de beneficio por la venta de cada pulsera; cubre sus costos producción. Sin embargo, en su margen operacional presente una rentabilidad del 0 %; por lo cual, el emprendimiento no está generando beneficios luego de cubrir sus gastos operativos, es decir que los costos y gastos operativos son iguales a sus ingresos, por lo cual se evidencia un margen operacional del 0%, por lo tanto, su ROS está representado por un margen del 0 %, es decir, recupera la inversión, pero no genera beneficios.

Por otra parte, el emprendimiento señalado presenta un ROA del -1 %, lo que indica que el emprendimiento no genera ningún rendimiento en relación con sus activos, es decir, no genera beneficios a partir de los recursos disponibles para operar por lo cual se encuentra sufriendo pérdidas. De igual forma, posee un ROE del -1 %, lo que determina que el negocio no está creando valor para su propietaria, puesto que por cada dólar invertido el emprendimiento se encuentra generando pérdidas.

5.2.1.3 Emprendimiento No,03

Marieta E., fundadora de Casa de la Luna ha sido artesana por más de 40 años, su emprendimiento se remonta al año 2020. Luego de estudiar y conocer el arte de la pastelería, Marieta decidió incursionar en la elaboración y comercialización de galletas saludables a base de quinua y varios postres, que sale a vender en las ferias los miércoles y viernes.



Ilustración 5-4: Emprendimiento No.03

Realizado por: Chapalbay, D., 2024.

Luego de conocer sus actividades culinarias dentro de su emprendimiento, se utilizó la ficha de observación para calcular los ratios financieros. A partir de esto, se evidenciaron los siguientes resultados:

Tabla 5-3: Rentabilidad del emprendimiento No.03

Rentabilidad (%)		
Margen bruto	$\frac{\text{Utilidad bruta}}{\text{Ventas}}$	23 %
Margen operacional	$\frac{\text{Utilidad operacional}}{\text{Ventas}}$	2 %
ROA	$\frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Activo total}}$	1 %
ROE	$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Capital contable (propio)}}$	1 %
ROS	$\frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Ventas}}$	0 %

Fuente: Ficha de Observación aplicada a los emprendedores, 2024.

Realizado por: Chapalbay, D., 2024.

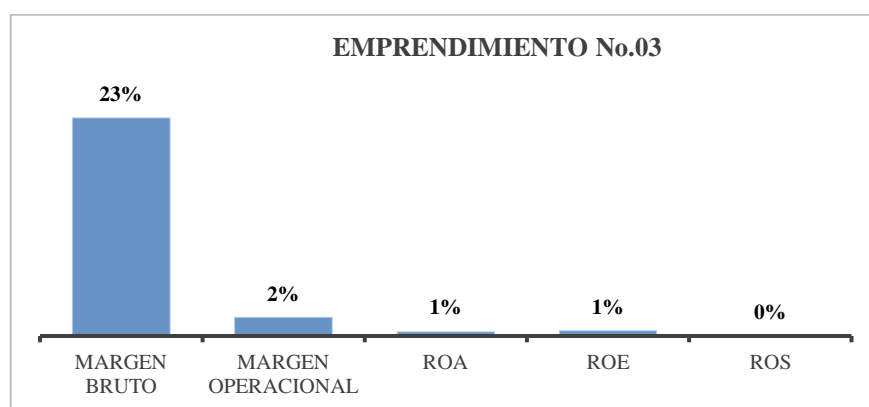


Ilustración 5-5: Rentabilidad del emprendimiento No.03, 2023

Fuente: Tabla 5-3.

Realizado por: Chapalbay, D., 2024.

Análisis e interpretación

Mediante la Tabla 5-3 y a la Ilustración 5-5, se observó que el emprendimiento presenta rentabilidades positivas en su mayoría. De manera preliminar, se evidenció que su margen bruto tiene un porcentaje del 23 %, lo que indica que el negocio está generando utilidades antes de cumplir el pago con sus gastos operacionales. Luego de pagar estos gastos operacionales, el emprendimiento tiene un porcentaje del 2 %, lo cual señala que el emprendimiento tiene fuertes gastos operacionales.

Por otro lado, se identificó que el ROA tiene un porcentaje del 1 %, lo que significa que el emprendimiento está generando un beneficio mínimo por cada dólar que invierte en sus activos. En consecuencia, se observa que no se están utilizando sus activos de forma eficiente, en el ROE exhiben un porcentaje del 1 %; al respecto, se entiende que el emprendimiento esté en sintonía con el ROA, dado que genera beneficios mínimos por cada dólar invertido. Por lo tanto, no produce valor para su propietaria. Finalmente, se evidenció que el ROS representó 0 %, lo cual indica que el negocio no se encuentra perdiendo ni ganando beneficios.

5.2.1.4 Emprendimiento No.04

Creando Maravillas inició sus actividades en el año 2020, tras la participación de la Sra. Elvia B., en cursos de manualidades, donde adquirió habilidades en la elaboración de muñecas y adornos para el hogar. Por otro lado, este emprendimiento se gestiona de manera familiar, dado que cuenta con la colaboración de tres miembros de su núcleo, donde cada uno cumple su rol en actividades individuales.

Al obtener información financiera, se procedió con el cálculo de ratios financieros de rentabilidad, donde se destacó las siguientes observaciones:

Tabla 5-4: Rentabilidad del emprendimiento No.04

Rentabilidad (%)		
Margen bruto	$\frac{\text{Utilidad bruta}}{\text{Ventas}}$	10 %
Margen operacional	$\frac{\text{Utilidad operacional}}{\text{Ventas}}$	1 %
ROA	$\frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Activo total}}$	9 %
ROE	$\frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Capital contable (propio)}}$	9 %
ROS	$\frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Ventas}}$	1 %

Fuente: Ficha de Observación aplicada a los emprendedores, 2024.

Realizado por: Chapalbay, D., 2024.

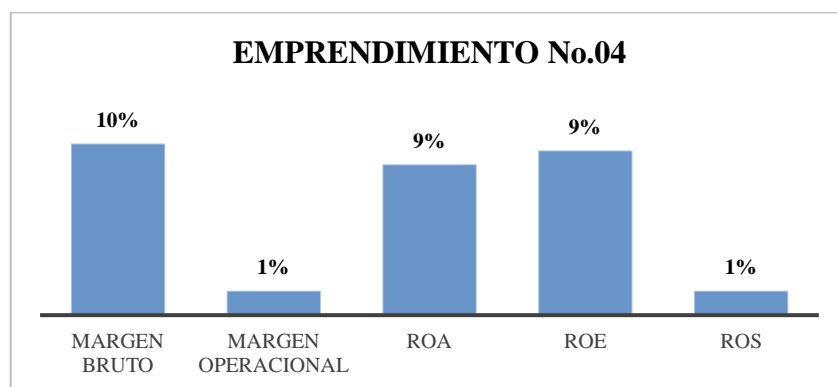


Ilustración 5-6: Rentabilidad del Emprendimiento No,04, 2023

Fuente: Tabla 5-4.

Realizado por: Chapalbay, D., 2024.

Análisis e Interpretación

A partir de la Tabla 5-4 y la Ilustración 5-5, se concluye que el emprendimiento en el año 2023 presentó rentabilidades positivas, dado que su margen bruto tuvo un porcentaje positivo del 10 %, lo que representa un margen pequeño dentro del beneficio por cada venta. En esa medida, se entiende que se encuentra generando suficiente beneficio para cubrir sus gastos operativos. Esto se traduce en un margen operacional del 1 %.

Por otro lado, su ROA también resultó positivo con un porcentaje del 9 %. En ese sentido, se observa que la empresa está generando beneficio por cada dólar que se encuentra invertido dentro de sus activos, lo que establece que se están utilizando de forma eficiente sus activos. Adicionalmente, su ROE representó el 9 %, lo que evidencia que el emprendimiento produce valor, dado que genera beneficio por cada dólar invertido dentro de la cuenta del capital propio. Finalmente, el emprendimiento presentó un ROS del 1 %, lo que señala que la actividad se encuentra generando un beneficio mínimo por cada dólar de ventas.

5.2.1.5 *Emprendimiento No.05*

En el año 2021, la Sra. Mónica M., y su esposo Santiago C. tuvieron una idea emprendedora sobre la elaboración y comercialización de yogurt griego de forma artesanal y natural. Con sus conocimientos y habilidades en la materia, y aprovechando cada propiedad de la fruta, ofrecen sus productos de buena calidad a la Provincia de Chimborazo. Hoy en día sus productos presentan una gran acogida dentro del mercado.



Ilustración 5-7: Emprendimiento No.05

Realizado por: Chapalbay, D., 2024.

Una vez aplicada la ficha de observación dentro del emprendimiento Creme Yurt, se aplicó los ratios financieros de rentabilidad. A través de este proceso, se registraron los siguientes resultados:

Tabla 5-5: Rentabilidad del emprendimiento No.05

<i>Rentabilidad (%)</i>		
Margen bruto	$\frac{\text{Utilidad bruta}}{\text{Ventas}}$	5 %
Margen operacional	$\frac{\text{Utilidad operacional}}{\text{Ventas}}$	3 %
ROA	$\frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Activo total}}$	16 %
ROE	$\frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Capital contable (propio)}}$	19 %
ROS	$\frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Ventas}}$	3 %

Fuente: Ficha de Observación aplicada a los emprendedores, 2024.

Realizado por: Chapalbay, D., 2024.

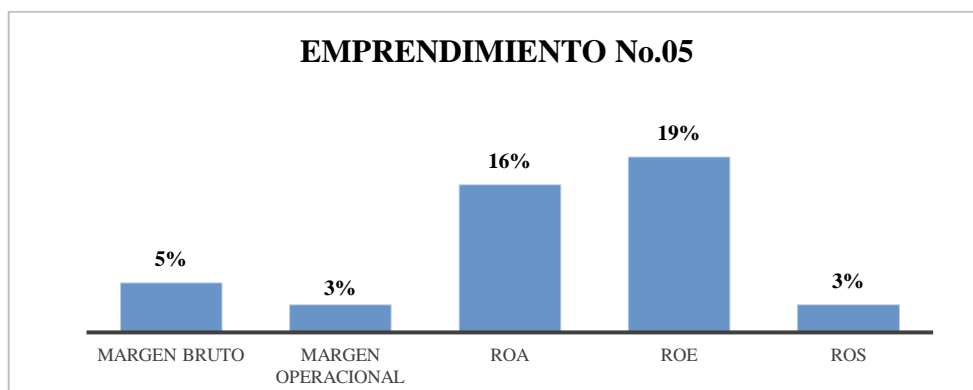


Ilustración 5-8: Rentabilidad del Emprendimiento No.05, 2023

Fuente: Tabla 5-5.

Realizado por: Chapalbay, D., 2024.

Análisis e interpretación

En conformidad con la Tabla 5-5 y la Ilustración 5-8, se observó que la rentabilidad del emprendimiento es positiva, dado que presentó un margen bruto del 5 %. A raíz de esto, se comprende que es una rentabilidad pequeña para cubrir los gastos operacionales; por consiguiente, al cumplir con los pagos de estos gastos, se genera un margen operacional del 3 %.

Adicionalmente, su ROA representó un 16 %, lo que evidencia que el emprendimiento está generando beneficio por cada dólar invertido en sus activos. Esto significa que se están utilizando correctamente sus activos. Por otro lado, se observó un porcentaje del 19 % en su ROE. Esto establece que el emprendimiento produce beneficio por cada dólar invertido por su propietario. Finalmente, su ROS equivale al 3 %, lo que supone que el negocio genera beneficio mínimo por cada dólar de ventas.

5.2.1.6 Emprendimiento No.06

La Sra. María Á., es emprendedora desde hace un largo tiempo. Ella se ha dedicado a la venta de víveres; sin embargo, en el 2021, tras el golpe de la pandemia, decidió buscar un nuevo ingreso debido a la necesidad de subsistencia elabora “Helados Caseros”. En esa medida, se dedicó a elaborar helados caseros y ponerlos de venta al público para mejorar sus ingresos. Por otro lado, todos los detalles de la elaboración de sus helados son empíricas; por eso, desconoce los beneficios que genera su emprendimiento; además, sus conocimientos de administración y gestión son básicos.



Ilustración 5-9: Emprendimiento No.06
Realizado por: Chapalbay, D., 2024.

Luego de aplicar la correspondiente ficha de observación, se determinó a través de ratios financieros su rentabilidad durante el año 2023:

Tabla 5-6: Rentabilidad de emprendimiento No.06

<i>Rentabilidad (%)</i>		
Margen bruto	$\frac{\text{Utilidad bruta}}{\text{Ventas}}$	13 %
Margen operacional	$\frac{\text{Utilidad operacional}}{\text{Ventas}}$	1 %
ROA	$\frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Activo total}}$	-2 %
ROE	$\frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Capital contable (Propio)}}$	-2 %
ROS	$\frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Ventas}}$	-1 %

Fuente: Ficha de Observación aplicada a los emprendedores, 2024.
Realizado por: Chapalbay, D., 2024.

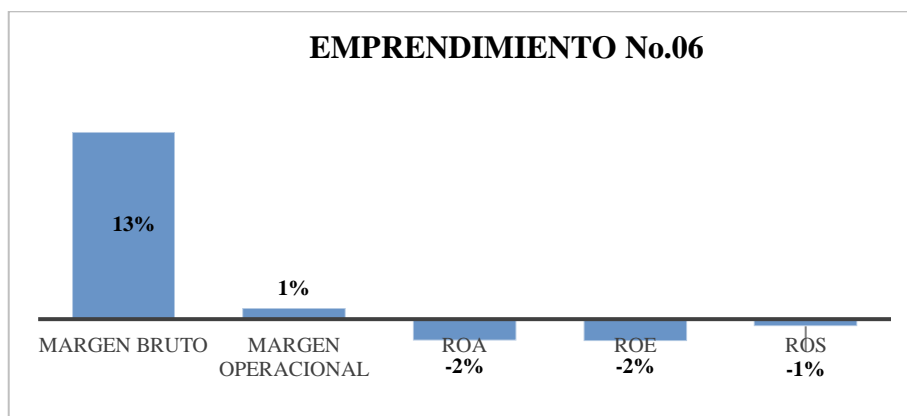


Ilustración 5-10: Rentabilidad del Emprendimiento No.06, 2023.

Fuente: Tabla 5-6.

Realizado por: Chapalbay, D., 2024.

Análisis e interpretación

De acuerdo con la Tabla 5-6 y lo expuesto en la Ilustración 5-10, se observó que el emprendimiento posee una situación financiera negativa. Aunque inicialmente tiene un margen

bruto del 13 %, a pesar de ser un porcentaje positivo, es un porcentaje inferior. En consecuencia, el emprendimiento lograr cubrir sus gastos operativos, obteniendo un margen operacional del 1 %. Se podría señalar que se trata de una diferencia significativa con respecto al margen bruto, lo cual indica que el emprendimiento tiene sus costos y gastos altos con relación a su operación.

Por otro lado, el ROA del emprendimiento indicó que la empresa genera pérdidas por dólar invertido, lo que representa un -2 %, de forma que no están utilizados correctamente sus activos. El ROE tiene una presencia del -2 %, un porcentaje negativo e indica que el emprendimiento no genera valor, dado que genera pérdidas por cada dólar que invierte. Finalmente, su ROS tiene una presencia del -1 %, lo que señala que la empresa no está generando beneficio al concluir con su actividad económica.

5.2.1.7 *Emprendimiento No.07*

Jugos Yessy es un emprendimiento que inició actividades en el año 2021 al mando de la Señora Yessenia D. Esta empresa se destaca por la elaboración y comercialización de jugos naturales de naranja y coco. A pesar de su corto tiempo en el mercado, se ha posicionado gracias al apoyo familiar y la calidad de sus productos. Sin embargo, la falta de un manejo contable adecuado limita la comprensión de su rentabilidad. A partir de los datos recopilados de forma empírica, se realizó un análisis financiero mediante la utilización de ratios de rentabilidad, lo que permitió conocer los siguientes resultados:

Tabla 5-7: Rentabilidad del emprendimiento No.07

<i>Rentabilidad (%)</i>		
Margen bruto	$\frac{\text{Utilidad bruta}}{\text{Ventas}}$	13 %
Margen operacional	$\frac{\text{Utilidad operacional}}{\text{Ventas}}$	1 %
ROA	$\frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Activo total}}$	4 %
ROE	$\frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Capital contable (propio)}}$	6 %
ROS	$\frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Ventas}}$	0 %

Fuente: Ficha de Observación aplicada a los emprendedores, 2024.

Realizado por: Chapalbay, D., 2024.

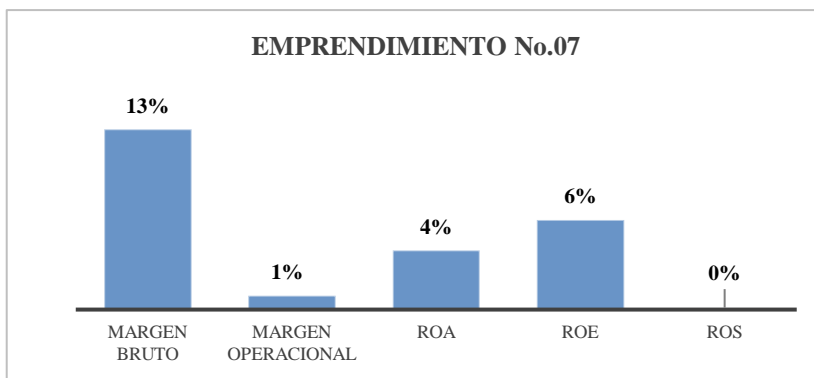


Ilustración 5-11: Rentabilidad del Emprendimiento No.07, 2023.

Fuente: Tabla 5-7.

Realizado por: Chapalbay, D., 2024.

Análisis e interpretación

Según la Tabla 5-7 y la Figura 5-11, se encontró que las rentabilidades del emprendimiento son positivas; en la primera barra se observó un margen bruto del 13 %, algo positivo para el emprendimiento; tras concluir con la actividad de fabricación y comercialización de helados, se identificó que la empresa genera beneficios. En ese sentido, es capaz de responder sobre sus gastos operacionales, al obtener un margen operacional del 1 %, lo cual indica que el negocio genera ganancias mínimas luego de cubrir su costos y gastos.

Por otro lado, el emprendimiento posee un ROA del 4 %, lo cual señala que el negocio está utilizando sus activos de forma eficiente, dado que están generando beneficios por cada dólar invertido en sus activos. Por otra parte, su ROE presenta un porcentaje positivo del 6 %, lo cual muestra que se está generando una ganancia por cada dólar invertido para los propietarios. Finalmente, el ROS se representa por un porcentaje del 0 %, lo que señala que el emprendimiento tras cumplir su actividad económica no genera beneficios.

5.2.1.8 Emprendimiento No.08

La Sra. Gladys C., fundó su emprendimiento denominado Lácteos La Herencia. La emprendedora desde hace seis años se ha dedicado a la elaboración de quesos, y quien administra su emprendimiento de manera individual. Su iniciativa de desarrollar este tipo de emprendimientos obedece a que durante su juventud aprendió el arte de elaborar quesos; sin embargo, su principal motivación para iniciar con esta idea de negocio se debió a su necesidad de subsistencia.

A pesar de llevar varios años dentro del mercado de lácteos, se observó que no lleva un correcto registro de sus ingresos y costos de producción. Al respecto, ella mencionó que planea el presupuesto; pero esto se hace empíricamente y no utiliza herramientas para conocer su

rentabilidad en el año fiscal. Teniendo en cuenta lo expuesto, y una vez aplicada la ficha de observación y recabar información financiera, se realizó un análisis financiero determinado por ratios financieros de rentabilidad. A partir de ello, se obtuvo el siguiente resultado:

Tabla 5-8: Rentabilidad del emprendimiento No.08

<i>Rentabilidad (%)</i>		
Margen bruto	$\frac{\text{Utilidad bruta}}{\text{Ventas}}$	22 %
Margen operacional	$\frac{\text{Utilidad operacional}}{\text{Ventas}}$	-1 %
ROA	$\frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Activo Total}}$	-1 %
ROE	$\frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Capital contable (propio)}}$	-1 %
ROS	$\frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Ventas}}$	-2 %

Fuente: Ficha de Observación aplicada a los emprendedores, 2024.

Realizado por: Chapalbay, D., 2024.

