



1859



Universidad
Nacional
de Loja

UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA

FACULTAD JURÍDICA, SOCIAL Y ADMINISTRATIVA

CARRERA DE FINANZAS

Impacto de las fuentes de financiamiento en el desarrollo del emprendimiento en la ciudad de Loja

Trabajo de Integración Curricular
previo a obtener el título de
Licenciada en Finanzas.

AUTORA:

Andrea Dennise Apolo Feijoó

DIRECTOR:

Lic. Franklin Yovani Malla Alvarado. Mg. Sc

LOJA - ECUADOR

2022

Certificación del Trabajo de Integración Curricular

Loja, 14 de marzo de 2022

Lic. Franklin Yovani Malla Alvarado Mg. Sc.

DIRECTOR DEL TRABAJO DE INTEGRACIÓN CURRICULAR

CERTIFICO:

Que he revisado y orientado todo proceso de la elaboración del trabajo de integración curricular titulado **“IMPACTO DE LAS FUENTES DE FINANCIAMIENTO EN EL DESARROLLO DEL EMPRENDIMIENTO EN LA CIUDAD DE LOJA”** de autoría de la estudiante **APOLO FEIJOÓ ANDREA DENNISE**, previa a la obtención del título de Licenciada en Finanzas, una vez que el trabajo cumple con todos los requisitos exigidos por la Universidad Nacional de Loja para el efecto, autorizo la presentación para la respectiva sustentación y defensa.



Firmado electrónicamente por:
**FRANKLIN YOVANI
MALLA ALVARADO**

Lic. Franklin Yovani Malla Alvarado Mg. Sc.
DIRECTOR DEL TRABAJO DE INTEGRACIÓN CURRICULAR

Autoría del Trabajo de Integración Curricular

Yo, **APOLO FEIJOÓ ANDREA DENNISE**, declaro ser autora del presente trabajo de integración curricular y eximo expresamente a la Universidad Nacional de Loja y a sus representantes jurídicos de posibles reclamos y acciones legales, por el contenido de la misma. Adicionalmente acepto y autorizo a la Universidad Nacional de Loja la publicación de mi trabajo de integración curricular en el Repositorio Digital Institucional – Biblioteca Virtual.



Firmado electrónicamente por:
**ANDREA
DENNISE APOLO
FEIJOO**

Firma:

Cédula de Identidad: 0750578577

Fecha: 15/08/2022

Correo electrónico: andrea.apolo@unl.edu.ec

Celular: 098 041 8022

Carta de autorización del trabajo de integración curricular por parte de la autora para la consulta de producción parcial o total, y publicación electrónica de texto completo

Yo, **APOLO FEIJOÓ ANDREA DENNISE**, declaro ser autora del trabajo de integración curricular titulado **“IMPACTO DE LAS FUENTES DE FINANCIAMIENTO EN EL DESARROLLO DEL EMPRENDIMIENTO EN LA CIUDAD DE LOJA”** como requisito para optar el título de Licenciada en Finanzas, autorizo al sistema Bibliotecario de la Universidad Nacional de Loja para que con fines académicos muestre la producción intelectual de la Universidad, a través de la visibilidad de su contenido de la siguiente manera en el Repositorio Institucional.

Los usuarios pueden consultar el contenido de este trabajo en el Repositorio Institucional, en las redes de información del país y del exterior con las cuales tenga convenio la Universidad.

La Universidad Nacional de Loja, no se responsabiliza por el plagio o copia de la tesis que realice un tercero.

Para constancia de esta autorización, en la ciudad de Loja, a los 15 días de agosto del dos mil veintidós, suscribe el autor.

Firma:



Autor: Andrea Dennise Apolo Feijoó

Cédula: 0750578577

Dirección: Av. Andrés Bello y calle Parque Galápagos, Tejar de Jericó.

Correo electrónico: andrea.apolo@unl.edu.ec

Celular: 098 041 8022

DATOS COMPLEMENTARIOS

Director del trabajo de integración curricular:

Lic. Franklin Yovani Malla Alvarado. Mg. Sc.

Tribunal de Grado:

Ing. Presidente Ing. Neusa Cueva. Mg. Sc.

Ing. Primer Vocal Ing. Jorge López. Mg. Sc.

Ing. Segundo Vocal Eco. Germania Sarmiento. Mg. Sc.

Dedicatoria

Este es un logro dedicado a mis padres, a mis hermanos, familia y amistades, porque gracias a su amor y apoyo incondicional hoy puedo culminar satisfactoriamente esta meta que es el comienzo para empezar a construir mis próximos objetivos.

A Eva Feijoó, mi madre, quien con su amor, confianza, consejos y apoyo me alentó para afrontar esta maravillosa etapa.

