



**UNIVERSIDAD NACIONAL DE CHIMBORAZO
FACULTAD DE CIENCIAS POLÍTICAS Y
ADMINISTRATIVAS
CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA**

Estudio comparativo de la viabilidad económica y financiera para el
éxito de los emprendimientos en la ciudad de Riobamba

**Trabajo de Titulación para optar al título de Licenciatura en
Contabilidad y Auditoría**

Autor:

Guacho Pucuna Evelyn Nicole

Tutor:

Ing. Jorge Fernando Cruz Parra

Riobamba, Ecuador. 2025

DECLARATORIA DE AUTORÍA

Yo, **Evelyn Nicole Guacho Pucuna**, con cédula de ciudadanía **1150557161**, autora del trabajo de investigación titulado: **“Estudio comparativo de la viabilidad económica y financiera para el éxito de los emprendimientos en la ciudad de Riobamba”**, certifico que la producción, ideas, opiniones, criterios, contenidos y conclusiones expuestas son de mí exclusiva responsabilidad.

Asimismo, cedo a la Universidad Nacional de Chimborazo, en forma no exclusiva, los derechos para su uso, comunicación pública, distribución, divulgación y/o reproducción total o parcial, por medio físico o digital; en esta cesión se entiende que el cesionario no podrá obtener beneficios económicos. La posible reclamación de terceros respecto de los derechos de autor (a) de la obra referida, será de mi entera responsabilidad; librando a la Universidad Nacional de Chimborazo de posibles obligaciones.

En Riobamba, 01 de julio de 2025.



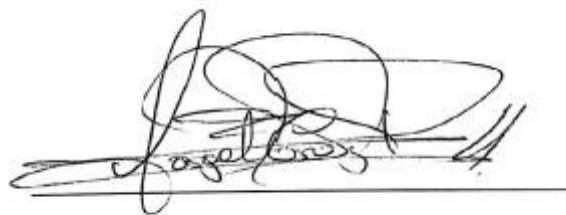
Evelyn Nicole Guacho Pucuna

C.I: 1150557161

DICTAMEN FAVORABLE DEL PROFESOR TUTOR

Quien suscribe, **ING. JORGE FERNANDO CRUZ** Parra catedrático adscrito a la Facultad de Ciencias Políticas y Administrativas, por medio del presente documento certifico haber asesorado y revisado el desarrollo del trabajo de investigación titulado: **“ESTUDIO COMPARATIVO DE LA VIABILIDAD ECONÓMICA Y FINANCIERA PARA EL ÉXITO DE LOS EMPRENDIMIENTOS EN LA CIUDAD DE RIOBAMBA”**, bajo la autoría de **EVELYN NICOLE GUACHO PUCUNA**; por lo que se autoriza ejecutar los trámites legales para su sustentación.

Es todo cuanto informar en honor a la verdad; en Riobamba, a los 01 del mes de julio de 2025.

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Jorge Fernando Cruz Parra', written over a horizontal line.

Ing. Jorge Fernando Cruz Parra

CERTIFICADO DE LOS MIEMBROS DEL TRIBUNAL

Quienes suscribimos, catedráticos designados Miembros del Tribunal de Grado para la evaluación del trabajo de investigación **“ESTUDIO COMPARATIVO DE LA VIABILIDAD ECONÓMICA Y FINANCIERA PARA EL ÉXITO DE LOS EMPRENDIMIENTOS EN LA CIUDAD DE RIOBAMBA”**, presentado por **EVELYN NICOLE GUACHO PUCUNA**, con cédula de identidad número **1150557161**, bajo la tutoría de **ING. JORGE FERNANDO CRUZ PARRA**; certificamos que recomendamos la **APROBACIÓN** de este con fines de titulación. Previamente se ha evaluado el trabajo de investigación y escuchada la sustentación por parte de su autor; no teniendo más nada que observar.

De conformidad a la normativa aplicable firmamos, en Riobamba 01 de julio de 2025.

Msc. Pedro Lucas Larrea Cuadrado
PRESIDENTE DEL TRIBUNAL DE GRADO



Msc. Norma Patricia Jiménez Vargas
PRESIDENTE DEL TRIBUNAL DE GRADO



Msc. Alexandra Lorena López Naranjo
PRESIDENTE DEL TRIBUNAL DE GRADO





CERTIFICACIÓN

Que, **GUACHO PUCUNA EVELYN NICOLE** con cc: **1150557161**, estudiante de la carrera de contabilidad y auditoría, facultad de CIENCIAS POLITICAS Y ADMINISTRATIVAS; ha trabajado bajo mi tutoría en el trabajo de investigación titulado **“ESTUDIO COMPARATIVO DE LA VIABILIDAD ECONÓMICA Y FINANCIERA PARA EL ÉXITO DE LOS EMPRENDIMIENTOS EN LA CIUDAD DE RIOBAMBA.”**, cumple con el 9% de acuerdo al reporte del sistema anti plagio **COMPILATIO**, porcentaje aceptado de acuerdo a la reglamentación institucional, por consiguiente autorizo continuar con el proceso.

Riobamba, 25 de junio del 2025



Firmado electrónicamente por:
**JORGE FERNANDO CRUZ
PARRA**

Validar únicamente con FirmaEC

Ing. Jorge Fernando Cruz Parra
TUTOR

DEDICATORIA

Llegando este momento es oportuno dedicar mi esfuerzo y trabajo, con mucho cariño y aprecio, en primer lugar, a Dios, quien me brindó su guía, compañía, fortaleza y sabiduría en cada momento, sin el esto no hubiera sido posible.

Con el mismo cariño y amor que me impulsaron a lo largo de este camino, dedico este trabajo a mis padres y hermanos, quienes han sido el pilar fundamental en mi vida. Su apoyo incondicional, esfuerzo y sacrificio han hecho posible que este logro también les pertenezca. A ellos, por creer en mí, por confiar en cada paso que he dado, por ser la inspiración para culminar mi formación académica.

Evelyn Nicole Guacho Pucuna

AGRADECIMIENTO

La gratitud es el sentimiento mas noble del ser humano, es por ello que, al culminar esta etapa estudiantil, expreso mi profundo agradecimiento a mi Dios quien ha sido mi sustento y guía. Su infinito amor ha permitido que esta etapa llegue a su fin.

Agradezco también a mis padres, quienes con su amor y apoyo me han acompañado a lo largo de estos años de sacrificio, hoy valen la pena todas las despedidas por las que tuvimos que pasar, cobran sentido todos esos kilómetros de distancia que se nos separaron, gracias infinitas por ser ese pilar en mi vida.

A las personas maravillosas que me dejó la universidad, Teresa y Nayely, les agradezco por su apoyo y motivación. Gracias por haberme acompañado y brindando de su amor, tiempo y paciencia, gracias a ustedes este camino y tiempo en un lugar desconocido, ha sido pasajero y se convierten en la más bonita excusa para volver siempre.

También quiero agradecer a esa persona que me acompañó desde el inicio, gracias Estiven por darme ánimo y motivación para terminar mi carrera universitaria. Gracias a su familia también, quienes me abrieron las puertas de su casa y me apoyaron hasta el último momento.

Quiero hacer un reconocimiento especial a mis docentes, que gracias a sus conocimientos, paciencia y sabiduría he podido culminar este proceso. A la institución y a cada una de las personas que de alguna manera contribuyeron en mi desarrollo académico y personal, mi mas sincero agradecimiento.

Evelyn Nicole Guacho Pucuna

INDICE GENERAL

DECLARATORIA DE AUTORÍA.....	
DICTAMEN FAVORABLE DEL PROFESOR TUTOR.....	
CERTIFICADO DE LOS MIEMBROS DEL TRIBUNAL	
CERTIFICADO ANTIPLAGIO	
DEDICATORIA.....	
AGRADECIMIENTO.....	
RESUMEN	
ABSTRACT	
CAPÍTULO I.....	17
1. Introducción.....	17
1.1 Planteamiento del problema.....	20
1.1.1 Problematicación	20
1.2 Pregunta de investigación	22
1.3 Objetivos.....	22
1.3.1 General.....	22
1.3.2 Específicos.....	22
1.4 Hipótesis	23
CAPÍTULO II.....	24
2. MARCO TEÓRICO.....	24
2.1 Estado del arte.....	24
2.2 Marco teórico	25
2.2.1 Emprendimiento	25
2.2.2 Fundamento legal para emprendimientos en Ecuador.....	26
2.2.3 Emprendedor	26
2.2.4 Éxito de los emprendimientos	27
2.2.5 Viabilidad económica	29

2.2.6	Viabilidad financiera	30
2.2.7	Fuentes de financiamiento	32
2.2.8	Sostenibilidad	32
2.2.9	Rentabilidad.....	33
CAPÍTULO III		35
3.	METODOLOGÍA.....	35
3.1	Tipo de investigación.....	35
3.1.1	De campo.....	35
3.1.2	Documental.....	35
3.2	Nivel de investigación	35
3.2.1	Correlacional	35
3.3	Enfoque de la investigación.....	35
3.3.1	Mixto	35
3.4	Diseño de la investigación	36
3.4.1	No experimental	36
3.5	Método de la investigación.....	36
3.5.1	Deductivo	36
3.6	Población y muestra.....	36
3.6.1	Población	36
3.6.2	Muestra	37
3.7	Técnicas e instrumentos para la recolección de datos	37
3.7.1	Técnicas de la investigación.....	37
3.7.2	Instrumentos de la investigación	37
3.8	Validez y confiabilidad del instrumento	38
CAPÍTULO IV		40
4.	RESULTADOS Y DISCUSIÓN	40
4.1	Caracterización de los emprendedores de la ciudad de Riobamba	40

4.1.1	Género de los emprendedores	40
4.1.2	Edad de los emprendedores	40
4.1.3	Estado civil de los emprendedores	41
4.1.4	Nivel de educación de los emprendedores	42
4.1.5	¿Se encuentra registrado en el RUC?	42
4.1.6	¿A qué sector pertenece su emprendimiento?	43
4.1.7	¿Tiene formación en contabilidad, finanzas o afines?.....	43
4.2	Ingresos y gastos que perciben los emprendedores	44
4.2.1	¿Con su emprendimiento que rango de ingresos mensuales obtiene?.....	44
4.2.2	¿Los ingresos han sido favorables en comparación con los gastos realizados?	45
4.2.3	¿Con su emprendimiento que rango de gastos mensuales obtiene?	45
4.3	Experiencia del emprendedor	46
4.3.1	¿Tiene experiencia previa en la creación o gestión de un emprendimiento?	46
4.3.2	¿Alguna vez usted realizó de actividades o ha apoyado dentro de un emprendimiento?	46
4.3.3	¿Cuál ha sido su papel dentro de otros emprendimientos o proyectos pasados?	47
4.4	Análisis financiero	48
4.4.1	En una escala del 1 al 5, ¿cuánto conocimiento tienes sobre análisis financiero? Considerando que 1 es poco importante y 5 muy importante.	48
4.4.2	¿Utiliza herramientas financieras para evaluar el desempeño de su emprendimiento?	49
4.4.3	¿Cómo ha impactado de la tecnología al implementar el análisis financiero?	49
4.4.4	¿Cuáles de estos indicadores financieros considera para su negocio?	50
4.4.5	¿Cómo mide la rentabilidad del emprendimiento?	51
4.4.6	¿Tiene un plan financiero detallado para el emprendimiento?.....	51

4.4.7	¿Cuáles han sido los desafíos a los que se enfrentó para gestionar su planificación financiera?.....	52
4.4.8	¿Ha recibido capacitación continua en análisis financiero o ha empleado a profesionales financieros para el emprendimiento?	52
4.4.9	¿Cómo evalúa del impacto a largo plazo de las decisiones financieras en la sostenibilidad de su emprendimiento?.....	53
4.4.10	Análisis global del análisis financiero	54
4.5	Análisis económico.....	54
4.5.1	En una escala del 1 al 5, ¿Cuánto conocimiento tiene sobre análisis económico? Considerando 5 como el más alto.	54
4.5.2	¿Cree que el análisis económico es importante para la duración de su emprendimiento?	55
4.5.3	¿Está usted de acuerdo en que la toma de decisiones, la atracción de inversionistas y el crecimiento sostenible son ventajas de realizar un análisis económico?	56
4.5.4	Análisis global del análisis económico.....	56
4.6	Manejo de riesgos	57
4.6.1	¿Cómo analiza la disposición de emprendimiento para asumir riesgos?	57
4.6.2	¿Cómo evalúa la efectividad de la empresa en el manejo de los gastos?	57
4.6.3	¿Cómo maneja usted el riesgo de competencia para asegurar el crecimiento de su emprendimiento?.....	58
4.6.4	¿Afectan los cambios económicos a su emprendimiento?	59
4.6.5	¿Cómo afronta su emprendimiento los desafíos financieros inesperados? ...	59
4.6.6	Análisis global del manejo de riesgos	60
4.7	Financiamiento de los emprendedores.....	61
4.7.1	¿Ha buscado financiamiento externo para su emprendimiento?	61
4.7.2	¿Qué estrategias utiliza para financiar su emprendimiento?	61
4.7.3	Análisis global del financiamiento que realizan los emprendedores.....	62
4.8	Actividades de marketing	62

4.8.1	¿Tiene un presupuesto específico para las actividades de marketing?	62
4.8.2	¿Cuál ha sido el valor presupuestado para marketing en este año?	63
4.8.3	Análisis global de las actividades de marketing de los emprendimientos.....	63
4.9	Éxito de los emprendimientos.....	64
4.9.1	¿Considera que su emprendimiento es exitoso?	64
4.9.2	En una escala del 1 al 5, considerando 5 como exitoso y 1 como no exitoso. ¿Cuán exitoso ha sido tu emprendimiento?	64
4.9.3	¿Cómo mide usted el éxito de su emprendimiento?	65
4.9.4	¿Ha existido un crecimiento en función de lo invertido al principio del emprendimiento?	66
4.9.5	¿Ha existido una expansión del emprendimiento?	66
4.9.6	Análisis global del éxito de los emprendimientos	67
4.10	Análisis de viabilidad económica y financiera del emprendimiento “Creme Yurt Productos Lácteos” de la ciudad de Riobamba	68
4.11	Prueba de hipótesis.....	70
4.11.1	Prueba de normalidad	70
4.11.2	Coeficiente de correlación	71
CAPÍTULO V		74
5.	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	74
5.1	Conclusiones.....	74
5.2	Recomendaciones	75
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS		76
ANEXOS.....		80
Anexo 1: Cuestionario aplicado a los emprendimientos de la ciudad de Riobamba.....		80
Anexo 2: Cálculos del ejercicio.....		86
Anexo 3: Estado del Arte.....		92

INDICE DE TABLAS

Tabla 1 Aspectos claves de la LOEI.....	26
Tabla 2 Emprendimientos de la ciudad de Riobamba	37
Tabla 3 Estadísticas de los casos	38
Tabla 4 Estadísticas de fiabilidad	38
Tabla 5 Clasificación de los niveles de fiabilidad según el Alfa de Cronbach.....	38
Tabla 6 Género de los encuestados.....	40
Tabla 7 Edad de los encuestados	41
Tabla 8 Estado civil de los encuestados	41
Tabla 9 Nivel de educación	42
Tabla 10 Registro en el SRI.....	43
Tabla 11 Sector del emprendimiento	43
Tabla 12 Formación en contabilidad	44
Tabla 13 Ingresos mensuales	44
Tabla 14 Ingresos en comparación a los gastos.....	45
Tabla 15 Gastos mensuales.....	46
Tabla 16 Experiencia empresarial	46
Tabla 17 Actividades empresariales	47
Tabla 18 Papel dentro de otros emprendimientos.....	48
Tabla 19 Conocimiento del análisis financiero	48
Tabla 20 Herramientas financieras	49
Tabla 21 Impacto de la Tecnología	50
Tabla 22 Indicadores financieros.....	50
Tabla 23 Medición de la rentabilidad del emprendimiento	51
Tabla 24 Plan financiero.....	51
Tabla 25 Desafíos de implementar una planificación financiera.....	52
Tabla 26 Capacitación en análisis financiero	53
Tabla 27 Evaluación del impacto de las decisiones financieras	53
Tabla 28 Conocimiento análisis económico	55
Tabla 29 Importancia del análisis económico	55
Tabla 30 Ventajas de un análisis económico	56
Tabla 31 Asumir riesgos.....	57

Tabla 32	Efectividad del manejo de gastos	58
Tabla 33	Manejo del riesgo de competencia	58
Tabla 34	Cambios económicos externos	59
Tabla 35	Desafíos financieros inesperados	60
Tabla 36	Financiamiento externo	61
Tabla 37	Estrategias de financiamiento.....	62
Tabla 38	Presupuesto para marketing.....	63
Tabla 39	Presupuesto para marketing.....	63
Tabla 40	Éxito del emprendimiento	64
Tabla 41	Consideración del éxito del emprendimiento	65
Tabla 42	Método de medición de éxito	66
Tabla 43	Crecimiento de la inversión.....	66
Tabla 44	Expansión del emprendimiento	67
Tabla 45	Prueba de normalidad	71
Tabla 46	Correlación de variables	72
Tabla 47	Coeficiente de correlación	73

RESUMEN

Los emprendimientos son la transformación de una idea en una innovación exitosa en donde el emprendedor utiliza sus habilidades, creatividad, persistencia y sobre todo la disposición al riesgo. Por ello, que esta investigación se centra en realizar un estudio comparativo de la viabilidad económica y financiera para el éxito de los emprendimientos, pues este tipo de estudios son esenciales para conocer la rentabilidad y sostenibilidad de una iniciativa facilitando la toma de decisiones acertadas; el objetivo de este proyecto de investigación es establecer una comparación de la viabilidad económica y financiera de los emprendimientos con éxito de la ciudad de Riobamba para determinar su incidencia en la sostenibilidad, viabilidad y rentabilidad, esta investigación se realizó por el método deductivo, es de tipo documental y de campo, tiene un enfoque mixto y su diseño es no experimental, se consideró como población un total de 64 emprendimientos locales agrupados dentro de los sectores artesanal, comercial, gastronómico, productor y de servicio. Los resultados obtenidos indican que un emprendimiento que considera realizar estudios económicos, financieros e incluso de mercado logran alcanzar el éxito empresarial evidenciándose en su rentabilidad y sostenibilidad, lo que les permite seguir vigentes dentro del mercado. Se concluye que el 48,60% de los emprendimientos encuestados han alcanzado el éxito, con una mayor concentración en el sector artesanal y productor.

Palabras clave: Viabilidad financiera, viabilidad económica, éxito de los emprendimientos, expansión.