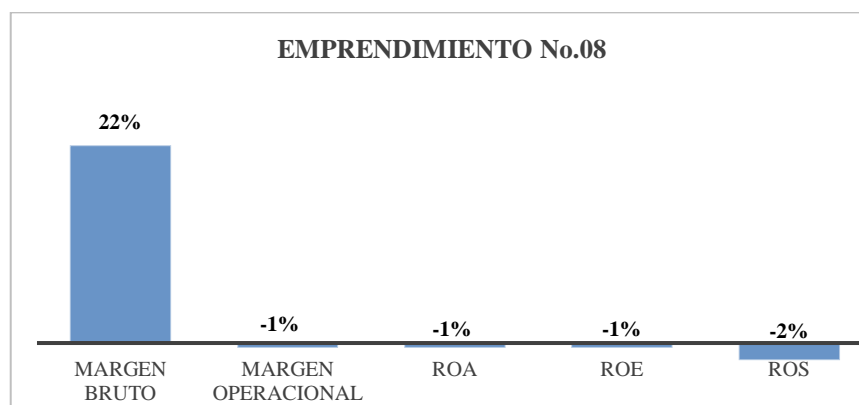


Ilustración 5-12: Rentabilidad del Emprendimiento No.08, 2023.

Fuente: Tabla 5-8.

Realizado por: Chapalbay, D., 2024.

Análisis e interpretación

A raíz de lo evidenciado en la Tabla 5-8 y la Ilustración 5-12 se determinó que el emprendimiento en el año 2023 representó utilidades en su mayoría negativas. De acuerdo con esto, se halló que su margen bruto es del 22 %, lo que es un beneficio estable dentro de sus ventas y costos de producción. Esto indica que la empresa genera el beneficio suficiente para cubrir sus gastos operativos, pero su margen operacional es del -1 %, lo que significa que el emprendimiento no genera beneficios significativos, tras cubrir sus gastos operacionales.

Sin embargo, tiene un ROA negativo, lo cual indica que el emprendimiento está generando 0,01 de pérdida por cada dólar invertido en los activos; en su ROE también genera pérdidas del 0,01 por cada dólar invertido. Aunado a esto, su ROS representa un valor negativo del -2 %, lo que

indica que la empresa está generando pérdida por cada dólar de venta. En consecuencia, la empresa no está siendo rentable.

5.2.1.9 *Emprendimiento No.09*

En el año 2022, surge la idea de establecer un centro de terapias alternativas por parte de la emprendedora Lidia C. Esta iniciativa nace en respuesta a los desafíos planteados por la pandemia del COVID-19, con el propósito de ofrecer apoyo a las personas que tienen un aumento significativo del estrés. El objetivo principal del centro consiste en proporcionar alivio a través de terapias alternativas, al contribuir así al bienestar emocional y físico de quienes acuden a su centro.

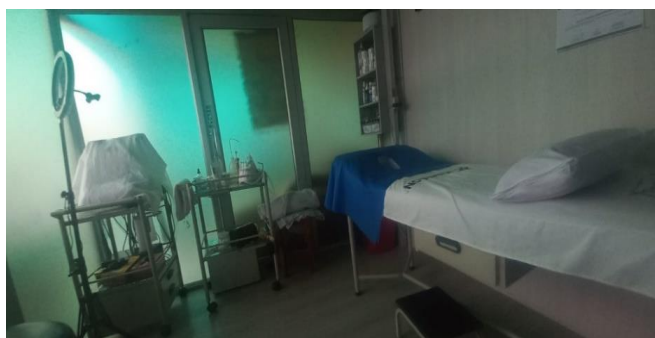


Ilustración 5-13: Emprendimiento No.09

Realizado por: Chapalbay, D., 2024.

El emprendimiento de la Sra. Lidia Calderón se encuentra en una etapa temprana. Por tal motivo, es necesario conocer cuál es su beneficio durante el año 2023. En esa medida, y de acuerdo con los resultados obtenidos en la ficha de observación, se aplicó un análisis financiero mediante ratios financieros de rentabilidad. A raíz de este proceso, se obtuvieron los siguientes resultados:

Tabla 5-9: Rentabilidad del emprendimiento No.09

<i>Rentabilidad (%)</i>		
Margen bruto	$\frac{\text{Utilidad bruta}}{\text{Ventas}}$	28 %
Margen operacional	$\frac{\text{Utilidad operacional}}{\text{Ventas}}$	0 %
ROA	$\frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Activo total}}$	-3 %
ROE	$\frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Capital contable (propio)}}$	-3 %
ROS	$\frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Ventas}}$	-1 %

Fuente: Ficha de Observación aplicada a los emprendedores, 2024.

Realizado por: Chapalbay, D., 2024.

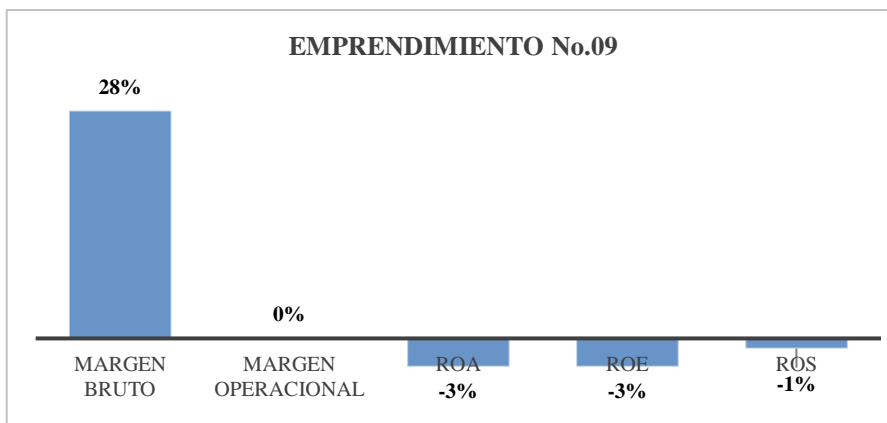


Ilustración 5-14: Rentabilidad del emprendimiento No.09, 2023

Fuente: Tabla 5-9.

Realizado por: Chapalbay, D., 2024.

Análisis e Interpretación

Mediante lo señalado en la Tabla 5-9 y la Ilustración 5-14, se evidenció que la rentabilidad del emprendimiento, en su mayoría, es negativa. Para ello, es necesario observar los siguientes resultados: presentó un margen bruto del 28 %, lo cual indica que la empresa genera un margen de beneficio por cada masaje, lo cual permite cubrir los gastos relacionados con su actividad económica. Esto se representa en un margen operacional del 0 %, lo que significa que el emprendimiento no está generando utilidades ni pérdidas en sus operaciones.

Por otro lado, el emprendimiento tiene un ROA del -3 %, lo que subraya que está generando pérdidas por cada dólar invertido en activos. En consecuencia, el negocio no está utilizando sus activos de manera eficiente. Asimismo, tiene un ROE del -3 %, lo que indica que la empresa está generando pérdidas por cada dólar invertido por el accionista. Finalmente, se evidenció un ROS del -1 %, lo que señala que la empresa está generando pérdidas por cada dólar en el servicio de masaje. En efecto, la empresa tiene problemas en sus costos y gastos.

5.2.1.10 *Emprendimiento No.10*

A partir del año 2020, como parte de su trabajo de titulación, la Ing. Selia C., inició un proyecto a través de procesos fermentativos de claudia y mora; sin embargo, optó por comenzar su proceso de producción de vino de mora mediante su propia línea de producción de vinos con el nombre Rioalimentos, siendo este un proyecto de forma individual con el propósito de innovar y añadir un valor agregado por cada uno de sus productos.



Ilustración 5-15: Emprendimiento No.10
Realizado por: Chapalbay, D., 2024.

Para conocer su rentabilidad para el año 2023, se implementó una ficha de observación para recabar información financiera. Esto permitió llevar a cabo un análisis detallado a partir de ratios financieros de rentabilidad. A continuación, se presentan los resultados obtenidos de este proceso:

Tabla 5-10: Rentabilidad del emprendimiento No.10

<i>Rentabilidad (%)</i>		
Margen bruto	$\frac{\text{Utilidad bruta}}{\text{Ventas}}$	48 %
Margen operacional	$\frac{\text{Utilidad operacional}}{\text{Ventas}}$	26 %
ROA	$\frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Activo total}}$	26 %
ROE	$\frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Capital contable (propio)}}$	36 %
ROS	$\frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Ventas}}$	23 %

Fuente: Ficha de Observación aplicada a los emprendedores, 2024.
Realizado por: Chapalbay, D., 2024.

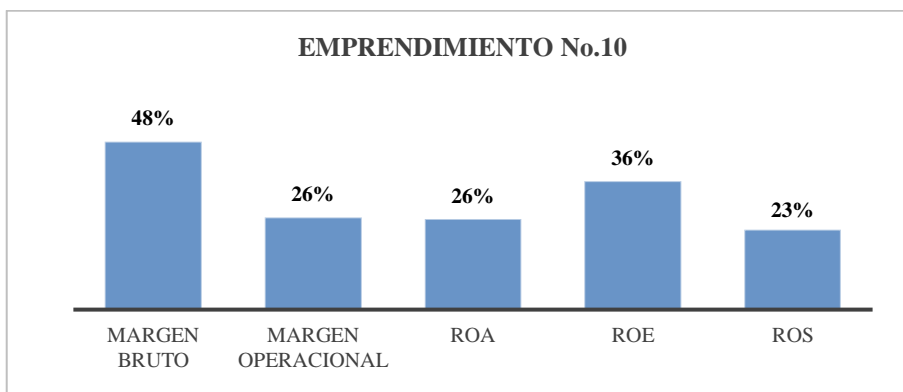


Ilustración 5-16: Rentabilidad del Emprendimiento No.10, 2023

Fuente: Tabla 5-10.
Realizado por: Chapalbay, D., 2024.

Análisis e interpretación

A partir de la Tabla 5-10 y la Ilustración 5-16, se evidenció que las rentabilidades del emprendimiento son generalmente positivas. Previamente, se observó un margen bruto del 48 %, lo que indica que el emprendimiento genera un alto margen de beneficio por venta de vino; por lo tanto, tras cubrir sus gastos operativos, obtiene un margen operacional del 26 %. En consecuencia, el negocio está generando beneficio antes de intereses e impuestos.

Por otra parte, su ROA es del 26 %, lo cual indica que la empresa está generando beneficio por cada dólar invertido en activos. Adicionalmente, su ROE representó el 36 %, lo que subraya que la empresa está generando beneficio por cada dólar invertido por los accionistas. Finalmente, su ROS tiene un porcentaje positivo del 23 %, lo cual indicó que la empresa está generando beneficios por cada dólar de ventas en vinos. Esto significa que el emprendimiento está siendo rentable.

5.2.1.11 Emprendimiento No.11

En 2021, luego de investigar y leer, como una afición, sobre los productos altos en vitaminas, la Sra. Carmen M., puso en marcha la elaboración de postres sanos y nutritivos en compañía de sus familiares. Ella consideró que su motivo para iniciar con esta idea de negocio consistió en innovar sobre productos nutritivos que fueran deliciosos. En ese sentido, la Sra. Carmen M. y sus familiares proporcionan alimentos que son de ayuda para la salud de las personas, dado que esta empresa estima que comer saludable y nutritivo es la mejor opción para llevar una vida más saludable y donde los pequeños hábitos marcan una gran diferencia en la salud y el estilo de vida de las personas.



Ilustración 5-17: Emprendimiento No.11

Realizado por: Chapalbay, D., 2024.

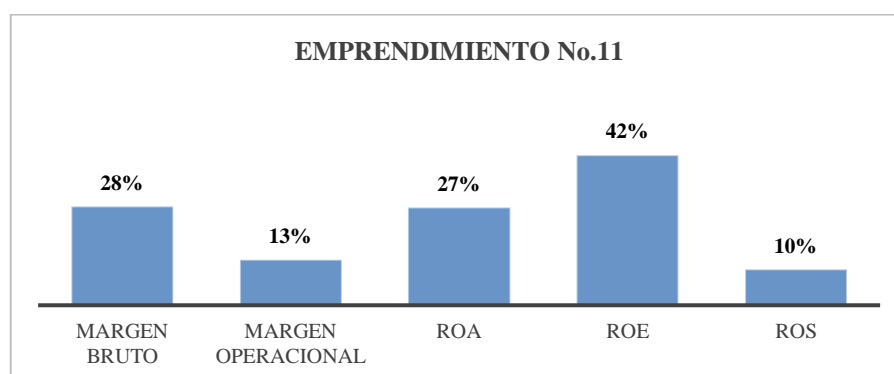
Con el fin de obtener información financiera acerca de su emprendimiento, se realizó un análisis financiero mediante ratios financieros de rentabilidad. A continuación, se presentan los resultados obtenidos:

Tabla 5-11: Rentabilidad del emprendimiento No.11

Rentabilidad (%)		
Margen bruto	Utilidad bruta	28 %
	Ventas	
Margen operacional	Utilidad operacional	13 %
	Ventas	
ROA	Utilidad neta	27 %
	Activo total	
ROE	Utilidad neta	42 %
	Capital contable (Propio)	
ROS	Utilidad neta	10 %
	Ventas	

Fuente: Ficha de Observación aplicada a los emprendedores, 2024.

Realizado por: Chapalbay, D., 2024.

**Ilustración 5-18:** Rentabilidad del emprendimiento No.11, 2023

Fuente: Tabla 5-11.

Realizado por: Chapalbay, D., 2024.

Análisis e interpretación

Según la Tabla 5-16 y la Ilustración 5-18, se observó que la rentabilidad del emprendimiento es positiva en su mayoría. Al respecto, para el año 2023, se registró un margen bruto del 28 %, lo que indica que el negocio genera un alto margen de beneficio por cada venta de sus productos. Luego de cubrir sus gastos operativos, su margen operacional es del 13 %, lo cual genera ganancias para el emprendimiento.

Por otra parte, el ROA indicó que se están generando ganancias del 0,27 por cada dólar invertido en activos. Asimismo, el ROE presentó un 42%, lo cual demuestra que el emprendimiento genera ganancias por cada dólar invertido por el accionista. Finalmente, tiene un ROS del 10 %, lo que significa que la empresa genera pérdidas por cada dólar de ventas.

5.2.1.12 Emprendimiento No.12

Sol 3 Diseños se fundó en el año 2000 en Venezuela. La emprendedora Solanghe R., oriunda de este país y junto a su hermana, crearon su propia marca en la elaboración de collares de alta

gama, siendo expertas en el arte de la orfebrería. No obstante, por cuestiones políticas y económicas que se generaban dentro de su país, decidió emigrar al Ecuador, a la ciudad de Riobamba para tener una nueva oportunidad. En 2019, después de estar en varios cursos, regresó a su emprendimiento mediante la elaboración y comercialización de pulseras a base de mullos.



Ilustración 5-19: Emprendimiento No.12
Realizado por: Chapalbay, D., 2024.

Una vez completada la ficha de observación y recopilada la información financiera necesaria, se procedió a realizar un análisis financiero a partir de ratios financieros de rentabilidad, lo que arrojó los siguientes resultados:

Tabla 5-12: Rentabilidad del emprendimiento No.12

<i>Rentabilidad (%)</i>		
Margen bruto	$\frac{\text{Utilidad bruta}}{\text{Ventas}}$	23 %
Margen operacional	$\frac{\text{Utilidad Operacional}}{\text{Ventas}}$	7 %
ROA	$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Activo Total}}$	20 %
ROE	$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Capital Contable (Propio)}}$	24 %
ROS	$\frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Ventas}}$	4 %

Fuente: Ficha de Observación aplicada a los emprendedores, 2024.
Realizado por: Chapalbay, D., 2024.

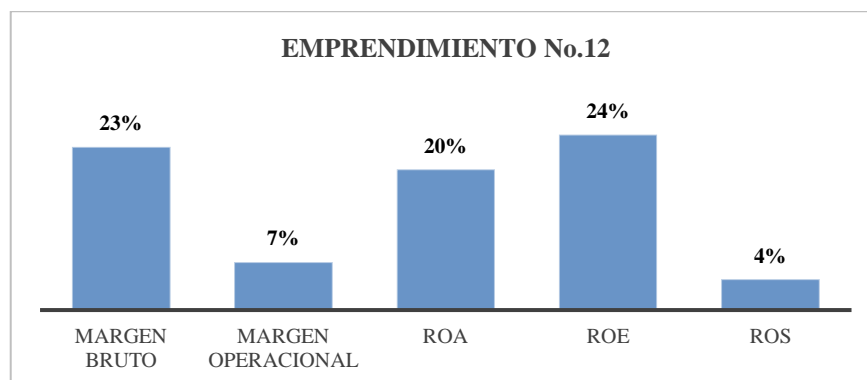


Ilustración 5-20: Rentabilidad del emprendimiento No.12, 2023

Fuente: Tabla 5-12.

Realizado por: Chapalbay, D., 2024.

Análisis e Interpretación

Según la Tabla 5-11 y la Ilustración 5-20, se determinó que el emprendimiento posee rentabilidades positivas. En primer lugar, se observó en la primera barra de la gráfica que la empresa presenta un margen bruto del 23 %, lo cual indica que el emprendimiento puede cubrir los gastos operativos. Como resultado, se obtiene un margen operacional del 7 %.

Aunado a esto, tiene un ROE del 24 %, lo cual subraya que la empresa está generando ganancias por cada dólar invertido por el accionista. Esto significa que el emprendimiento crea valor para su propietaria. De igual modo, presenta un ROS del 4 %, a partir de esto se infiere que la empresa genera ganancias por cada dólar de ventas. Por otro lado, su ROA representó un valor del 20 %, lo que señala que la empresa produce ganancia por cada dólar invertido en sus activos.

5.2.1.13 Emprendimiento No.13

Vinos Yoly nació de la idea de superación de la Sra. Yolanda R., quien, en colaboración con su esposo, luego de su jubilación en el año 2019 y sus conocimientos técnicos sobre cómo elaborar vino artesanal, inició su idea de negocio mediante la elaboración de vino de mora, cuyo producto es el preferido de los consumidores.



Ilustración 5-21: Emprendimiento No.13

Realizado por: Chapalbay, D., 2024.

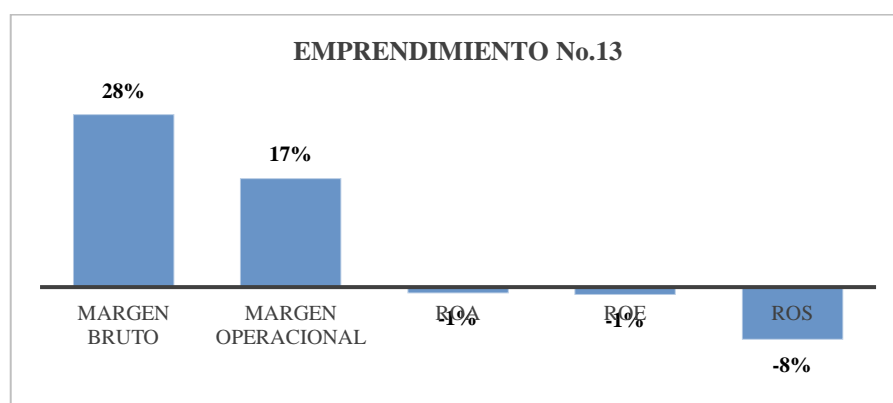
Dentro de la gestión de su emprendimiento, la propietaria mencionó que planifica su presupuesto de manera empírica, por lo que se percibe que no lleva un control de inventarios, además de no conocer los resultados de las ventas al finalizar el año. En ese sentido, al desarrollar la ficha de observación, se recolectó información financiera que posibilitó realizar un análisis sobre la rentabilidad en el año 2023.

Tabla 5-13: Rentabilidad del emprendimiento No.13

Rentabilidad (%)		
Margen bruto	$\frac{\text{Utilidad bruta}}{\text{Ventas}}$	28 %
Margen operacional	$\frac{\text{Utilidad operacional}}{\text{Ventas}}$	17 %
ROA	$\frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Activo total}}$	-1 %
ROE	$\frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Capital contable (propio)}}$	-1 %
ROS	$\frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Ventas}}$	-8 %

Fuente: Ficha de Observación aplicada a los emprendedores, 2024.

Realizado por: Chapalbay, D., 2024.

**Ilustración 5-22:** Rentabilidad del emprendimiento No.13, 2023

Fuente: Tabla 5-13.

Realizado por: Chapalbay, D., 2024.