A José Apolo, mi padre, que sin su apoyo incondicional no hubiera sido posible alcanzar mi formación profesional y así compartirles esta alegría.

Dedico este logro a todas las personas que fueron partícipes y estuvieron presentes motivándome a nunca rendirme, a siempre hacer las cosas con humildad y dedicación.

Andrea Dennise Apolo Feijoó

Agradecimiento

Agradezco primeramente a Dios por regalarme salud y poder llegar a esta etapa en mi vida y compartirla con mis seres queridos.

Mi agradecimiento enorme a mi familia y amistades que me extendieron la mano, sobre todo a mis padres, quienes depositaron todo su amor, confianza y apoyo en mí para salir triunfante de este logro.

A la carrera de Finanzas que me acogió en su Alma Máter, a todos mis docentes que impartieron sus conocimientos y contribuyeron a mi formación personal y profesional.

Y un agradecimiento especial al director de mi trabajo de integración curricular, Lic. Franklin Malla, docente y amigo quien me guió en todo el proceso y en la culminación del presente estudio.

Andrea Dennise Apolo Feijoó

Índice de contenidos

Certificación del Trabajo de Integración Curricular	ii
Autoría del Trabajo de Integración Curricular	iii
Carta de autorización.....	iv
Dedicatoria.....	v
Agradecimiento.....	vi
Esquema de contenidos	vii
1. Título	11
2. Resumen.....	12
2.1. Abstract.....	13
3. Introducción	14
4. Marco Teórico	16
4.1. Estado del arte	16
4.2. Fundamentación teórica.....	16
4.2.1. <i>El financiamiento</i>	16
4.2.2. <i>Fuentes de financiamiento</i>	17
4.2.3. <i>Emprendimiento</i>	21
4.2.4. <i>El emprendimiento en el Ecuador</i>	22
4.2.5. <i>Motivos de salida de los negocios en Ecuador</i>	24
4.2.6. <i>Instituciones públicas encargadas con la asesoría y financiamiento a emprendedores en Ecuador</i>	25
4.2.7. <i>Financiamiento de los emprendimientos en Ecuador</i>	27
4.2.8. <i>Alternativas de financiamiento de los emprendimientos en el Ecuador a través de instituciones del Sistema Financiero Nacional</i>	28
4.2.9. <i>Importancia económica de la intermediación financiera para los emprendimientos en el Ecuador</i>	37
4.2.10. <i>Gestión Financiera</i>	38
4.2.11. <i>Modelo Financiero</i>	39
5. Metodología	40
5.1. Tipo y Diseño de Investigación	40
5.2. Métodos	40
5.2.1. <i>Inductivo y Deductivo</i>	40
5.3. Unidad de Análisis.....	41
5.3.1. <i>Población</i>	41
5.3.2. <i>Muestra</i>	41

5.4.	Técnicas e Instrumentos de Recolección de Datos.....	42
5.4.1.	<i>Observación</i>	42
5.4.2.	<i>Encuestas</i>	42
5.4.3.	<i>Revisión bibliográfica</i>	46
5.5.	Descripción del Proceso de Recolección de Datos.....	46
5.6.	Procesamiento de Datos.....	46
6.	Resultados	47
6.1.	Objetivo 1. Determinar las características socioeconómicas en las que se desarrollan los emprendimientos en la ciudad de Loja mediante observación y encuestas a los propietarios de los negocios.	47
6.2.	Objetivo 2. Clasificar las fuentes de financiamiento que acceden los emprendimientos para la obtención de recursos financieros.	57
6.3.	Objetivo 3. Crear un modelo financiero que proyecte el impacto de los cambios en la estructura de los negocios de los emprendedores para tener una presentación clara y transparente de la situación financiera.....	66
6.3.1.	<i>Introducción</i>	71
6.3.2.	<i>Justificación</i>	71
6.3.3.	<i>Objetivos de la propuesta</i>	72
6.3.3.1.	<i>General</i>	72
6.3.3.2.	<i>Específicos</i>	72
6.3.4.	<i>Público objetivo</i>	72
6.3.5.	<i>Presupuesto</i>	72
6.3.6.	<i>Estructura y descripción de la propuesta</i>	73
6.3.7.	<i>Guía manual del usuario sobre el modelo financiero para emprendedores</i>	74
6.3.8.	<i>Herramientas de apoyo y difusión</i>	74
7.	Discusión	75
8.	Conclusiones	78
9.	Recomendaciones	79
10.	Bibliografía	80
11.	Anexos	84