ABSTRACT

Entrepreneurship is the transformation of an idea into a successful innovation, where the entrepreneur utilizes their skills, creativity, persistence, and, above all, a willingness to take risks. Therefore, this research focuses on conducting a comparative study of the economic and financial viability for the success of ventures, as this type of study is essential to understand the profitability and sustainability of an initiative, facilitating sound decision-making; the objective of this research project is to establish a comparison of the economic and financial viability of successful ventures in the city of Riobamba to determine their impact on sustainability, viability, and profitability. This research employed a deductive method, is of a documentary and field type, and adopts a mixed approach, with a non-experimental design. A total of 64 local ventures, grouped into the artisanal, commercial, gastronomic, production, and service sectors, were considered the population. The results obtained indicate that ventures that conduct economic, financial, and market studies achieve business success, evidenced by their profitability and sustainability, which allows them to remain active in the market. It is concluded that 48.60% of the surveyed ventures have achieved success, with a higher concentration in the artisanal and production sectors.

Keywords: Financial viability, economic viability, success of ventures, expansion.



Reviewed by:

Dra. Myriam Trujillo Brito, Mgs.

ENGLISH PROFESSOR

c.c. 0601823214

CAPÍTULO I

1. Introducción

Los emprendimientos son el fruto del esfuerzo que realiza un individuo o un grupo de personas, este nace por iniciativa que tienen una o varias personas que buscan dar solución a una necesidad que existe dentro de una población específica o un segmento de mercado, además, los emprendimientos son el desarrollo de ideas de negocios de manera innovadora y creativa aprovechando la oportunidad que se presenta, muchas de estas ideas se han llegado a convertir en pequeñas empresas que con el tiempo van escalando, llegando a tener éxito y ser empresas consolidadas dentro del mercado.

Por otro lado, los emprendedores son personas con entusiasmo que ponen en práctica sus conocimientos como sus habilidades para innovar su idea de negocio en un emprendimiento que sea sostenible, el emprendedor se caracteriza por ser una persona creativa, innovadora, apasionada y persistente. Tener o llevar a cabo un emprendimiento no es fácil, sin embargo, el emprendedor es quien se encarga de que este funcione de manera adecuada y de resultados óptimos.

Para que un emprendimiento alcance el éxito es necesario realizar un sinnúmero de análisis como son: el estudio de mercado (clientes, competencia, canales de distribución, socios claves) y el cumplimiento de regulaciones. Además, es fundamental realizar un estudio tanto económico como financiero, los mismos que permitirán conocer la viabilidad del emprendimiento, teniendo en cuenta el manejo de los ingresos en relación de sus costos y gastos, con el objetivo de alcanzar la rentabilidad necesaria que asegure su sostenibilidad a largo tiempo.

En la ciudad de Riobamba los emprendimientos inician por una necesidad propia, en un comienzo no consideran un plan de negocios, el mismo que le permitirá conocer aspectos técnicos como su constitución, el manejo del mercado, organización y administración y

como parte fundamental el análisis tanto económico como financiero, de este modo poder garantizar el éxito y desarrollo de la idea de negocio.

En este contexto, el estudio comparativo es una herramienta clave para el análisis de las diferentes variables como son la viabilidad financiera y económica, mediante este estudio se pudo analizar y contrastar los factores considerados por los emprendedores para que su emprendimiento sea exitoso, además se identifican los emprendimientos que consideraron la realización de un análisis económico y financiero como un factor determinante para emprender, dado que les brinda la posibilidad de conocer si este va a ser rentable y sostenible dentro del mercado.

La presente investigación tiene como objetivo comparar la viabilidad económica y financiera de los emprendimientos exitosos en la ciudad de Riobamba, con el fin de determinar su incidencia en la sostenibilidad, viabilidad y rentabilidad de los mismos. Para ello se empleó una metodología deductiva con un tipo de investigación de campo y documental, puesto que la recolección de información se realizó de manera personal, esta investigación es de nivel correlacional y diseño no experimental, se llevó a cabo bajo un enfoque mixto, pues se combinó con el análisis de los cuestionarios aplicados a los 64 emprendimientos de la ciudad de Riobamba que se encuentran registrados bajo el Consejo Provincial de Chimborazo.

Mediante los resultados obtenidos en la investigación se concluye que menos de la mitad de la población estudiada son emprendimientos exitosos y se encuentran en vías de expansión como resultado del éxito que obtuvieron a lo largo del tiempo.

La investigación se divide en cinco capítulos:

Capítulo I: Se establece el planteamiento del problema, formulación de la pregunta de investigación y los objetivos de la misma.

Capítulo II: Este capítulo se compone del marco teórico y el estado del arte en donde se encuentran investigaciones relevantes y relacionadas a las variables de la investigación.

Capítulo III: Contiene la metodología de la investigación, siendo esta de tipo documental y de campo, con un enfoque mixto y un diseño no experimental, además se detalla la población a estudiar y las técnicas e instrumentos para la recolección de datos.

Capítulo IV: Se enfoca en los resultados obtenidos, evidenciándose el análisis de los resultados del cuestionario aplicado y la discusión de dichos resultados.

Capítulo V: Se encuentran las conclusiones y recomendaciones.

1.1 Planteamiento del problema

1.1.1 Problematicación

En la actualidad la crisis económica a nivel mundial ha incrementado tras la pandemia por Covid-19 en un 4,4% según el FMI en el año 2020 (Jones et al., 2021), además, (Jaramillo, 2022) la guerra entre Rusia – Ucrania ha debilitado aún más la economía mundial debido a que se desestabiliza la economía y los precios de los productos de primera necesidad y combustibles, esto contribuye a que la inflación aumente y las economías se vean deterioradas a nivel mundial (Banco Mundial, 2022); debido a esto, muchas entidades o empresas se han visto en la necesidad de realizar un recorte de personal e incluso han llegado al punto de quiebra. Con consecuencia de ello, muchas de las personas que han perdido sus empleos han optado por iniciar sus propios emprendimientos, con el objetivo de obtener una estabilidad económica y satisfacer las necesidades del mercado.

Según encuestas realizadas a nivel mundial por Global Entrepreneurship Monitor (GEM) en el año 2023 existen cerca de 582 millones de emprendimientos de los cuales el 20% aproximadamente han fracasado durante el primer año de haber iniciado. Cuando se empieza un emprendimiento, se enfrenta a un sinnúmero de barreras como: el mercado cambiante, competencia desleal y regulaciones excesivas, es decir, que el emprendimiento para que tenga éxito debe realizar un estudio que minimice los riesgos que se puedan presentar.

Ecuador es uno de los países de Latino América en donde la creación de emprendimientos han ido en aumento, Jaramillo (2022) indica que: “entre enero y agosto del 2022 se crearon 13.179 nuevos emprendimientos en Ecuador, un 23% más que en el 2021, además nos dice que para el presente año Ecuador estaría constituyendo cerca de 22.000 nuevos emprendimientos” (párr. 1), cabe resaltar que muchos de estos emprendimientos son en su mayoría actividades de comercio, la venta de productos y oferta de servicios, como

son la venta de alimentos, artesanías, accesorios, vestimenta, servicios de limpieza, mantenimiento, estéticas, entre otros. Muchos de los emprendimientos han fracasado por distintos factores como lo menciona (Marchan, 2009; como se cita en Lozada, 2020) “los errores más comunes que cometen los emprendimientos es que no cuentan con un plan de negocios, falta de ejecución de estrategias, ignoran la importancia de la tecnología y no miden los gastos que conlleva” (p. 212).

Por otro lado, en la ciudad de Riobamba el Consejo Provincial dentro de la Dirección de Fomento Productivo bajo la Coordinación de Gestión Empresarial, emprendimientos y comercialización tienen a cargo 64 emprendimientos dentro de las distintas áreas, como son artesanal, comercial, gastronómica, productiva y de servicio, los mismos que en un inicio se manejaban de manera orgánica, sin realizar ningún tipo de estudio que les permita conocer si llegarían o no a tener éxito dentro de un periodo determinado, por esta razón pocos son los emprendimientos que logran transformarse en pequeñas y medianas empresas; uno de los problemas a los que se enfrentan los emprendimientos es la gestión inadecuada e ineficiente de los recursos, muchos de estos emprendimientos inician con un capital prestado por terceras personas o entidades financieras para lo cual deberían tener una planificación económica y financiera que les permita conocer los costos incurridos dentro del desarrollo de la idea, de este modo poder tener claro las actividades principales del emprendimiento y los ingresos que este va a recibir.

Existen emprendimientos que no han podido mantenerse, dado que, no han realizado técnicamente un estudio de la viabilidad económica y financiera, pues de esta manera el emprendedor conoce sus ingresos, costos y gastos, la inversión inicial para ejecutar y desarrollar la idea de negocio, además, conocer la proyección de sus costos y ventas, flujos de efectivo, determinación del VAN, TIR relación beneficio costo y periodo de recuperación de la inversión y su rentabilidad. Por otro lado, los emprendedores no analizan el mercado,

es decir, no determinan las necesidades que pueden existir, la oferta y demanda de este, la competencia, los costos de producción, los socios estratégicos, canales de distribución, relación con los clientes y sobre todo la propuesta de valor del producto o servicio que se va a ofrecer, esto les impide establecer precios que les permita obtener rentabilidad y solvencia. Por lo tanto, la presente investigación pretende responder a la siguiente interrogante.

1.2 Pregunta de investigación

¿Cómo la viabilidad económica y financiera incide en el éxito de los emprendimientos en la ciudad de Riobamba?

1.3 Objetivos

1.3.1 General

Establecer una comparación de la viabilidad económica y financiera de los emprendimientos con éxito de la ciudad de Riobamba para determinar su incidencia en la sostenibilidad, viabilidad y rentabilidad.

1.3.2 Específicos

- Identificar los emprendimientos que hayan tenido éxito y que se mantengan en la actualidad dentro de la ciudad de Riobamba.
- Analizar la viabilidad económica y financiera de los emprendimientos con éxito de la ciudad de Riobamba.
- Establecer la relación que existe entre la sostenibilidad, viabilidad y rentabilidad en el análisis económico y financiero para el éxito de los emprendimientos de la ciudad de Riobamba.

1.4 Hipótesis

La viabilidad económica y financiera influye significativamente en el éxito de los emprendimientos de la ciudad de Riobamba.

CAPÍTULO II

2. MARCO TEÓRICO.

2.1 Estado del arte

Durante el presente proyecto de investigación se revisaron y consideraron fuentes bibliográficas como artículos científicos y revistas, mediante los cuales se pudo identificar el artículo científico de Ovando Pérez & Valencia Camacho, (2021) analizan cuáles son los factores de éxito y fracaso que favorecen el desarrollo de emprendimientos productivos del sector lecheros de a cargo de mujeres del Municipio de Batallas de la ciudad de La Paz (p. 167), obteniendo como resultado que la ubicación del emprendimiento y la responsabilidad económica representan un 80% de fracaso para los emprendimientos, también se encuentra la capacitación, el nivel de educación, el capital inicial y el acceso a financiación por medio de entidades financieras son factores determinantes para el fracaso, pues representa un 100% de posibilidad de término del negocio. Por otro lado, el conocimiento de mercado, el nivel de innovación y la pertenencia a redes sociales han permitido a los emprendimientos un desarrollo exitoso, obteniendo una rentabilidad y solvencia.

Por otro lado, Lozada Pinta *et al.* (2020) identifican las principales causas del fracaso empresarial dentro de la Ciudad de Machala, provincia de El Oro, durante el periodo 2019 (p. 207), en donde obtuvieron como resultado dentro de los factores determinantes que generan el fracaso de los emprendimientos, están los problemas inesperados sean estos de tipo legal, económicos, ambientales, entre otros, además la escasa ayuda por parte de las instituciones o entidades financieras para su financiamiento juega un papel importante para el desarrollo de la idea de negocio, el alto nivel de competencia es un factor que normalmente lleva a la reducción de ventas, obligando a los emprendedores a bajar los precios impidiendo que se logre una rentabilidad estable, además la falta de liquidez impide que el emprendedor cubra sus costos o incluso las obligaciones con terceros, orillando al cierre del negocio, por

ultimo un factor determinante también es la carencia de formación empresarial, pues limita al emprendedor la toma de decisiones, gestionar sus recursos, planificar y adaptarse al mercado de manera estratégica.

En “Viabilidad económica y financiera de una microempresa de miel de aguamiel en Michoacán, México” Franco et al (2014) tienen como objetivo determinar la viabilidad económica y financiera para una microempresa de miel de aguamiel en el municipio de Senguio, Michoacán, dando como resultado el proyecto es viable desde el punto comercial, técnico, financiero y económico (p, 957). Los indicadores de evaluación económica y financiera VAN, RBC y TIR, superaron sus valores críticos. En adición, la inversión inicial del proyecto se recupera en poco menos de tres años, con lo que se reúne la evidencia necesaria y suficiente para afirmar que el proyecto es viable y rentable. Ortiz et al. (2024) analiza la viabilidad económica y las opciones de financiamiento público para la producción de palma africana,

2.2 Marco teórico

2.2.1 Emprendimiento

Un emprendimiento es el esfuerzo o trabajo que hace un individuo o grupo de personas para iniciar un proyecto, negocio o por la necesidad de satisfacer las necesidades de los individuos que están a su alrededor. La generación de ingresos a la actividad que va a desarrollar el emprendedor permitirá fortalecer el emprendimiento, facilitando su permanencia, expansión y su posicionamiento en el mercado. Para Ahmad & Seymour (2008) emprender es “iniciar la búsqueda de generación de valor, a través de la creación o expansión de una actividad económica por medio de la identificación y explotación de nuevos productos, procesos o mercados” (p. 14). (Ahmad & Seymour, 2008) En este sentido, los emprendedores al desarrollar sus negocios satisfacen las necesidades de la población, además generan empleo de esta forma contribuyen al desarrollo de la economía del país.

La generación de un proyecto empresarial de calidad depende de un ecosistema integrado que recoge aspectos personales de individuos, las condiciones del mercado, el acceso a recursos financieros e información, así como la intervención de los gobiernos a través de programas públicos (Zamora Boza, 2018).

2.2.2 Fundamento legal para emprendimientos en Ecuador

La Ley Orgánica de Emprendimiento e Innovación tiene como objetivo establecer el marco normativo que incentive y fomente el emprendimiento, innovación y el desarrollo tecnológico, promoviendo la cultura emprendedora. La siguiente tabla muestra los artículos 1 y 2 de la ley antes mencionada del capítulo I, que indica las disposiciones fundamentales.

Tabla 1

Aspectos claves de la LOEI

Aspecto Clave	Importancia
Apoyo legal amplio	Reconoce y respalda todo tipo de emprendimientos.
Trámites simplificados	Facilita la creación y gestión de negocios.
Impulso a la innovación	Promueve productos y servicios creativos.
Acceso a apoyo técnico y financiero	Ofrece capacitaciones, asesoría y fondos.
Enlace con la educación y el mercado	Fomenta una cultura emprendedora desde la formación.
Mejora de competitividad	Ayuda a los emprendedores a ser más eficientes.
Coordinación estatal	El Estado impulsa políticas públicas enfocadas en el emprendimiento.

Nota: Elaboración propia en base a la Ley Orgánica de Emprendimiento e Innovación (2020).

2.2.3 Emprendedor

Definir al emprendedor es muy complejo, existen distintas definiciones, sin embargo, este término proviene del latín “in”, “en” y “préndere”, esto significa “acometer o llevar a

cabo”, para el Diccionario de la Real Academia Española emprendedor es “quien inicia o asume acciones dificultosas o arriesgadas” (Poncio, 2010).

De las distintas maneras para definir al emprendedor se resaltan ciertas características como las que señala Sung Park & Duarte Masi (2015):

Personas innovadoras, creativas, que ven las oportunidades donde los demás solo perciben la rutina, el riesgo excesivo y hasta el fracaso y que pueden tomar sus actividades empresarias casi como un juego de azar, en donde el que más apuesta, aún a conciencia de poder perderlo todo, es el que más gana (p. 293).

2.2.4 Éxito de los emprendimientos

Los emprendedores consideran que sus emprendimientos son exitosos por el nivel de ventas y la obtención de ganancias, además, se puede decir que un negocio es exitoso cuando logra de forma continua los objetivos planteados desde un inicio. Según Cáliz *et al* (2016) “el éxito se basa en tener objetivos estratégicos acertados y una cultura corporativa que proteja los valores de la organización, clima organizacional y su estilo de gerencia” (p. 1-2).

Alcaraz (2011) recomienda seguir los siguientes pasos para lograr emprender con éxito:

- Responder las siguientes preguntas:
 - ✓ ¿Qué me gusta hacer?
 - ✓ ¿Qué estudios o capacitación tengo?
 - ✓ ¿Qué se hacer?
 - ✓ ¿Qué habilidades poseo?
 - ✓ ¿Qué experiencia tengo?
 - ✓ ¿Qué planes tengo para el futuro?
- Identificar con claridad lo que quiere hacer y las metas que desea alcanzar.
- Elimine los mitos y las barreras para emprender.
- Desarrolle un buen plan de negocios.

- Hacer todo lo requiera para realizar con éxito la idea seleccionada.

2.2.4.1 Factores de éxito de los emprendimientos

Para considerar a un emprendimiento exitoso existen distintos factores, además que se le consideran factores exitosos a aquellos factores que brindan un impulso que permita llegar al éxito. (Coque et al., 2013, como se citó en Fernández & Cantón, 2017) relaciona “al éxito con la perseverancia, el compromiso y el liderazgo, entendiendo que a este último como una capacidad de generar motivación y confianza en compañeros de la empresa y clientes” (p. 240), por medio de esta definición podemos decir que el liderazgo es un factor importante para para llegar al éxito dentro de un emprendimiento, puesto que se tiene una relación estrecha entre los mis compañeros de la entidad y los clientes, permitiendo estar al tanto de las necesidades que tiene la población y poder satisfacerlas, de este modo el emprendimiento tendrá un crecimiento tanto económico como de popularidad.

De este modo, también existen otros factores de éxito como la experiencia del emprendedor, Ries (2011) indica “que cualquiera que fracase con una startup puede reivindicar que él o ella ha aprendido mucho de la experiencia” (p. 53), es decir, que una persona o emprendedor que haya tenido experiencia sea esta buena o mala dentro de otros negocios o emprendimientos, ha aprendido lo suficiente para poder desarrollar mejor la idea de negocio dentro de este nuevo emprendimiento, pues la experiencia le permite tomar decisiones más acertadas o incluso saber cómo reaccionar a los riesgos que se presenten en el camino.