Análisis e Interpretación

En conformidad con la Tabla 5-13 y la Ilustración 5-22, se observó que las rentabilidades del emprendimiento generalmente son negativas. En primer lugar, se determinó que la empresa tiene margen bruto del 28 %, lo que permite generar beneficio para cubrir los gastos operacionales. Por consiguiente, se obtiene un margen operacional del 17 %; sin embargo, el beneficio no alcanza para cubrir las obligaciones financieras.

Por otro lado, el emprendimiento obtuvo un ROA negativo del -1 %, mediante este resultado se muestra que la empresa genera pérdidas por cada dólar invertido en activos. Esto quiere decir que la empresa no está utilizando sus activos de manera eficiente. Adicionalmente, el ROE tuvo un porcentaje del -1 %, lo que subraya que la empresa está generando pérdidas por cada dólar invertido por los accionistas. Finalmente, el emprendimiento presentó un ROS negativo del -8 %, lo que señala que hay pérdidas por cada dólar de ventas. Esto sugiere que la empresa no está siendo rentable.

5.2.1.14 Emprendimiento No.14

La emprendedora Yessenia M., junto con su hija, inició su proyecto empresarial en el año 2021. Ellos comenzaron vendiendo cosméticos. Posteriormente, tras aprender cómo elaborar champú natural y motivadas por las circunstancias que atravesaba su país en ese momento, decidieron diversificar su oferta para encontrar una nueva fuente de ingresos. En la actualidad han desarrollado una sólida base de clientes que aprecian sus productos, y constantemente buscan innovar para mejorar tanto su presupuesto, como la presentación de sus productos. De manera paralela, buscan ampliar su línea de producción.



Ilustración 5-23: Emprendimiento No. 14

Realizado por: Chapalbay, D., 2024.

Tras finalizar la recopilación de datos con la ficha de observación y reunirse la información financiera requerida, se realizó un análisis financiero con indicadores de rentabilidad. A continuación, se presentan los resultados obtenidos:

Tabla 5-14: Rentabilidad del emprendimiento No.14

<i>Rentabilidad (%)</i>		
Margen bruto	$\frac{\text{Utilidad bruta}}{\text{Ventas}}$	31 %
Margen operacional	$\frac{\text{Utilidad Operacional}}{\text{Ventas}}$	4 %
ROA	$\frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Activo total}}$	10 %
ROE	$\frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Capital contable (propio)}}$	12 %
ROS	$\frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Ventas}}$	3 %

Fuente: Ficha de Observación aplicada a los emprendedores, 2024.

Realizado por: Chapalbay, D., 2024.

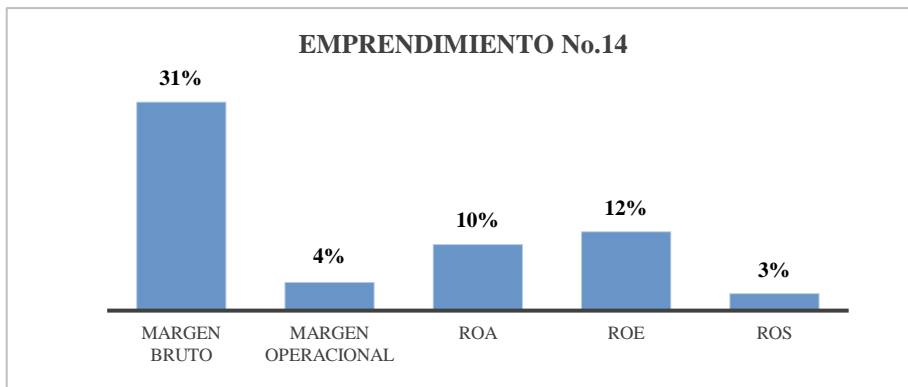


Ilustración 5-24: Rentabilidad del emprendimiento No.14, 2023

Fuente: Tabla 5-14.

Realizado por: Chapalbay, D., 2024.

Análisis e interpretación

De acuerdo con la Tabla 5-14 y la Ilustración 5-24, se identificó que el emprendimiento en el año 2023 representó rentabilidades negativas. En ese sentido, se halló que el emprendimiento obtuvo un margen bruto del 31%, lo cual indica que genera un buen margen de beneficio por cada venta de sus productos naturales. Sin embargo, tiene gastos operacionales altos. A raíz de esto, el margen operacional presentó una disminución significativa del 4 %. Esto señala que el emprendimiento tiene fuertes gastos operacionales.

Asimismo, el emprendimiento posee un ROA del 10%, lo que subraya que la empresa genera beneficio por cada dólar invertido en activos; es decir, el emprendimiento utiliza sus activos de manera eficiente. Igualmente, su ROE presentó un porcentaje positivo del 12 %, lo que sugiere que la empresa produce beneficios por cada dólar invertido por los accionistas. Finalmente, el ROS representó un 3 %, lo que indica que el emprendimiento obtiene beneficio por cada dólar de ventas.

5.2.2 Análisis de la Rentabilidad de los emprendimientos adscritos

Después de emplear y analizar los ratios financieros de rentabilidad a cada uno de los emprendimientos, se procede a realizar un análisis detallado de estos indicadores. El objetivo fue comprender el comportamiento individual de cada ratio y, posteriormente, realizar una evaluación general para identificar aquellos emprendimientos que presentan estabilidad y aquellos que no.

5.2.2.1 Margen Bruto

Tabla 5-15: Rentabilidad del margen bruto

MARGEN BRUTO	
Emprendimiento No.01	30 %
Emprendimiento No.02	38 %
Emprendimiento No.03	23 %
Emprendimiento No.04	10 %
Emprendimiento No.05	5 %
Emprendimiento No.06	13 %
Emprendimiento No.07	13 %
Emprendimiento No.08	22 %
Emprendimiento No.09	28 %
Emprendimiento No.10	48 %
Emprendimiento No.11	28 %
Emprendimiento No.12	23 %
Emprendimiento No.13	28 %
Emprendimiento No.14	31 %

Fuente: Ficha de Observación aplicada a los emprendedores, 2024.

Realizado por: Chapalbay, D., 2024.

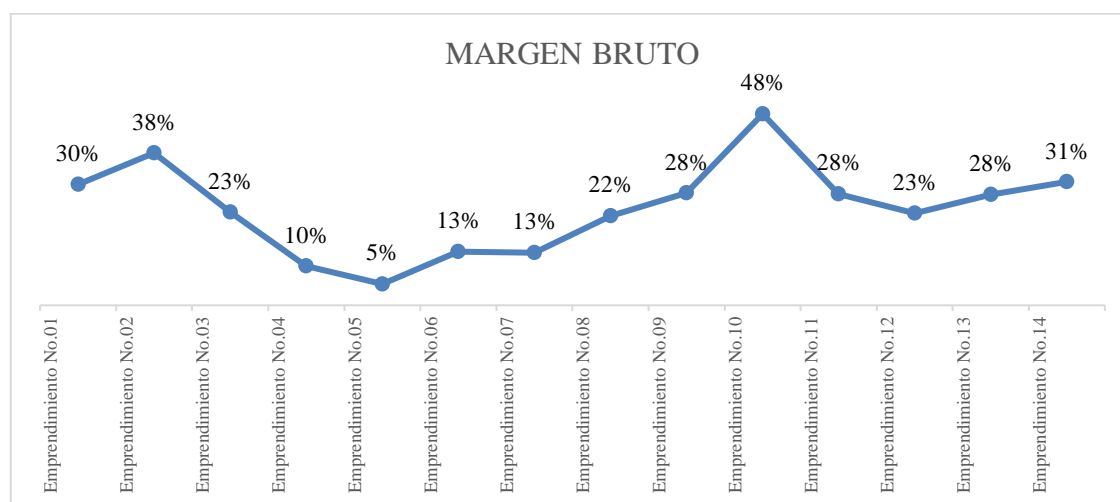


Ilustración 5-25: Rentabilidad Margen Bruto

Fuente: Tabla 5-15.

Realizado por: Chapalbay, D., 2024.

Análisis e interpretación

De acuerdo con la Tabla 5-15 y la Ilustración 5-25, se determinó que el margen bruto de los emprendimientos en el año 2023 superó el 10 % en su mayor parte, lo que se considera una rentabilidad buena y donde su máxima rentabilidad fue del 48 %, el cual pertenece al emprendimiento No.10. Este contrasta con el margen bruto del 5 % del emprendimiento No.05, lo que sugiere que los emprendimientos generan beneficio antes de deducir sus gastos operativos. Sin embargo, es importante considerar que los emprendimientos poseen altos costos de producción; además de ello, sus productos y servicios tiene precios bajos. En ese sentido, el emprendedor debe realizar un estudio de mercado que identifique el precio de su competencia y buscar cómo disminuir sus altos costos de producción y mejorar su precio al consumidor, implementando un modelo de gestión de costos orientado a la búsqueda permanente de eficiencia y optimización de recursos. En efecto, esto puede generar un aumento significativo de los ingresos por ventas, lo que mejora la rentabilidad y fomenta la innovación y la mejora continua como pilares fundamentales para alcanzar el éxito empresarial.

5.2.2.2 Margen operacional

Tabla 5-16: Rentabilidad del margen operacional

MARGEN OPERACIONAL	
Emprendimiento No.01	5 %
Emprendimiento No.02	0 %
Emprendimiento No.03	2 %
Emprendimiento No.04	1 %
Emprendimiento No.05	3 %
Emprendimiento No.06	1 %
Emprendimiento No.07	1 %
Emprendimiento No.08	-1 %
Emprendimiento No.09	0 %
Emprendimiento No.10	26 %
Emprendimiento No.11	13 %
Emprendimiento No.12	7 %
Emprendimiento No.13	17 %
Emprendimiento No.14	4 %

Fuente: Ficha de Observación aplicada a los emprendedores, 2024.

Realizado por: Chapalbay, D., 2024.



Ilustración 5-26: Rentabilidad Margen Operacional

Fuente: Tabla 5-16.

Realizado por: Chapalbay, D., 2024.

Análisis e interpretación

A raíz de lo expuesto en la Tabla 5-16 y la Ilustración 5-26, se visualizó que los emprendimientos poseen rentabilidades levemente positivas. En ese sentido, el emprendimiento No.08 posee un margen operativo negativo. Por otro lado, siete emprendimientos presentan un margen operacional ligeramente positivo, estos son emprendimiento No.01, 03, 04, 05, 06, 13 y 14. Como resultado, el nivel de ventas de cada uno de los emprendimientos no es suficiente para cubrir con sus costos y gastos; por tal motivo, los emprendimientos deben analizar de manera detalla aquellos costos y gastos que tiene el negocio y buscar alternativas para reducir estos altos costos y gastos, dado que en el caso de poseer créditos bancarios, resulta complicado responder a sus obligaciones con las instituciones bancarias, debido a que no poseen la suficiente utilidad para responder a estas actividades.

Por otro lado, dos emprendimientos poseen altas rentabilidades positivas, cuyos emprendimientos son No.10 y 11. Al respecto, se determinó que los emprendimientos tienen control de sus costos y gastos. Finalmente, los emprendimientos No. 02 y 09 obtuvieron un 0 % de rentabilidad, lo que indica que el emprendimiento no pierde y tampoco gana luego de concluir con su actividad.

En resumen, los emprendimientos presentan un gran problema para identificar sus costos y gastos. Esto se evidenció al momento de alzar los datos y luego de aplicarse en los respectivos ratios. Por ende, es importante y necesario que los emprendimientos identifiquen una línea de producción y que comprendan el costo de desarrollar el producto o servicio con el fin de mejorar su rentabilidad e identificar un crecimiento y desarrollo dentro del emprendimiento.

5.2.2.3 Rentabilidad Neta del Activo (ROA)

Tabla 5-17: Rentabilidad Neta del Activo

EMPREDIMIENTO	ROA
Emprendimiento No.01	0 %
Emprendimiento No.02	-1 %
Emprendimiento No.03	1 %
Emprendimiento No.04	9 %
Emprendimiento No.05	16 %
Emprendimiento No.06	-2 %
Emprendimiento No.07	4 %
Emprendimiento No.08	-1 %
Emprendimiento No.09	-3 %
Emprendimiento No.10	26 %
Emprendimiento No.11	27 %
Emprendimiento No.12	20 %
Emprendimiento No.13	-1 %
Emprendimiento No.14	10 %

Fuente: Ficha de Observación aplicada a los emprendedores, 2024.

Realizado por: Chapalbay, D., 2024.

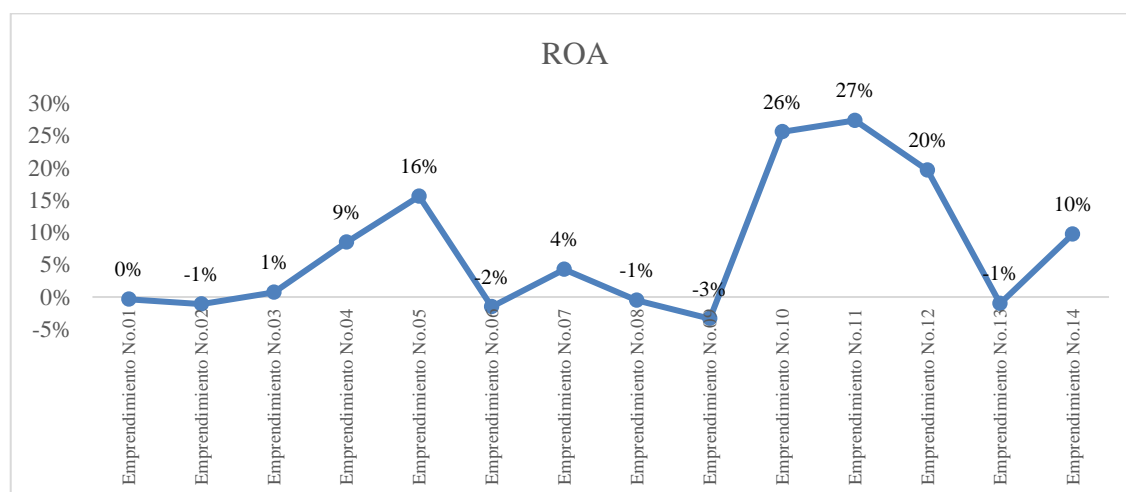


Ilustración 5-27: Rentabilidad neta del activo

Fuente: Tabla 5-17.

Realizado por: Chapalbay, D., 2024.

Análisis e interpretación

Un ROA elevado en una empresa refleja un mejor rendimiento, lo que evidencia una mayor productividad de sus activos. Por lo tanto, un ROA superior al 5 % indica que la empresa es atractiva para la inversión. En el panorama actual de emprendimientos en 2023, según la Tabla 5-17 y la Figura 5-27, se observó diferentes ROA, donde, gran parte de los emprendimientos presentan beneficios positivos.

Si bien existen emprendimientos que presentan un ROA negativo, no existen negocios que presenten una alta medida negativa, siendo que su mayor ROA negativo corresponde al emprendimiento No.09 con un 3%. Sin embargo, no se debe de descartar que esta media genera incertidumbre en la gestión del negocio, de modo que se requiere un análisis profundo de las causas y la implementación de estrategias para mejorar la eficiencia y rentabilidad. Por otro lado, los emprendimientos que posee mayor porcentaje positivo en su ROA son: emprendimiento No.11 y emprendimiento No.10 correspondiente a 27% y 26% respectivamente, señalando que genera beneficios al utilizar eficientemente sus activos.

Se podría afirmar que el ROA es un indicador importante para evaluar la eficiencia y rentabilidad de una empresa. De acuerdo con esto, en el entorno emprendedor se evidenció ROA ligeramente negativos y positivos. Por ello, hay que revisar la estructura de costos y el nivel de ventas de los emprendimientos para implementar medidas para optimizar el uso de activos.

5.2.2.4 Rentabilidad Operacional del Patrimonio (ROE)

Tabla 5-18: Rentabilidad Operacional del Patrimonio

	ROE
Emprendimiento No.01	0 %
Emprendimiento No.02	-1 %
Emprendimiento No.03	1 %
Emprendimiento No.04	9 %
Emprendimiento No.05	19 %
Emprendimiento No.06	-2 %
Emprendimiento No.07	6 %
Emprendimiento No.08	-1 %
Emprendimiento No.09	-3 %
Emprendimiento No.10	36%
Emprendimiento No.11	42 %
Emprendimiento No.12	24 %
Emprendimiento No.13	-1 %
Emprendimiento No.14	12 %

Fuente: Ficha de Observación aplicada a los emprendedores, 2024.

Realizado por: Chapalbay, D., 2024.

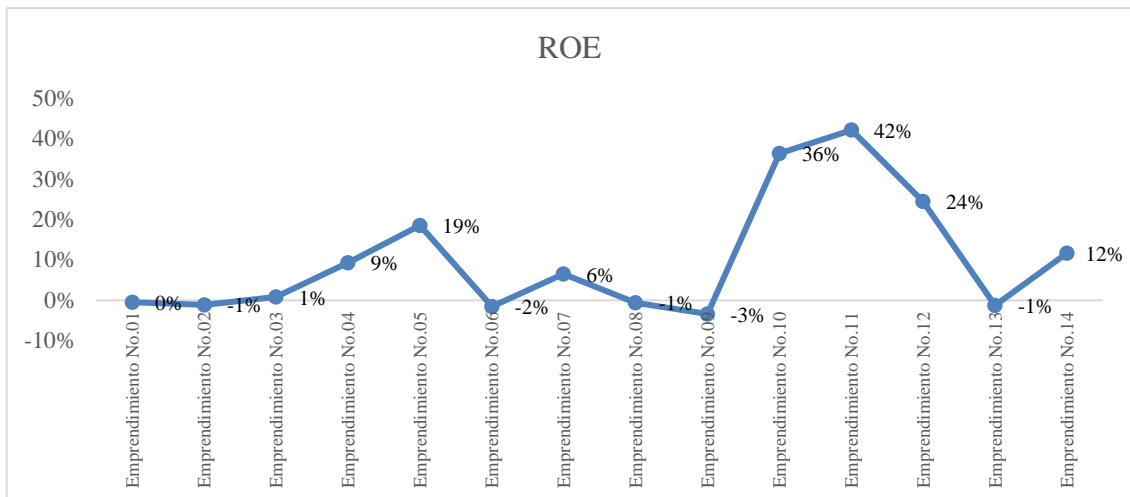


Ilustración 5-28: Rentabilidad Operacional de Patrimonio

Fuente: Tabla 5-18.

Realizado por: Chapalbay, D., 2024.

Análisis e interpretación

El ROE es un indicador clave que mide la rentabilidad que una empresa genera a partir de su capital propio. Por consiguiente, un ROE elevado indica que la empresa está utilizando eficientemente el capital de los accionistas para generar utilidades. En el contexto de los emprendimientos en el año 2023, se evidenció en la Tabla 5-18 y en la Figura 5-28 que cinco de estos emprendimientos tienen un ROE decreciente, dado que su rentabilidad sobre el patrimonio neto se encuentra en descenso. Esto puede atribuirse a la combinación de factores, como la baja en las ventas, aumento de costos, o factores externos como la situación económica actual.

En ese sentido, el emprendimiento No.09 obtuvo un ROE del -3 %, que revela que se encuentra generando pérdidas significativas en relación con el capital invertido. Se puede decir que esta situación es crítica y requiere de un análisis profundo sobre las causas y una implementación de medidas correctivas urgentes. Por otro lado, el emprendimiento No.11 posee un ROE del 43 %, lo que supone que, por cada unidad de capital invertido por los accionistas, la empresa genera un 43 % de rentabilidad. Este resultado es positivo y refleja una eficiente utilización del capital.

Finalmente, el ROE dentro de este contexto, es una herramienta valiosa para evaluar la rentabilidad de los emprendimientos. En esa medida, la tendencia bajista del ROE en el año 2023 es una señal de alerta que requiere atención y medidas proactivas para revertir la situación.

5.2.2.5 Rendimiento de las Ventas

Tabla 5-19: Rentabilidad de las Ventas

	ROS
Emprendimiento No.01	-1 %
Emprendimiento No.02	0 %
Emprendimiento No.03	0 %
Emprendimiento No.04	1 %
Emprendimiento No.05	3 %
Emprendimiento No.06	-1 %
Emprendimiento No.07	0 %
Emprendimiento No.08	-2 %
Emprendimiento No.09	-1 %
Emprendimiento No.10	23 %
Emprendimiento No.11	10 %
Emprendimiento No.12	4 %
Emprendimiento No.13	-8 %
Emprendimiento No.14	3 %

Fuente: Ficha de Observación aplicada a los emprendedores, 2024.

Realizado por: Chapalbay, D., 2024.