Índice de figuras

Figura 1. Clasificación de las fuentes de financiamiento.....	18
Figura 2. Evolución de la actividad emprendedora temprana en Ecuador y países seleccionados.....	23
Figura 3. Razones para cerrar un negocio: Ecuador.....	24
Figura 4. Financiamiento de los establecimientos en el Ecuador por el tipo de fuente, año 2009.....	27
Figura 5. Composición del Sistema Financiero Ecuatoriano	29
Figura 6. A quienes financia BanEcuador.....	31
Figura 7. Obligaciones con el público de los sectores del Sistema Financiero Nacional	34
Figura 8. Cartera Micro actualizada a noviembre del 2021, en USD millones.....	36
Figura 9. Sexo del encuestado.....	47
Figura 10. Edad del emprendedor	48
Figura 11. Estado civil de los encuestados.....	48
Figura 12. Nivel educativo de los encuestados	49
Figura 13. Actividad económica de los emprendimientos	50
Figura 14. Antigüedad de los emprendimientos encuestados	51
Figura 15. Características del local del emprendimiento	51
Figura 16. Factor que incidió en la iniciativa de emprender.....	52
Figura 17. Empleados del emprendimiento al inicio y actualmente	53
Figura 18. Ingresos mensuales del emprendimiento	54
Figura 19. Gastos mensuales del emprendimiento.....	54
Figura 20. Fuentes de financiamiento del emprendimiento	57
Figura 21. Monto de la inversión inicial del emprendimiento	58
Figura 22. Destino del financiamiento	59
Figura 23. Al iniciar los ingresos dependían únicamente del emprendimiento	59
Figura 24. Ingreso adicional de los emprendedores.....	60
Figura 25. Impacto del financiamiento en el emprendimiento acorde con los aspectos de producción, ingresos, empleo, tecnología y proveedores.....	61
Figura 26. Inversión de las utilidades del emprendimiento	63
Figura 27. Alternativas de financiamiento que el emprendedor conoce	64
Figura 28. Factores que impiden el crecimiento del negocio.....	66
Figura 29. Motivos para el cierre de un emprendimiento	67
Figura 30. Área de capacitación.....	68

Figura 31. Si realizó algún estudio antes de iniciar con el emprendimiento.....	69
Figura 32. El encuestado lleva algún registro contable del emprendimiento.....	69

Índice de tablas

Tabla 1. Bancos Privados en el Ecuador.	32
Tabla 2. Segmentación de las entidades del Sistema Financiero Popular y Solidario.	33
Tabla 3. Tasas de interés activas vigentes a enero del 2022.	37
Tabla 4. Encuesta para el sector emprendedor en la ciudad de Loja.....	43
Tabla 5. Distribución de la realidad del negocio según el financiamiento obtenido.....	62
Tabla 6. Presupuesto de la propuesta	72

Índice de anexos

Anexo 1. Formato de encuesta para emprendedores.....	84
Anexo 2. Formato certificado del consentimiento informado para el levantamiento de información	89
Anexo 3. Registros fotográficos.....	90
Anexo 4. Modelo financiero para emprendedores y manual del usuario.....	91
Anexo 5. Entrega del Modelo Financiero para Emprendedores	111
Anexo 6. Oficio de aprobación y designación de director del trabajo de integración curricular	113
Anexo 7. Certificación de traducción del abstract	114

1. Título

Impacto de las fuentes de financiamiento en el desarrollo del emprendimiento en la ciudad de Loja

2. Resumen

Los emprendimientos en el Ecuador representan un rol importante en la dinámica económica y el financiamiento es el motor para arrancar dichos negocios haciendo posible su puesta en marcha. El presente estudio tiene el objetivo de exponer el impacto de las fuentes de financiamiento en el desarrollo del emprendimiento en la ciudad de Loja. La investigación fue aplicada mediante el diseño no experimental de tipo descriptivo con un enfoque cualitativo necesitando de la participación de 382 emprendedores. Se realizó un análisis descriptivo de la situación socioeconómica en que se desarrollan y se clasificó las diferentes fuentes detallando el impacto del financiamiento en los negocios, finalmente, se describió la gestión empresarial sirviendo como antecedentes hacia la propuesta. Los principales hallazgos demuestran que, el sexo femenino es predominante en el sector emprendedor dedicándose a la comercialización de productos con el incentivo de lograr la independencia laboral y/o económica, con referencia al financiamiento, los emprendimientos obtuvieron recursos monetarios con bancos privados y con ahorros propios y, en base a ello, se evidenció tener un impacto positivo permitiéndole al emprendimiento mantenerse estable en su actividad económica, sin embargo, se expone que la falta de rentabilidad y los problemas de financiación continúan siendo una problemática desde la perspectiva de los emprendedores, acompañado de la deficiente gestión empresarial y escasos conocimientos en finanzas y contabilidad, aspectos que fortalecen la creación de un modelo financiero que va a permitir a los emprendedores mejorar la administración de sus recursos, conocer la liquidez y la rentabilidad de sus operaciones.