Otro factor por el que normalmente se considera que un emprendimiento es exitoso es el crecimiento que este haya tenido en un determinado tiempo, (Reina et al., 2018, como se citó en Phillips & Kirchhoff, 1989) menciona que “un volumen de operación más elevados (mayor producción y ventas), además de garantizar un mejor posicionamiento en el mercado, genera una mayor probabilidad de sostenibilidad” (párr. 35). Existen muchos

emprendimientos que cuando inician tienen como objetivo el crecimiento, como lo menciona el autor antes menciona como una mayor producción y un mayor número de ventas, el emprendimiento además de tener reconocimiento se establece y llegar tener una sostenibilidad que le permite incluso expandirse, de este modo surgen las sucursales y llega a cubrir la demanda que tienen sus productos o servicios.

2.2.5 Viabilidad económica

Según Duvergel & Argota (2017) “el estudio de la viabilidad económica ayuda a realizar el análisis costo-beneficio del sistema, el mismo que permitirá determinar si es factible desarrollar económicamente el proyecto” (p. 51). Además, “la viabilidad económica se trata de una propuesta de acción para resolver un problema práctico o satisfacer una necesidad” (Duvergel & Argota, 2017, p. 51), una vez que se tiene la idea de negocio es necesario realizar un estudio de viabilidad económica ya que permite conocer el costo y a su vez el beneficio que se va a obtener, de este modo se puede tomar la decisión de si es o no un emprendimiento viable que permita satisfacer no solo las necesidades propias sino también las necesidades del mercado.

Esto hace referencia a los recursos económicos y financieros que tiene el emprendimiento y son necesarios para desarrollar las actividades y procesos que permitirán obtener recursos. (León, 2009, como se citó en Duvergel & Argota, 2017) “la viabilidad económica es el elemento más importante, ya que, a través de él se solventan las demás carencias de otros recursos, es lo más difícil de conseguir y requiere de actividades adicionales cuando no se posee”, la importancia de realizar un estudio de viabilidad económica radica en permite conocer la rentabilidad y la sostenibilidad del proyecto antes de iniciar, de este modo el emprendedor puede tomar la decisión de tomar o no el riesgo de iniciar con la idea de negocio.

2.2.5.1 Punto de equilibrio

El punto de equilibrio es una herramienta financiera importante para todo tipo de negocio y aún más para un emprendimiento, pues en cuanto un emprendimiento está cursando por la primera etapa no tiene beneficios directos, por lo que es necesario que el emprendedor conozca el volumen o cantidad de los productos que debe realizar o vender para poder cubrir los costos y gastos que se generen, este cálculo permitirá tomar decisiones acertadas, Morales & Morales (2010) menciona que “el punto de equilibrio es la cantidad de dinero que se obtiene de los ingresos por las ventas en una empresa y que se ubican en el nivel igual a la totalidad de los egresos” (p. 25), en otras palabras, el punto de equilibrio es cuando la empresa encuentra en punto perfecto entre los ingresos que recibe por ventas y los gastos que genera la realización del producto o servicio. Podemos decir que, el punto de equilibrio es cuando la empresa logra la recuperación de los costos y gastos a través del número de ventas.

2.2.6 Viabilidad financiera

Una vez que se inicia un emprendimiento se necesita conocer si cuenta con la capacidad económica para iniciar y poderse mantener en el tiempo. De este modo la viabilidad financiera permitirá calcular la inversión inicial, el beneficio, reconocer los costos, rentabilidad, solvencia e incluso realizar un análisis de costo-beneficio del proyecto. Se sabrá que un proyecto, emprendimiento o negocio será viable financieramente cuando este cuente con recursos suficientes para poder enfrentar las obligaciones con terceras personas o entidades.

Según González et al. (2017) para realizar un análisis de viabilidad financiera se conlleva los siguientes pasos:

- Proyecciones de ingresos y gastos y flujo de efectivo, éstas se preparan usualmente a tres años.

- Análisis del punto de equilibrio permite determinar el nivel de ventas que se requiere para cubrir todos los gastos de la empresa y tener una ganancia de cero.
- Estimación de la tasa de inversión de retorno (TIR) es la tasa de ganancias en relación con el capital invertido, expresada en términos porcentuales.

2.2.6.1 Indicadores financieros

Los indicadores financieros son medidas que permiten conocer la realidad de la empresa dentro del ámbito financiero, los resultados de estas medidas son importantes para la toma de decisiones tanto internas como externas, ayuda al emprendedor a tomar decisiones importantes e incluso a posibles inversionistas, ya que muestra la realidad del emprendimiento permitiendo que este conozca la relación de riesgo – beneficio.

(Sánchez, 2008, como se citó en Correa et al., 2018) indica que “los indicadores financieros son una razón (división) entre dos o más variables, tomadas de la información histórica proveniente de los estados financieros” (p. 131), es decir, que mediante la información de los estados financieros de periodos anteriores se puede medir la situación económica de la empresa, negocio o emprendimiento, lo mismo que nos presentará la situación real de la empresa.

Existen distintos tipos de indicadores financieros, entre los más conocidos están los indicadores de rentabilidad, indicadores de liquidez e indicadores de endeudamiento, cada uno tiene su clasificación, sin embargo, dentro de esta investigación vamos a centrarnos en el Retorno sobre los Activos (ROA) y el ROE (Retorno sobre el Patrimonio) que son indicadores de rentabilidad que permite medir el beneficio que obtiene la empresa por cada dólar que se invirtió en la idea de negocio, además, el ROE muestra el porcentaje de ganancia que se tiene en relación al capital invertido o aportado.

2.2.7 Fuentes de financiamiento

Las fuentes de financiamientos son necesarias para iniciar un emprendimiento o desarrollar una idea de negocio, por medio de estas fuentes de financiamiento la empresa o emprendimiento puede obtener recursos económicos (dinero) necesario para operar, invertir o crecer. (Erossa, 2004; como se citó en Bea et al., 2023) menciona que “el financiamiento es el abastecimiento y uso eficiente del dinero, líneas de crédito y fondos de cualquier clase, que se emplean en la realización de un proyecto o en el funcionamiento de una empresa” (p. 4), también (Raffino, 2000, como se cita en Cevallos et al., 2021) define al financiamiento como “el proceso de viabilizar y mantener en marcha un proyecto negocio o emprendimiento específico mediante la asignación de recursos capitales (dinero o crédito) para el mismo” (p. 301), por lo tanto podemos decir, que el financiamiento es contar con el dinero o fondos económicos para poder llevar a cabo la realización de un proyecto, el desarrollo de una idea de negocio.

Existen distintos tipos de financiamiento entre ellos se encuentra el financiamiento propio, este proviene directamente de los participantes del proyecto a desarrollarse sean estos los mismos dueños o inversionistas que han logrado obtener estos recursos económicos de otros tipos de actividades; también está el financiamiento por terceros, este tipo de financiamiento es aquel que proviene de entidades financieras u otro tipo de instituciones, normalmente se le conoce como préstamos lo mismo que involucra un endeudamiento.

2.2.8 Sostenibilidad

Según (Lafferty et al., 1999, como se citó en López Pardo, 2015) “la sostenibilidad es condición o restricción del desarrollo humano, e implica un sentido positivo del desarrollo”. De acuerdo con la Real Academia Española (2023), sostenible “especialmente en ecología y economía, que se puede mantener durante largo tiempo sin agotar los recursos o causar grave daño”, conforme con estas definiciones, podemos decir que la sostenibilidad

dentro de los emprendimientos es la capacidad que tiene el emprendimiento para mantenerse dentro de del mercado en un tiempo definido y a su vez genere recursos económicos, sociales y ambientales, dentro de lo económico se refiere a que el negocio sea rentable, en lo social el emprendimiento debería poder generar empleo, además de este modo el emprendimiento comienza a tener un crecimiento y por último, en el ámbito ambiental, el emprendimiento debe minimizar el impacto ambiental que tiene al realizar sus actividades.

También está el desarrollo sostenible, el Informe Brundtland define como “aquel que satisface las necesidades del presente sin comprometer la capacidad de las futuras generaciones para satisfacer las propias”. (Dourojeanni, 2000, como se citó en Miranda et al., 2007) menciona que “el desarrollo sostenible tiene tres objetivos fundamentales: el crecimiento económico, la equidad (social, económica y ambiental) y la sostenibilidad ambiental”.

2.2.9 Rentabilidad

Según (Chávez, 2005; como se citó en De La Hoz Suárez et al., 2008) “la rentabilidad es uno de los indicadores financieros más relevantes, sino el más importante, para medir el éxito de un negocio” (p. 93). Además, para (Sánchez, 2002; como se citó en De La Hoz Suárez et al., 2008), considera que “la rentabilidad es una noción que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan medios materiales, humanos y financieros con el fin de obtener ciertos resultados” (p. 94). Por lo tanto, la rentabilidad es el beneficio que se va a obtener después de invertir en un emprendimiento, negocio o incluso en la bolsa de valores, además, es un indicador clave e importante para medir el éxito del negocio y la salud financiera de la misma, ya que, analiza el comportamiento de la inversión, muestra la cantidad exacta de dinero que se va a obtener por cada dólar de inversión.

2.2.9.1 Retorno sobre los Activos (ROA)

El ROA es un indicador importante ya que, permite evaluar la rentabilidad sobre los recursos invertidos en el emprendimiento, además con este indicador se puede comparar el emprendimiento propio con otros de manera que podamos conocer la competencia en el mercado, con lo cual se puede tomar decisiones acertadas o incluso decisiones correctivas que permitan alcanzar los objetivos establecidos dentro del emprendimiento. Cabe resaltar que el ROA permite evaluar la eficiencia con la que el emprendimiento utiliza sus recursos para poder generar ganancias netas. Hay que considerar que un ROA elevado indica una buena gestión de los recursos, mientras que un ROA bajo puede evidenciar problemas o incluso una mala asignación de activos para el desarrollo de las actividades.

Para el cálculo del ROA se considera la siguiente formula:

$$ROA = \frac{Utilidad\ neta}{Activos} * 100$$

2.2.9.2 Retorno sobre el Patrimonio (ROE)

Este indicador muestra el porcentaje de ganancia que se tiene en relación al capital invertido o aportado, lo cual es fundamental para medir la rentabilidad del emprendedor. En el caso de que existan inversionistas interesados podrán conocer las ganancias que van a tener a futuro conforme a su inversión, esto no solo genera confianza, sino que también ayuda a la toma de decisiones. Además, permite compara emprendimientos o negocios del mismo sector o están dedicados a actividades similares, pues permite identificar emprendimientos que están generando mayores beneficios en función del capital utilizado. De esta manera se puede decir que es una herramienta clave para la evaluación del desempeño financiero.

Para realizar el cálculo del ROE se tiene la siguiente formula:

$$ROE = \frac{Utilidad\ neta}{Patrimonio} * 100$$

CAPÍTULO III

3. METODOLOGÍA.

3.1 Tipo de investigación

3.1.1 De campo

La presente investigación fue de campo, pues se acudió personalmente a los emprendimientos de la ciudad de Riobamba para poder recolectar la información necesaria para cumplir con los objetivos planteados, Creswell (2013) considera que la investigación de campo se refiere a “recopilar datos en el campo, en el sitio donde los participantes experimentan el problema o cuestión de estudio” (p. 65).

3.1.2 Documental

Se realizó una recolección de información de las variables de estudio, además se tomó información de los emprendedores acerca de la manera en la que ha influido el análisis económico y financiero y otros factores para considerar el éxito del emprendimiento.

3.2 Nivel de investigación

3.2.1 Correlacional

En esta investigación se midió el grado de relación que existe entre las dos variables que intervienen, permitiendo analizar y evaluar los resultados, como indica Cortés & Iglesias (2004) que este nivel de investigación “tiene como propósito evaluar la relación que existe entre dos o más conceptos, categorías o variables” (p. 18).

3.3 Enfoque de la investigación

3.3.1 Mixto

Se utilizó el enfoque mixto, debido que permite al “investigador utilizar las técnicas de cada uno por separado, se hacen entrevistas, se realizan encuestas para saber las opiniones de cada cual sobre el tema en cuestión” (Cortés Cortés & Iglesias León, 2004, p. 11). Por

medio de las encuestas se pudo valorar y observar las respuestas obtenidas y de este modo comprobar la hipótesis formulada.

3.4 Diseño de la investigación

3.4.1 No experimental

El diseño de esta investigación fue no experimental por lo que no se manipularon ninguna de las variables de estudio, de acuerdo con D. Sousa et al. (2007) en el diseño no experimental “el investigador observa lo que ocurre de forma natural, sin intervenir de manera alguna” (p. 504).

3.5 Método de la investigación

3.5.1 Deductivo

El método deductivo indica que va de un razonamiento general hasta el más lógico, además este sirve para obtener conclusiones a partir de una serie de principios, razonamientos o aspectos. Por lo tanto, la investigación empleó el método deductivo, ya que, se partió de lo general que fue el análisis de los emprendimientos de la ciudad de Riobamba hasta llegar a la conclusión de que menos de la mitad de la población se considera como emprendimiento exitoso.

3.6 Población y muestra

3.6.1 Población

En el Registro Estadístico de Empresas (REEM) existe alrededor de 730 emprendimientos dentro de la ciudad de Riobamba en el año 2022; para el año 2023 el Consejo Provincial por medio de la Coordinación de Gestión Empresarial, Emprendimientos y Comercialización cuenta con 64 emprendimientos que se encuentran divididos en sectores como el artesanal, de comercio, gastronómico, productor y de servicios como se muestra en la siguiente tabla:

Tabla 2*Emprendimientos de la ciudad de Riobamba*

Nº	SECTOR	Nº DE EMPREDIMIENTOS
1	Artesanal	28
2	Comercial	6
3	Gastronómico	7
4	Productor	20
5	De servicio	3
Total		64

Nota: Base de Datos de Emprendimientos registrados en el Gobierno Autónomo Descentralizado de la Provincia de Chimborazo, 2023.

3.6.2 Muestra

Dentro de la presente investigación se tomó el 100% de la población de los emprendimientos de la ciudad de Riobamba, es decir, 64 emprendimientos de los distintos sectores.

3.7 Técnicas e instrumentos para la recolección de datos

3.7.1 Técnicas de la investigación

- **Encuesta:** de esta forma se obtuvo información relevante para la investigación, las encuestas fueron dirigidas directamente los emprendedores de la ciudad de Riobamba, mediante la encuesta se consiguió información relevante acerca de la importancia del análisis financiero y económico, el éxito del emprendimiento, factores que considera el emprendedor importante para el éxito de su emprendimiento, etc.

3.7.2 Instrumentos de la investigación

- **Cuestionario:** se realizó una lista preguntas que nos permitieron obtener información con relación a los factores que han llevado al éxito del emprendimiento, como se indica en el anexo 1.

3.8 Validez y confiabilidad del instrumento

Para la validación de los ítems o preguntas de la encuesta, esta fue revisada y validada por el tutor asignado para el presente proyecto de investigación e incluso por la responsable del Grupo Semillero de la Carrera de Contabilidad y Auditoría.

De este modo para determinar la confiabilidad de la encuesta se utilizó el coeficiente Alfa de Cronbach, este coeficiente permitirá medir la fiabilidad o confianza de las preguntas planteadas en el cuestionario, para esto se utilizó el programa IBM SPSS. De este modo, se realizó una prueba piloto de la encuesta con 15 emprendedores. En la Tabla 2 y Tabla 3 se podrán observar los resultados.

Tabla 3

Estadísticas de los casos

		Nº	%
Casos	Válido	15	100
	Excluido	0	0
	Total	15	100

Tabla 4

Estadísticas de fiabilidad

Alfa de Cronbach	Alfa de Cronbach basada en elementos estandarizados	Nº de elementos
0,793	0,893	37

Tabla 5

Clasificación de los niveles de fiabilidad según el Alfa de Cronbach

Valor de Alfa de Cronbach	Nivel de fiabilidad
Coeficiente alfa > 0.90	Excelente
Coeficiente alfa > 0.80	Bueno
Coeficiente alfa > 0.70	Aceptable
Coeficiente alfa > 0.60	Cuestionable
Coeficiente alfa > 0.50	Pobre
Coeficiente alfa < 0.50	Inaceptable

Nota: Tuapanta et al. (2017, p.41)

En base a la tabla 5 en donde se muestra la clasificación de los niveles de fiabilidad según el Alfa de Cronbach la encuesta es aceptable para aplicar, dado que el coeficiente que se obtuvo en la validación de la encuesta fue de 0,793 como se muestra en la tabla 4.

CAPÍTULO IV

4. RESULTADOS Y DISCUSIÓN

4.1 Caracterización de los emprendedores de la ciudad de Riobamba

4.1.1 Género de los emprendedores

En razón a los resultados obtenidos se evidenció que el 73% de las personas encuestadas son de género femenino, mientras que el 27% corresponden al género masculino, siendo así que no existen personas que hayan preferido no decir su género, tomando en cuenta que la población es 64 emprendedores. De este modo se pudo observar que más de la mitad de los emprendedores encuestados son mujeres, es decir, que el 73% son mujeres cabeza de hogar que han tenido la iniciativa de emprender o iniciar un proyecto como se indica en la tabla 6.

Tabla 6

Género de los encuestados

Indicadores	Frecuencia	Porcentaje
Femenino	47	73%
Masculino	17	27%
Prefiero no decirlo	0	0%
Total	64	100%

Nota: Elaboración propia con la base de datos del cuestionario aplicado a los emprendedores registrados en el Consejo Provincial dentro de la Ciudad de Riobamba periodo 2024.

4.1.2 Edad de los emprendedores

El 35,90% de las personas encuestadas tienen entre 35 a 44 años de edad, es decir, que la mayoría de los encuestados son personas adultas, el 28,10% tiene entre 45 a 54 años, el 20,30% ronda entre los 25 a 34 años, mientras que el 10,90% tiene alrededor de 18 a 24 años, es decir que existe una pequeña población de jóvenes emprendedores y por último el 4,70% de la población encuestada tiene entre 55 años o más, es decir que son personas adultas mayores (ver tabla 7).

De este modo se pudo observar que existen personas desde muy jóvenes hasta adultas mayores que han decidido emprender y mantener sus emprendimientos hasta la actualidad.

Tabla 7

Edad de los encuestados

Indicadores	Frecuencia	Porcentaje
Menos de 18	0	0%
18 – 24	7	10,90%
25 – 34	13	20,30%
35 – 44	23	35,90%
45 – 54	18	28,10%
55 o más	3	4,70%
Total	64	100%

Nota: Elaboración propia con la base de datos del cuestionario aplicado a los emprendedores registrados en el Consejo Provincial dentro de la Ciudad de Riobamba periodo 2024.