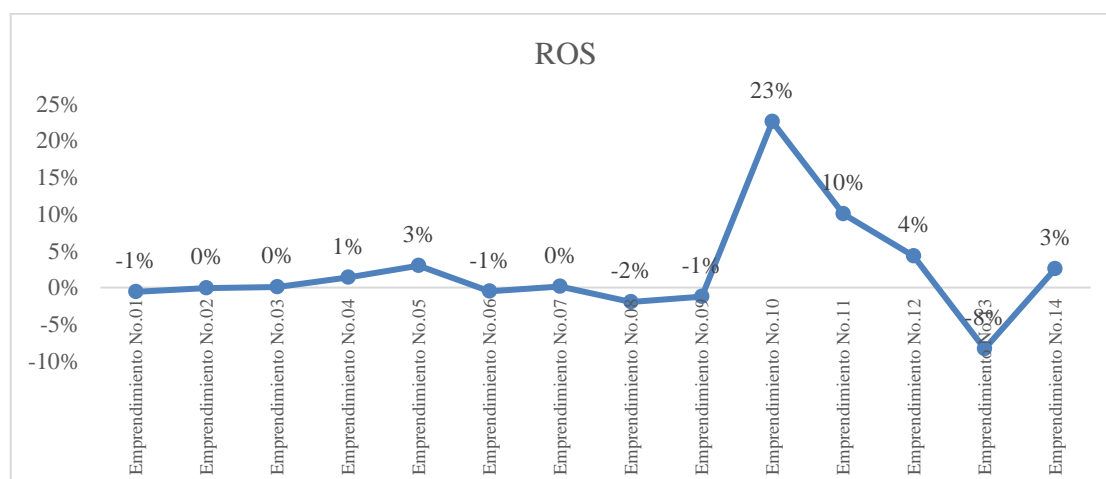


Ilustración 5-29: Rendimiento de las Ventas

Fuente: Tabla 5-19.

Realizado por: Chapalbay, D., 2024.

Análisis e interpretación

El ROS es un indicador financiero que mide la rentabilidad de una empresa en relación con sus ingresos. Por lo tanto, un ROS elevado implica que la empresa genera un margen de beneficio operativo significativo, lo que sugiere una gestión eficiente y una sólida posición competitiva en el mercado.

Dentro del entorno emprendedor, se observó en la Tabla 5-19 y en la Figura 5-29 que predomina un ROS negativo e igual al 0%, dado que la mayoría de los emprendimientos

generan pérdidas por cada dólar de ventas, situación que se estima preocupante y, por lo tanto, requiere una revisión alrededor de su gestión financiera.

Asimismo, existen dos emprendimientos que presentan un ROS especialmente negativo del -8 % y -2 %, se trata del emprendimiento No. 13 y 08. En consecuencia, hay problemas de rentabilidad con altos costos y gastos. Se determinó que la gestión actual no es eficiente y genera una situación financiera crítica. Por otro lado, hay emprendimientos que poseen rentabilidades positivas; sin embargo, la mayor parte de los emprendimientos cuentan con un ROS 1% al 3% de beneficio. Sobre esto, se identificó que el emprendimiento No.10 presentó el mayor porcentaje, correspondiente al 23 %.

El ROS es un indicador crucial para evaluar la salud financiera de los emprendimientos. En ese sentido, la alta prevalencia de un ROS negativo y bajos en el panorama actual es una señal; por lo tanto, los emprendimientos con ROS negativo deben tomar medidas urgentes para mejorar su rentabilidad y eficiencia, así como identificar los procesos críticos de la gestión y establecer tareas determinadas acorde con los recursos humanos y materiales requeridos para realizar la actividad de manera óptima, de manera que se pueda reducir aquellos gastos innecesarios; mientras que aquellos con ROS positivo deben enfocarse en mantener e incluso mejorar su rentabilidad.

5.3 Resultados de la Rentabilidad de los Emprendimientos, año 2023


5.3.1 Consideraciones

Para evaluar la rentabilidad de los emprendimientos en el año 2023, se semaforizó los indicadores financieros para identificar el nivel de rentabilidad que alcanzó cada emprendimiento en el año de estudio. Este sistema permitió identificar de forma rápida y visual el nivel de rendimiento alcanzado por cada emprendimiento.

Sobre esto, (Polanco et al., 2020, pág. 174) y (Tamplin, 2022) señalaron que un margen bruto es aceptable cuando es igual o superior al 20 %. En esa medida, un margen operacional es aceptable cuando es igual o superior al 10 %. Asimismo, ratios como el ROA, ROE y ROS se analizan si el resultado es inferior al 5 %, dado que esto determina si la empresa no está experimentando crecimiento, pero es estable con riesgos. Para una correcta identificación de los ratios de rentabilidad, es pertinente clasificar en tres categorías la rentabilidad:




 **Rojo:** rentabilidad negativa o baja.

 **Amarillo:** rentabilidad media.

 **Verde:** rentabilidad alta o aceptable.

A partir de las características expuestas por los autores, se obtuvieron las siguientes condiciones:

Tabla 5-20: Semaforización de ratios

Color	Margen bruto	Margen operacional	ROA	ROE	ROS
	$\leq 5 \%$	$\leq 5 \%$	$\leq 5 \%$	$\leq 5 \%$	$\leq 5 \%$
	6% – 19 %	6% – 9 %	6% – 9 %	6 % – 9 %	6 % – 9 %
	$\geq 20 \%$	$\geq 10 \%$	$\geq 10 \%$	$\geq 10 \%$	$\geq 10 \%$

Fuente: Ficha de Observación aplicada a los emprendedores, 2024.

Realizado por: Chapalbay, D., 2024.

5.3.2 Resultados

Tabla 5-21: Indicadores financieros de rentabilidad de los emprendimientos adscritos

	TIEMPO DE MARCHA	MARGEN BRUTO	MARGEN OPERACIONAL	ROA	ROE	ROS
Emprendimiento No.01	4 años	30%	5%	0%	0%	-1%
Emprendimiento No.02	11 años	38%	0%	-1%	-1%	0%
Emprendimiento No.03	3 años	23%	2%	1%	1%	0%
Emprendimiento No.04	3 años	10%	1%	9%	9%	1%
Emprendimiento No.05	2 años	5%	3%	16%	19%	3%
Emprendimiento No.06	2 años	13%	1%	-2%	-2%	-1%
Emprendimiento No.07	2 años	13%	1%	4%	6%	0%
Emprendimiento No.08	6 años	22%	-1%	-1%	-1%	-2%
Emprendimiento No.09	1 año	28%	0%	-3%	-3%	-1%
Emprendimiento No.10	3 años	48%	26%	26%	36%	23%
Emprendimiento No.11	2 años	28%	13%	27%	42%	10%
Emprendimiento No.12	4 años	23%	7%	20%	24%	4%
Emprendimiento No.13	4 años	28%	17%	-1%	-1%	-8%
Emprendimiento No.14	2 años	31%	4%	10%	12%	3%

Fuente: Ficha de Observación aplicada a los emprendedores, 2024.

Realizado por: Chapalbay, D., 2024.

5.4 Análisis de los resultados

Los problemas de rentabilidad son una realidad para muchos emprendimientos. A partir de esta premisa, dentro de este estudio se observó que varios emprendimientos enfrentan dificultades en este aspecto, aunque algunos alcanzan una rentabilidad aceptable tras la aplicación de estos indicadores financieros. En cambio, otros enfrentan grandes problemas de rentabilidad y eficiencia en sus negocios. Tales problemas suelen surgir principalmente por la falta de consideración de ciertos costos por parte de los emprendedores, como el costo de la mano de obra directa, el costo de la materia prima y otros gastos operacionales necesarios para el funcionamiento del emprendimiento.

Además, la ausencia de un mercado bien definido y una correcta línea de productos dificulta que los emprendedores generen suficientes ventas para cubrir estos costos y gastos, así como los pagos de créditos pendientes. En consecuencia, esto conduce a una situación donde los emprendimientos se ven obligados a trabajar para pagar principalmente sus deudas, sin lograr generar beneficios significativos. Por consiguiente, la falta de una adecuada estructuración de los costos tanto del emprendimiento, como de los gastos personales de los emprendedores agrava aún más esta situación.

Por otro lado, durante el levantamiento de las fichas de observación, se verificó que los emprendimientos carecen de una estructura clara de los costos y gastos, lo que dificulta el conocimiento preciso de sus resultados financieros. Adicionalmente, se constató que no llevan un registro adecuado de sus ventas, lo que impide un seguimiento efectivo de su crecimiento mes a mes. En el transcurso de este seguimiento con los emprendedores, se evidenció que estiman el valor real de las unidades producidas de manera aproximada, lo que dificulta la evaluación precisa de su rentabilidad.

Además, muchos emprendimientos están en una etapa temprana de 1-3 años, comprendiendo que es un periodo crítico que determina el éxito y fracaso a largo plazo. En esta etapa, los emprendedores se enfrentan a desafíos que afectan significativamente la rentabilidad del negocio, debido al alto riesgo, las inversiones significativas necesarias para realizar, su idea de negocio, el ingreso a un mercado competitivo y la falta de experiencia y habilidades al gestionar un emprendimiento.

Por otro lado, cinco emprendimientos se encuentran en una etapa madura de su emprendimiento. Sobre esto, se halló que su característica principal se basa en la estabilidad que poseen en el mercado, dado que superaron dificultades iniciales. Sin embargo, se mantienen dentro de una zona de confort, lo cual se convierte en una debilidad para su rentabilidad a largo

plazo, debido a que se limitan a realizar las actividades necesarias para subsistir. Por lo tanto, los emprendimientos no se encuentran preparados para adaptarse a las nuevas tendencias y necesidades del mercado. Como resultado, pueden perder clientes.

Otro aspecto relevante es que los precios de los productos no incluyen el costo de la mano de obra, lo cual es crucial para determinar la verdadera rentabilidad de los emprendimientos. Este factor es fundamental, dado que muchos emprendedores establecen el precio de sus productos de manera empírica, sin considerar adecuadamente los costos involucrados en su producción. Según (Granizo y Rodríguez, 2022), los costos de producción comprenden no solo la materia prima directa, sino también la mano de obra directa y los costos indirectos de fabricación, incluyendo gastos relacionados con la fuerza laboral, maquinaria y equipos utilizados en el proceso de transformación de la materia prima en productos terminados.

Al considerar varios de estos aspectos y a través del cálculo de ratios financieros de rentabilidad, se presentó inicialmente un margen bruto en su mayoría aceptable. En este análisis, el emprendimiento No.05 mostró el margen bruto más bajo. Esto se debe a las horas que se emplean en la elaboración del producto y al costo por hora de producción. Para optimizar la rentabilidad, se recomendó implementar un flujograma de procesos, lo cual permitirá conocer con precisión el tiempo de elaboración del producto y así tomar decisiones para optimizar la producción. Los demás emprendimientos que tienen rentabilidad media y alta presentan características comunes en su materia prima y mano de obra, excepto el emprendimiento Helados Caseros, donde su mayor costo corresponde a la carga fabril del producto.

Dentro del análisis del margen operacional, se identificaron diez emprendimientos con rentabilidades negativas y poco satisfactorias. Esta situación indicó que el precio establecido para sus productos no logra cubrir de manera eficiente los costos asociados con la operación diaria del negocio. De tal modo que estos costos son esenciales para mantener el funcionamiento del negocio y generar ingresos de manera sostenible.

Entre los gastos que impactan significativamente en la rentabilidad, están los costos de arrendamiento y transporte, muy elevados en varios emprendimientos analizados. Dicha situación se observó en los doce de los catorce emprendimientos analizados, donde la rentabilidad operacional es baja. Como resultado, los emprendimientos se enfrentan un desafío importante para ajustar sus estructuras de costos y gastos, y mejorar su rentabilidad en el futuro. Por otro lado, los emprendimientos No. 10, 11 y 13 presentaron el 26 %, 13 % y 17% de margen operativo, el cual es una respuesta favorable en la gestión de sus emprendimientos.

Los problemas relacionados con los costos de producción y los gastos operacionales se reflejan en el ratio ROS, el cual muestra porcentajes negativos, bajos e incluso nulos. Por ende, emprendimientos No.06, 08 y 13 enfrentan un desafío particular, con porcentajes negativos significativos del -1%, -2 % y -7 %, respectivamente.

Por otro lado, se observa que los emprendimientos no ocupan de manera eficiente sus activos, dado que la mayor parte de los emprendimientos tienen rentabilidades negativas y bajas en su cálculo del ROA. Dicho esto, el rango de emprendimientos con rentabilidades negativas es de -1 % y -3 %, estos porcentajes señalan que el emprendimiento no está utilizando sus recursos de manera eficiente para generar ganancias, lo que indica que tiene dificultades para generar beneficios en sus activos.

Finalmente, el ROE en los emprendimientos subrayó el nivel de eficiencia, con el cual cada negocio ha manejado sus recursos propios. En esa medida, se observan rentabilidades negativas, bajas y estables; 5 emprendimientos poseen rentabilidades negativas significativas, generando pérdidas en relación con el capital invertido, esto es, los emprendedores no usan sus recursos de manera eficiente y generan valor. Por otro lado, los emprendimientos que poseen mayor porcentaje de rentabilidad son los emprendimientos No.10 y 11, correspondiente al 36 % y 42 %, respectivamente. Esto señala que los emprendimientos gestionan sus recursos de manera eficiente, debido a que los costos operativos bajos y los márgenes de beneficio son elevados.

Teniendo en cuenta lo anterior, los emprendedores se enfrentan a diversas dificultades relacionadas con la adquisición de la materia prima necesaria para la producción de sus productos o servicios. Se podría señalar que estas dificultades surgen de la búsqueda de proveedores confiables que accedan a suministros de calidad a precios competitivos acorde a las necesidades específicas de su actividad empresarial. Otro desafío común que enfrentan los emprendedores está relacionado con la gestión de la mano de obra. En ese sentido, los problemas de productividad y eficiencia laboral afectan directamente la rentabilidad del negocio, por no asignar de manera efectiva un precio justo por el trabajo y no considerar adecuadamente las características específicas del trabajo realizado.

Adicionalmente, los gastos operacionales representan una carga significativa para los emprendedores, especialmente en aspectos como: alquiler de local, la movilización de productos hacia ferias y eventos, así como los servicios básicos. De tal manera que los gastos señalados impactan negativamente la rentabilidad del negocio, por lo tanto, es necesaria una gestión cuidadosa para optimizar los recursos disponibles.

Por otro lado, el acceso al financiamiento adecuado es un desafío permanente para los emprendedores, ya que normalmente afrontan condiciones y limitaciones restrictivas al intentar obtener financiamiento. En tal sentido, los costos financieros asociados con el financiamiento también afectan la rentabilidad del negocio, dado que aumentan los costos totales de operación y reducen el margen de beneficio.

Todo esto repercute negativamente en el crecimiento a corto y largo plazo de los emprendimientos, lo que limita su capacidad para reinvertir en el negocio y expandirse. Asimismo, el uso inadecuado de la maquinaria o su obsolescencia también limita la producción y, por ende, las ganancias potenciales de los emprendimientos.

5.5 Diseño de las estrategias FODA

Una vez conocido los resultados de la evaluación de la rentabilidad a los emprendimientos, se clasificó los factores externos (amenazas y debilidades) y factores internos (debilidades y fortalezas) mediante la siguiente matriz:

Tabla 5-22: Factores externos que influyen en los emprendimientos

FACTORES EXTERNOS	IMPACTO	DETALLE	FUENTE
Competencia desleal	Alto	Hay prácticas comerciales injustas relacionadas con la fijación de precios de bienes o servicios dentro de la comunidad emprendedora, lo que hace necesario promover la asociatividad entre los emprendimientos. Además, no todos los emprendimientos tienen los requisitos de la ley, por lo que en la comunidad emprendedora hay desigualdad de oportunidades.	Entrevista
Reformas tributarias	Alto	A partir de enero de 2024, aquellos negocios que pertenezcan al RIMPE Negocio Popular con vetas anuales menores a USD 2500 no pagarán impuestos; negocios con ventas de entre los USD 2501 hasta los USD 20 000 al año pagarán un impuesto único progresivo a partir de 5 a 60 dólares.	López (2024)
Políticas públicas	Alto	El emprendimiento es fundamental en el desarrollo económico y social. Sin embargo, la falta de políticas públicas efectivas que propicien un crecimiento adecuado de estas unidades puede obstaculizar su desarrollo y limitar la creación de valor que pueden aportar a la sociedad.	Entrevista
Programas para los emprendedores	Medio	Gobierno Autónomo Descentralizado de la Provincia de Chimborazo (GAD) y la Escuela Superior Politécnica de Chimborazo (ESPOCH), en su rol de academia, desarrollan de forma continua programas de capacitación para fortalecer las habilidades de los emprendedores.	Entrevista
Tasas de interés elevadas	Alto	Dentro el cantón Riobamba, solo el 27 % de los emprendedores logra acceder a un crédito en las instituciones financieras. Las tasas de interés, que oscilan entre el 5 % y superan el 20%, representan un obstáculo significativo para la sostenibilidad financiera de los emprendimientos.	Moncayo Sánchez et al. (2021)
Ferias establecidas por Entidades Gubernamentales	Medio	El Gobierno Autónomo Descentralizado de la Provincia de Chimborazo (GAD) organiza ferias de emprendimiento como una iniciativa para impulsar el desarrollo de los emprendimientos locales.	Entrevista

Baja demanda	Medio	Los consumidores de la ciudad de Riobamba aportan del 0% al 10% de su sueldo al consumo de productos elaborados por los emprendimientos, indicando que dificultades para establecer relaciones sólidas entre la marca y los clientes.	Encuesta
Alianzas estratégicas	Alto	De acuerdo con las gestiones del departamento de Fomento Productivo Empresarial del GAD Provincial de Chimborazo, se establecen las bases para alianzas estrategias con entidades privadas a fin de generar espacios de comercialización para los emprendedores de la Provincia de Chimborazo.	Entrevista
Políticas económicas cambiarias	Alto	Debido a los acontecimientos suscitados en el Ecuador en enero del 2024, el Gobierno tomó varias medidas para enfrentar el conflicto armado interno. En ese sentido, se propuso el alza del IVA hasta un 15 % que iniciara a partir del 1 abril de 2024.	Entrevista
Impacto de desastres natural	Alto	Los cambios abruptos del clima afectan el desarrollo de los emprendimientos y la continuidad operativa y de ventas este.	

Fuente: Investigación de campo, 2024.

Realizado por: Chapalbay, D., 2024.

Tabla 5-23: Factores internos que influyen en los emprendimientos

FACTORES INTERNOS	IMPACTO	DETALLE	FUENTE
Cumplimiento Legal	Medio	Gran parte de los emprendedores cuentan con RUC y se encuentran registrados en RIMPE, esto demuestra que el emprendimiento cumple con las regulaciones fiscales y legales establecidas por las autoridades pertinentes.	Encuestas
Falta de conocimientos financieros	Alto	La falta de conocimientos financieros impacta significativamente en la capacidad de los emprendedores para gestionar eficazmente su negocio y alcanzar el éxito a largo plazo.	Entrevista y ficha de observación
Características de los productos	Alto	La mayor parte de los emprendedores cuentan con las características que influyen en la decisión de compra de productos o servicios de los consumidores.	Encuestas
Falta de registros contables	Alto	La ausencia de registros contables impide a los emprendedores tener una comprensión clara y precisa de la situación financiera de su negocio. Sin los registros necesarios es complicado conocer los ingresos, gastos, activos, pasivos y el flujo de efectivo de la empresa en un momento dado.	Ficha de observación
Publicidad boca a boca	Medio	Según las encuestas a consumidores de Riobamba, se indicó que, tras conocer y experimentar con los productos o servicios de los emprendedores, es probable que se recomiende el producto a su círculo social.	Encuesta
Falta de control y supervisión de costos y gastos	Alto	La falta de control y supervisión de costos y gastos es una situación problemática que afecta negativamente la salud financiera y la viabilidad a largo plazo de un emprendimiento.	Ficha de observación
Capacidad de adaptarse al cambio	Alto	Tienen un aprendizaje continuo, por lo que están abiertos a adquirir nuevas habilidades y conocimientos que les permitan adaptarse a las demandas cambiantes del entorno empresarial.	Entrevista
Desconfianza con las instituciones financieras	Medio	La desconfianza de los emprendimientos para las instituciones financieras limita el acceso a financiamientos siendo una barrera significativa para muchos emprendedores debido a los documentos, garantías y condiciones que estos proponen al momento de acceder a créditos.	Entrevista
Perseverancia en su trabajo	Alto	La perseverancia implica resistencia ante la adversidad. Los emprendedores comprenden que el camino hacia el éxito está lleno de altibajos, pero están dispuestos a enfrentar los desafíos y superar los obstáculos con resiliencia y fortaleza mental.	Entrevista

Ventas relativamente bajas	Alto	El experimentar ventas bajas puede representar un desafío significativo para los emprendedores, dado que puede tener un impacto en la salud financiera y en el crecimiento del negocio.	Ficha de observación
Creatividad e innovación	Alto	La creatividad y la innovación son elementos destacados que poseen los emprendimientos en el entorno empresarial, lo cual permite ser más competitivos y dinámicos, cada emprendimiento busca mejorar los productos existentes y sus procesos operativos para diferenciarse de la competencia y aprovechar nuevas oportunidades de crecimiento y éxito.	Ficha de observación
Rentabilidades negativas o relativamente bajas	Alto	La rentabilidad es importante para los emprendedores, dado que indica qué tan eficientemente se está utilizando el capital en el negocio para generar ganancias. De acuerdo con los datos obtenidos, si éstos son muy bajas, aumenta el riesgo de insolvencia para el negocio.	Ficha de observación
Indefinida su línea de productos	Medio	No tener definida su línea de productos se define como una situación desafiante para los emprendedores, puesto que se genera incertidumbre y puede dificultar la dirección estratégica de su negocio.	Ficha de observación

Fuente: Investigación de campo, 2024.