Palabras clave

Financiamiento, fuentes de financiamiento, emprendimiento, gestión financiera.

2.1. Abstract

Ventures in Ecuador represent an important role in economic dynamics and financing is the engine to start these businesses making their start-up possible. The objective of this study is to evaluate the impact of financing sources on the development of entrepreneurship in the city of Loja. The research was applied through the non-experimental design of a descriptive type with a qualitative approach requiring the participation of 382 entrepreneurs. A descriptive analysis of the socioeconomic situation in which they are developed was carried out and the different sources were classified evaluating the impact of financing on businesses, finally, business management was described serving as background towards the proposal. The main findings show that the female sex is predominant in the entrepreneurial sector dedicating itself to the commercialization of products with the incentive of achieving labor and / or economic independence, with reference to financing, the ventures obtained monetary resources with private banks and with their own savings and, based on this, it was evidenced to have a positive impact allowing the venture to remain stable in its economic activity, however, it is stated that the lack of profitability and financing problems continue to be a problem from the perspective of entrepreneurs, accompanied by poor business management and limited knowledge in finance and accounting, aspects that strengthen the creation of a financial model that will allow entrepreneurs to improve the management of their resources, know the liquidity and profitability of your operations.

Keywords

Financing, sources of financing, entrepreneurship, financial management.

3. Introducción

El emprendimiento es un medio influyente y de gran impacto en la economía nacional, es importante el acceso al financiamiento como motor principal para ejecutar las decisiones de inversión y hacer posible la puesta en marcha de las operaciones. La relación entre el financiamiento y el desarrollo del sector emprendedor es estrecha porque de las decisiones de financiación dependerá el camino del emprendimiento para lograr sus objetivos. Por ende, es necesario evaluar el impacto de las fuentes de financiamiento en el desarrollo del emprendimiento, específicamente en la ciudad de Loja, que permita identificar la incidencia del acceso al financiamiento y los factores que impiden el desarrollo de los negocios dentro del medio.

La investigación cumple con un diseño de investigación no experimental, de tipo descriptivo con un enfoque cualitativo. Se justifica por ser una investigación que responde a la problemática, evaluando de forma objetiva la información obtenida a través de la recopilación de información, de la observación y la aplicación de encuestas que permiten a la investigación recolectar las apreciaciones de los emprendedores en base a las dimensiones: Socioeconómico, financiamiento y gestión del emprendimiento. Adicional a esto, por la inexistencia de estudios previos en la localidad, este trabajo será un aporte que servirá como referencia para futuras investigaciones con temas afines al ahora propuesto, a su vez, contribuirá para mejorar la gestión de los emprendimientos a través de una propuesta de modelo financiero que le permitirá al emprendedor analizar su estructura financiera, instrumento que orientará las decisiones del emprendedor en busca del crecimiento económico.

La investigación se estructura, en primera instancia, con las páginas preliminares donde consta la certificación de aprobación, la autoría, carta de autorización, la dedicatoria y los agradecimientos; se detalla el índice general, índice de figuras, tablas y de anexos que comprenden el material del trabajo. Se pormenoriza el cuerpo del proyecto donde se expone el título, un breve resumen e introducción al tema de investigación. Desde luego, se referencian las conceptualizaciones y criterios básicos sobre el financiamiento y sus respectivas fuentes, posteriormente se define el emprendimiento y sus alternativas de financiamiento en el Ecuador, asimismo, se expresa la importancia económica de la intermediación financiera para los emprendimientos a nivel nacional. Por consiguiente, se evidencia la metodología aplicada y los resultados de la caracterización socioeconómica, del financiamiento y de la gestión del emprendimiento, donde constan los datos generales de los encuestados, se definen las fuentes

de financiamiento y el impacto que ha generado en sus actividades económicas, y por último, se da a conocer las amenazas y factores que impiden el desarrollo de los negocios locales. Luego, se debaten los hallazgos con confronto a las consideraciones de otros autores, asimismo, se deduce las conclusiones más relevantes, una por objetivo, se redactan las recomendaciones, se detalla la bibliografía citada que sustentan el proyecto y se agregan los anexos que abarca la documentación soporte para el desarrollo de resultados.

4. Marco Teórico

4.1. Estado del arte

En la creación de emprendimientos, no es suficiente generar una idea y ponerla en marcha, para ello se requiere de conocimientos, habilidades y sobre todo de recursos para hacer posible la funcionalidad de un negocio. El financiamiento es el recurso primordial para tomar decisiones de inversión que faciliten el desarrollo de la actividad económica, tanto a corto como a largo plazo, los emprendedores buscan alternativas para obtener recursos financieros los mismos que pueden surgir de fuentes internas o externas.