4.1.3 Estado civil de los emprendedores

La tabla 8 muestra que el 40,60% de los encuestados son casados, es decir, que muchos de ellos inician su emprendimiento con su familia o por sustento familiar, mientras que el 29,70% son divorciados y el 18,80% son personas solteras que han iniciado su emprendimiento por iniciativa propia, el 9,40% son viudos. Todos los encuestados respondieron y dieron a conocer su estado civil, de este modo se puede decir que los emprendimientos nacen por el sustento familiar o desde una idea de comenzar un negocio familiar.

Tabla 8

Estado civil de los encuestados

Indicadores	Frecuencia	Porcentaje
Soltero	12	18,80%
Casado	26	40,60%
Divorciado	19	29,70%
Viudo	6	9,40%
Otro	0	0%
Total	64	100%

Nota: Elaboración propia con la base de datos del cuestionario aplicado a los emprendedores registrados en el Consejo Provincial dentro de la Ciudad de Riobamba periodo 2024.

4.1.4 Nivel de educación de los emprendedores

La encuesta realizada muestra que el 46,90% de la población de estudio tienen una preparación educativa hasta la secundaria, pues solo el 32,80% tiene una preparación superior, el 17,20% tiene hasta la primaria, mientras que el 3,10% indican otra preparación educativa como pueden ser tecnologías. En este sentido se puede decir que gran parte de la población encuestada no ha tenido una preparación superior e incluso solo tienen una preparación primaria, lo que indica que los emprendimientos en muchas ocasiones son producto de la necesidad de buscar un sustento propio, además son muy pocas las personas que con una preparación superior han iniciado un emprendimiento de este modo se puede deducir que aquellas personas con preparación superior u otras como tecnologías se inclinan por trabajar bajo dependencia.

Tabla 9

Nivel de educación

Indicadores	Frecuencia	Porcentaje
Primaria	11	17,20%
Secundaria	30	46,90%
Superior	21	32,80%
Otros	2	3,10%
Total	64	100%

Nota: Elaboración propia con la base de datos del cuestionario aplicado a los emprendedores registrados en el Consejo Provincial dentro de la Ciudad de Riobamba periodo 2024.

4.1.5 ¿Se encuentra registrado en el RUC?

Según los resultados que se muestran en la tabla 10 el 48,40% de los emprendedores encuestados mencionan que, si se encuentran registrados en el Servicio de Rentas Internas, mientras que el 51,60% no ha hecho la apertura del RUC. De este modo podemos decir que más de la mitad de la población no tiene educación tributaria por lo que desconocen de sus obligaciones con el estado e incluso no llevan un registro adecuado de sus ingresos, gastos e impuestos.

Tabla 10*Inscripción en el RUC*

Indicadores	Frecuencia	Porcentaje
Si	31	48,40%
No	33	51,60%
Total	64	100%

Nota: Elaboración propia con la base de datos del cuestionario aplicado a los emprendedores registrados en el Consejo Provincial dentro de la Ciudad de Riobamba periodo 2024.

4.1.6 ¿A qué sector pertenece su emprendimiento?

Mediante las respuestas obtenidas por medio de la encuesta el 44% de los emprendimientos se encuentran dentro del sector artesanal, el 31% pertenece al sector productor, el 11% son emprendimientos gastronómicos, el 9% son emprendimientos comerciales y el 5 % pertenece al sector de servicio (ver tabla 11). En razón a los resultados se puede decir que los emprendimientos de la ciudad de Riobamba son artesanales seguidos de los emprendimientos productores.

Tabla 11*Sector del emprendimiento*

Indicadores	Frecuencia	Porcentaje
Artesanal	28	43,75%
Comercial	6	9,37%
Gastronómico	7	10,94%
Productor	20	31,26%
De servicio	3	4,68%
Otro	0	0%
Total	64	100%

Nota: Elaboración propia con la base de datos del cuestionario aplicado a los emprendedores registrados en el Consejo Provincial dentro de la Ciudad de Riobamba periodo 2024.

4.1.7 ¿Tiene formación en contabilidad, finanzas o afines?

El 34,30% de los encuestados cuentan con una formación en contabilidad, finanzas o relacionados a estos, mientras que el 65,60% menciona que no tiene este tipo de formación académica. En este sentido se puede decir que la mayoría de los emprendedores gestionan sus negocios sin tener una base técnica en temas financieros y económicos, esto dificulta la

toma de decisiones, sin embargo, aquel grupo con formación especializada impulsa emprendimientos que cuentan con formación técnica que les permite alcanzar sus objetivos.

Tabla 12

Formación en contabilidad

Indicadores	Frecuencia	Porcentaje
Si	22	34,30%
No	42	65,60%
Total	64	100%

Nota: Elaboración propia con la base de datos del cuestionario aplicado a los emprendedores registrados en el Consejo Provincial dentro de la Ciudad de Riobamba periodo 2024.

4.2 Ingresos y gastos que perciben los emprendedores

4.2.1 ¿Con su emprendimiento que rango de ingresos mensuales obtiene?

De los resultados obtenidos el 29,70% tienen ingresos mensuales de 501 a 1000 dólares mensuales, de la misma manera el 28,10% obtienen ingresos de 1001 a 3000 dólares mensuales, el 20,30% mencionan que sus ingresos son de 3001 a 6000 dólares mensuales, mientras que el 12,50% obtienen alrededor de 0 a 500 dólares por mes y el 9,40% gana entre 6001 a más durante el mes (ver tabla 13). Siendo así se puede decir que más de la mitad de los emprendimientos obtienen buenos resultados, ya que ganan entre 501 a 1000 o entre 1001 a 3000 dólares por mes y son muy pocos aquellos emprendimientos que no ganan más de 1000 dólares al mes.

Tabla 13

Ingresos mensuales

Indicadores	Frecuencia	Porcentaje
De 0 a 500 USD	8	12,5%
De 501 a 1000 USD	19	29,70%
De 1001 a 3000 USD	18	28,10%
De 3001 a 6000 USD	13	20,30%
De 6001 a más USD	6	9,40%
Total	64	100%

Nota: Elaboración propia con la base de datos del cuestionario aplicado a los emprendedores registrados en el Consejo Provincial dentro de la Ciudad de Riobamba periodo 2024.

4.2.2 ¿Los ingresos han sido favorables en comparación con los gastos realizados?

La encuesta realizada permite conocer que el 48,40% de la población indican que sus ingresos han sido poco favorables en comparación con los gastos que realizan, mientras que el 26,60% mencionan que los ingresos recibidos no son nada favorables en relación con lo que gastan y, por último, solo el 25% coinciden en que son muy favorables los ingresos recibidos. La tabla 14 muestra que los ingresos que perciben los emprendimientos son poco favorables en relación de sus gastos, esto se puede deber a que gran parte de la población encuestada no tienen conocimientos que le permitan administrar los recursos económicos.

Tabla 14

Ingresos en comparación a los gastos

Indicadores	Frecuencia	Porcentaje
Muy favorable	16	25%
Poco favorable	31	48,40%
Nada favorable	17	26,60%
Total	64	100%

Nota: Elaboración propia con la base de datos del cuestionario aplicado a los emprendedores registrados en el Consejo Provincial dentro de la Ciudad de Riobamba periodo 2024.

4.2.3 ¿Con su emprendimiento que rango de gastos mensuales obtiene?

Según los resultados obtenidos el 37,50% mencionan que sus gastos van en un rango de 3001 a 6000 USD mensuales, el 31,30% tienen gastos de 1001 a 3000USD al mes, mientras que el 2,90% mencionan que sus gastos están alrededor de 501 a 1000 USD por cada mes, el 6,30% indica que gastan de 0 a 500 USD por mes, mientras que el 3,10% tiene gastos de 6001 a incluso mayores cada mes. Por medio los resultados presentados en la tabla 15 se puede observar que un porcentaje significativo de los emprendimientos tiene gastos de entre 3000 USD hasta 6000 USD, esto en relación a los ingresos que muestra la tabla 13 en donde se menciona que el 28,10% de los emprendimientos reciben ingresos de 1001 USD a 3000 USD, se puede decir que no existe buen manejo de los recursos económicos y al existir más gastos que ingresos no se está obteniendo una rentabilidad estable.

Tabla 15*Gastos mensuales*

Indicadores	Frecuencia	Porcentaje
De 0 a 500 USD	4	4,30%
De 501 a 1000 USD	14	21,90%
De 1001 a 3000 USD	20	31,30%
De 3001 a 6000 USD	24	37,50%
De 6001 a más USD	2	3,10%
Total	64	100%

Nota: Elaboración propia con la base de datos del cuestionario aplicado a los emprendedores registrados en el Consejo Provincial dentro de la Ciudad de Riobamba periodo 2024.

4.3 Experiencia del emprendedor**4.3.1 ¿Tiene experiencia previa en la creación o gestión de un emprendimiento?**

De los resultados obtenidos el 51,60% tiene experiencia empresarial, mientras que el 48,40% no ha tenido experiencia empresarial (ver tabla 16). En base a esto se puede decir que la población que inicia un emprendimiento es aquella que ya tiene experiencia y sabrá cómo reaccionar ante los riesgos que se presenten o incluso al tener experiencia previa el emprendedor busca como técnicas que permitan tener en un buen posicionamiento dentro del mercado.

Tabla 16*Experiencia empresarial*

Indicadores	Frecuencia	Porcentaje
Si	33	51,60%
No	31	48,40%
Total	64	100%

Nota: Elaboración propia con la base de datos del cuestionario aplicado a los emprendedores registrados en el Consejo Provincial dentro de la Ciudad de Riobamba periodo 2024.

4.3.2 ¿Alguna vez usted realizó de actividades o ha apoyado dentro de un emprendimiento?

Los resultados de esta pregunta son un total de 33 debido a que tiene relación con las respuestas de la pregunta anterior, en este sentido, el 36,40% que alguna vez realizó

actividades o apoyó dentro de otros emprendimientos, el 36,40% mencionó que no ha realizado actividades o ha apoyado en un emprendimiento, mientras que el 27,30% si lo ha hecho (ver tabla 17). Es decir, que de las personas que mencionaron anteriormente que si tenían experiencia empresarial más de la mitad ha realizado actividades directas con el emprendimiento y tienen conocimientos que les permite tomar la decisión y iniciativa de generar un emprendimiento nuevo y novedoso.

Tabla 17

Actividades empresariales

Indicadores	Frecuencia	Porcentaje
Si	9	27,30%
No	12	36,40%
Alguna vez	12	36,40%
Total	33	100%

Nota: Elaboración propia con la base de datos del cuestionario aplicado a los emprendedores registrados en el Consejo Provincial dentro de la Ciudad de Riobamba periodo 2024.

4.3.3 ¿Cuál ha sido su papel dentro de otros emprendimientos o proyectos pasados?

Los resultados de esta pregunta son un total de 33 debido a que tiene relación con las respuestas de la pregunta 11, de este modo el 36,40% de los encuestados que respondieron que si tenían experiencia empresarial han sido trabajadores en emprendimientos anteriores, el 33,30% mencionó que han jugado el papel de administrador o encargado de otros emprendimientos y el 30,30% menciona que ha sido propietario de otros emprendimientos (ver tabla 18). En base a estos datos se puede decir que aquellas personas que han trabajado en emprendimientos anteriores han tenido la iniciativa de empezar su emprendimiento propio, ya que dentro de otros emprendimientos cumplieron con actividades de administradores o encargados directo, lo cual les permitió desarrollar habilidades, estrategias para la toma de decisiones, manejo de recursos, también dentro del papel que cumple dentro del emprendimiento conoce el mercado y competencia en el que se va a desenvolver su futuro proyecto.

Tabla 18*Papel dentro de otros emprendimientos*

Indicadores	Frecuencia	Porcentaje
Propietario	10	30,30%
Administrador/Encargado	11	33,30%
Trabajador	12	36,40%
Total	33	100%

Nota: Elaboración propia con la base de datos del cuestionario aplicado a los emprendedores registrados en el Consejo Provincial dentro de la Ciudad de Riobamba periodo 2024.

4.4 Análisis financiero

4.4.1 En una escala del 1 al 5, ¿cuánto conocimiento tienes sobre análisis financiero?

Considerando que 1 es poco importante y 5 muy importante.

En relación con los resultados obtenidos se puede observar que el 34,37% tiene un conocimiento bajo acerca del análisis financiero, mientras que el 29,68% tiene un leve conocimiento acerca del mismo, el 15,63% no sabe nada acerca de este análisis, el 10,94% tiene conocimiento del análisis financiero, mientras que apenas el 9,38% sabe acerca de este análisis (ver tabla 19).

De esta manera se puede interpretar que muy pocos de los emprendedores conocen lo que es el análisis financiero y pueden basar su emprendimiento en este análisis conociendo así su viabilidad.

Tabla 19*Conocimiento del análisis financiero*

Indicadores	Frecuencia	Porcentaje
1	10	15,63%
2	22	34,37%
3	19	29,68%
4	7	10,94%
5	6	9,38%
Total	64	100%

Nota: Elaboración propia con la base de datos del cuestionario aplicado a los emprendedores registrados en el Consejo Provincial dentro de la Ciudad de Riobamba periodo 2024.

4.4.2 ¿Utiliza herramientas financieras para evaluar el desempeño de su emprendimiento?

El 25% de los encuestados indicó que utilizan herramientas financieras para evaluar el desempeño de su emprendimiento, mientras que el 75% indican que no emplean este tipo de herramientas. Estos resultados muestran que la mayoría de los emprendedores no aplican herramientas financieras para la gestión del emprendimiento, lo que limita la capacidad de tomar decisión acertadas e informadas, el uso de las herramientas financiera es de gran utilidad, pues permite analizar la rentabilidad, controlar los costos y a su vez realizar una proyección a futuro de modo que pueda el emprendedor conocer la viabilidad de su negocio.

Tabla 20

Herramientas financieras

Indicadores	Frecuencia	Porcentaje
Si	48	25%
No	16	75%
Total	64	100%

Nota: Elaboración propia con la base de datos del cuestionario aplicado a los emprendedores registrados en el Consejo Provincial dentro de la Ciudad de Riobamba periodo 2024.

4.4.3 ¿Cómo ha impactado de la tecnología al implementar el análisis financiero?

El 45,30% mencionan que el impacto de la tecnología al implementar el análisis financiero ha sido moderado, el 26,60% mencionan que ha sido significativo el impacto que han tenido, el 15,60% indican que es mínimo, el 7,80% mencionan que es muy significativo y, por último, el 4,70% indican que la tecnología no ha impactado en absoluto para la implementación del análisis financiero, como lo indica la tabla 21.

Por lo tanto, se puede decir, que aproximadamente la mitad indican que la tecnología ha impactado moderadamente a la hora de implementar el análisis financiero dentro de su emprendimiento y menos del 5% indican que no ha sido un inconveniente, por lo que usan la tecnología a favor y buscan maneras de poder implementarlo.

Tabla 21*Impacto de la Tecnología*

Indicadores	Frecuencia	Porcentaje
Nada en absoluto	3	4,70%
Mínimo	10	15,60%
Moderado	29	45,30%
Significativo	17	26,60%
Muy significativo	5	7,80%
Total	64	100%

Nota: Elaboración propia con la base de datos del cuestionario aplicado a los emprendedores registrados en el Consejo Provincial dentro de la Ciudad de Riobamba periodo 2024.

4.4.4 ¿Cuáles de estos indicadores financieros considera para su negocio?

Según los resultados obtenidos el 37,50% utilizan como indicador financiero el crecimiento de ventas, el 20,30% utilizan el periodo de recuperación, seguido por el punto de equilibrio con el 17,20%, el 10,90% utilizan ganancias por unidades, el 7,80% indicó el ROI (retorno sobre la inversión), el 4,70% usan otros indicadores financieros, por último, el 1,60% usan el margen de contribución como indicador financiero. Se puede decir que, toda la población usa uno u otro indicador financiero dentro de su emprendimiento, sin embargo, la mayoría de ellos toman como indicador el crecimiento de ventas pudiéndose entender así que este indicador es el más fácil de comprender y aplicar.

Tabla 22*Indicadores financieros*

Indicadores	Frecuencia	Porcentaje
Ganancias por unidades	7	10,90%
ROI (retorno sobre la inversión)	5	7,80%
Crecimiento en ventas	24	37,50%
Punto de equilibrio	11	17,20%
Periodo de recuperación	13	20,30%
Margen de contribución	1	1,60%
Otros	3	4,70%
Total	64	100%

Nota: Elaboración propia con la base de datos del cuestionario aplicado a los emprendedores registrados en el Consejo Provincial dentro de la Ciudad de Riobamba periodo 2024.

4.4.5 ¿Cómo mide la rentabilidad del emprendimiento?

Por medio de los resultados obtenidos el 39,10% mencionan que miden la rentabilidad de su emprendimiento por medio del crecimiento del mismo, mientras que el 21,90% utilizan el margen del beneficio neto y el otro 21,90% se basa en la capacidad de endeudamiento, además está el 14,10% que mide su rentabilidad a través de la liquidez del emprendimiento y, por último, tenemos el 3,10% que usa otro método de medición de la rentabilidad de su negocio o emprendimiento.

Tabla 23

Medición de la rentabilidad del emprendimiento

Indicadores	Frecuencia	Porcentaje
Liquidez	9	14,10%
Capacidad de endeudamiento	14	21,90%
Crecimiento	25	39,10%
Margen de beneficio neto	14	21,90%
Otro	2	3,10%
Total	64	100%

Nota: Elaboración propia con la base de datos del cuestionario aplicado a los emprendedores registrados en el Consejo Provincial dentro de la Ciudad de Riobamba periodo 2024.

4.4.6 ¿Tiene un plan financiero detallado para el emprendimiento?

Según los resultados obtenidos el 37,50% no tienen un plan financiero para su emprendimiento, el 15,60% si cuenta con un plan financiero y el 46,90% tienen un plan financiero en proceso de desarrollo (ver tabla 24). En base a estos datos se puede decir que, la mitad de la población ha considerado desarrollar su plan financiero.

Tabla 24

Plan financiero

Indicadores	Frecuencia	Porcentaje
Si	10	15,60%
No	24	37,50%
En proceso de desarrollo	32	46,90%
Total	64	100%

Nota: Elaboración propia con la base de datos del cuestionario aplicado a los emprendedores registrados en el Consejo Provincial dentro de la Ciudad de Riobamba periodo 2024.

4.4.7 ¿Cuáles han sido los desafíos a los que se enfrentó para gestionar su planificación financiera?