Realizado por: Chapalbay, D., 2024.

5.5.1 Matriz de Evaluación de Factores Externos (MEFE)

Tabla 5-24: Matriz de Evaluación de Factores Externos

MATRIZ DE EVALUACIÓN DE FACTORES EXTERNOS				
OPORTUNIDADES		Peso	Calificación	Ponderación
O1	Reformas tributarias en beneficio al régimen RIMPE de Negocios Populares.	0,11	4,00	0,44
O2	Programas de capacitación a los emprendedores para fortalecer sus habilidades y mejorar la gestión de su emprendimiento.	0,09	3,00	0,27
O3	Ferias establecidas por Entidades Gubernamentales	0,10	3,00	0,30
O4	Alianzas estratégicas con entidades del sector privado.	0,11	4,00	0,44
SUBTOTAL		0,41		1,45
AMENAZAS		Peso	Calificación	Ponderación
A1	Competencia desleal.	0,10	4,00	0,40
A2	Falta de políticas públicas efectivas para el desarrollo de los emprendimientos	0,09	4,00	0,36
A3	Altas tasas de interés para acceso a un crédito para los emprendimientos.	0,11	4,00	0,44
A4	Baja demanda de productos o servicios	0,09	2,00	0,18
A5	Políticas Económicas cambiarias	0,11	4,00	0,44
A6	Impacto de desastres Naturales	0,09	4,00	0,36
SUBTOTAL		0,59		2,18
TOTAL PONDERADO		1,00		3,63

Realizado por: Chapalbay, D., 2024.

Tras analizar los factores externos que afectan a los emprendimientos adscritos al Proyecto de Fomento Productivo, y según la Tabla 5-24, se obtuvo una ponderación de 3,63, alcanzando una tendencia mayor en las amenazas. Esto indica que el medioambiente externo es desfavorable para los emprendedores. Por lo tanto, es importante desarrollar estrategias que permitan sobrellevar estas amenazas para que beneficien a los emprendedores. Para ello, es importante considerar las oportunidades que tienen cada uno de los emprendedores.

5.5.2 Matriz de Evaluación de Factores Internos (MEFI)

Tabla 5-25: Matriz de Evaluación de Factores Internos

MATRIZ DE EVALUACIÓN DE FACTORES INTERNOS (MEFI)				
FORTALEZAS		Peso	Calificación	Ponderación
F1	Cumplimiento Legal	0,06	3,00	0,18
F2	Características de los productos	0,08	4,00	0,32
F3	Publicidad Boca a Boca	0,04	2,00	0,08
F4	Capacidad de adaptarse al cambio	0,09	4,00	0,36
F5	Perseverancia en su trabajo	0,08	3,00	0,24
F6	Creatividad e Innovación	0,06	4,00	0,24
SUBTOTAL		0,41		1,42
DEBILIDADES		Peso	Calificación	Ponderación
D1	Falta de conocimientos financieros	0,09	4,00	0,36
D2	Falta de registros contables	0,09	4,00	0,36
D3	Falta de control y supervisión de Costos y Gastos	0,09	4,00	0,36
D4	Desconfianza con las instituciones financieras	0,07	3,00	0,21
D5	Ventas relativamente bajas	0,09	4,00	0,36
D6	Rentabilidades negativas o relativamente bajas	0,08	3,00	0,24
D7	Indefinida su línea de productos	0,08	3,00	0,24
SUBTOTAL		0,59		2,13
TOTAL PONDERADO		1,00		3,55

Realizado por: Chapalbay, D., 2024.

Una vez realizado la matriz de factores internos que afectan a los emprendimientos adscritos al Proyecto de Fomento Productivo, y en conformidad con la Tabla 5-25, se obtuvo una ponderación del 3,55, lo que alcanzó una tendencia mayor en las debilidades de los emprendedores. En efecto, esto determinó que sus fuerzas internas en conjunto son desfavorables. Por consiguiente, es necesario desarrollar estrategias que beneficien a la comunidad emprendedora.

5.5.3 Análisis Estratégico FODA

Por su parte, (Talancón, 2006) mencionó que el proceso de análisis FODA implica llevar a cabo una evaluación de los aspectos positivos y negativos, los cuales, en conjunto, ofrecen un diagnóstico de la situación interna y externa de una organización. Por lo tanto, mediante esta herramienta, se obtiene una visión global de la situación estratégica de la organización en cuestión.

Tabla 5-26: Matriz FODA

Matriz FODA			
Fortalezas		Debilidades	
F1	Cumplimiento legal	D1	Falta de conocimientos financieros
F2	Características de los productos	D2	Falta de registros contables
F3	Publicidad boca a boca	D3	Falta de control y supervisión de Costos y Gastos
F4	Capacidad de adaptarse al cambio	D4	Desconfianza con las instituciones financieras
F5	Perseverancia en su trabajo	D5	Ventas relativamente bajas
F6	Creatividad e Innovación	D6	Rentabilidades negativas o relativamente bajas
		D7	Indefinida su línea de productos
Oportunidades		Amenazas	
O1	Reformas Tributarias en beneficio al régimen RIMPE de negocios populares.	A1	Competencia desleal
O2	Programas de capacitación a los emprendedores para fortalecer sus habilidades y mejorar la gestión de su emprendimiento.	A2	Falta de políticas públicas efectivas para el desarrollo de los emprendimientos
O3	Ferias establecidas por Entidades Gubernamentales.	A3	Altas tasas de interés para acceso a un crédito para los emprendimientos.
O4	Alianzas estratégicas con entidades del sector privado.	A4	Baja demanda de productos o servicios
		A5	Políticas económicas cambiarias
		A6	Impacto de desastres naturales

Realizado por: Chapalbay, D., 2024.

5.5.4 Matriz de Formulación de Estrategias

Tabla 5-27: Matriz de Estrategias

		Fortalezas	Debilidades
		F1 Cumplimiento Legal	D1 Falta de conocimientos financieros
		F2 Características de los productos	D2 Falta de registros contables
		F3 Publicidad Boca a Boca	D3 Falta de control y supervisión de Costos y Gastos
		F4 Capacidad de adaptarse al cambio	D4 Desconfianza con las instituciones financieras
		F5 Perseverancia en su trabajo	D5 Ventas relativamente bajas
		F6 Creatividad e Innovación	D6 Rentabilidades negativas o relativamente bajas
			D7 Indefinida su línea de productos
Oportunidades	Estrategias FO	Estrategias DO	
O1 Reformas Tributarias en beneficio al régimen RIMPE de negocios populares.	F1, O1 Informarse de los cambios tributarios, para reducir el gasto del impuesto a la renta, mediante una adecuada tributaria.	D1, D4, O2, O4 Implementar programas de capacitación financiera dirigidos a los emprendedores para superar la falta de conocimientos financieros.	
O2 Programas de capacitación a los emprendedores para fortalecer sus habilidades y mejorar la gestión de su emprendimiento.	F2, O3 Utilizar las características distintivas de los productos como punto de venta único en ferias emprendedoras y otros eventos promocionales.	D1, O4 Establecer alianzas estratégicas con entidades del sector privado que ofrezcan opciones de financiamiento adaptadas a las necesidades de los emprendedores.	
O3 Ferias establecidas por Entidades Gubernamentales.	F5, O2 Participar en programas de capacitación para fortalecer la comprensión de las características de los productos y cómo comunicarlas efectivamente al público.	D2, D3, O2 Desarrollar un registro contable de las actividades concernientes al emprendimiento para posteriormente generar estados financieros de manera periódica.	
O4 Alianzas estratégicas con entidades del sector privado.	F3, O4 Formar alianzas estratégicas con entidades del sector privado para ampliar el alcance de la publicidad y promover los productos en nuevos mercados o canales de distribución.	D3, D5, O3 Llevar un control de inventarios sobre los productos vendidos en cada una de las ferias.	
		D6, O1, O4 Capacitar a los emprendedores sobre las oportunidades y beneficios fiscales proporcionados por las reformas tributarias para mejorar sus rentabilidades.	

F6, O3 Presentar productos o servicios únicos y novedosos que capturen la atención del público y generen interés en los eventos de ferias.

Amenazas	Estrategias FA	Estrategias DA
A1 Competencia desleal	F1, A1 Garantizar que todos los productos o servicios cumplan con los estándares legales y de calidad para mantener la credibilidad frente a la competencia desleal.	D5, D6, A1 Desarrollar un modelo de gestión de costo para mejorar la eficiencia operativa en la búsqueda de materia prima asequible sin afectar la calidad de los productos o servicios para contrarrestar los efectos de la alta competencia y las fluctuaciones del mercado.
A2 Falta de políticas públicas efectivas para el desarrollo de los emprendimientos	F2, A4 Utilizar la publicidad boca a boca y otras estrategias de <i>marketing</i> para comunicar eficazmente las características del producto y generar interés entre los clientes potenciales.	D3, A4 Realizar estudios de mercado para comprender mejor las necesidades y preferencias de los clientes, y, en esa medida, ajustar la oferta del negocio para aumentar la demanda.
A3 Altas tasas de interés para acceso a un crédito para los emprendimientos.		D5, A4 Aumentar las ventas de los productos o servicios más rentables y discontinuar aquellos que no lo son, con el objetivo de incrementar el margen bruto promedio.
A4 Baja demanda de productos o servicios	F6, A2, A3, A4 Fomentar la creatividad e innovación para desarrollar productos o servicios únicos que se destaquen en el mercado y compense las fluctuaciones del mercado.	
A5 Políticas Económicas cambiarias	F5, A4 Desarrollar un modelo de gestión para las áreas operacionales de los emprendimientos, orientados hacia la eficiencia y eficacia para mejorar su competitividad.	
A6 Impacto de desastres naturales	F2, A1, A4 Mejorar el precio del producto o servicios, sujetos a la aceptación del mercado.	

Realizado por: Chapalbay, D., 2024.

Análisis DAFO

Después de llevar a cabo el análisis FODA, se identificaron estrategias destinadas a potenciar las fortalezas y oportunidades (FO), al promover así el crecimiento y desarrollo sostenido del negocio. En ese sentido, estas estrategias se centran en cumplir con las normativas fiscales para reducir la carga impositiva y mejorar la rentabilidad, además de participar en capacitaciones para fortalecer las características de los productos y utilizar estrategias de *marketing*, como la publicidad boca a boca, para comunicar eficazmente sus ventajas.

En cuanto a las estrategias FA, se enfatiza en identificar áreas de mejora para fortalecer las operaciones de producción y la posición competitiva del negocio, aplicando un modelo de gestión de costos dirigido a la búsqueda de eficiencia y optimización de recursos para generar un aumento significativo de los ingresos por venta, optimizando la rentabilidad, competitividad y sostenibilidad de los negocios a largo plazo.

Por otro lado, se establecieron estrategias para abordar las debilidades y aprovechar las oportunidades (DO), para aumentar las ventas de los emprendimientos. Estas estrategias incluyen el empleo de registros contables, control de costos y de inventarios, así como la implementación de capacitaciones en áreas de finanzas, contabilidad y *marketing* para superar la falta de conocimientos financieros. Adicionalmente, se planteó realizar alianzas con instituciones financieras para facilitar el acceso al financiamiento.

Finalmente, las estrategias DA se enfocan en realizar un estudio de mercado para que los emprendedores definan su línea de producción con productos de alto potencial de venta y rentabilidad. Por tal motivo, se destacó la importancia de la calidad de los productos o servicios y se proponen medidas para reducir costos y mejorar las utilidades. De este modo, se contrarrestan las fluctuaciones del mercado.

En ese orden de ideas, estas estrategias se dirigen a los emprendedores participantes del proyecto de Fomento Productivo, en colaboración con el GAD provincial de Chimborazo y la Escuela Superior Politécnica de Chimborazo, con el objetivo de fortalecer las áreas productivas de los emprendimientos y fomentar su éxito en el mercado.

5.5.5 Matriz de Estrategias y Actividades

Tabla 5-28: Actividades para los emprendimientos adscritos

Emprendedores				
Estrategias	Actividad	Responsables	Recursos	Valor
Utilizar las características distintivas de los productos como punto de venta único en ferias emprendedoras y otros eventos promocionales.	<ul style="list-style-type: none"> Fortalecer las características distintivas de los productos que los diferencian de la competencia. 	Emprendedores	Humanos	Indefinido
Presentar productos o servicios únicos y novedosos que capturen la atención del público y generen interés en los eventos de ferias.	<ul style="list-style-type: none"> Trabajar en el diseño del producto o servicio y su presentación de manera atractiva, asegurándose de que se destaque en un entorno de feria con una competencia variada. Organizar demostraciones en vivo o proporcionar muestras gratuitas del producto o servicio durante los eventos de ferias. 	Emprendedores y la academia	Humanos y económicos	Indefinido
Participar en programas de capacitación para fortalecer la comprensión de las características de los productos y cómo comunicarlas efectivamente a este.	<ul style="list-style-type: none"> Asistir a todas las sesiones de capacitación programadas y participar activamente en actividades, ejercicios y discusiones para aprovechar al máximo la experiencia de aprendizaje. 	Emprendedores	Humanos y económicos	Indefinido
Desarrollar un registro contable de las actividades concernientes al emprendimiento para posteriormente generar estados financieros de manera periódica.	<ul style="list-style-type: none"> Realizar un análisis exhaustivo de las necesidades de registro contable y control de costos del negocio, al identificar áreas específicas que requieren atención y mejora. Implementar un sistema de registros contables y control de costos en todas las áreas del negocio. 	Emprendedores y la academia	Humanos y económicos	Indefinido

	<ul style="list-style-type: none"> Realizar análisis periódicos de los costos operativos para identificar áreas de ineficiencia u oportunidades de ahorro, y tomar medidas correctivas según sea necesario. 			
Mejorar el precio del producto o servicios, sujetos a la aceptación del mercado.	<ul style="list-style-type: none"> Evaluar los precios de productos y servicios similares, analizando la competencia y tendencias del mercado. Detallar los costos de producción y gastos operativos asociados al producto y servicio. Analizar las ventas y satisfacción del cliente para evaluar la eficiencia del aumento o disminución del precio. 	Emprendedores y la Academia	Humanos y económicos	Indefinido
Informarse de los cambios tributarios, para reducir el gasto del impuesto a la renta, mediante una adecuada tributaria.	<ul style="list-style-type: none"> Comprender la situación tributaria del emprendimiento, al analizar los ingresos, gastos, inversiones y estructura de capital, para identificar oportunidades que ofrece la legislación tributaria vigente. 	Emprendedores	Humanos y económicos	Indefinido
Llevar un control de inventarios sobre los productos vendidos en cada una de las ferias.	<ul style="list-style-type: none"> Realizar un control de <i>stock</i> inicial, antes de cada feria. Llevar un registro detallado de las entradas y salidas de inventario para cada una de las ferias. Al finalizar la jornada de cada feria, realizar una revisión y conciliación de inventarios. 	Emprendedores	Humanos	Indefinido
Fomentar la creatividad e innovación para desarrollar productos o servicios únicos que se destaquen en el mercado y compense las fluctuaciones del mercado.	<ul style="list-style-type: none"> Evaluar las ideas para determinar su viabilidad comercial. Convertir al público en un participante activo en la experiencia de tu producto y mejorar la presentación del producto. 	Emprendedores	Humanos y económicos	Indefinido

<p>Desarrollar un modelo de gestión para las áreas operacionales de los emprendimientos, orientados hacia la eficiencia y eficacia para mejorar su competitividad.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Realizar un análisis de los procesos operacionales actuales para identificar áreas de mejora y oportunidades de optimización. • Desarrollar un modelo que defina claramente los roles, responsabilidades y procesos en cada área operacional. • Realizar revisiones periódicas del modelo de gestión para elaborar ajustes según sea necesario. 	Emprendedores	Humanos	Indefinido
<p>Desarrollar un modelo de gestión de costo para mejorar la eficiencia operativa en la búsqueda de materia prima asequible sin afectar la calidad de los productos o servicios para contrarrestar los efectos de la alta competencia y las fluctuaciones del mercado.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Realizar un análisis detallado de costos actuales de la materia prima, incluyendo aquellos gastos relacionados con el negocio. • Evaluar factores de precio, calidad y confiabilidad de la materia prima de los lugares donde compre su materia prima. Asimismo, implementar medidas para reducir pérdidas de materia prima durante el proceso de producción. 	Emprendedores	Humanos	Indefinido
<p>Realizar estudios de mercado para comprender mejor las necesidades y preferencias de los clientes. De este modo, se ajusta la oferta del negocio para aumentar la demanda.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Analizar el entorno en el que operan los emprendimientos, para comprender las dinámicas del mercado y las necesidades no satisfechas de los consumidores. 	Emprendedores	Humanos	Indefinido

Realizado por: Chapalbay, D., 2024.

Tabla 5-29: Actividades para las organizaciones vinculadas al proyecto

TÉCNICOS DE GAD PROVINCIAL DE CHIMBORAZO Y LA ACADEMIA				
ESTRATEGIAS	ACTIVIDAD	RESPONSABLES	RECURSOS	VALOR
Formar alianzas estratégicas con entidades del sector privado para ampliar el alcance de la publicidad y promover los productos en nuevos mercados o canales de distribución.	<ul style="list-style-type: none"> • Crear vínculos y mantener relaciones sólidas y a largo plazo con socios estratégicos, con el fin de buscar oportunidades continuas de colaboración y aprovechando el valor mutuo generado por la asociación. • Realizar investigaciones para identificar empresas o entidades del sector privado que tengan intereses similares o complementarios. 	GAD Provincial de Chimborazo	Humanos y económicos	\$ 1 000 00
Implementar programas de capacitación financiera dirigidos a los emprendedores para superar la falta de conocimientos financieros.	<ul style="list-style-type: none"> • Diseñar programas de capacitación estructurados y adaptados a diferentes niveles de conocimientos financieros, desde principiantes hasta niveles más avanzados, usando formatos, clases presenciales y materiales de autoaprendizaje. 	GAD Provincial de Chimborazo y Docentes de la FADE	Humanos y económicos	\$ 6 000 00
Establecer alianzas estratégicas con entidades del sector privado que ofrezcan opciones de financiamiento adaptadas a las necesidades de los emprendedores.	<ul style="list-style-type: none"> • Realizar una investigación exhaustiva para identificar entidades del sector privado, como bancos o cooperativas, que ofrezcan opciones de financiamiento adecuadas para los emprendedores. • Desarrollar acuerdos formales de colaboración que establezcan los términos y condiciones de la alianza estratégica, así como los roles y responsabilidades de cada parte involucrada en la provisión de financiamiento a los emprendedores. 	GAD Provincial de Chimborazo e Instituciones del Sector Privado y del sector de Economía Popular y Solidaria	Humanos y económicos	\$ 1 000 00
Capacitar a los emprendedores sobre las oportunidades y beneficios fiscales proporcionados por las reformas tributarias para mejorar sus rentabilidades.	<ul style="list-style-type: none"> • Crear material de capacitación, como guías, presentaciones y folletos informativos, que expliquen, de manera clara y concisa, las oportunidades y beneficios fiscales proporcionados por las reformas tributarias. 	GAD Provincial de Chimborazo y el Servicio de Rentas Internas (SRI)	Humanos y económicos	\$ 5 000 00
			TOTAL	\$ 35 000 00

Realizado por: Chapalbay, D., 2024.