Las microfinanzas son mecanismos de provisión de servicios y recursos financieros para pequeños comerciantes y emprendedores de bajos ingresos económicos. En los últimos años, las microfinanzas han tenido impacto positivo en el desarrollo de los emprendimientos siendo una alternativa para el financiamiento y contribuyendo con la creciente actividad productiva en la formalidad de los pequeños negocios. La presencia de las microfinanzas en el Ecuador ha constituido a lo largo del tiempo una base sólida de instituciones de microfinanzas, que giran principalmente alrededor del sistema de cooperativas de ahorro y crédito (Jácome, Ferraro, y Sánchez, 2004, p. 9).

Lasio y Jack (2016) comparten que “la forma de financiar los nuevos negocios ha venido evolucionando en la última década, impulsada por una serie de cambios, principalmente en la tecnología e innovación social” (p. 2). En base al contexto de los autores, hoy en día hay más emprendimiento y más fuentes para financiar las actividades económicas a menores costos y más oportunidades.

Sin embargo, a través de la tecnología se evidencia la desigualdad en el medio local lo que repercute en el acceso a recursos y a su vez conlleva a que los ciudadanos que no son usuarios del sistema financiero acudan a fondos de familiares, amigos e incluso usureros.

Es a partir del financiamiento y las diversas fuentes para obtener estos recursos se va a definir, describir, analizar e interpretar las variables para evaluar el impacto de las fuentes de financiamiento en el desarrollo del emprendimiento local, partiendo esencialmente de la fundamentación teórica que contribuye a profundizar y orientar la presente investigación.

4.2. Fundamentación teórica

4.2.1. El financiamiento

Kong y Moreno (2014) en su trabajo de tesis definen que “el financiamiento básicamente destacada en una sola idea, que consiste en abastecerse de recursos financieros,

de cualquier fuente, permitiéndole al pequeño empresario obtener el capital requerido para iniciar sus operaciones y mejorar la situación de su negocio” (p. 21).

El financiamiento es la obtención de recursos económicos para la ejecución de actividades de una empresa, o para la introducción de nuevos proyectos. El financiamiento es la posesión del dinero demandado para el desarrollo de operaciones o acometer inversiones (Boscán y Sandra, 2009, p. 406).

Asimismo, para Castro (2019) la financiación es “el grupo de recursos económicos que la empresa obtiene con la finalidad de realizar inversiones en su ciclo productivo y asumir los costos necesarios, de manera que pueda comercializar sus productos o brindar sus servicios” (p. 7).

De ambos criterios, se concluye que el financiamiento es la obtención de los recursos monetarios necesarios para enfrentar los gastos de la empresa, y la proveniencia del dinero son las fuentes a través de las cuales se consigue ese financiamiento para captar fondos. Cabe recalcar que, el financiamiento es un mecanismo que permite a los microempresarios continuar invirtiendo en sus negocios, logrando competencia en el medio local.

4.2.2. Fuentes de financiamiento

Para Torres, Guerrero, y Paradas (2017) las fuentes de financiamiento consisten en:

Las posibilidades de obtener recursos económicos para la apertura, mantenimiento y desarrollo de nuevos proyectos en la empresa, de tal manera que, la organización logre ejecutar inversiones, desarrollar operaciones e impulsar el crecimiento de esta; dicho financiamiento puede ser propio o mediante la autofinanciación por el resultado de recursos generados por la misma empresa y aportes de los socios, emisión de acciones o mediante la obtención de recursos por fuentes externas. (p. 288)

La supervivencia en el mercado es un reto para cualquier empresa, por lo tanto, para mantenerse en marcha con la continuidad de sus funciones es importante reconocer todas las fuentes de financiación y escoger qué alternativas son las más viables para el tipo de negocio.