Con se muestra en la tabla 25 desafíos de implementar una planificación financiera, el 28,60% de la población encuestada menciona que su mayor desafío han sido los cambios en el entorno económico, mientras que el 27% indican que los altos costos de endeudamiento han sido su desafío difícil de enfrentar, pues existen meses en los que el ingreso que obtienen no cubre con estos costos, el 19% indican que el desconocimiento de los riesgos es un desafío para ellos, el 14,30% mencionan que los problemas tecnológicos presentan un desafío importante, de este modo se puede decir que los emprendedores no tienen un conocimiento y manejo de tecnología, para el 11,10% la incertidumbre del mercado representa un desafío importante para ellos.

Tabla 25

Desafíos de implementar una planificación financiera

Indicadores	Frecuencia	Porcentaje
Incertidumbres del mercado	7	11,10%
Cambios en el entorno económico	18	28,60%
Altos costos de endeudamiento	17	27%
Desconocimiento de riesgos	12	19%
Problemas tecnológicos	9	14,30%
Otros	0	0%
Total	64	100%

Nota: Elaboración propia con la base de datos del cuestionario aplicado a los emprendedores registrados en el Consejo Provincial dentro de la Ciudad de Riobamba periodo 2024.

4.4.8 ¿Ha recibido capacitación continua en análisis financiero o ha empleado a profesionales financieros para el emprendimiento?

Según los datos obtenidos por medio de la encuesta aplicada el 64,10% menciona que no tiene una capacitación continua en análisis financiero o han empleado a profesionales financieros para su emprendimiento, mientras que el 35,90% menciona que si busca una

capacitación personal acerca del análisis financiero o empleando profesionales financieros para realizar y actualizar el análisis financiero.

Tabla 26

Capacitación en análisis financiero

Indicadores	Frecuencia	Porcentaje
Si	41	64,10%
No	23	35,90%
Total	64	100%

Nota: Elaboración propia con la base de datos del cuestionario aplicado a los emprendedores registrados en el Consejo Provincial dentro de la Ciudad de Riobamba periodo 2024.

4.4.9 ¿Cómo evalúa del impacto a largo plazo de las decisiones financieras en la sostenibilidad de su emprendimiento?

Según los datos obtenidos el 39,10% evalúa como neutral al impacto que han tenido las decisiones financieras que se han tomado para su emprendimiento, el 25% mencionan que se sienten satisfechos con las decisiones financieras tomadas para la sostenibilidad del emprendimiento, el 15,60% menciona que es insatisfecho, el 12,50% se siente muy satisfecho, mientras que el 7,80% dice que es muy insatisfecho el impacto de las decisiones financieras tomadas.

Tabla 27

Evaluación del impacto de las decisiones financieras

Indicadores	Frecuencia	Porcentaje
Muy satisfecho	8	12,50%
Satisfecho	16	25%
Neutral	25	39,10%
Insatisfecho	10	15,60%
Muy insatisfecho	5	7,80%
Total	64	100%

Nota: Elaboración propia con la base de datos del cuestionario aplicado a los emprendedores registrados en el Consejo Provincial dentro de la Ciudad de Riobamba periodo 2024.

4.4.10 Análisis global del análisis financiero

El análisis financiero es una herramienta que permite conocer la salud financiera de un negocio, empresa o incluso de los emprendimientos, a través de este estudio se pueden identificar oportunidades de mejorar tomando decisiones estratégicas e incluso correctivas. A pesar de que el análisis financiero sea importante solo el 9,38% de los encuestado conocen de este estudio, debido a esto es que solo el 25% aplican herramientas financieras para evaluar el desempeño de sus emprendimientos. Dentro de este pequeño porcentaje que tienen conocimiento de análisis financiero, el 7,80% considera que el impacto de la tecnología ha sido muy significativo para poder implementar el análisis financiero, a pesar de que existe un escaso conocimiento el 37,50% usan el crecimiento de ventas como un indicador financiero dentro de su emprendimiento, a su vez como el crecimiento de ventas es significativo para los emprendimientos una medida de rentabilidad es el crecimiento para el 39,10%.

Los emprendedores han buscado la alternativa de capacitarse en este tipo de estudios o incluso han usado a profesionales como ayuda para desarrollar el análisis financiero en sus emprendimientos, de este modo el 64,10% han buscado capacitación o implementan expertos en el tema. Es importante que los negocios, empresas y emprendimientos realicen un estudio financiero que muestre si el emprendimiento es viable o no y así poder tomar la decisión de iniciar o esperar para comenzar las actividades del emprendimiento.

4.5 Análisis económico

4.5.1 En una escala del 1 al 5, ¿Cuánto conocimiento tiene sobre análisis económico?

Considerando 5 como el más alto.

En relación con los resultados obtenidos se puede observar que el 26,60% tiene un conocimiento bajo acerca del análisis financiero, mientras que el 28,10% tiene un leve conocimiento acerca del mismo, el 17,20% no sabe nada acerca de este análisis, el 18,80%

tiene conocimiento del análisis financiero, mientras que apenas el 9,40% sabe acerca de este análisis (ver tabla 28). De esta manera se puede interpretar que muy pocos de los emprendedores conocen lo que es el análisis económico y pueden basar su emprendimiento en este análisis conociendo así su viabilidad.

Tabla 28

Conocimiento análisis económico

Indicadores	Frecuencia	Porcentaje
1	11	17,20%
2	17	26,60%
3	18	28,10%
4	12	18,80%
5	6	9,40%
Total	64	100%

Nota: Elaboración propia con la base de datos del cuestionario aplicado a los emprendedores registrados en el Consejo Provincial dentro de la Ciudad de Riobamba periodo 2024.

4.5.2 ¿Cree que el análisis económico es importante para la duración de su emprendimiento?

En relación con los resultados obtenidos se puede decir que 26,60% cree que realizar un análisis económico es importante, mientras que el 28,10% menciona que no es importante y el 45,30% no está seguro de la importancia de este análisis (ver tabla 29). Por tanto, se puede observar que menos de la mitad de los emprendimientos utilizan un análisis económico para su emprendimiento, mientras que la otra mitad menciona que no está seguro que este análisis aporte al desarrollo del emprendimiento.

Tabla 29

Importancia del análisis económico

Indicadores	Frecuencia	Porcentaje
Si	17	26,60%
No	18	28,10%
No estoy seguro	29	45,30%
Total	64	100%

Nota: Elaboración propia con la base de datos del cuestionario aplicado a los emprendedores registrados en el Consejo Provincial dentro de la Ciudad de Riobamba periodo 2024.

4.5.3 ¿Está usted de acuerdo en que la toma de decisiones, la atracción de inversionistas y el crecimiento sostenible son ventajas de realizar un análisis económico?

En relación con los resultados obtenidos por medio de las personas encuestadas, se puede decir que el 42,20% está de acuerdo con que la toma de decisiones, la atracción de inversionistas y el crecimiento sostenible son ventajas de realizar una análisis económico, mientras que el 31,30% indican que no están de acuerdo ni desacuerdo con lo indicado, 8 de los encuestados, es decir, el 12,50% indicaron que no se encuentran de acuerdo, el 9,40% se encuentran el total desacuerdo y por último, el 4,70% mencionan que están totalmente de acuerdo (ver tabla 30).

Por lo tanto, son muy pocas las personas que tienen conocimiento del análisis económico y lo ponen en práctica, de este modo son solo estas personas quienes están totalmente de acuerdo con las ventajas que brinda hacer y aplicar un análisis económico para el emprendimiento.

Tabla 30

Ventajas de un análisis económico

Indicadores	Frecuencia	Porcentaje
Totalmente en desacuerdo	6	9,40%
En desacuerdo	8	12,50%
Ni de acuerdo ni desacuerdo	20	31,30%
De acuerdo	27	42,20%
Totalmente de acuerdo	3	4,70%
Total	64	100%

Nota: Elaboración propia con la base de datos del cuestionario aplicado a los emprendedores registrados en el Consejo Provincial dentro de la Ciudad de Riobamba periodo 2024.

4.5.4 Análisis global del análisis económico

El análisis económico es una herramienta importante, Nogueira et al. (2017) menciona que el “análisis económico permite determinar las principales dificultades que limitan el desarrollo de una organización, así como detectar las reservas que existen para mejorar la

efectividad de la empresa y trazar las estrategias correspondientes” (p. 114), sin embargo, el 28,10% de los encuestados tienen un conocimiento medio acerca del análisis económico y el 9,40% tiene un alto conocimiento, a pesar de ello el 43,30% no están seguros de que sea importante la aplicación del análisis económico para sus emprendimientos por esta razón es que el 31,30% de los encuestados no se encuentran de acuerdo ni desacuerdo en que la toma de decisiones, la atracción de inversionistas y el crecimiento sostenible son ventajas de realizar un análisis económico.

4.6 Manejo de riesgos

4.6.1 ¿Cómo analiza la disposición de emprendimiento para asumir riesgos?

Por medio de los resultados obtenidos el 56,30% de la población encuestada menciona que la disposición de su emprendimiento para asumir los riesgos es moderada, mientras que el 29,70% menciona que es baja y el 14,10% restante dice que su disposición es alta, es decir, que están preparados para asumir cualquier tipo de riesgo que se presente ante el emprendimiento.

Tabla 31

Asumir riesgos

Indicadores	Frecuencia	Porcentaje
Alta	9	14,10%
Moderada	36	56,30%
Baja	19	29,70%
Total	64	100%

Nota: Elaboración propia con la base de datos del cuestionario aplicado a los emprendedores registrados en el Consejo Provincial dentro de la Ciudad de Riobamba periodo 2024.

4.6.2 ¿Cómo evalúa la efectividad de la empresa en el manejo de los gastos?

El 34,40% evalúan como neutral la efectividad que tiene el emprendimiento para manejar los gastos, el 23,40% favorable y muy favorable como manejan los gastos del emprendimiento, mientras que el 9,40% menciona que es desfavorable y el 9,40% menciona

que la efectividad de su emprendimiento es muy desfavorable con respecto al manejo de gastos.

Tabla 32

Efectividad del manejo de gastos

Indicadores	Frecuencia	Porcentaje
Muy desfavorable	6	9,40%
Desfavorable	6	9,40%
Neutral	22	34,40%
Favorable	15	23,40%
Muy favorable	15	23,40%
Total	64	100%

Nota: Elaboración propia con la base de datos del cuestionario aplicado a los emprendedores registrados en el Consejo Provincial dentro de la Ciudad de Riobamba periodo 2024.

4.6.3 ¿Cómo maneja usted el riesgo de competencia para asegurar el crecimiento de su emprendimiento?

El 39,10% mencionan que para manejar el riesgo de competencia y poder asegurar el crecimiento de su emprendimiento, ellos buscan satisfacer siempre al cliente, el 20,30% buscan colaboraciones estratégicas de modo que se puedan mantener dentro de la competencia, mientras que el 18,80% se adapta constantemente a los cambios asegurando su lugar en el mercado, el 14,10% innova continuamente en el producto o servicio que ofrece, por ultimo está el 7,80% que indica que su manera de manejar el riesgo de competencia es aprovechando las oportunidades que se presenten para el emprendimiento.

Tabla 33

Manejo del riesgo de competencia

Indicadores	Frecuencia	Porcentaje
Innovación continua	9	14,10%
Colaboraciones estratégicas	13	20,30%
Satisfacer siempre al cliente	25	39,10%
Adaptarse a los cambios	12	18,80%
Aprovechar las oportunidades	5	7,80%
Total	64	100%

Nota: Elaboración propia con la base de datos del cuestionario aplicado a los emprendedores registrados en el Consejo Provincial dentro de la Ciudad de Riobamba periodo 2024.

4.6.4 ¿Afectan los cambios económicos a su emprendimiento?

Según los datos obtenidos por medio de la encuesta aplicada el 78,10% menciona que, si afectan los cambios económicos externos a sus emprendimientos, mientras que el 21,90% restante menciona que no se ha visto afectado por los cambios económicos externos. Por lo tanto, para más de la mitad de la población encuestada, los cambios económicos externos alteran y afectan en el rendimiento de su emprendimiento dentro de ámbitos como ventas o incluso sus costos. Esto muestra que los emprendimientos se ven fuertemente afectados por factores económicos que se encuentran fuera del control de los emprendedores.

Tabla 34

Cambios económicos externos

Indicadores	Frecuencia	Porcentaje
Si	50	21,90%
No	14	78,10%
Total	64	100%

Nota: Elaboración propia con la base de datos del cuestionario aplicado a los emprendedores registrados en el Consejo Provincial dentro de la Ciudad de Riobamba periodo 2024.

4.6.5 ¿Cómo afronta su emprendimiento los desafíos financieros inesperados?

Mediante los datos obtenidos por medio de la encuesta realizada, se puede evidenciar que el 25% afronta los desafíos financieros buscando financiamiento adicional, el 20,30% revisa sus gastos para de esta manera tener un mejor control de los mismos para el periodo siguiente, el 15,60% reestructura sus deudas, el 12,50% negocia con sus proveedores, el 10,90% realiza una planificación financiera a largo plazo, el 7,80% se capacita continuamente para saber cómo afrontar los desafíos financieros inesperados, mientras que el 6,80% cubre estos desafíos inesperados con reservas de emergencia y el 1,60% utiliza otros métodos para afrontar los desafíos financieros que se les presente durante el desarrollo de las actividades de su emprendimiento. Los emprendimientos han buscado maneras que les permita sobrellevar los desafíos inesperados.

Tabla 35**Desafíos financieros inesperados**

Indicadores	Frecuencia	Porcentaje
Capacitación continua	5	7,80%
Reestructuración de deudas	10	15,60%
Búsqueda de financiamiento adicional	16	25%
Revisión de gastos	13	20,30%
Negociación de proveedores	8	12,50%
Planificación financiera a largo plazo	7	10,90%
Reservas de emergencia	4	6,30%
Otros	1	1,60%
Total	64	100%

Nota: Elaboración propia con la base de datos del cuestionario aplicado a los emprendedores registrados en el Consejo Provincial dentro de la Ciudad de Riobamba periodo 2024.

4.6.6 Análisis global del manejo de riesgos

Los riesgos son eventos imprevistos que afectan a los emprendimientos evitando el alcance de sus objetivos, Brito (2018) indica que antes los riesgos “la única forma de enfrentarlo es administrándolo, distinguiendo las fuentes de donde proviene, midiendo el grado de exposición que se asume y eligiendo las mejores estrategias disponibles para controlarlo” (p. 271), sin embargo, el 56,30% de los emprendedores encuestados mencionan que la disposición de sus emprendimientos para asumir riesgos es moderada, es decir, que más de la mitad de la población tienen conocimiento de cómo actuar ante los riesgos y de esta manera tomar decisiones que le permita resolver la situación y otra ocasión prevenir riesgos.

La competencia dentro del mercado es un riesgo al que todo emprendimiento debe afrontar, el 39,10% de los encuestados mencionan que satisfacer siempre al cliente es una medida que toman para manejar el riesgo de competencia para así asegurar el crecimiento de su emprendimiento, también el 20,30% realizan colaboraciones estratégicas para dar a conocer mejor sus productos o servicios y así obtener una ventaja sobre la competencia. También se encuentran desafíos financieros inesperados para lo cual el 20,30% de los

emprendedores encuestados mencionan que revisan los gastos producidos de esta manera conocen en ámbito podrían estar reduciendo costos.

4.7 Financiamiento de los emprendedores

4.7.1 ¿Ha buscado financiamiento externo para su emprendimiento?

Según los resultados obtenidos el 53,10% menciona que, si han buscado financiamiento externo para su emprendimiento, mientras que el 46,90% no han buscado financiamiento externo. Por lo tanto, se puede decir que poco más de la mitad de la población encuestada no ha buscado financiamiento para iniciar su emprendimiento, por lo tanto, se puede decir que inician sus actividades con recursos propios.

Tabla 36

Financiamiento externo

Indicadores	Frecuencia	Porcentaje
Si	30	53,10%
No	34	46,90%
Total	64	100%

Nota: Elaboración propia con la base de datos del cuestionario aplicado a los emprendedores registrados en el Consejo Provincial dentro de la Ciudad de Riobamba periodo 2024.

4.7.2 ¿Qué estrategias utiliza para financiar su emprendimiento?

El 37,50% de los emprendedores mencionan que han buscado financiamiento por medio de inversionistas que se encuentran interesados en sus proyectos, el 39,10% optó por obtener préstamos por medio de entidades financieras como fuente principal de financiamiento, mientras que solo el 14,10% utiliza su capital propio como estrategia para iniciar y sostener su emprendimiento, por otro lado el 9,40% recurren a otros métodos o alternativas de financiación para iniciar y desarrollar las actividades de su emprendimiento.

Estos datos reflejan que la mayoría de los emprendimientos dependen fuertemente de un capital externo.

Tabla 37

Estrategias de financiamiento

Indicadores	Frecuencia	Porcentaje
Capital propio	11	14,10%
Préstamos	22	39,10%
Inversionistas	28	37,50%
Otro	3	9,40%
Total	64	100%

Nota: Elaboración propia con la base de datos del cuestionario aplicado a los emprendedores registrados en el Consejo Provincial dentro de la Ciudad de Riobamba periodo 2024.

4.7.3 Análisis global del financiamiento que realizan los emprendedores

El financiamiento es un recurso necesario para iniciar o crecer, sea de forma personal o empresarial, el financiamiento permite acceder a los recursos económicos que le van a permitir alcanzar objetivos, invertir en el emprendimiento o incluso cubrir cierto tipo de gastos, dentro de esta investigación el 53,10% de los emprendedores usaron financiamiento para iniciar con sus actividades de los cuales el 39,10% y el 14,10% usaron préstamos bancarios y capital propio respectivamente.

En base a estos datos, se puede decir que el financiamiento es importante para iniciar con las actividades, pues al no tener un capital inicial no se puede hacer nada, además, muchas personas buscan un financiamiento por parte de las instituciones bancarias, lo que a su vez representa una deuda desde el inicio y aquellos que invierten su mismo capital proveniente de otras actividades, son personas que no tienen deudas desde el inicio, pero buscan un crecimiento de capital

4.8 Actividades de marketing

4.8.1 ¿Tiene un presupuesto específico para las actividades de marketing?

Por medio de los resultados obtenidos el 69,75% mencionan que no cuentan con un presupuesto para marketing, mientras que el 31,25% si cuenta con este presupuesto. De este modo se puede decir que, más de la mitad de la población no toman en cuenta un presupuesto

de marketing por lo que no realizan publicidad de su emprendimiento y este se conoce a simple vista de los clientes.

Tabla 38

Presupuesto para marketing

Indicadores	Frecuencia	Porcentaje
Si	20	31,25%
No	44	68,75%
Total	64	100%

Nota: Elaboración propia con la base de datos del cuestionario aplicado a los emprendedores registrados en el Consejo Provincial dentro de la Ciudad de Riobamba periodo 2024.