CONCLUSIONES

Una vez finalizado el trabajo de investigación, titulado “**Evaluación de la rentabilidad en los emprendimientos adscritos al Proyecto de Desarrollo y Fomento Productivo del Gobierno Autónomo Descentralizado de la Provincia de Chimborazo, año 2023**”, y en concordancia con los resultados expuestos en los objetivos planteados, se llegó a las siguientes conclusiones:

- El trabajo se desarrolló en un marco teórico, que posibilitó establecer un adecuado sustento al estudio recopilando información a través de fuentes primarias y secundarias, en relación con las variables por desarrollar para evaluar la rentabilidad de los emprendimientos.
- Se recolectó información financiera según los criterios de cada emprendedor sobre la gestión de sus negocios según la cantidad de unidades producidas, los costos de producción, el precio al público, los gastos operacionales de la empresa, maquinaria, herramientas e instrumentos de la empresa para elaborar el producto. Complementando la información, se consultó si estos poseen deudas a corto y largo plazo con instituciones financieras. Asimismo, dentro de la observación de campo, se dedujo que los emprendimientos no dinamizan correctamente los riesgos que afectan a su emprendimiento, dado que presentan un conocimiento básico e incluso empírico de cómo administrar y gestionar sus negocios, lo que impide que los emprendimientos conozcan su crecimiento dentro del mercado. Al final de esta observación, se desarrollaron estados financieros como primera parte del propósito de la investigación.
- Se elaboró un diagnóstico cuantitativo a partir de indicadores financieros de rentabilidad para identificar los problemas de cada emprendimiento individual. Luego de desarrollar un análisis colectivo por cada uno de los ratios empleados, se identificó los emprendimientos que presentan porcentajes negativos en relación con la eficiencia de cada uno de los recursos que poseen, frente a lo cual se determinó, mediante el método del semáforo, las condiciones que permitan evaluar la rentabilidad de los emprendimientos. En ese sentido, se diseñaron estrategias y actividades basadas en las realidades encontradas y enmarcadas en el entorno donde se desarrollan los emprendimientos, para que se puedan subsanar falencias y establecer niveles óptimos para mejorar el desarrollo y éxito del emprendimiento.

RECOMENDACIONES

En conformidad con los resultados obtenidos, se recomendó lo siguiente:

- Se necesita el apoyo de las instituciones relacionadas y los emprendedores en la obtención de datos financieros para el desarrollo de un análisis más detallado del entorno de los emprendimientos. De esta manera, se contribuye para que los emprendedores logren tomar decisiones y mejorar su desempeño financiero y de mercado que posibilite aumentar sus posibilidades de éxito.
- Es importante que los emprendedores, las autoridades gubernamentales y la academia trabajen en conjunto para fortalecer y apoyar el desarrollo de los diferentes emprendimientos de la provincia. Por lo tanto, se debe implementar información relevante, disponibilidad de financiamiento y promoción de una cultura emprendedora y asociatividad dentro del grupo de emprendedores.
- Es fundamental promover la orientación y el desarrollo de habilidades empresariales en los emprendedores de la Provincia de Chimborazo. Por consiguiente, se recomienda implementar las estrategias y desarrollar las actividades ya mencionadas dentro del Capítulo V para que los emprendimientos puedan realizar una toma informada de decisiones.
- Efectuar estudios a profundidad por cada emprendimiento para analizar la estructura financiera de cada uno e identificar sus riesgos y falencias en un mercado competitivo. Diseñar estrategias acordes a cada necesidad para realizar una correcta toma de decisiones.

BIBLIOGRAFÍA

- Álvarez, F., López, O., & Toledo, M. (2021). *Acceso al financiamiento de las pymes*. Caracas: CAF. Recuperado de <https://scioteca.caf.com/handle/123456789/1752>
- Baque-Cantos, M. A., Cedeño-Chenche, B. S., Chele-Chele, J. E., & Gaona-Obando, V. B. (2020). Fracaso de las pymes: Factores desencadenantes, Ecuador 2020. *Revista Científica FIPCAEC (Fomento de la investigación y publicación científico-técnica multidisciplinaria)*. ISSN: 2588-090X . *Polo de Capacitación, Investigación y Publicación (POCAIP)*, 5(4), [3-25]. Recuperado de 10.23857/FIPCAEC.V5I4.293
- Benítez, C. (2023, septiembre 21). *21 estadísticas y hechos de emprendedores que debe conocer en 2023*. Recuperado de <https://findstack.es/resources/entrepreneur-statistics/>
- Castillo García, P. G. (2019). Possunt: Emprendimiento global, 2019. *Del emprendimiento hacia las PyMES emprendedoras en relación con su gestión financiera*, ISBN 978-980-402-281-4, [115-123]. Recuperado de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=7138960>
- Chu Rubio, M. (2020). *El ROI de las decisiones del marketing: Un enfoque de rentabilidad*. Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas (UPC). Recuperado de <https://elibro.net/es/lc/epoch/titulos/150845>
- Constitución de la República del Ecuador. (2020, febrero 28). *Ley Orgánica de Emprendimiento e Innovación*. Recuperado de <https://www.gob.ec/regulaciones/ley-organica-emprendimiento-innovacion>
- Constitución de la República del Ecuador. (2021). *Ley Orgánica para el Desarrollo Económico y Sostenibilidad Fiscal tras la Pandemia Covid 19*. Recuperado de <https://www.produccion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2021/12/Ley-Organica-para-el-Desarrollo-Economico-y-Sostenibilidad-Fiscal-tras-la-Pandemia-Covid-19.pdf>
- Constitución de la República del Ecuador. (2021). *Reglamento para la aplicación de la Ley de Régimen Tributario Interno*. Recuperado de https://43eb37f8-7e96-48f0-9c78-bf7d3b2de645.usrfiles.com/ugd/43eb37_27c395fcfa34109a01505584d549f2b.pdf
- Contreras, I. (2006). Visión Gerencial. *Análisis de la rentabilidad económica (ROI) y financiera (ROE) en empresas comerciales y en un contexto inflacionario*. (1), [13-28]. Recuperado de <https://www.redalyc.org/comocitar.oa?id=465545874003>
- Contreras Salluca, N. P., & Díaz Correa, E. D. (2015). *Revista de Investigación Valor Contable. Estructura financiera y rentabilidad: Origen, teorías y definiciones*, 2(1), [35-44]. Recuperado de <https://doi.org/10.17162/rivc.v2i1.824>

- Costales, R. I., Villarroel, C. A., Avalos, J. A., & Cepeda, P. M. (2024). Análisis de los factores de incidencia en el fracaso de los emprendimientos en la provincia de Chimborazo, Ecuador, año 2023. *Espacios*, 45(01), [98-109]. Recuperado de <https://doi.org/10.48082/espacios-a24v45n01p08>
- Eslava, J. de J. (2016). *La rentabilidad: Análisis de costes y resultados*. ESIC Editorial.
- Fresno Chávez, C. (2019). *Metodología de la investigación: Así de fácil*. Ciudad Educativa. Recuperado de <https://elibro.net/es/ereader/epoch/98278>
- García, I. M., Carmona, M. T. P., & Ortega, M. S. (2019). *Aplicación de la metodología Delphi a la identificación de factores de éxito en el emprendimiento*. *Revista de Investigación Educativa*, 37(1), [129-146]. Recuperado de <https://doi.org/10.6018/rie.37.1.320911>
- González, M. G. (2021, marzo 21). *Revista Negocios. COYUNTURA SOCIOECONÓMICA DE LA PROVINCIA DE CHIMBORAZO*, Recuperado de <https://negociosrevista.com/coyuntura-socioeconomica-de-la-provincia-de-chimborazo/>
- Granizo Espinoza, X. P., & Rodríguez Ulcuango, O. M. (2022). *El costo de producción en los emprendimientos de la economía popular y solidaria*. Recuperado de <https://cimogsys.esPOCH.edu.ec/direccion-publicaciones/public/docs/books/2022-10-07-175407-El%20costo%20de%20producci%C3%B3n%20en%20los%20emprendimientos.pdf>
- Gregorio Rojas, N. (2023). *Metodología de la investigación para anteproyectos: (1 ed)*. Universidad Abierta para Adultos (UAPA). Recuperado de <https://elibro.net/es/ereader/epoch/229656>
- Guajardo, G., & Andrade, A. (2008). *CONTABILIDAD FINANCIERA* (Quinta Edición). Editorial Mc Graw Hill. Recuperado de <https://clea.edu.mx/biblioteca/files/original/e23f70cdbc8ebb07228b167f869c522d.pdf>
- Hernández, G. (2017). *Método Analítico*. Recuperado de https://www.uaeh.edu.mx/docencia/P_Presentaciones/b_huejutla/2017/Metodo_Analitico
- Jaramillo, F. (2022, septiembre 18). Muchas empresas, pero poco emprendimiento. *Primicias*. Recuperado de <https://www.primicias.ec/noticias/firmas/muchas-empresas-poco-emprendimiento-ecuador/>
- Kantis, H., & Angelelli, P. (2020). *Los ecosistemas de emprendimiento de América Latina y el Caribe frente al COVID-19: Impactos, necesidades y recomendaciones*. Recuperado de <https://doi.org/10.18235/0002331>

- Lasio, V., Amaya, A., Zambrano, J., & Ordeñana, X. (2020). *Global Entrepreneurship Monitor Ecuador 2019/2020*. Recuperado de https://www.espae.edu.ec/wp-content/uploads/2021/02/GEM_Ecuador_2019.pdf
- Lobato, M., Álvarez, M., & Aponte, M. (2022). Impacto de la pandemia en las iniciativas de emprendimiento: El caso de Puerto Rico. *Forum Empresarial*, 27(1), [1-36]. Recuperado de <https://doi.org/10.33801/fe.v27i1.20673>
- López Piguabe, S. N., & Márquez Cornejo, L. A. (2021). *Estrategias Financieras para mejorar la Rentabilidad de emprendimientos de madres solteras del noreste de la ciudad de Guayaquil (Tesis de grado)*. Recuperado de <http://repositorio.ug.edu.ec/handle/redug/58701>
- Marcano, A. I. P., Crespo, J. A. S., Guiliany, J. G., & Barros, H. B. S. (2020). Perfil emprendedor en la formación universitaria venezolana. *Revista de Ciencias Sociales (Ve)*, 26(1), [161-174]. Recuperado de <https://doi.org/10.31876/rcs.v26i1.31317>
- Martínez Contreras, R. M., Guzmán Useche, H., & Tunjano Pinzón, I. F. (2020). *Finanzas prácticas para micro, pequeñas y medianas empresas*. Editorial Politécnico Grancolombiano. Recuperado de <https://elibro.net/es/lc/epoch/titulos/189508>
- Mendoza, J. C. L. (2022). Influencia del entorno macroeconómico en la creación de empresas en Perú. *Contaduría y Administración*, 67(4), [341-364]. Recuperado de <https://doi.org/10.22201/fca.24488410e.2022.3242>
- Millones Sánchez, M. M. (2020). Rentabilidad de la empresa Big Bag Perú S.A.C., La Victoria. (Trabajo de Investigación para Grado Académico). *Repositorio Institucional - USS*. Recuperado de <http://repositorio.uss.edu.pe/handle/20.500.12802/6762>
- Novoa Ramírez, E., & Mejía Mejía, E. (2014). *Metodología de la investigación cuantitativa-cualitativa y redacción de la tesis*. Ediciones de la U. Recuperado de <https://elibro.net/es/ereader/epoch/70230>
- Ordoñez, L. G. A., Valencia, K. A. T., & Salazar, J. L. L. (2020). Emprendimiento e Innovación en Ecuador. *Investigación Académica*, 1(2), [15-26]. Recuperado de <https://investigacionacademica.com/index.php/revista/article/view/21/30>
- Oyarvide Ramírez, H. P., Murgueytio Montenegro, J. A., & Oyarvide Estupiñán, N. S. (2021). Dominio de las Ciencias. *Análisis del impacto económico y social por la pandemia del COVID 19 y su influencia en los emprendimientos ecuatorianos*, 7(2), [1320-1342]. Recuperado de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=8231847>

- Parella Stracuzzi, S., & Martins Pestana, F. (2006). *Metodología de la investigación cuantitativa* (2° edición). Fondo Editorial de la Universidad Pedagógica Experimental Libertador. Recuperado de <https://gc.scalahed.com/recursos/files/r161r/w23578w/w23578w.pdf>
- Pérez, A. L. G., Rodríguez, A. C., & Molina, M. A. (2002). Revista Española de Financiación y Contabilidad. *Factores Determinantes De La Rentabilidad Financiera De Las Pymes*, 31(112), [395-429]. Recuperado de https://aeca.es/old/refc_1972-2013/2002/112-2.pdf
- Perez, L., Perez, R., & Seca, M. V. (2020). *Metodología de la investigación científica*. Editorial Maipue. Recuperado de <https://elibro.net/es/ereader/epoch/138497>
- Pérez Paredes, A., Torres-Flórez, D., Torralba Flores, A., & Salgado Cifuentes, W. F. (2020). Características y elementos del fenómeno emprendedor en Villavicencio, Colombia. *Cuadernos Latinoamericanos de Administración*, 16(30), [1-9]. Recuperado de <https://doi.org/10.18270/cuaderlam.v16i30.2782>
- Pico Gutiérrez, E. V., Robles Riera, L. E., & Loor Solorzano, M. C. (2022). Emprendimiento familiar como eje del derecho laboral en la provincia de Santa Elena—Ecuador. 593 *Digital Publisher CEIT*, 7(5-3), [33-43]. Recuperado de <https://doi.org/10.33386/593dp.2022.5-3.1354>
- Polanco, Y. J., Santos, P., & Cruz, G. A. de la. (2020). *Análisis financiero para la toma de decisiones*. Universidad Abierta para Adultos (UAPA). Recuperado de <https://elibro.net/es/ereader/epoch/175882>
- Querejazu Vidovic, C. V. (2020). Aproximación teórica a las causas del emprendimiento. *Economía: teoría y práctica*, 52, [69-97]. Recuperado de <https://doi.org/10.24275/etypuam/ne/522020/querejazu>
- Rahim, S., & Balan, V. R. (2020). Financial Literacy: The Impact on the Profitability of the SMEs in Kuching. *International Journal of Business and Society*, 21(3), [1172-1191]. Recuperado de <https://doi.org/10.33736/ijbs.3333.2020>
- Rodríguez Ulcuango, O., Guerra Flores, C., Quispe Fernández, G., Dante Ayaviri, N., & Giner Pérez, J. M. (2023). Análisis bibliométrico de factores determinantes en la intención emprendedora. *Revista Académica de Estudios Interdisciplinarios*, 12(2), [84-93]. Recuperado de <https://doi.org/10.36941/ajis-2023-0033>
- Rubio Guerrero, G., & Uribe Macías, M. E. (2019). *El emprendimiento corporativo, un factor de productividad y competitividad*. Sello Editorial Universidad del Tolima. Recuperado de <https://elibro.net/es/ereader/epoch/119269>

- S.A, L. (2008, octubre 20). *Constitución de la República del Ecuador. Constitución de la República del Ecuador*. Lexis S.A. Recuperado de <https://www.lexis.com.ec/biblioteca/constitucion-republica-ecuador>
- Salgado, J. H. M. (2023). El Emprendimiento en el Ecuador: Entrepreneurship in Ecuador. *LATAM Revista Latinoamericana de Ciencias Sociales y Humanidades*. 4(2), [4609–4634]. Recuperado de <https://doi.org/10.56712/latam.v4i2.923>
- Superintendencia de Economía Popular y Solidaria. (2023). *LEY ORGÁNICA DE LA ECONOMÍA POPULAR Y SOLIDARIA*. Recuperado de <https://www.seps.gob.ec/wp-content/uploads/LOEPS.pdf>
- Sepúlveda Rivillas, C. I., & Gutierrez, W. R. (2016). Revista Venezolana de Gerencia. *Sostenibilidad de los emprendimientos. Un análisis de los factores determinantes*. 21(73), [33-49]. Recuperado de <https://www.redalyc.org/pdf/290/29045347003.pdf>
- Servicio de Rentas Internas. (2023). *Ley de Régimen Tributario Interno*. Recuperado de <https://www.lexis.com.ec/biblioteca/ley-regimen-tributario-interno>
- Talancón, H. P. (2006). Contribuciones a la Economía. *La matriz FODA: una alternativa para realizar diagnósticos y determinar estrategias de intervención en las organizaciones productivas y sociales*, ISSN 16968360. Recuperado de <https://eco.mdp.edu.ar/cendocu/repositorio/00290.pdf>
- Tamplin, T. (2022). *The Handy Financial Ratios Guide: A Comprehensive Guide to 140 Common Financial Ratios*. True Tamplin.
- Teran-Yepe, E., & Guerrero-Mora, A. M. (2020). Revista ESPACIOS. *Teorías de emprendimiento: Revisión crítica de la literatura y sugerencias para futuras investigaciones*, 41(07), [7]. Recuperado de <https://www.revistaespacios.com/a20v41n07/20410707.html>
- Toiber Rodríguez, I. A., Valtierra Pacheco, E., y Portillo Vázquez. (2017). Estudios sociales. *El capital social como factor de éxito en microempresas rurales que elaboran productos procesados de nopal en Tlaxcala*, 27(49), [93-119]. Recuperado de <https://www.revistaespacios.com/a20v41n07/a20v41n07p07.pdf>
- Vallmitjana Palau, N. (2014). La actividad emprendedora de los graduados IQS (Tesis Doctoral). En *TDX (Tesis Doctoral en Xarxa)*. Recuperado de <https://www.tdx.cat/handle/10803/145034>
- Vargas Ramírez, P. L., Zúñiga González, M. G., & Mullo Tene, M. F. (2020). Polo del Conocimiento. *Emprendimiento y su relación con el desarrollo económico y local en el*

Ecuador, 5(10), [242-258]. Recuperado de
<https://polodelconocimiento.com/ojs/index.php/es/article/view/1802/3492>

Vélez, Y., Márquez, A., & González, J. C. (2021, abril 26). El emprendimiento en tiempos de pandemia en Ecuador. *Emprendimiento Ecuador*. Recuperado de <https://emprendimiento.ec/emprendimiento-ecuador/el-emprendimiento-en-tiempos-de-pandemia-en-ecuador/>