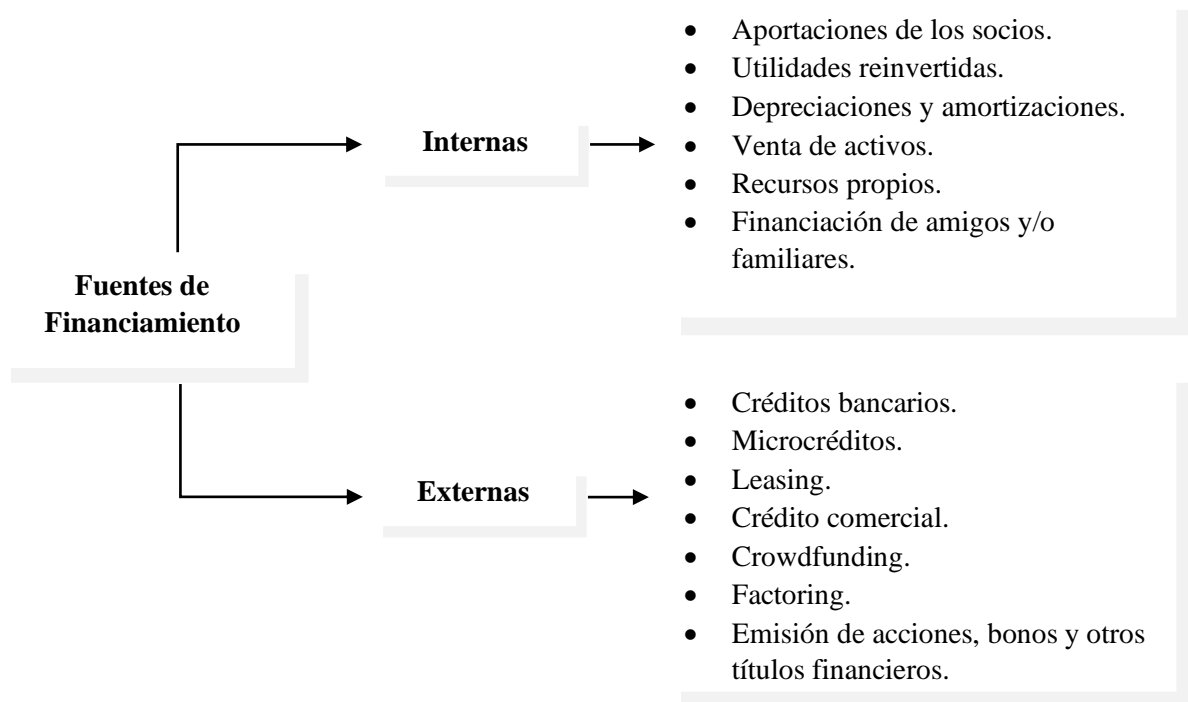
Para Mendiola y et al., (2014) el financiamiento es “la base para potenciar la marcha operativa del negocio y/o proyecto de inversión; es decir, un plan de expansión y crecimiento, así como la incursión en nuevos proyectos, tendrán mejores resultados durante su vida útil, siempre y cuando, se tenga una adecuada estructura de capital” (p. 17).

Las empresas nacientes consideran que su desarrollo se ve limitado por las dificultades para acceder a financiamiento, de acuerdo con Mongollón (2011) la razón se debe principalmente por “las limitantes de créditos por instituciones financieras, periodos de pago y costos elevado de financiación. Reconoce también que, los préstamos bancarios son las formas más comunes para obtener recursos” (p. 50).

Existe una amplia clasificación de las fuentes de financiamiento, pero la principal es según el origen de la financiación, la cual puede ser a través de medios internos tales como fondos que provienen de la misma empresa, o las fuentes externas obtenidas a través del entorno.

Figura 1

Clasificación de las fuentes de financiamiento



Nota. La presente gráfica muestra la clasificación de las fuentes de financiamiento por el origen de la financiación. Elaborado por el autor.

4.2.2.1. Fuentes de financiamiento internas

El financiamiento interno es la fortuna que genera la propia organización, es decir, proviene de fuentes dentro del negocio que son fácilmente accesibles siendo este el medio preferido de recaudación de dinero ya que no los compromete con terceros a pagar elevadas tasas de utilidad sobre el capital obtenido (Ornelas, 2020).

Para Aching (2006) las fuentes de financiamiento internas se clasifican en:

- Aportaciones de los socios.
- Utilidades reinvertidas.
- Depreciaciones y amortizaciones.
- Venta de activos (pp. 194-199).

Aportaciones de los socios. Hace referencia a los aportes que otorgan los socios al momento de conformar legalmente la sociedad.

Utilidades reinvertidas. Para Gitman y Zutter (2012) por su parte, la reinversión de utilidades es “la fuente de financiamiento más importante, generalmente para aquellas organizaciones que poseen una estructura de capital saludable y que generan significantes montos de utilidad con relación a sus volúmenes de ventas y sus aportaciones de capital” (pp. 453-582).

Depreciaciones y amortizaciones. Es una importante opción de financiamiento a través de las depreciaciones y amortizaciones debido a que se pueden emplear para el desenvolvimiento de las operaciones cuando se han agotado otras posibles fuentes de recursos económicos. Según Gitman y Zutter (2012) dicha depreciación es “asumida como la pérdida o disminución del valor no recuperada por el uso que mantienen los activos obligando al reemplazo de estos” (pp. 453-582).