4.8.2 ¿Cuál ha sido el valor presupuestado para marketing en este año?

Por medio de los resultados obtenidos en la pregunta anterior, se mencionaron que solo 20 personas utilizan un presupuesto específico para marketing, por lo tanto para esta pregunta se basa en las 20 personas que respondieron si anteriormente y se tomará como 100% a esa población, en este sentido el 40% utilizan un presupuesto de 501 a 1000 USD para realizar marketing en el año, 25% presupuesta en 0 a 500 USD, el 20% menciona que su presupuesto anual para marketing es de 1001 a 1500 USD y por último el 15% cuenta con un presupuesto de 15001 a más.

Tabla 39

Presupuesto para marketing

Indicadores	Frecuencia	Porcentaje
De 0 a 500 USD	5	25%
De 501 a 1000 USD	8	40%
De 1001 a 1500 USD	4	20%
De 1501 a más USD	3	15%
Total	20	100%

Nota: Elaboración propia con la base de datos del cuestionario aplicado a los emprendedores registrados en el Consejo Provincial dentro de la Ciudad de Riobamba periodo 2024.

4.8.3 Análisis global de las actividades de marketing de los emprendimientos

El marketing se ha convertido en una herramienta importante e indispensable para todo tipo de negocio, pues permite dar a conocer al emprendimiento, sus productos y servicios

que ofrece, además por medio del marketing se construye una imagen consolidada dentro del mercado y reconocimiento es más fácil, sin embargo es contradictorio que al ser una herramienta importante el 68,75% de los emprendimientos estudiados no cuentan con un presupuesto dirigido específicamente para actividades de marketing, mientras que el 31,25% si cuentan con un presupuesto para marketing, siendo el 40% de los emprendedores que tienen un rango de entre 501 dólares hasta 1000 dólares dirigidos únicamente para promocionar su emprendimiento.

4.9 Éxito de los emprendimientos

4.9.1 ¿Considera que su emprendimiento es exitoso?

Según los datos obtenidos mediante la encuesta realizada a los emprendedores de la ciudad de Riobamba, mencionaron que el 51,60% considera que su emprendimiento no es exitoso, mientras que el 48,60% restante considera que su emprendimiento es exitoso. Por lo tanto, se puede mencionar que menos del 50% de los emprendimientos consideran que su emprendimiento ha tenido éxito.

Tabla 40

Éxito del emprendimiento

Indicadores	Frecuencia	Porcentaje
Si	31	48,40%
No	33	51,60%
Total	64	100%

Nota: Elaboración propia con la base de datos del cuestionario aplicado a los emprendedores registrados en el Consejo Provincial dentro de la Ciudad de Riobamba periodo 2024.

4.9.2 En una escala del 1 al 5, considerando 5 como exitoso y 1 como no exitoso. ¿Cuán exitoso ha sido tu emprendimiento?

Según los datos obtenidos en la pregunta anterior, solo 31 personas consideran que su emprendimiento es exitoso. Por lo tanto, para esta pregunta se considera como población quienes manifestaron percibir a su emprendimiento como exitoso.

En este sentido dentro de una escala del 1 al 5 considerando que 5 es exitoso y 1 no exitoso, el 25,81% considera que se encuentra en un nivel 3 dentro de esta escala, del mismo modo el 25,81% considera que su emprendimiento se encuentra en una escala de 4, el 12,90% y el 22,58% menciona que sus emprendimientos se encuentran en el nivel 1 y 2 de éxito respectivamente, por último, solo el 12,90% afirma que su emprendimiento se encuentra en un nivel 5 de éxito.

Estos datos indican que, aun cuando los emprendedores perciben cierto grado de éxito, la mayoría de ellos todavía no alcanza niveles altos de éxito, satisfacción o consolidación de los mismos.

Tabla 41

Consideración del éxito del emprendimiento

Indicadores	Frecuencia	Porcentaje
1	4	12,90%
2	7	22,58%
3	8	25,81%
4	8	25,81%
5	4	12,90%
Total	31	100%

Nota: Elaboración propia con la base de datos del cuestionario aplicado a los emprendedores registrados en el Consejo Provincial dentro de la Ciudad de Riobamba periodo 2024.

4.9.3 ¿Cómo mide usted el éxito de su emprendimiento?

Según los datos obtenidos en la pregunta 36 solo 31 personas consideran que su emprendimiento es exitoso, por lo tanto, para esta pregunta se considerará como población solo las personas que consideran exitoso su emprendimiento, en este sentido el 35,48% miden el éxito de su emprendimiento según crecimiento de sus clientes, el 12,90% mide su éxito a través de sus ingresos, el 18,18% menciona que usa como método de medición el impacto social de su emprendimiento, el 25,81% considera que su emprendimiento es éxito por el tiempo de duración de su emprendimiento y por último, el 9,68% mide el éxito del emprendimiento por medio de otros factores.

Tabla 42*Método de medición de éxito*

Indicadores	Frecuencia	Porcentaje
Ingresos	4	12,90%
Impacto social	5	16,13%
Crecimiento de clientes	11	35,48%
Tiempo de duración	8	25,81%
Otros factores	3	9,68%
Total	31	100%

Nota: Elaboración propia con la base de datos del cuestionario aplicado a los emprendedores registrados en el Consejo Provincial dentro de la Ciudad de Riobamba periodo 2024.

4.9.4 ¿Ha existido un crecimiento en función de lo invertido al principio del emprendimiento?

Según los resultados obtenidos el 43,75% menciona que el crecimiento de su inversión inicial ha sido favorable, el 34,38% dice que es muy favorable, mientras que el 17,19% menciona que el crecimiento de la inversión ha sido bastante favorable, mientras que el 4,68% manifiesta que ha sido nada favorable el crecimiento.

Tabla 43*Crecimiento de la inversión*

Indicadores	Frecuencia	Porcentaje
Bastante favorable	12	18,80%
Muy favorable	21	32,80%
Favorable	28	43,80%
Nada favorable	3	4,70%
Total	64	100%

Nota: Elaboración propia con la base de datos del cuestionario aplicado a los emprendedores registrados en el Consejo Provincial dentro de la Ciudad de Riobamba periodo 2024.

4.9.5 ¿Ha existido una expansión del emprendimiento?

Según los datos obtenidos en la pregunta 36 solo 31 personas consideran que su emprendimiento es exitoso, por lo tanto, para esta pregunta se considerará como población solo las personas que consideran exitoso su emprendimiento, en este sentido el 32,26% mencionaron que, si han tenido una expansión de su emprendimiento, mientras que el otro

45,16% indicaron que no han tenido en expansión del emprendimiento y el 22,58% restante está en duda de si su emprendimiento ha tenido una expansión.

Tabla 44

Expansión del emprendimiento

Indicadores	Frecuencia	Porcentaje
Si	10	32,26%
No	14	45,16%
Tal vez	7	22,58%
Total	31	100%

Nota: Elaboración propia con la base de datos del cuestionario aplicado a los emprendedores registrados en el Consejo Provincial dentro de la Ciudad de Riobamba periodo 2024.

4.9.6 Análisis global del éxito de los emprendimientos

En relación al éxito de los emprendimientos, solo el 48,60% de los encuestados indican que consideran exitoso su emprendimiento, sin embargo, el 9,09% considera que su emprendimiento a pesar de que es exitoso no ha cumplido con los objetivos que se plantean. Cáliz *et al* (2016) considera que “el éxito se basa en tener objetivos estratégicos acertados y una cultura corporativa” (p. 1), sin embargo los emprendedores encuestados miden su éxito a través de los ingresos que perciben, este es un buen método de medición pues al tener ingresos positivos incluso después de cubrir los costos que produce el emprendimiento es muestra de rentabilidad del mismo, el impacto social y el crecimiento de clientes es otra forma de medir el éxito, pues existe una aceptación del mercado y a su vez satisface una necesidad, el tiempo de duración del emprendimiento no siempre es sinónimo de éxito, pues existen muchos emprendimientos que ya pasados los cinco años de apertura siguen sin tener un rentabilidad establece y su crecimiento no es notorio, incluso hay emprendimiento que aun después de mucho tiempo de funcionamiento se ven en la necesidad de cerrar por nunca llegó a consolidarse y obtener rentabilidad y sostenibilidad. A pesar de que son emprendimientos exitosos solo el 20,62% de los 33 emprendimientos considerados exitosos menciona que busca una expansión del emprendimiento.

4.10 Análisis de viabilidad económica y financiera del emprendimiento “Creme Yurt Productos Lácteos” de la ciudad de Riobamba

Para realizar este caso tomaremos un emprendimiento de la base de datos proporcionada por el Consejo Provincial de la ciudad de Riobamba dentro de la Dirección de Fomento Productivo bajo la Coordinación de Gestión Empresarial, emprendimientos, en donde tienen a cargo 64 emprendimientos dentro de las distintas áreas, como son artesanal, comercial, gastronómica, productiva y de servicio.

El emprendimiento “Creme Yurt Productos Lácteos” dirigido por la Sra. Mónica Alexandra Morales Allaica se dedica a la elaboración de distintos productos como yogurt griego y manjar de leche a \$3,50 y \$1,00 respectivamente, el costo de producción del yogurt griego es de \$1.75, mientras que del manjar de leche es de \$0.17. Considerando que se vende más el yogurt griego en relación al manjar de leche, se indica un porcentaje de venta del 70% y 30% respectivamente para cada producto, el emprendimiento inició sus actividades en el año 2021 con una inversión inicial de \$3,200.00.

El emprendedor tomó la decisión de aplicar un estudio financiero y económico, lo cual le permitió conocer su punto de equilibrio, que es de \$3.811,60 USD anuales siendo este el valor necesario para cubrir los costos de producción, para poder alcanzar esta meta se necesita vender mensualmente 81 unidades de yogurt griego, ya que, este es el producto con mayor acogida y 35 unidades de manjar de leche, sin embargo, el emprendimiento comienza a ver ganancias netas en su segundo año de funcionamiento e incluso en este año va a cubrir toda la inversión inicial. Sus ventas aumentaron a partir del primer año de funcionamiento, debido a que aumentaron 3 productos más en su catálogo lo que le permitió tener ventas anuales de hasta \$10,000.00, obteniendo así una rentabilidad del 50% en comparación al punto de equilibrio necesario para cubrir costos. Además, a partir del segundo año el emprendimiento obtiene un VAN (Valor actual neto) positivo de \$7.058,08, o cual indica

que es un emprendimiento rentable aun considerando una tasa de descuento del 10%, también obtiene un TIR (Tasa interna de retorno) del 88% siendo superior al 10% de la tasa de descuento, por medio de este índice se puede manifestar que es un proyecto altamente rentable.

Por otro lado, dentro del análisis financiero que consideran indicadores como el ROA (Rentabilidad sobre los activos) y el ROE (Rentabilidad sobre el patrimonio), de este modo, el ROA de este emprendimiento es de 58,33% esto indica que se tiene una ganancia de 0,58 ctvs por cada dólar, además demuestra que los activos del emprendimiento se están utilizando de buena manera, por ello es que se obtiene una buena ganancia. Así también está el ROE que tiene un porcentaje del 70% indicando la ganancia que se obtiene por cada dólar de inversión, es decir que, se tiene una ganancia de 0,70 ctvs por cada dólar, además demuestra que el emprendimiento es altamente rentable (ver cálculos en el anexo 2).

Comparando este emprendimiento con un emprendimiento gastronómico dirigido por la Sra. Carmen Remache que se dedicada a la venta de colada morada, el mismo que no realizó un estudio previo que le haya permitido conocer si su emprendimiento iba a ser rentable, en este caso el tiempo no es un factor de éxito pues a pesar de haber estado dentro del mercado por 5 años se vio en la necesidad de cerrar el emprendimiento, lo que indica que no fue rentable y por lo tanto su fracaso.

Por medio de la comparación de estos dos casos se puede decir que, es importante hacer un estudio económico y financiero para conocer si este puede ser rentable y de este modo tomar el riesgo de iniciar con el emprendimiento, en caso de no tener conocimiento acerca de estos análisis lo más factible es realizar un estudio de mercado, por medio de este se conocerá si el producto o servicio será aceptado dentro del mercado, dando así una idea más clara del éxito del emprendimiento. Al iniciar un emprendimiento de manera empírica

este puede llegar al fracaso, de este modo se evidencia la necesidad de los análisis tanto económicos, financieros y de mercado.

4.11 Prueba de hipótesis

4.11.1 Prueba de normalidad

Esta prueba de normalidad permite determinar que los datos recolectados tengan una distribución normal, en donde se determinará si existe o no una correlación entre las dos variables, que corresponden a la viabilidad económica y financiera como variable independiente y el éxito de los emprendimientos como variable dependiente.

Paso 1: Hipótesis de normalidad

H0= Los datos siguen una distribución normal.

H1= Los datos no siguen una distribución normal.

Paso 2: Nivel de significancia

NC = 0,95

Sig.(t)=0,05

Paso 3: Tipos estadísticos de prueba de normalidad

Shapiro-Wilk: $N < 50$

Kolmogórov-Smirnov: $N > 50$

Paso 4: Estadístico de prueba

Si $\text{Sig}(e) < \text{Sig}(t) = 0,05$ **Se rechaza H0**

Si $\text{Sig}(e) > \text{Sig}(t) = 0,05$ **Se acepta H0**

Paso 5: Decisión

Tabla 45**Prueba de normalidad**

		Pruebas de normalidad					
		Kolmogorov-Smirnov ^a			Shapiro-Wilk		
Impacto de la tecnología en el análisis financiero		Estadístico	gl	Sig.	Estadístico	gl	Sig.
Cómo mide usted el éxito de su emprendimiento	Nada en absoluto	,385	3	.	,750	3	,000
	Mínimo	,241	8	,193	,930	8	,512
	Moderado	,273	31	,000	,852	31	,001
	Significativo	,210	17	,044	,880	17	,032
	Muy significativo	,349	5	,046	,771	5	,046

a. Corrección de significación de Lilliefors

Análisis: Se realizó la prueba de normalidad por medio del método Kolmogorov-Smirnov, este método es el indicado debido a que se utiliza en muestras mayores a 50, en el caso de la investigación la muestra es el total de la población, es decir, 64 emprendimientos. Además, en la tabla número 45 se muestra que la significancia es de (0,001) siendo menos que el nivel de significancia que se estableció. Por lo tanto, en base a los resultados obtenidos se puede decir que la hipótesis nula se rechaza y la hipótesis alternativa se acepta esto significa que los datos no siguen una distribución normal, para ello se aplica una prueba no paramétrica con un coeficiente de correlación de Spearman la cual es apropiada para estos datos obtenidos.

4.11.2 Coeficiente de correlación

Dado que los datos obtenidos no siguen una distribución normal se utilizará un método de evaluación adecuado para este tipo de situaciones. Por esta razón se optó por utilizar el coeficiente de correlación de Rho de Spearman.

Paso 1: Plantear la hipótesis de correlación:

- **H0** = La viabilidad económica y financiera no es un factor relevante para el éxito de los emprendimientos de la ciudad de Riobamba.
- **H1** = La viabilidad económica y financiera es un factor relevante para el éxito de los emprendimientos de la ciudad de Riobamba.

Paso 2: Nivel de significancia

NC = 0,95 nivel de confianza

Sig.(t)=0,05 margen de error

Paso 3: Tipos de prueba de correlación

Paramétrica: Coeficiente de Pearson

No paramétrica: Spearman

Paso 4: Regla de decisión

Si Sig(e) < Sig (t) = 0,05 **Se rechaza H0**

Si Sig(e) > Sig (t) = 0,05 **Se acepta H0**

Paso 5: Criterio de decisión

Tabla 46

Correlación de variables

Correlaciones			Rentabilidad	Crecimiento
Rho de Spearman	Viabilidad económica y financiera	Coeficiente de correlación	1,000	,806**
		Sig. (bilateral)	.	<,001
		N	96	96
	Éxito de los emprendimientos	Coeficiente de correlación	,806**	1,000
		Sig. (bilateral)	<,001	.
		N	96	96

Nota: La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

Tabla 47*Coefficiente de correlación*

Coefficiente	Tipo de correlación
-0,91 a -1,00	Correlación negativa perfecta
-0,76 a -0,90	Correlación negativa muy fuerte
-0,51 a -0,75	Correlación negativa considerable
-0,11 a -0,50	Correlación negativa media
-0,01 a -0,10	Correlación negativa débil
0	Correlación nula
0,01 a 0,10	Correlación positiva débil
0,11 a 0,50	Correlación positiva media
0,51 a 0,75	Correlación positiva considerable
0,76 a 0,90	Correlación positiva muy fuerte
0,91 a 1,00	Correlación positiva perfecta

En base a los resultados obtenidos en la tabla 46, se indica un nivel de significancia de (0,001) lo cual es inferior al nivel establecido de 0,05, por lo tanto, se concluye que la hipótesis nula se rechaza y la hipótesis alternativa se acepta. Es decir que, se afirma que “La viabilidad económica y financiera es un factor relevante para el éxito de los emprendimientos de la ciudad de Riobamba”.

Además, en la tabla 46 se observa el coeficiente de correlación de Rho Spearman que es de 0,806 el mismo que en la tabla 47 se indica que existe una correlación positiva muy fuerte, entendiendo de este modo que la viabilidad económica y financiera es el factor más relevante para el éxito de los emprendimientos de la ciudad de Riobamba.

CAPÍTULO V

5. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1 Conclusiones

- Se evidenció que el 48,60% que representa a 31 emprendedores encuestados consideran que su emprendimiento es exitoso, de esta forma el 21,95%, es decir, 14 emprendedores se encuentran en vías de expansión y a su vez el mismo porcentaje no ha decidido expandir su emprendimiento, sin embargo, el 7,84% tienen en duda la expansión. Cabe resaltar que los emprendimientos considerados exitosos se encuentran en el sector artesanal y productor.
- En base a los resultados obtenidos, se concluye que, aunque una parte importante de los emprendimientos en Riobamba reporta ingresos mensuales entre 501 y 3000 dólares, lo cual refleja cierto nivel de desempeño económico positivo, esta situación no se traduce necesariamente en una buena viabilidad financiera. La mayoría de los emprendedores indican que sus ingresos son poco o nada favorables en comparación con sus gastos, siendo estos últimos significativamente altos, especialmente en el rango de 3001 a 6000 dólares mensuales. Esto evidencia que, a pesar de generar ingresos, muchos emprendimientos enfrentan dificultades para cubrir sus costos operativos, lo que compromete su rentabilidad y sostenibilidad financiera a largo plazo.
- Se comprobó que los emprendimientos que tuvieron análisis sean estos financieros, económicos e incluso de mercado son emprendimientos altamente rentables y sostenibles, sin embargo, el uso de herramientas financieras, formación básica en contabilidad, finanzas o afines, la toma de decisiones son factores que permiten que el emprendedor analice la situación del emprendimiento antes de iniciar, asegurando así el éxito del mismo.