Total 53 referencias bibliográficas



ANEXOS

ANEXO A: EMPRENDIMIENTOS REGISTRADOS DENTRO DEL HGADPCH

N.-	NOMBRES Y APELLIDOS	PROVINCIA	TELEFONO	CÉDULA	CORREO ELECTRÓNICO
1	IVAN ANTONIO MONCAYO RODRIGUEZ	PICHINCHA	998845623	1703864254	rbiharidasa@gmail.com
2	JOSE AGUALSACA	CHIMBORAZO	989661670		
3	LUIS ANIBAL PAZMIÑO PALLARES	CHIMBORAZO	995859143	603469461	luisitopaz_mav@hotmail.com
4	MARIO EDISON MANCERO MOROCHO	CHIMBORAZO	987549714	602075004	mariomancero10@hotmail.com
5	FANNY YOLANDA IZURIETA VILLEGAS	CHIMBORAZO	992909578	1802399459	
6	PAUL WILLAN VALENCIA SALAZAR	CHIMBORAZO	984724520	1711430072	paul1971valencia@gmail.com
7	MÓNICA PATRICA COBA MURILLO	CHIMBORAZO	998126378	603111519	monyntel@gmail.com
8	MARIA YOLANDA SAGÑAY GUARANGO	CHIMBORAZO	959589181	060235651-1	maygualmahernan@gmail.com
9	MARÍA EVELINA NAULA INGUILLAY	CHIMBORAZO	959225485	603156910	mariaevelinanaula@hotmail.com
10	JANNETH ALEXANDRA BALSECA LOGROÑO	CHIMBORAZO	986917655	602101214	jhonatan_Balseca2000@hotmail.com
11	MYRIAM FERNANDA IGUASNIA CALDERÓN	CHIMBORAZO	963413259	603080193	myckynanda.ic@gmail.com
12	ROSARIO SALAS ROBALINO	CHIMBORAZO	993651347	1701123414	
13	MANUELA DE JESÚS POMA LEMACHE	CHIMBORAZO	999337576	602180846	yessenivaldez1615@gmail.com
14	CECILIO YEPEZ GUAILLA	CHIMBORAZO	993921420	602613119	
15	EDISON VACA REINOSO	CHIMBORAZO	992601730	1711007979	edisonvaca17110@gmail.com
16	WASHINGTON JAVIER ULLAURI MAZOM	GUAYAS	983805932	602699258	ullauriWASHINGTON@gmail.com
17	ANA ISABEL VASCONEZ CARVAJAL.	CHIMBORAZO	986100231	602082315	chavelitavc644@gmail.com
18	HOLGER RENEE PILATA MIÑARCAJA	CHIMBORAZO	997333595	604350181	renee_pm@yahoo.es
19	KARINA SANUNGA	CHIMBORAZO	984297214	604529396	sanungakari@gmail.com
20	CELIDA NORMA RIVERA VALLEJO	CHIMBORAZO	981132796	602015679	normavallejo65@gmail.com
21	VERÓNICA FERNANDA RAMOS MONTOYA	CHIMBORAZO	961685343	602829392	verito-ramos1@hotmail.com
22	CARMEN DE LOURDES APO PAZ	CHIMBORAZO	997599417	603363565	carmenapo2018@gmail.com
23	NORMA ELIZABETH ORTEGA TOAQUIZA	CHIMBORAZO	987887761	603545609	barrenohector@yahoo.es
24	ROCÍO MARGOTH VILLAGÓMEZ MEDIN	CHIMBORAZO	982977823	604529396	margothvillagomez75@gmail.com
25	IVÁN ARIAS	CHIMBORAZO	989827807	603756537	artesanodetagua@hotmail.com
26	MANUEL GUILLERMO MORAN	CHIMBORAZO	995133936	602368920	margothvillagomez75@gmail.com
27	CASTILLO KARINA	CHIMBORAZO	978974451	1760655322	karinvent92@gmail.com
28	VÍCTOR RAÚL INCA FILPO	CHIMBORAZO	987818518	601508864	victorinf@outlook.com
29	MARÍA ISABEL LLIQUN CANDO	CHIMBORAZO	982917665	603637364	marialliquin47@gmail.com
30	ROSA GENOVEVA MURILLO GUERRERO	CHIMBORAZO	999744393	601372014	rossy2@outlook.es
31	ELENA CORO	CHIMBORAZO	981075645		elenitakoro@hotmail.com
32	MÓNICA ALEXANDRA MORALES ALLAICA	CHIMBORAZO	978890279	604379743	cremeyurtyogurtgriego@gmail.com
33	CLARA WALLANCANAY	CHIMBORAZO	962572118	602815821	cwallancañay@gmail.com
34	FANNY FLORES FRANCO	CHIMBORAZO	969061647	602404857	fancyta5@hotmail.com
35	CARMEN AMELIA REMACHE CHAFLA	CHIMBORAZO	999599620	601011109	luisguaia@yahoo.com
36	LOURDES CLARIZA BACON GUAILLA	CHIMBORAZO	984900067	1708280886	

37	ELSA BEATRIZ CUJANO SILVA	CHIMBORAZO	995597385	602331191	cujanoelsa@gmail.com
38	ELSA VIOLETA OROZCO OROZCO	CHIMBORAZO	962944400	604231019	elsiv27@hotmail.com
39	ALICIA MARGOTH PUCHA RUMANCELA	CHIMBORAZO	939725924	602775777	
40	MARIA CONSUELO TIXI	CHIMBORAZO	986046981	602011363	
41	PAOLA JANETH SINCHE TUQUINGA	CHIMBORAZO	992447921	605535714	paosbby@gmail.com
42	CRISTHIAM ALEXIS FLORES CALDERÓN	CHIMBORAZO	993009465	603937301	
43	SELIA PAOLA CORONEL CORONEL	CHIMBORAZO	968443563	604656694	selycc@yahoo.com
44	PAUL HERRERA PAZMIÑO	CHIMBORAZO	996052650	604055160	jpherrera@xtrim.com.ec
45	SONIA RAMOS	CHIMBORAZO	9609520560	603276825	danieliz2009@hotmail.com
46	FANNY LEONOR SACANCELA SANAGUARAY	CHIMBORAZO	985681654	604398016	fisikita@yahoo.es
47	ANA LUCIA BALLAGAN TIXI	CHIMBORAZO	979625076	604015727	anaballagan84@gmain.com
48	NANCY CECILIA PROAÑO LOZANO	CHIMBORAZO	998230821	602303281	
49	VIRGILIO RODRIGO RUIZ CARRILLO	CHIMBORAZO	987558622	602152688	rodrigorui39@hotmail.com
50	LIDIA CATALINA CALDERÓN GALLARDO	CHIMBORAZO	999070693	1709242398	
51	NORMA BEATRIZ ARMIJOS SUQUILANDA	CHIMBORAZO	979709220	1102754015	caroliz0006@gmail.com
52	ELSI RAQUEL RIOFRÍO RIVERA	CHIMBORAZO	979837095	603131939	raquelucha12@gmail.com
53	SILVIA VERÓNICA TORRES GALLEGOS	CHIMBORAZO	991188611	603241290	silviamie123@gmail.com
54	ANA MELIDA LOPEZ VALLEJO	CHIMBORAZO	978757195	601148380	analopezv782@gmail.com
55	LUIS ENRIQUE TAPIA ALULEMA	CHIMBORAZO	994602940	602136731	letagato74@hotmail.com
56	CARMEN ROSA MERCHÁN	CHIMBORAZO	981879634	601690076	carmenrosamerchan@hotmail.es
57	ALEXANDRA PRIETO RODRÍGUEZ	CHIMBORAZO	992361124		
58	ALEXANDRA LÓPEZ CARRASCO	CHIMBORAZO		602627366	lezalexandra94@gmail.com
59	LUIS MEDARDO ESCOBAR	CHIMBORAZO	980138632	602768905	luis_escobar34@hotmail.com
60	CRISTIAN JAVIER ESCOBAR QJINZO	CHIMBORAZO	982412416	604750877	javier_3300@gmail.com
61	MARIA ROSA ASHQI JANETA	CHIMBORAZO	983096465	602407645	
62	ALBA CATHERINE GUERRA RENGIFO	CHIMBORAZO	982155719	602111221	alimentoslamaga@gmail.com
63	ROSA ELENA MORAN LOGROÑO	CHIMBORAZO	99574789	600091284	
64	WASHINGTON AISALLA YUNGAN	CHIMBORAZO	995848694	602129074	washington.aisalla1974@gmail.com
65	INÉS ELENA PEÑAFIEL BARBA	CHIMBORAZO	981571341	600386072	victoriarodriguezp_86@hotmail.com
66	YOLANDA RODRIGUEZ	CHIMBORAZO	995298873	601645427	
67	YESSENIA PRISCILA DÍAZ CARGUACHI	CHIMBORAZO	968433435	605172204	jess95prisci@gmail.com
68	MARCIA ISABEL CHOTO ORTEGA	CHIMBORAZO		602401846	
69	FANNY ALEXANDRA CARRILLO CHILVIZA	CHIMBORAZO	939662256	602039232	carrillochjiliizaf@gmill.com
70	ZOILA ANGELA SACANCELA SANAGUARAY	CHIMBORAZO	997269685	060479188-9	sacanceaangelequita@gmail.com
71	NORMA SOCORRO ZAVALA	CHIMBORAZO	995215196	602940512	
72	MARÍA HERMELINDA SANCHEZ CHUQUIZALA	CHIMBORAZO	981227780	103447504	mariasanchezchuquizala@hotmail.com
73	MÓNICA ALEXANDRA SÁNCHEZ RUIZ	CHIMBORAZO	960850641	602117343	alessitabonita77@gmail.com
74	LUIS MARIO FRUTOS RODRIGUEZ	CHIMBORAZO	997392557	1802225332	luisfrutos1967@gmill.com
75	KATTY VIVIANA SALGUERO GARCÍA	CHIMBORAZO	987795649	602092397	geralbet1999@hotmail.com

76	MYRIAM LUCÍA REINOSO SANTIANA	CHIMBORAZO	992529460	1803313780	myriam_reinoso06@hotmail.com
77	RUBEN DARIO AYOL	CHIMBORAZO	968944793	605431113	dariomujc@gmail.com
78	LUIS ALFREDO MANCERO MOROCHO	CHIMBORAZO	998488733	602074999	kandynova18@gmail.com
79	ELVIA ROSARIO BUSTAMANTE ORTIZ	CHIMBORAZO	979373418	601245053	elviabustamante00@gmail.com
80	YOLANDA CUMANDA VILLACRES VERDEZOTO	CHIMBORAZO	984720718	600927594	yolanda.villacres@hotmail.com
81	ROSARIO ELIZABETH FUENTES MOROCHO	CHIMBORAZO	979366405	602394801	elizabethfuentesm1966@gmail.com
82	MARÍA ROSA ORTIZ CUJI	CHIMBORAZO	981460565	602442634	hcujiortiz7@yahoo.es
83	JHONATHAN PAUL CHUGÑAY GUERRERO	CHIMBORAZO	967255013	605089267	paulguerrero@gmail.com
84	GLADYS LUCRECIA CASTILLO GAVILANES	CHIMBORAZO	967258277	602105157	gladys12castillo@gmail.com

ANEXO B: ENCUESTA APLICADA A LOS EMPRENDEDORES



PROYECTO DE DESARROLLO MICROEMPRESARIAL PARA EL FORTALECIMIENTO DEL FOMENTO PRODUCTIVO EN LA PROVINCIA DE CHIMBORAZO



ENCUESTA APLICADA A LOS EMPRENDEDORES EN LA CIUDAD DE RIOBAMBA

Objetivo: Identificar características determinantes para analizar la rentabilidad de los emprendimientos adscritos al proyecto.

DATOS GENERALES DEL EMPRENDEDOR

1.- ¿Su género es?

Masculino	
Femenino	
Otro.....	

2.- ¿Su edad?

18-24 años	
25-34 años	
35-44 años	
45-54 años	
Más de 55 años	

DATOS GENERALES DEL EMPRENDIMIENTO

1.- ¿Sector Económico al que pertenece su emprendimiento?

Artesanos	
Producción y comercialización de hortalizas	
Servicios Técnicos	
Comerciantes	
Ventas de Víveres	
Producción y comercialización de productos terminados.	

Otros

2.-¿Qué tipo de emprendimiento administra?

Familiar	
Social	
Individual	
Otro	

En caso de haber señalado otro indique el tipo de negocio que administra

3.-¿Cuántos años lleva con su emprendimiento?

0-1 año	
2-3 años	
4-5 años	
6-en adelante	

4.- Seleccione el motivo por el cual decidió emprender

Necesidad de Subsistencia	
Por Innovación	
Por Tradición	

5.- Seleccione una o más características que posea su emprendimiento:

Registro Único del Contribuyente (RUC)	
Registro de Marcas	
Permisos establecidos por el ARCSA	
Semáforo Nutricional (Productos)	
Patente	

6.-En caso poseer RUC mencione ¿Á que régimen pertenece?

Negocios Populares	
Emprendedores	
Régimen General	

7.-Seleccione uno o más elementos en los que se basa para administrar y gestionar las operaciones dentro de su emprendimiento

Plan de Negocios	
Planeación Estratégica	
Planificación del Presupuesto	
Control de inventarios	
Otros	

Especifique.....

8.- Evalúe cuáles son los riesgos que afectan a su emprendimiento considerando que 1=No existe Riesgo, 2=Riesgo Bajo, 3=Riesgo Medio, 4=Riego Alto, 5=Riesgo Muy Alto

	1	2	3	4	5
Factores Legales (permisos, impuestos, otros)					
Factores Económico (competencia, falta de recursos de inversión, otros)					
Factores Comerciales (condiciones del local, mala ubicación, otros)					
Factores Financiero (liquidez, altos intereses, perdida de inversión)					
Riesgos Operacionales					
Cambios de la Demanda					
Apertura del mercado					

9.- ¿Qué tipo de financiamiento posee su emprendimiento?

Financiamiento Propio	
Financiamiento con Instituciones Financieras	
Financiamiento por Sociedades	

10.-¿Cómo considera la gestión interna de su emprendimiento?

Excelente	
Muy buena	
Buena	
Regular	
Mala	
Muy mala	

11.- ¿En qué medida considera que las políticas de apoyo gubernamental han influido en la permanencia de su emprendimiento?

.....
.....
.....
.....
.....

ANEXO C: ENCUESTA APLICADA A LOS CONSUMIDORES



PROYECTO DE DESARROLLO MICROEMPRESARIAL PARA EL FORTALECIMIENTO DEL FOMENTO PRODUCTIVO EN LA PROVINCIA DE CHIMBORAZO



ENCUESTA APLICADA A LOS EMPRENDEDORES EN LA CIUDAD DE RIOBAMBA

Objetivo: Identificar características determinantes desde la perspectiva de los consumidores de acuerdo con los productos y servicios que ofrecen los emprendimientos en las ferias.

DATOS GENERALES DEL CONSUMIDOR

1.- ¿Su género es?

Masculino	
Femenino	
Otro.....	

2.- ¿Su edad?

18-24 años	
25-34 años	
35-44 años	
45-54 años	
Más de 55 años	

3.- ¿Cuál es su ocupación?

Empleado privado	
Empleado u obrero del Estado	
Cuenta propia	
Empleada doméstica	
Jornalero o peón	
Otra ocupación	

Especifique

4.- ¿Con qué frecuencia apoya o compra productos o servicios de emprendimientos locales?

Siempre	
Regularmente	
Ocasionalmente	
Raramente	
Nunca	

5.- ¿Qué porcentaje de su sueldo asigna para comprar productos y/o servicios de emprendimientos?

0%-10%	
11%-20%	
21%-30%	
31%-40%	
41%-50%	

6.- ¿Qué factores influyen en su decisión de comprar productos o servicios de emprendimientos locales? (Califique el grado de importancia de las características considerando que 1=No es importante, 2=Poco importante, 3=Algo importante, 4=Importante, 5= Muy importante)

	1	2	3	4	5
Calidad del producto					
Precio					
Durabilidad					
Empaque					
Presentación					
Buen Servicio al Cliente					
Experiencia de compra					

7.- ¿Por cuál medio le gustaría enterarse acerca de los emprendimientos locales?

Prensa, Radio, Tv	
Internet, Redes Sociales	
Ferías y Eventos	
Otro	

Especificar.....

8.- ¿Cómo considera la eficiencia de la gobernanza del GAD provincial de Chimborazo respecto a la creación de espacios para los emprendimientos para el desarrollo de la sociedad?

Excelente	
Muy buena	
Buena	
Regular	
Mala	
Muy mala	

9.- ¿Cuál es la probabilidad de recomendar productos y/o servicios de los emprendimientos locales a amigos o familiares?

Muy Probable	
Probable	
Poco Probable	
Nada Probable	

10.- Conoce el impacto que tienen los emprendimientos en la economía de la provincia Chimborazo, explique.

.....

ANEXO D: ENTREVISTA APLICADA A LOS COLABORADORES RELACIONADOS AL PROYECTO

ENTREVISTA A COLABORADORES RELACIONAS AL PROYECTO DE VINCULACIÓN

OBJETIVO: Conocer la opinión de los colaboradores relacionados al proyecto de vinculación sobre los emprendimientos en Chimborazo y conocer de manera integral los factores internos y externo que afectan a los emprendimientos en Chimborazo.

GUÍA DE ENTREVISTA		
FECHA DE REALIZACIÓN	NOMBRE DE LA PERSONA RESPONSABLE	LUGAR.
DATOS DEL INTREVISTADO		
NOMBRE COMPLETOS	CARGO	TIEMPO EN EL CARGO
CUESTIONARIO		
¿Cuál es su perspectiva sobre la situación actual de los emprendimientos en la provincia?		
¿Cómo describiría el nivel de Competitividad de los emprendimientos en la provincia?		
¿Cuáles son los mayores desafíos que enfrentan los emprendimientos locales en la actualidad?		
¿Cómo se abordan estos desafíos mediante la política pública?		
¿Cómo se fomenta la colaboración entre el sector gubernamental y las instituciones de Educación superior para mejorar la gestión de los emprendimientos locales?		
¿Cómo influye la legislación actual en el respaldo financiero y el crecimiento de los emprendimientos en la provincia?		
¿Cuáles han sido las herramientas para fomentar los emprendimientos locales dentro de la provincia?		
¿Cuáles son los criterios que terminan que un emprendimiento ha tenido un crecimiento dentro del mercado?		
¿Cómo ayuda la política pública en los lineamientos para el acceso a créditos para el emprendimiento?		
¿Qué estrategias usted recomendaría para el fortalecimiento del emprendimiento?		

ANEXO E: FICHA DE OBSERVACIÓN APLICADA A LOS EMPRENDEDORES REGISTRADOS DENTRO DEL HGADPCH



PROYECTO DE DESARROLLO MICROEMPRESARIAL PARA EL FORTALECIMIENTO DEL FOMENTO PRODUCTIVO EN LA PROVINCIA DE CHIMBORAZO



Ficha Financiera de observación "Emprendimientos adscritos al GAD Provincial de Chimborazo"

Objetivo de la observación: Observar y determinar los principales recursos de los emprendimientos, a fin de recolectar datos financieros para su respectivo análisis.

DATOS GENERALES

Nombre del Emprendedor/a

No. de teléfono.....

Razón Social:

Año Inicio de actividades.....

Dirección del emprendimiento.....

Producto/servicio.....

No.	CRITERIOS DE OBSERVACION	VALOR REGULAR	VALOR ESTACIONAL	OBSERVACIONES
BALANCE GENERAL				
	ACTIVOS			
	<i>Activos Corrientes</i>			
1	Disponible			
2	Exigible			
3	Realizable			
	<i>Activos Fijos</i>			
4	Depreciables			
5	No Depreciables			
	PASIVOS			
	<i>Pasivos a Corto Plazo</i>			
6	Acreedores C/P			
7	Proveedores C/P			
	<i>Pasivo a Largo Plazo</i>			
8	Proveedores			
9	Acreedores			
ESTADO DE RESULTADOS				
1	Ingresos mensuales			
2	Costos de producción mes a mes			
3	Otros ingresos y Gastos			
4	Carga tributaria y realiza sus declaraciones al ente regulador.			