Venta de activos. Es una buena alternativa para obtener recursos económicos cuando dentro de la organización existen bienes que no están siendo utilizados o su estado es obsoleto.

Sin embargo, Mongollón (2011) propone otras fuentes de financiamiento, las cuales las clasifica en:

Recursos propios. Son aquellos que provienen directamente del emprendedor y son utilizados para la puesta en marcha del emprendimiento.

Financiación de amigos y/o familiares. Son fuentes de financiamiento provenientes del entorno familiar del emprendedor (p. 55).

Todas estas fuentes, dentro del contexto de los emprendimientos, representan opciones válidas de las cuales cada emprendedor deberá analizar con detenimiento y encontrar aquella que mejor beneficie antes de acudir a fuentes externas de financiamiento.

4.2.2.2. Fuentes de financiamiento externas

Son todos aquellos fondos obtenidos por terceros cuando no es posible operar con recursos propios del negocio, es decir, se obtienen de manera independiente de la empresa. Algunas de las fuentes más comunes son:

Créditos bancarios. Los cuales pueden ser solicitados a corto o largo plazo a través de instituciones financieras. Generalmente los emprendedores lo adquieren para invertir e iniciar sus emprendimientos, sin embargo, el costo de financiación puede llegar a ser muy elevado.

Microcréditos. Es definido como todo crédito otorgado a un prestatario, persona natural o jurídica, o a un grupo de prestatarios con garantía solidaria, destinado a financiar actividades en pequeña escala de producción, comercialización o servicios, cuya fuente principal de pago constituye el producto de las ventas o ingresos generados por dichas actividades, adecuadamente verificadas por la institución financiera prestamista (Ley General de Instituciones del Sistema Financiero, 2012).

Leasing. Representa una atractiva fuente de financiación ya que los emprendedores podrán hacer uso de bienes muebles o inmuebles cancelando ciertas sumas de dinero mensuales, es decir, son contratos de alquiler con la diferencia que, al término de la negociación, el usuario del bien tiene la opción de compra de este.

Crédito comercial. Es una buena alternativa para financiar actividades productivas como la compra de mercadería para la venta o compra de materia prima para la producción. Este tipo de financiamiento consiste en el aplazamiento para el pago de facturas con proveedores, de acuerdo con Gitman y Zutter (2012), constituye una forma de crédito comercial que brinda la oportunidad de adquirir recursos de manera poco costosa (pp. 453-582).

Crowdfunding. Es una opción de financiamiento particularmente para el sector tecnológico ya que evidencia nuevas formas de financiarse de forma colectiva a través de plataformas digitales.

Factoring. Franco de la Cuba (2006) define al Factoring como aquel contrato por el cual una parte, denominada empresa de factoring o factor, adquiere de la otra, denominada cliente o factorado, facturas que contienen los derechos que éste tiene sobre las operaciones de los créditos otorgados a sus propios clientes, comprometiéndose a gestionar los cobros además de obligarse a otras prestaciones que contribuyan al propósito, a cambio de una retribución o comisión.

Emisión de acciones, bonos y otros títulos financieros. Conforme con la Norma Internacional de Contabilidad (NIC) 32, *Instrumentos Financieros: Presentación*, define los instrumentos financieros como cualquier contrato que dé lugar a un activo financiero en una entidad y a un pasivo financiero o a un instrumento de patrimonio en otra entidad.

Mendiola y et al., (2014) definen a las acciones como instrumentos de renta variable en los que la rentabilidad de la inversión se origina a partir de un incremento en el precio y por los dividendos que se entreguen. El precio futuro no es conocido, por lo que genera incertidumbre sobre la rentabilidad que se esperará en el futuro. Asimismo, las acciones representan los derechos del accionista, así como su participación en el capital de una compañía; otorgan al propietario el derecho de intervenir en la administración y recibir una porción de las ganancias, a través del pago de dividendos (p. 20).

Los bonos, a diferencia de las acciones, son títulos de valor de renta fija porque desde un inicio se conoce la rentabilidad que se obtendrá en el futuro, representa el derecho a percibir pagos periódicos a cambio de un precio inicial por la compra del bono.

Entre otras fuentes de financiación externa, el emprendedor puede escoger entre aquellas alternativas que sean de mejor acceso, rápido y con costos razonables que no comprometan su capital de trabajo ni la continuidad de sus funciones.

4.2.3. Emprendimiento

De acuerdo con la investigación del Global Entrepreneurship Monitor (2011) asume el emprendimiento como un proceso que va desde la ejecución de acciones orientadas a la identificación de oportunidades para la creación de una nueva organización, hasta la conducción del crecimiento de una organización existente.