5.2 Recomendaciones

- Es necesario fortalecer la formación en análisis financiero y económico antes de poner en marcha la idea de negocio, pues esto permitirá saber si es viable o no tomar el riesgo de emprender, esto mediante capacitaciones continuas o buscar la asesoría técnica, de este modo se podrán tomar decisiones basadas en datos reales.
- Se sugiere que los emprendedores de la ciudad de Riobamba fortalezcan sus capacidades en planificación y control financiero, mediante la implementación de herramientas de gestión que les permitan monitorear y equilibrar adecuadamente sus ingresos y gastos. Además, es fundamental fomentar la capacitación en análisis financiero y la elaboración de presupuestos detallados, con el fin de mejorar la toma de decisiones económicas y garantizar la sostenibilidad de sus negocios, por medio de la creación de espacios de formación continua para los emprendedores o incluso el acompañamiento técnico mediante asesorías.
- Para aquellos emprendimientos que están en vías de expansión, se le recomienda considerar este tipo de estudios antes de abrir una nueva unidad de negocio, de este modo podrá evaluar si el nuevo mercado tendrá condiciones de acogida y de operación similares a las del mercado original donde se encuentra la matriz del emprendimiento, minimizando los riesgos y asegurando una adecuada toma de decisiones de manera estratégica.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Ahmad, N., & Seymour, R. (2008). *Defining Entrepreneurial Activity: Definitions Supporting Frameworks for Data Collection*. OCDE. Obtenido de <https://www.oecd-ilibrary.org/docserver/243164686763.pdf?expires=1702054187&id=id&accname=guest&checksum=B584938C4654C54254D9C519055129EB>
- Alcaraz Rodríguez, R. (2011). *Emprendedor Éxito* (Cuarta ed.). México: McGRAW-HILL/INTERAMERICANA EDITORES, S.A. de C.V. Obtenido de https://www.stodomingo.ute.edu.ec/content/102001-322-1-2-2-8/TEXT0_GUIA_1_El_e_m_p_r_e_n_d_e_d_o_r_de_E_x_i_t_o.pdf
- Banco Mundial. (04 de octubre de 2022). *Grupo Banco Mundial*. Obtenido de Grupo Banco Mundial: <https://www.bancomundial.org/es/news/press-release/2022/10/04/russian-invasion-of-ukraine-impedes-post-pandemic-economic-recovery-in-emerging-europe-and-central-asia>
- Bea, T., Muñoz, S., & Sánchez, L. (2023). Gestión del financiamiento a través de la aplicación del método de rentabilidades. *Rvista Ciencias Holguin*, 29(1). Obtenido de <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=181574471002>
- Bóveda, J. E., Oviedo, A., & Yakusik, A. L. (2015). *Guía práctica para la elaboración de un Plan de negocio*. Obtenido de https://www.jica.go.jp/Resource/paraguay/espanol/office/others/c8h0vm0000ad5gke-att/info_11_03.pdf
- Brito, D. (2018). El riesgo empresarial. *Universidad y Sociedad*, 10(1), 269-277. Obtenido de <http://scielo.sld.cu/pdf/rus/v10n1/2218-3620-rus-10-01-269.pdf>
- Cáliz, C. G., Martínez, L., Vigier, H., & Nuñez Jairo, J. (junio de 2016). El rol del Empowerment en el éxito empresarial. *Revista de Investigación Administrativa*, 45(117). Obtenido de https://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2448-76782016000100002
- Cevallos, W., Avalos, V., & Torres, G. (2021). El financiamiento un eje crítico en la sostenibilidad de los emprendimientos en el cantón Riobamba. *Conciencia Digital*, 4, 299-315. doi:<https://doi.org/10.33262/concienciadigital.v4i1.2.1598>
- Correa, J., Gómez, S., & Londoño, F. (2018). Indicadores financieros y su eficiencia en la explicación de la generación de valor en el sector cooperativo. *Revista Facultad de*

- Ciencias Económicas: Investigación y Reflexión*, XXVI(2), 129-144.
doi:<https://doi.org/10.18359/rfce.3859>
- Creswell, J. (2013). *RESEARCH DESIGN Qualitative, Quantitative, and Mixed Methods Approaches*. Thousand Oaks, California: SAGE Publications. Obtenido de https://www.ucg.ac.me/skladiste/blog_609332/objava_105202/fajlovi/Creswell.pdf
- D. Sousa, V., Driessnack, M., & Costa, I. (2007). Revisión de diseños de investigación resaltantes para enfermería. Parte 1: diseños de investigación cuantitativa. *Revista Latino-americana De Enfermagem*, III(15), 502-507.
doi:<https://doi.org/10.1590/S0104-11692007000300022>
- De La Hoz Suárez, B., Ferrer, M. A., & De La Hoz Suárez, A. (2008). Indicadores de rentabilidad: herramientas para la toma de decisiones financieras en hoteles de categoría media ubicados en Maracaibo. *Revista de Ciencias Sociales*, 14(1). Obtenido de https://ve.scielo.org/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1315-95182008000100008
- Fernández, J., & Cantón, I. (2017). El éxito profesional: una revisión de la literatura. *Temas de educación*, 23(2), 234-248. Obtenido de <https://revistas.userena.cl/index.php/teeducacion/article/download/1013/1170/2609>
- Franco Malvaíz, A. L., Bobadilla-Soto, E. E., & Rebollar Rebollar, S. (2014). VIABILIDAD ECONÓMICA Y FINANCIERA DE UNA MICROEMPRESA DE MIEL DE AGUAMIEL EN MICHOACÁN, MÉXICO. *Revista Mexicana de Agronegocios*, 35, 957-968. Obtenido de <https://www.redalyc.org/pdf/141/14131676005.pdf>
- González Ramos, A. D., Rojas Romero, O. R., & Ruelas Callejas, I. C. (Diciembre de 2017). Viabilidad técnica, financiera, social y de mercado de un sistema de acceso por huella dactilar basado en una metodología mixta. *Revista de Desarrollo Económico*, 4(13), 57-63. Obtenido de https://www.ecorfan.org/bolivia/researchjournals/Desarrollo_Economico/vol4num13/Revista_de_Desarrollo_Econ%C3%B3mico_V4_N13_7.pdf
- Jaramillo, F. (18 de Septiembre de 2022). Muchas empresas, pero poco emprendimiento. *PRIMICIAS El periodismo comprometido*. Obtenido de <https://www.primicias.ec/noticias/firmas/muchas-empresas-poco-emprendimiento-ecuador/>
- Jones, L., Palumbo, D., & David, B. (25 de enero de 2021). *BBC NEWS MUNDO*. Obtenido de BBC NEWS MUNDO: <https://www.bbc.com/mundo/noticias-55802814>

- Lozada Pinta, J. G., Valarezo Romero, C. A., Salcedo Muñoz, V. E., & Sotomayor Pereira, J. G. (2020). Factores determinantes del fracaso empresarial en la ciudad de Machala, provincia de El Oro (Ecuador) durante el periodo 2019. *Digital Publisher*, 206-217. doi:doi.org/10.33386/593dp.2020.6-1.389
- Martínez, M., Mijares, B., Prieto, M., Ramos, L., & Díaz, B. (2012). Percepciones ante el éxito profesional: una filosofía de vida en estudiantes universitarios. *Negotium*, 7(21), 58-75. Obtenido de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=78223430004>
- Montes Acuña, N. (2017). *Definición de ideas de negocios*.
- Morales, J., & Morales, A. (2010). El punto de equilibrio en las empresas pequeñas. *Finanzas en su empresa*, 25-30. Obtenido de https://proyectos.cuaed.unam.mx/guia_negocios/m1/contenido_guia/img/equilibrio_m1.pdf
- Nogueira, D., Medina, A., Hernández, A., Comas, R., & Medina, D. (2017). Análisis económico - financiero: talón de aquiles de la organización. Caso de aplicación. *Ingeniería industrial*, XXXVIII(1), 106-115. Obtenido de <http://scielo.sld.cu/pdf/rii/v38n1/rii100117.pdf>
- Ovando Pérez, V. L., & Valencia Camacho, S. C. (2021). Factores de éxito y fracaso al emprendimiento productivo de derivación de lácteos de mujeres en el Municipio de Batallas. *Revista Perspectivas*. Obtenido de http://www.scielo.org.bo/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1994-37332021000200119
- Pilaguano Mendoza, J. G., Suárez Navarrete, H. E., Sánchez Salazar, M. E., & Cevallos Silva, W. P. (2019). Factores que determinan la viabilidad de los emprendimientos. *Revista Visionario Digital*, III(2), 47-63. doi:https://doi.org/10.33262/visionariodigital.v3i2.393
- Poncio, D. (2010). *Animarse a emprender*. Eduvim. Obtenido de <https://books.google.com.ec/books?id=5L-erERQeAMC&printsec=frontcover&hl=es#v=onepage&q&f=false>
- Proaño, B. (2023). *Análisis financiero*. Cuenca: Casa Editora. Obtenido de <https://publicaciones.uazuay.edu.ec/flip/books/libro/uazuay-libro-303.pdf>
- Real Academia Española. (2023). Obtenido de Diccionario de la Real Academia Española: <https://dle.rae.es/negocio?m=form&m=form&wq=negocio>
- Reina, W., Sepúlveda, C., & González, G. (2018). Análisis semioarametrico de los factores asociados a la sostenibilidad de los emprendimientos. *Revista Facultad de Ciencias*

- Económicas: Investigación y Reflexión*, XXVI(1), 163-180.
doi:<https://doi.org/10.18359/rfce.3144>
- Ries, E. (2011). *El método Lean Startup Cómo crear empresas de éxito utilizando la innovación continua*. Crown Business.
- Sung Park, S. I., & Duarte Masi, S. (diciembre de 2015). El perfil del emprendedor y los estudios relacionados a los emprendedores Iberoamericanos. *Revista Internacional de Investigación en Ciencias Sociales*, 11(2), 291-314.
doi:<https://doi.org/10.18004/riics.2015.diciembre.291-314>
- Tellez Pérez, A. (2018). El reto del éxito en el emprendimiento en la ciudad de Guayaquil. *Espíritu emprendedor tes*, 2(4), 13-34.
doi:<https://doi.org/10.33970/eetes.v2.n4.2018.120>
- Tuapanta Dacto, J. V., Duque Vaca, M. A., & Mena Reinoso, A. P. (diciembre de 2017). Alfa de Cronbach para validar un cuestionario de uso de TIC en docentes universitarios. *Revista mktDescubre - ESPOCH FADE*(10), 37 - 48. Obtenido de <https://core.ac.uk/download/pdf/234578641.pdf>
- Zamora Boza, C. S. (2018). La importancia del emprendimiento en la economía: el caso de Ecuador. *Revista Espacios*, 39(7). Obtenido de <https://www.revistaespacios.com/a18v39n07/a18v39n07p15.pdf>

ANEXOS

Anexo 1: Cuestionario aplicado a los emprendimientos de la ciudad de Riobamba



UNIVERSIDAD NACIONAL DE CHIMBORAZO
FACULTAD DE CIENCIAS POLÍTICAS Y ADMINISTRATIVAS
CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

ENCUESTA PARA EL PROYECTO DE INVESTIGACIÓN: “ESTUDIO COMPARATIVO DE LA VIABILIDAD ECONÓMICA Y FINANCIERA PARA EL ÉXITO DE LOS EMPRENDIMIENTOS EN LA CIUDAD DE RIOBAMBA”

Estimado (a) emprendedor:

Agradezco su participación en la presente encuesta, la misma que tiene como objetivo recopilar información valiosa para determinar si el análisis financiero y económico es uno de los factores determinantes para el éxito de los emprendimientos en la ciudad de Riobamba. La información que nos brinde será tratada de manera confidencial y anónima, en ningún caso sus respuestas serán presentadas acompañadas de su nombre o de algún dato que lo identifique.

Sección 1: información general del emprendimiento

1. Nombre del emprendimiento
2. Indique su género
 - ☐ Femenino
 - ☐ Masculino
 - ☐ Prefiero no decirlo
3. ¿Cuál es su edad?
 - ☐ Menos de 18
 - ☐ 18 – 24
 - ☐ 25 – 34
 - ☐ 35 – 44
 - ☐ 45 – 54
 - ☐ 55 o más
4. Indique su estado civil
 - ☐ Soltero

- ☐ Casado
- ☐ Divorciado
- ☐ Viudo
- ☐ Otro
- 5. ¿Cuál es su nivel de educación?
 - ☐ Primaria
 - ☐ Secundaria
 - ☐ Superior
 - ☐ Otros
- 6. ¿Se encuentra registrado en el SRI?
 - ☐ Si
 - ☐ No
- 7. ¿A qué sector pertenece su emprendimiento?
 - ☐ Artesanal
 - ☐ Comercial
 - ☐ Gastronómico
 - ☐ Productor
 - ☐ De servicio
 - ☐ Otro
- 8. ¿Tiene formación en contabilidad, finanzas o afines?
 - ☐ Si
 - ☐ No

Sección 2: Ingresos y gastos que perciben los emprendedores

- 9. ¿Con su emprendimiento que rango de ingresos mensuales obtiene?
 - ☐ De 0 a 500 USD
 - ☐ De 501 a 1000 USD
 - ☐ De 1001 a 3000 USD
 - ☐ De 3001 a 6000 USD
 - ☐ De 6001 a más USD
- 10. ¿Los ingresos han sido favorables en comparación con los gastos realizados?
 - ☐ Muy favorable
 - ☐ Poco favorable
 - ☐ Nada favorable
- 11. ¿Con su emprendimiento que rango de gastos mensuales obtiene?
 - ☐ De 0 a 500 USD
 - ☐ De 501 a 1000 USD
 - ☐ De 1001 a 3000 USD
 - ☐ De 3001 a 6000 USD
 - ☐ De 6001 a más USD

Sección 3: Experiencia del emprendedor

- 12. ¿Tiene experiencia previa en la creación o gestión de un emprendimiento?
 - ☐ Si
 - ☐ No
- 13. ¿Alguna vez usted realizó actividades o ha apoyado dentro de un emprendimiento?
 - ☐ Si

- ☐ No
- ☐ Alguna vez
- 14. ¿Cuál ha sido su papel dentro de otros emprendimientos o proyectos pasados?
 - ☐ Propietarios
 - ☐ Administrador / Encargado
 - ☐ Trabajador

Sección 4: Análisis financiero

- 15. En una escala del 1 al 5, ¿Cuánto conocimiento tienes sobre análisis financiero (revisar ingresos, gastos y deudas para conocer las finanzas del emprendimiento)? Considerando que 1 es poco importantes y 5 muy importante.
 - ☐ 1
 - ☐ 2
 - ☐ 3
 - ☐ 4
 - ☐ 5
- 16. ¿Utiliza herramientas financieras para evaluar el desempeño de su emprendimiento?
 - ☐ Si
 - ☐ No
- 17. ¿Cómo ha impactado la tecnología al implementar el análisis financiero?
 - ☐ Nada en absoluto
 - ☐ Mínimo
 - ☐ Moderado
 - ☐ Significativo
 - ☐ Muy significativo
- 18. ¿Cuáles de estos indicadores financieros considera para su negocio?
 - ☐ Ganancias por unidades
 - ☐ ROI (retorno sobre la inversión)
 - ☐ Crecimiento en ventas
 - ☐ Punto de equilibrio
 - ☐ Periodo de recuperación
 - ☐ Otros
- 19. ¿Cómo mide la rentabilidad del emprendimiento?
 - ☐ Liquidez
 - ☐ Capacidad de endeudamiento
 - ☐ Crecimiento
 - ☐ Margen de beneficio neto
 - ☐ Otro
- 20. ¿Tiene un plan financiero detallado para el emprendimiento?
 - ☐ Si
 - ☐ No
 - ☐ En proceso de desarrollo
- 21. ¿Cuáles han sido los desafíos a los que se enfrentó para gestionar su planificación financiera?
 - ☐ Incertidumbre del mercado
 - ☐ Cambios en el entorno económico

- ☐ Altos costos de endeudamiento
 - ☐ Desconocimiento de riesgos
 - ☐ Problemas tecnológicos
 - ☐ Otros
22. ¿Ha recibido capacitación continua en análisis financiero o ha empleado a profesionales financieros para el emprendimiento?
- ☐ Si
 - ☐ No
23. ¿Cómo evalúa el impacto a largo plazo de las decisiones financieras en la sostenibilidad de su emprendimiento?
- ☐ Muy satisfecho
 - ☐ Satisfecho
 - ☐ Neutral
 - ☐ Insatisfecho
 - ☐ Muy insatisfecho

Sección 5: Análisis económico

24. En una escala del 1 al 5, ¿Cuánto conocimiento tiene sobre análisis económico (revisar las finanzas del emprendimiento para conocer cómo se está utilizando y si está dando beneficios)? Considerando 5 como el más alto.
- ☐ 1
 - ☐ 2
 - ☐ 3
 - ☐ 4
 - ☐ 5
25. ¿Cree que el análisis económico es importante para la duración de su emprendimiento?
- ☐ Si
 - ☐ No
 - ☐ No estoy seguro
26. ¿Está usted de acuerdo en que la toma de decisiones, la atracción de inversionistas y el crecimiento sostenible son ventajas de realizar un análisis económico?
- ☐ Totalmente en desacuerdo
 - ☐ En desacuerdo
 - ☐ Ni de acuerdo ni desacuerdo
 - ☐ De acuerdo
 - ☐ Totalmente de acuerdo

Sección 6: Manejo de riesgos

27. ¿Cómo analiza la disposición de su emprendimiento para asumir riesgos?
- ☐ Alta
 - ☐ Moderada
 - ☐ Baja
28. ¿Cómo evalúa la efectividad de la empresa en el manejo de los gastos?
- ☐ Muy desfavorable
 - ☐ Desfavorable
 - ☐ Neutral

- ☐ Favorable
- ☐ Muy favorable
- 29. ¿Cómo maneja usted el riesgo de competencia para asegurar el crecimiento de su emprendimiento?
 - ☐ Innovación continua
 - ☐ Colaboraciones estratégicas
 - ☐ Satisfacer siempre al cliente
 - ☐ Adaptarse a los cambios
 - ☐ Aprovechar las oportunidades
- 30. ¿Afectan los cambios económicos a su emprendimiento?
 - ☐ Si
 - ☐ No
- 31. ¿Cómo afronta su emprendimiento los desafíos financieros inesperados?
 - ☐ Capacitación continua
 - ☐ Reestructuración de deudas
 - ☐ Búsqueda de financiamiento adicional
 - ☐ Revisión de gastos
 - ☐ Negociación con proveedores
 - ☐ Planificación financiera a largo plazo
 - ☐ Reservas de emergencia
 - ☐ Otros

Sección 7: Financiamiento de los emprendedores

- 32. ¿Ha buscado financiamiento externo para su emprendimiento?
 - ☐ Si
 - ☐ No
- 33. ¿Qué estrategias utiliza para financiar su emprendimiento?
 - ☐ Capital propio
 - ☐ Préstamos
 - ☐ Inversionistas
 - ☐ Otros

Sección 8: Actividades de marketing

- 34. ¿Tiene un presupuesto específico para las actividades de marketing?
 - ☐ Si
 - ☐ No
- 35. ¿Cuál ha sido el valor presupuestado para marketing en este año?
 - ☐ De 0 a 500 USD
 - ☐ De 501 a 1000 USD
 - ☐ De 1001 a 1500 USD
 - ☐ De 1501 a más USD

Sección 9: Éxito de los emprendimientos

- 36. ¿Considera que su emprendimiento es exitoso?
 - ☐ Si
 - ☐ No
- 37. En una escala del 1 al 5, considerando 5 como exitoso y 1 como no exitoso. ¿Cuán exitoso ha sido tu emprendimiento?