ANEXO F: ESTADOS FINANCIEROS DEL EMPRENDIMIENTO No.01

EMPRENDIMIENTO No.01
ESTADO DE RESULTADOS
Expresado en US dólares

	AÑO 2023
Ventas	\$ 36.000,00
Costo de venta	\$ 25.200,00
Utilidad Bruta	\$ 10.800,00
Gastos Fijos.	\$ 2.670,00
Depreciación	\$ 6.326,00
Gastos y productos financieros	\$ 1.946,59
Utilidad antes de impuestos	\$ -142,59
Impuesto a la Renta	\$ 60,00
Utilidad Neta	\$ -202,59

EMPRENDIMIENTO No.01
BALANCE GENERAL
Expresado en US dólares

	AÑO 2023
ACTIVO	
ACTIVO CORRIENTE	
Caja	\$ 246,54
Total Activo Circulante	\$ 246,54
ACTIVO FIJO	
Maquinaria y Equipo	\$ 63.260,00
Terrenos	\$ 20.000,00
Activo Fijo Bruto	\$ 83.260,00
Depreciación acumulada	\$ 25.304,00
Total Activo Fijo	\$ 57.956,00
TOTAL ACTIVO	\$ 58.202,54
PASIVO	
PASIVO A CORTO PLAZO	
RIMPE por pagar	\$ 120,00
PASIVO A LARGO PLAZO	
Financiamiento	\$ 14.063,13
TOTAL PASIVO	\$ 14.183,13
CAPITAL	
Capital Social	\$ 44.222,00
Utilidad del Ejercicio	\$ -202,59
TOTAL CAPITAL	\$ 44.019,41
PASIVO+ PATRIMONIO	\$ 58.202,54

ANEXO G: ESTADOS FINANCIEROS DEL EMPRENDIMIENTO No.02

EMPRENDIMIENTO No.02
ESTADO DE RESULTADOS
Expresado en US dólares

	AÑO 2023	
Ventas	\$	4.320,00
Costo de venta	\$	2.689,20
Utilidad Bruta	\$	1.630,80
Gastos Fijos.	\$	1.620,00
Depreciación	\$	12,70
Utilidad antes de impuestos	\$	-1,90
Utilidad Neta	\$	-1,90

EMPRENDIMIENTO No.02
BALANCE GENERAL
Expresado en US dólares

	AÑO 2023	
ACTIVO		
ACTIVO CORRIENTE		
Caja	\$	36,20
Total Activo Circulante	\$	36,20
ACTIVO FIJO		
Maquinaria y Equipo	\$	127,00
Equipo de Oficina	\$	42,50
Activo Fijo Bruto	\$	169,50
Depreciación acumulada	\$	38,10
Total Activo Fijo	\$	131,40
Total Activo	\$	167,60
CAPITAL		
Capital Social	\$	169,50
Utilidad del Ejercicio	-\$	1,90
TOTAL CAPITAL	\$	167,60
PASIVO+ PATRIMONIO	\$	167,60

ANEXO H: ESTADOS FINANCIEROS DEL EMPRENDIMIENTO No.03

EMPRENDIMIENTO No.03
ESTADO DE RESULTADOS
Expresado en US dólares

	AÑO 2023
Ventas	\$ 3.150,00
Costo de venta	\$ 2.423,45
Utilidad Bruta	\$ 726,55
Gastos Fijos.	\$ 622,32
Depreciación	\$ 41,05
Utilidad antes de impuestos	\$ 63,18
Impuesto a la Renta	\$ 60,00
Utilidad Neta	\$ 3,18

EMPRENDIMIENTO No.03
BALANCE GENERAL
Expresado en US dólares

	AÑO 2023
ACTIVO	
ACTIVO CORRIENTE	
Caja	\$ 104,23
Inventario final de Prod. Term.	\$ 40,00
Total Activo Circulante	\$ 144,23
ACTIVO FIJO	
Maquinaria y Equipo	\$ 410,49
Utensilios de Cocina	\$ 31,60
Activo Fijo Bruto	\$ 442,09
Depreciación acumulada	\$ 123,15
Total Activo Fijo	\$ 318,94
Total Activo	\$ 463,17
PASIVO	
PASIVO A CORTO PLAZO	
RIMPE por pagar	\$ 60,00
Total Pasivo	\$ 60,00
CAPITAL	
Capital Social	\$ 399,99
Utilidad del Ejercicio	\$ 3,18
TOTAL CAPITAL	\$ 403,17
PASIVO+ PATRIMONIO	\$ 463,17

ANEXO I: ESTADOS FINANCIEROS DEL EMPRENDIMIENTO No.04

EMPRENDIMIENTO No.04
ESTADO DE RESULTADOS
Expresado en US dólares

	AÑO 2023	
Ventas	\$	10.000,00
Costo de venta	\$	9.030,00
Utilidad Bruta	\$	970,00
Gastos Fijos.	\$	684,00
Depreciación	\$	148,80
Utilidad antes de impuestos	\$	137,20
Utilidad Neta	\$	137,20

EMPRENDIMIENTO No.04
BALANCE GENERAL
Expresado en US dólares

	AÑO 2023	
ACTIVO		
ACTIVO CORRIENTE		
Caja	\$	286,00
Inventario final de Prod. Term.	\$	150,00
Total Activo Circulante	\$	436,00
Activo FIJO		
Maquinaria y Equipo	\$	1.170,00
Muebles y Enseres	\$	318,00
Instrumentos de Costura	\$	39,60
Activo Fijo Bruto	\$	1.527,60
<i>Depreciación acumulada</i>	\$	351,00
Total Activo Fijo	\$	1.176,60
Total Activo	\$	1.612,60
CAPITAL		
Capital Social	\$	1.475,40
Utilidad del Ejercicio	\$	137,20
TOTAL CAPITAL	\$	1.612,60
PASIVO+ PATRIMONIO	\$	1.612,60

ANEXO J: ESTADOS FINANCIEROS DEL EMPRENDIMIENTO No.05

EMPRENDIMIENTO No.05
ESTADO DE RESULTADOS
 Expresado en US dólares

	AÑO 2023	
Ventas	\$	28.980,00
Costo de venta	\$	27.448,20
Utilidad Bruta	\$	1.531,80
Gastos Fijos.	\$	234,00
Depreciación	\$	440,00
Utilidad antes de impuestos	\$	857,80
Utilidad Neta	\$	857,80

EMPRENDIMIENTO No.05
BALANCE GENERAL
 Expresado en US dólares

	AÑO 2023	
ACTIVO		
ACTIVO CORRIENTE		
Caja	\$	1.297,80
Inventario final de Prod. Term.	\$	50,00
Total Activo Circulante	\$	1.347,80
Activo FIJO		
Maquinaria y Equipo	\$	4.400,00
Utensilios de Cocina	\$	620,00
Activo Fijo Bruto	\$	5.020,00
Depreciación acumulada	\$	880,00
Total Activo Fijo	\$	4.140,00
Total Activo	\$	5.487,80
CAPITAL		
Capital Social	\$	4.630,00
Utilidad del Ejercicio	\$	857,80
TOTAL CAPITAL	\$	5.487,80
PASIVO+ PATRIMONIO	\$	5.487,80

ANEXO K: ESTADOS FINANCIEROS DEL EMPRENDIMIENTO No.06

EMPRENDIMIENTO No.06
ESTADO DE RESULTADOS
 Expresado en US dólares

	AÑO 2023
Ventas	\$ 4.599,50
Costo de venta	\$ 3.989,82
Utilidad Bruta	\$ 609,68
Gastos Fijos.	\$ 534,00
Depreciación	\$ 39,00
Utilidad antes de impuestos	\$ 36,68
Impuesto a la Renta	\$ 60,00
Utilidad Neta	\$ -23,32

EMPRENDIMIENTO No.06
BALANCE GENERAL
 Expresado en US dólares

	AÑO 2023
ACTIVO	
ACTIVO CORRIENTE	
Caja	\$ 1.160,28
Inventario final de Prod. Term.	\$ 10,50
Total Activo Circulante	\$ 1.170,78
Activo FIJO	
Maquinaria y Equipo	\$ 390,00
Utensilios de Cocina	\$ 53,00
Activo Fijo Bruto	\$ 443,00
Depreciación acumulada	\$ 78,00
Total Activo Fijo	\$ 365,00
Total Activo	\$ 1.535,78
PASIVO	
PASIVO A CORTO PLAZO	
RIMPE por pagar	\$ 60,00
Total Pasivo	\$ 60,00
CAPITAL	
Capital Social	\$ 1.499,10
Utilidad del Ejercicio	-\$ 23,32
TOTAL CAPITAL	\$ 1.475,78
PASIVO+ PATRIMONIO	\$ 1.535,78

ANEXO L: ESTADOS FINANCIEROS DEL EMPRENDIMIENTO No.07

EMPRENDIMIENTO No.07
ESTADO DE RESULTADOS
 Expresado en US dólares

	AÑO 2023
Ventas	\$ 6.840,00
Costo de venta	\$ 5.946,24
Utilidad Bruta	\$ 893,76
Gastos Fijos.	\$ 816,00
Depreciación	\$ 9,00
Utilidad antes de impuestos	\$ 68,76
Impuesto a la Renta	\$ 60,00
Utilidad Neta	\$ 8,76

EMPRENDIMIENTO No.07
BALANCE GENERAL
 Expresado en US dólares

	AÑO 2023
ACTIVO	
ACTIVO CORRIENTE	
Caja	\$ 77,76
Inventario final de Prod. Term.	\$ 8,00
Total Activo Circulante	\$ 85,76
Activo FIJO	
Maquinaria y Equipo	\$ 90,00
Utensilios de Cocina	\$ 55,00
Activo Fijo Bruto	\$ 145,00
Depreciación acumulada	\$ 27,00
Total Activo Fijo	\$ 118,00
Total Activo	\$ 203,76
PASIVO	
PASIVO A CORTO PLAZO	
RIMPE por pagar	\$ 60,00
Total Pasivo	\$ 60,00
CAPITAL	
Capital Social	\$ 135,00
Utilidad del Ejercicio	\$ 8,76
TOTAL CAPITAL	\$ 143,76
PASIVO+ PATRIMONIO	\$ 203,76

ANEXO M: ESTADOS FINANCIEROS DEL EMPRENDIMIENTO No.08

EMPRENDIMIENTO No.08
ESTADO DE RESULTADOS
Expresado en US dólares

	AÑO 2023	
Ventas	\$	4.320,00
Costo de venta	\$	3.362,40
Utilidad Bruta	\$	957,60
Gastos Fijos.	\$	89,16
Depreciación	\$	23,50
Gastos y productos financ.	\$	868,63
Utilidad antes de impuestos	\$	-23,69
Impuesto a la Renta	\$	60,00
Utilidad Neta	\$	-83,69

EMPRENDIMIENTO No.08
BALANCE GENERAL
Expresado en US dólares

	AÑO 2023	
ACTIVO		
ACTIVO CORRIENTE		
Caja	\$	-750,19
Inventario final de Prod. Term.	\$	47,00
Total Activo Circulante	\$	-703,19
ACTIVO FIJO		
Maquinaria y Equipo	\$	235,00
Muebles y Enseres	\$	95,00
Utensilios de Cocina	\$	955,00
Terrenos	\$	15.000,00
Activo Fijo Bruto	\$	16.285,00
Depreciación acumulada	\$	70,50
Total Activo Fijo	\$	16.214,50
Total Activo	\$	15.511,31
PASIVO		
PASIVO A CORTO PLAZO		
RIMPE por pagar	\$	60,00
PASIVO A LARGO PLAZO		
Prestamos	\$	-
Total Pasivo	\$	60,00
CAPITAL		
Capital Social	\$	15.535,00
Utilidad del Ejercicio	-\$	83,69
TOTAL CAPITAL	\$	15.451,31
PASIVO+ PATRIMONIO	\$	15.511,31

ANEXO N: ESTADOS FINANCIEROS DEL EMPRENDIMIENTO No.09

EMPRENDIMIENTO No.09
ESTADO DE RESULTADOS
 Expresado en US dólares

	AÑO 2023	
Ventas	\$	4.350,00
Costo de venta	\$	3.139,25
Utilidad Bruta	\$	1.210,75
Gastos Fijos.	\$	1.084,80
Depreciación	\$	119,50
Utilidad antes de impuestos	\$	6,45
Impuesto a la Renta	\$	60,00
Utilidad Neta	\$	-53,55

EMPRENDIMIENTO No.09
BALANCE GENERAL
 Expresado en US dólares

	AÑO 2023	
ACTIVO		
ACTIVO CORRIENTE		
Caja	\$	125,95
Inventario	\$	30,00
Total Activo Circulante	\$	155,95
ACTIVO FIJO		
Maquinaria y Equipo	\$	1.195,00
Muebles y Enseres	\$	95,00
Accesorios de Limpieza	\$	269,20
Activo Fijo Bruto	\$	1.559,20
Depreciación acumulada	\$	119,50
Total Activo Fijo	\$	1.439,70
Total Activo	\$	1.595,65
PASIVO		
PASIVO A CORTO PLAZO		
RIMPE por pagar	\$	60,00
Total Pasivo	\$	60,00
CAPITAL		
Capital Social	\$	1.589,20
Utilidad del Ejercicio	-\$	53,55
TOTAL CAPITAL	\$	1.535,65
PASIVO+ PATRIMONIO	\$	1.595,65

ANEXO Ñ: ESTADOS FINANCIEROS DEL EMPRENDIMIENTO No.10

EMPRENDIMIENTO No.10
ESTADO DE RESULTADOS
 Expresado en US dólares

	AÑO 2023
Ventas	\$ 1.778,00
Costo de venta	\$ 933,45
Utilidad Bruta	\$ 844,55
Gastos Fijos.	\$ 276,00
Depreciación	\$ 107,00
Utilidad antes de impuestos	\$ 461,55
Impuesto a la Renta	\$ 60,00
Utilidad Neta	\$ 401,55

EMPRENDIMIENTO No.10
BALANCE GENERAL
 Expresado en US dólares

	AÑO 2023
ACTIVO	
ACTIVO CORRIENTE	
Caja	\$ 568,55
Inventario final de Prod. Term.	\$ 185,00
Total Activo Circulante	\$ 753,55
Activo FIJO	
Maquinaria y Equipo	\$ 1.070,00
Utensilios	\$ 65,00
Activo Fijo Bruto	\$ 1.135,00
Depreciación acumulada	\$ 321,00
Total Activo Fijo	\$ 814,00
Total Activo	\$ 1.567,55
PASIVO	
PASIVO A CORTO PLAZO	
RIMPE por pagar	\$ 60,00
Total Pasivo	\$ 60,00
CAPITAL	
Capital Social	\$ 1.106,00
Utilidad del Ejercicio	\$ 401,55
TOTAL CAPITAL	\$ 1.507,55
PASIVO+ PATRIMONIO	\$ 1.567,55

ANEXO O: ESTADOS FINANCIEROS DEL EMPRENDIMIENTO No.11

EMPRENDIMIENTO No.11
ESTADO DE RESULTADOS
Expresado en US dólares

	AÑO 2023
Ventas	\$ 2.160,00
Costo de venta	\$ 1.562,25
Utilidad Bruta	\$ 597,75
Gastos Fijos.	\$ 276,00
Depreciación	\$ 45,59
Utilidad antes de impuestos	\$ 276,16
Impuesto a la Renta	\$ 60,00
Utilidad Neta	\$ 216,16

EMPRENDIMIENTO No.11
BALANCE GENERAL
Expresado en US dólares

	AÑO 2023
ACTIVO	
ACTIVO CORRIENTE	
Caja	\$ 321,75
Inventario final de Prod. Term.	\$ 35,00
Total Activo Circulante	\$ 356,75
ACTIVO FIJO	
Maquinaria y Equipo	\$ 455,86
Muebles y Enseres	\$ 68,00
Activo Fijo Bruto	\$ 523,86
Depreciación acumulada	\$ 91,17
Total Activo Fijo	\$ 432,69
Total Activo	\$ 789,44
PASIVO	
PASIVO A CORTO PLAZO	
RIMPE por pagar	\$ 60,00
Total Pasivo	\$ 60,00
CAPITAL	
Capital Social	\$ 513,27
Utilidad del Ejercicio	\$ 216,16
TOTAL CAPITAL	\$ 729,44
PASIVO+ PATRIMONIO	\$ 789,44

ANEXO P: ESTADOS FINANCIEROS DEL EMPRENDIMIENTO No.12

ESTADO DE RESULTADOS

Expresado en US dólares

	AÑO 2023	
Ventas	\$	2.294,00
Costo de venta	\$	1.771,35
Utilidad Bruta	\$	522,65
Gastos Fijos.	\$	331,68
Depreciación	\$	36,50
Gastos y productos financ.	\$	55,81
Utilidad antes de impuestos	\$	98,66
Utilidad Neta	\$	98,66

BALANCE GENERAL

Expresado en US dólares

	AÑO 2023	
ACTIVO		
ACTIVO CORRIENTE		
Caja	\$	-364,84
Inventario final de Prod. Term.	\$	475,00
Total Activo Circulante	\$	110,16
Activo FIJO		
Maquinaria y Equipo	\$	365,00
Utensilios de Manufactura	\$	172,60
Activo Fijo Bruto	\$	537,60
Depreciación acumulada	\$	146,00
Total Activo Fijo	\$	391,60
Total Activo	\$	501,76
CAPITAL		
Capital Social	\$	403,10
Utilidad del Ejercicio	\$	98,66
TOTAL CAPITAL	\$	501,76
PASIVO+ PATRIMONIO	\$	501,76

ANEXO Q: ESTADOS FINANCIEROS DEL EMPRENDIMIENTO No.13

EMPRENDIMIENTO No.13
ESTADO DE RESULTADOS
Expresado en US dólares

	AÑO 2023
Ventas	\$ 3.360,00
Costo de venta	\$ 2.436,00
Utilidad Bruta	\$ 924,00
Gastos Fijos.	\$ 258,00
Depreciación	\$ 83,29
Gastos y productos financ.	\$ 803,11
Utilidad antes de impuestos	\$ -220,40
Impuesto a la Renta	\$ 60,00
Utilidad Neta	\$ -280,40

EMPRENDIMIENTO No.13
BALANCE GENERAL
Expresado en US dólares

	AÑO 2023
ACTIVO	
ACTIVO CORRIENTE	
Caja	\$ -3.139,91
Inventario final de Prod. Term.	\$ 250,00
Total Activo Circulante	\$ -2.889,91
ACTIVO FIJO	
Maquinaria y Equipo	\$ 790,89
Muebles y Enseres	\$ 42,00
Terrenos	\$ 30.000,00
Activo Fijo Bruto	\$ 30.832,89
Depreciación acumulada	\$ 333,16
Total Activo Fijo	\$ 30.499,73
Total Activo	\$ 27.609,83
PASIVO	
PASIVO A CORTO PLAZO	
RIMPE por pagar	\$ 60,00
PASIVO A LARGO PLAZO	
Préstamos Bancarios	\$ 5.497,20
Total Pasivo	\$ 5.557,20
CAPITAL	
Capital Social	\$ 22.333,02
Utilidad del Ejercicio	-\$ 280,40
TOTAL CAPITAL	\$ 22.052,62
PASIVO+ PATRIMONIO	\$ 27.609,83

ANEXO R: ESTADOS FINANCIEROS DEL EMPRENDIMIENTO No.14

EMPRENDIMIENTO No.14
ESTADO DE RESULTADOS
Expresado en US dólares

	AÑO 2023	
Ventas	\$	3.680,00
Costo de venta	\$	2.554,13
Utilidad Bruta	\$	1.125,87
Gastos Fijos.	\$	909,60
Depreciación	\$	62,79
Utilidad antes de impuestos	\$	153,49
Impuesto a la Renta	\$	60,00
Utilidad Neta	\$	93,49

EMPRENDIMIENTO No.14
BALANCE GENERAL
Expresado en US dólares

	AÑO 2023	
ACTIVO		
ACTIVO CORRIENTE		
Caja	\$	216,27
Inventario final de Prod. Term.	\$	240,00
Total Activo Circulante	\$	456,27
Activo FIJO		
Maquinaria y Equipo	\$	497,87
Muebles y Enseres	\$	130,00
Activo Fijo Bruto	\$	627,87
Depreciación acumulada	\$	125,57
Total Activo Fijo	\$	502,30
Total Activo	\$	958,57
PASIVO		
PASIVO A CORTO PLAZO		
RIMPE por pagar	\$	60,00
Total Pasivo	\$	60,00
CAPITAL		
Capital Social	\$	805,08
Utilidad del Ejercicio	\$	93,49
TOTAL CAPITAL	\$	898,57
PASIVO+ PATRIMONIO	\$	958,57

ANEXO S: VISITAS EN LAS FERIAS DE EMPRENDEDORES

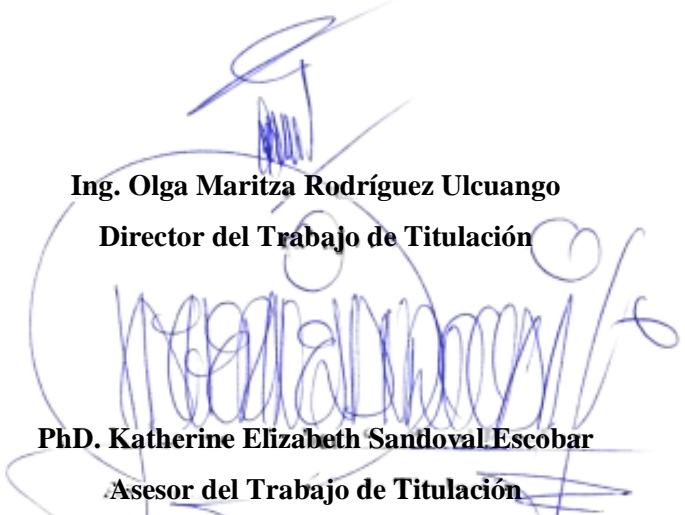






ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE CHIMBORAZO
CERTIFICADO DE CUMPLIMIENTO DE LA GUÍA PARA
NORMALIZACIÓN DE TRABAJOS DE FIN DE GRADO

Fecha de entrega: 13/05/2024

INFORMACIÓN DEL AUTOR
Nombres – Apellidos: DANIELA KATHERINE CHAPALBAY CANDO
INFORMACIÓN INSTITUCIONAL
Facultad: ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
Carrera: FINANZAS
Título a optar: LICENCIADA EN FINANZAS
<p style="text-align: center;">Ing. Olga Maritza Rodríguez Ulcuango Director del Trabajo de Titulación</p> <p style="text-align: center;"> PhD. Katherine Elizabeth Santolval Escobar Asesor del Trabajo de Titulación</p>