- ☐ 1
 - ☐ 2
 - ☐ 3
 - ☐ 4
 - ☐ 5
38. ¿Cómo mide usted el éxito de su emprendimiento?
- ☐ Ingresos
 - ☐ Impacto social
 - ☐ Crecimiento de clientes
 - ☐ Tiempo de duración
 - ☐ Otros factores
39. ¿Ha existido una expansión del emprendimiento?
- ☐ Si
 - ☐ No
 - ☐ Tal vez

Anexo 2: Cálculos del ejercicio

- Plan de ventas

Plan de ventas para “Creme Yurt Productos lácteos”					
Metas	Público Objetivo	Canales de venta	Estrategias de marketing	Seguimiento	
Vender 100 unidades de yogurt griego y 35 unidades de manjar de leche. Alcanzar ingresos mínimos de \$350 mensual.	Hombres y mujeres con preferencia por los alimentos naturales, productos artesanales y saludables	Ferias locales, establecimientos de la parroquia de Pungala y redes sociales como Facebook, Instagram, WhatsApp Business	Redes sociales por medio de historias y publicaciones de Instagram y Facebook, también las muestras del producto en ferias locales de emprendimientos	Ventas mensuales de cada producto, el incremento de pedidos por redes sociales y el incremento de seguidores en redes sociales	

- Proyección de ventas

Mes	Unidades totales	Unidades de yogurt griego	Unidades de manjar de leche	Ingreso por yogurt griego	Ingreso por manjar de leche	Ingreso total	Costo por yogurt griego	Costo por manjar de leche	Costo total	Utilidad mensual
1	100	70	30	245.00	45.00	290.00	122.50	5.10	127.60	162.40
2	115	81	35	281.75	51.75	333.50	140.88	5.87	146.74	186.76
3	132	93	40	324.01	59.51	383.53	162.01	6.74	168.75	214.77
4	152	106	46	372.61	68.44	441.05	186.31	7.76	194.06	246.99
5	175	122	52	428.51	78.71	507.21	214.25	8.92	223.17	284.04
6	201	141	60	492.78	90.51	583.29	246.39	10.26	256.65	326.64
7	231	162	69	566.70	104.09	670.79	283.35	11.80	295.15	375.64
8	266	186	80	651.70	119.70	771.41	325.85	13.57	339.42	431.99
9	306	214	92	749.46	137.66	887.12	374.73	15.60	390.33	496.79
10	352	246	106	861.88	158.30	1020.18	430.94	17.94	448.88	571.30
11	405	283	121	991.16	182.05	1173.21	495.58	20.63	516.21	657.00
12	465	326	140	1139.84	209.36	1349.19	569.92	23.73	593.65	755.55

- **Inversión inicial**

CONCEPTO	COSTO
ACTIVOS FIJOS	
Pasteurizador	1000
Congelador	400
Tanques de almacenamiento	200
Utensilios varios	300
GASTOS PREOPERATIVOS	
Permisos y registros	150
Adecuación de local	500
CAPITAL DE TRABAJO	
Insumos	400
Sueldos	250
TOTAL INVERSIÓN	3200

- **Punto de equilibrio**

Ventas: \$10.000,00

Costo de producción: \$3.000,00

Gastos operativos: \$2.500,00

Gastos administrativos: \$1.000,00

Utilidad neta: \$3.500,00

$$\text{Costos fijos} = \text{Gastos operativos} + \text{Gastos administrativos}$$

$$\text{Costos fijos} = 2.500 + 1.000 = 3.500$$

$$\text{Punto de equilibrio} = \frac{\text{Costo fijos totales}}{1 - \left(\frac{\text{costos variables}}{\text{Ventas}}\right)} = \frac{3.500}{1 - \left(\frac{817.5}{10.000}\right)} = 3.811,60$$

- **Cálculo del margen de utilidad neta**

Margen de utilidad para el yogurt griego

$$\text{Margen} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Ventas}} = \frac{3.500}{7.000} = 0.5$$

El margen de utilidad es de 0.50 ctvs, esto se refiere que por cada dólar se gana 0,50 ctvs, lo restante es lo que se utiliza para la producción total de los dos productos que se ofrece.

Margen de utilidad para el manjar de leche

$$\text{Margen} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Ventas}} = \frac{3.500}{3.000} = 1.17$$

El margen de utilidad es de 1.17 ctvs, esto se refiere que por cada dólar se gana 1,17 ctvs, lo restante es lo que se utiliza para la producción total de los dos productos que se ofrece.

- **Cálculo del costo de producción de cada producto**

Costo de producción para el yogurt griego

$$\begin{aligned}\text{Costo unitario} &= \text{Precio unitario} * (1 - \text{margen de ganancia}) \\ &= 3.5 * (1 - 0.5) = 1.75\end{aligned}$$

El costo de producción por unidad de yogurt griego es de \$1.75.

Costo de producción para el manjar de leche

$$\begin{aligned}\text{Costo unitario} &= \text{Precio unitario} * (1 - \text{margen de ganancia}) \\ &= 1 * (1 - 1.17) = 0.17\end{aligned}$$

El costo de producción por unidad de yogurt griego es de \$0.17.

- **Unidades que se necesitan vender para cubrir el punto de equilibrio**

PRODUCTO	% DE VENTA	PRECIO	VENTA PROMEDIO	UNIDADES POR PRODUCTO	VENTA REAL MENSUAL
yogurt griego	70%	\$ 3.50	\$ 2.45	106	\$ 371.21
manjar de leche	30%	\$ 1.00	\$ 0.30	45	\$ 45.45
			\$ 2.75	151	\$ 416.67

Venta mensual: \$317,63

Venta anual: \$3.811,60

$$\text{Unidades mensuales} = \frac{\text{Punto de equilibrio mensual}}{\text{Precio promedio}} = \frac{317,63}{2,75} = 115,5$$

Unidades de yogurt griego: $115,5 * 70\% = 81$

Unidades de manjar de leche: $115,5 * 30\% = 35$

- **Unidades de cada producto que se venden en el segundo año**

PRODUCTO	% DE VENTA	PRECIO	VENTA PROMEDIO	UNIDADES POR PRODUCTO	VENTA REAL MENSUAL
yogurt griego	35%	\$ 3.50	\$ 291.67	83	\$ 291.67
manjar de leche	15%	\$ 1.00	\$ 125.00	125	\$ 125.00
yogurt natural	25%	\$ 5.00	\$ 208.33	42	\$ 208.33
queso fresco	15%	\$ 2.00	\$ 125.00	63	\$ 125.00
quesillo	10%	\$ 1.50	\$ 83.33	56	\$ 83.33
			\$ 833.33	369	\$ 750.00

Ventas anuales del 2do año: \$10.000,00

Ventas mensuales del 2do año: \$833,33

Unidades de yogurt griego: $291,67 / 3.50 = 83$

Unidades de manjar de leche: $125 / 1.00 = 125$

Unidades de yogurt natural: $208,33 / 5 = 42$

Unidades de queso fresco: $125 / 2 = 63$

Unidades de quesillo: $83,33 / 1.50 = 56$

- **Costos**

Descripción	Monto
Costos variables	
Materiales e insumos directos	317.5
Mano de obra directa	250
Gastos indirectos de fabricación	250

Total costos variables	817.5
Costos fijos	
Gastos generales y administrativos	1000
Gastos de ventas	1000
Total costos fijos	2000
Total costos fijos y variables	2817.5

- **Cálculo de la Rentabilidad sobre activos (ROA)**

$$ROA = \frac{Utilidad\ neta}{Activos} * 100 = \frac{3.500}{6.000} * 100 = 58,33\%$$

El ROA indica la ganancia que se obtiene por cada dólar de inversión, por lo tanto, si el ROA es de 58,33%, esto indica que se tiene una ganancia de 0,58 ctvs por cada dólar, además demuestra que los activos del emprendimiento se están utilizando de buena manera, por ello es que se obtiene una buena ganancia.

- **Cálculo de la Rentabilidad sobre patrimonio (ROE)**

$$ROE = \frac{Utilidad\ neta}{Patrimonio} * 100 = \frac{3.500}{5.000} * 100 = 70\%$$

El ROE indica la ganancia que se obtiene por cada dólar de inversión, por lo tanto, si el ROE es de 70%, esto indica que se tiene una ganancia de 0,70 ctvs por cada dólar, además demuestra que el emprendimiento es altamente rentable.

- **Cálculo del Valor Actual Neto (VAN)**

$$VAN = \sum_{t=1}^n \frac{F_t}{(1+r)^t} - I$$

$$VAN = \left(\frac{3500}{(1+0.10)^1} + \frac{3500}{(1+0.10)^2} + \frac{3500}{(1+0.10)^3} + \frac{3500}{(1+0.10)^4} + \frac{3500}{(1+0.10)^5} \right) - 3200$$

El valor del VAN es de \$7.058,08, esto indica que el emprendimiento es rentable, puesto a que el valor es positivo.

AÑO	FLUJOS
0	\$ -3,200.00
1	\$ 3,181.82
2	\$ 2,892.56
3	\$ 2,638.68
4	\$ 2,398.81
5	\$ 2,180.74

TIR	88%
Van	7,058.08

Costo Capital	10%
---------------	-----

- **Cálculo de la tasa interna de retorno (TIR)**

Para el calculo del TIR se considera todos los flujos incluidos la inversión inicial siendo esta 88%, aceptable por ser mayor al costo de capital

Anexo 3: Estado del Arte

AUTOR	TÍTULO	OBJETIVOS	CONCLUSIONES	SIMILITUDES
(Ovando Pérez & Valencia Camacho, 2021)	Factores de éxito y fracaso al emprendimiento productivo de derivación de lácteos de mujeres en el Municipio de Batallas.	Analizar cuáles son los factores de éxito y fracaso que favorecen el desarrollo de emprendimientos productivos del sector lecheros de a cargo de mujeres del Municipio de Batallas de la ciudad de La Paz.	La actitud ante el riesgo influye de manera positiva en el emprendimiento femenino, siendo un 100% de éxito, dado que las emprendedoras tienen un grado alto de competitividad y no tienen miedo de ingresar a nuevos mercados. El acceso a servicios financieros, considerada variable de fracaso en un 100%, porque no permite el crecimiento y desarrollo de los emprendimientos para hacer frente a los competidores.	La investigación es de carácter mixta, pues ofrece un mayor sentido a los datos numéricos, por lo que la presente investigación es mixta dado a los instrumentos de recolección de información que utiliza.
(Lozada Pinta, Valarezo Romero, Salcedo Muñoz, &	Factores determinantes del fracaso empresarial en la ciudad de Machala,	Identificar las principales causas del fracaso empresarial dentro de la	Los datos obtenidos permitieron conocer cuáles fueron los factores más significativos que influyeron	La investigación tiene un enfoque descriptivo, la técnica

Sotomayor Pereira, 2020)	provincia de El Oro (Ecuador) durante el periodo 2019.	Ciudad de Machala, provincia de El Oro, durante el periodo 2019.	directamente en el cese de sus operaciones, dando como resultado que el fracaso empresarial se genera principalmente debido a que dentro de las organizaciones surgen problemas inesperados (legales, económicos, entre otros), escasa ayuda por parte de instituciones/ entidades financieras, alto nivel de competencia, falta de liquidez y carencia de formación empresarial.	empleada para la recolección de datos fue la encuesta, mediante la aplicación de un cuestionario.
(Franco Malvaíz, Bobadilla-Soto, & Rebollar, 2014)	Viabilidad económica y financiera de una microempresa de aguamiel en Michoacán, México.	Determinar la viabilidad económica y financiera para una microempresa de miel de aguamiel en el municipio de Senguio, Michoacán	El proyecto es viable desde el punto comercial, técnico, financiero y económico. Los indicadores de evaluación económica y financiera VAN, RBC y TIR, superaron sus valores críticos.	Aplicación del ejercicio en un emprendimiento

(Ortiz, Miranda, Paita, & Guillín, 2024)	Análisis de viabilidad económica y opciones de financiamiento público para la producción de palma africana: el caso de BanEcuador	Evaluar la viabilidad económica de la producción comercial de palma africana en el norte de Ecuador (provincia de Esmeraldas) se formuló y evaluó una propuesta de inversión según la metodología de proyectos de inversión.	En situaciones inciertas y escenarios pesimistas, el proyecto sigue teniendo éxito en la mayoría de variables analizadas.	Aplicación del ejercicio en un emprendimiento
(Feijó, Garcia, & Mora, 2024)	Factores determinantes de la viabilidad de los microempresarios en Ecuador con una perspectiva de género. Caso de Manabí.	Analizar los factores clave que influyen en el desarrollo económico y social de las pequeñas empresas comerciales lideradas por mujeres en Manabí, Ecuador.	Ofrece recomendaciones basadas en los hallazgos, apuntando a la formulación de políticas públicas más efectivas y al desarrollo de estrategias de apoyo que faciliten el crecimiento y la sostenibilidad de los microemprendimientos dirigidos por mujeres. Este estudio no solo contribuye al	Un enfoque metodológico mixto, combinando análisis cuantitativos y cualitativos para ofrecer una perspectiva integral sobre el tema.

			conocimiento académico sobre el emprendimiento femenino en Ecuador, sino que también proporciona insights valiosos para los formuladores de políticas y otros actores clave en el ecosistema empresarial.	
(Rojas & Chávez, 2024)	Factores determinantes del éxito de los emprendimientos universitarios	Determinar el éxito de los emprendimientos universitarios y comprender las barreras que algunos estudiantes enfrentan al tratar de establecer empresas.	Los resultados reflejan una diversidad de opiniones entre los encuestados respecto al papel del apoyo institucional en el éxito de los emprendimientos. Mientras la mayoría percibe este apoyo como de nivel medio en relevancia, existe un segmento significativo que lo considera de baja importancia y una minoría que le otorga una alta relevancia. Esta	Éxito de los emprendimientos universitarios

			diversidad de percepciones subraya la complejidad de evaluar el impacto de las instituciones en el mundo empresarial. Se recomienda que las universidades se enfoquen en mejorar la claridad y la comunicación de sus programas, evalúen y ajusten continuamente sus servicios, fomenten la confianza de los emprendedores a través de un compromiso a largo plazo y colaboren con otros actores relevantes para ofrecer un apoyo más integral y efectivo. Estas acciones pueden ayudar a construir una percepción más positiva y mejorar el apoyo real a los	
--	--	--	--	--

			emprendedores	
(Vargas Valdiviezo & Uttermann Gallardo, 2020)	Emprendimiento: factores esenciales para su constitución	Identificar los factores que inciden en la creación de un emprendimiento.	Se concluye que el contexto nacional y regional impactan de forma significativa en la disposición de apertura un negocio y que las características de nivel individual ejercen influencia general, pero dicha influencia no se mantiene en el tiempo por los distintos factores en los que se ve involucrado el futuro emprendedor.	Factores que inciden en la creación de un emprendimiento.
(González, Galvis, Salcedo, & Valencia, 2021)	Factores claves de éxito de emprendimientos ganadores del programa alianzas para la innovación de la ciudad de Palmira, durante los años 2015 a 2020 – Estudio de caso.	Identificar los factores claves de éxito de emprendimientos ganadores del programa Alianzas para la Innovación de la ciudad de Palmira, durante los años 2015 a 2020.	Los emprendimientos ganadores del programa Alianzas para la Innovación de la ciudad de Palmira, durante los años 2015 a 2020, se caracterizan por ser en su mayoría liderados por emprendedores del género femenino, con un amplio rango de	Factores claves de éxito de emprendimientos ganadores

			creación entre 5 y 40 años, cuentan con un solo establecimiento de comercio, el rango de trabajadores es de 1 a 40, se clasifican como Pymes, están especialmente en el sector de servicios y se constituyen legalmente como Sociedades por Acciones Simplificadas o S.A.S.	
(Santos, Ramos, Ruíz, & Quintero, 2024)	La innovación como factor de éxito en emprendimientos mexicanos	Analizar cómo valoran los emprendedores mexicanos la innovación como factor de éxito para el desarrollo de procesos o productos novedosos y competitivos.	El emprendimiento y la innovación son variables estrechamente relacionadas que impulsan el desarrollo sostenible; la búsqueda y creación de valor; así como la utilización de estrategias, metodologías y recursos en función de obtener mayores beneficios para las	Innovación como factor de éxito para el desarrollo de procesos o productos novedosos

			empresas, una región y un país.	
(Sánchez Tovar, Macías García, & Mendoza Flores, 2021)	Diferencias en los determinantes del éxito en el emprendimiento en México, una perspectiva de género.	Analizar los factores conductuales y gerenciales determinantes del emprendimiento exitoso desde un enfoque de género	Esta investigación se centró en los dos grandes enfoques que rodean al individuo al momento de emprender, en el enfoque conductual se enfatiza en la personalidad del sujeto como determinante del desarrollo exitoso de su emprendimiento, en tanto que el enfoque gerencial implica que el individuo debe poseer una serie de habilidades, experiencia y conocimiento de su entorno para lograr el éxito. Los hallazgos encontrados pudieron identificar que el éxito de un emprendimiento no depende de los mismos factores ni de los mismos enfoques en el caso	Factores conductuales y gerenciales determinantes del emprendimiento exitoso

			de emprendimientos liderados por hombres que por mujeres.	
--	--	--	--	--