Las personas emprendedoras son capaces de afrontar las situaciones de insatisfacción para formular y brindar algo nuevo. Para Jaramillo (2008) una de las principales características de los emprendedores es la constancia ante la búsqueda de posibles cambios que ofrezcan soluciones ante los nuevos retos de la modernización y tecnología.

Asimismo, “un emprendedor es una persona visionaria, con ideas creativas y actitudes constantes, que siempre está viendo oportunidades de negocios donde otros no las ven” (Briones, 2020, pp. 7-9).

Los emprendimientos son importantes puesto que generan independencia y estabilidad económica, representa una oportunidad de inserción laboral generando fuentes de empleo. Para ello, es elemental que se analice el entorno y los medios a través de los cuales va a operar para que el desarrollo sea favorable.

4.2.4. El emprendimiento en el Ecuador

Un estudio efectuado por el Banco mundial en el 2014 sobre el emprendimiento en América Latina, revela que en esta región se encuentra el mayor número de empresarios per cápita en comparación con otros países, sin embargo, aclara que la mayor debilidad de estos microempresarios se ve reflejada en la incapacidad de innovación (El Comercio, 2015).

En las últimas décadas, el emprendimiento en el Ecuador ha surgido con ímpetu, un fenómeno que, sin ser nuevo en la práctica, es considerado como uno de los nuevos tópicos de investigación, mismo que es estudiado tanto por universidades como por gobiernos y otras organizaciones del sector público y privado (Pantoja, 2013, p. 27).

Las pymes y/o emprendimientos en el Ecuador son unidades económicas en donde se produce y se decide a través de la coordinación y organización de factores importantes como el capital y trabajo, donde su objetivo principal es la obtención de utilidades produciendo y ofreciendo bienes o servicios para ser comercializados generando fuentes de ingresos a través del empleo; a su vez, suelen presentar inconvenientes en la gestión administrativa de dichos emprendimientos o pequeñas y medianas empresas debido a los altos costos de operación, falta de maquinarias o equipos, al no tener las ganancias deseadas no podrán otorgar mejores salarios, entre otras razones más, dichos negocios no cuentan con controles de calidad óptimos (Arias y Carrillo, 2016, p. 2).

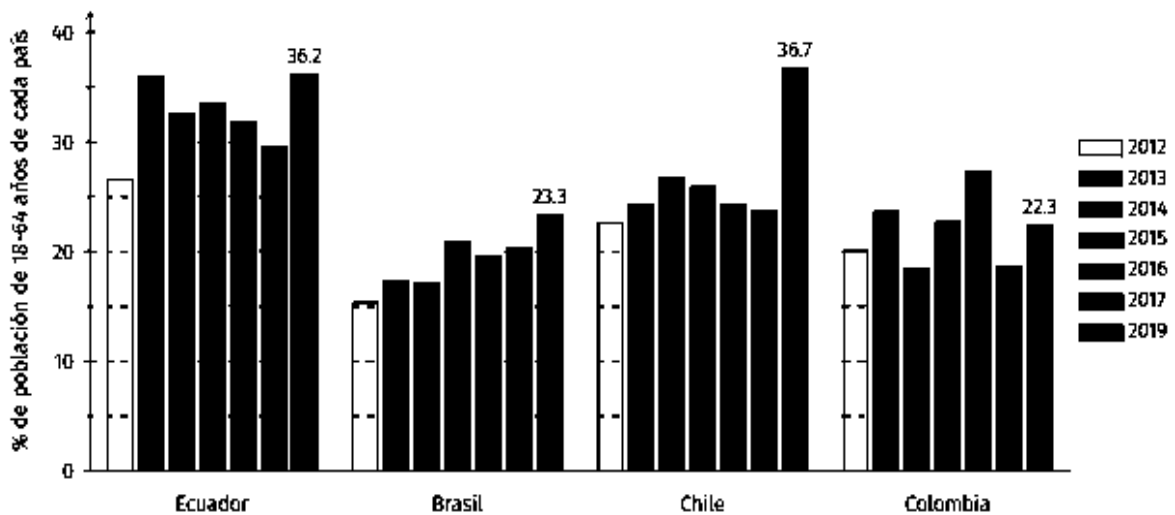
Asimismo, García y et al., (2016) comparten que el entorno socio económico ecuatoriano es objeto de transformaciones enriquecedoras, por el lado del emprendimiento, se

encuentra el buscar y trabajar oportunidades ha pesar de la escasez de los recursos, acorde con el artículo 283 de la Constitución de la República del Ecuador, se establece que el sistema económico es social y solidario, e incluirá a los sectores cooperativistas, asociativos y comunitarios. Dentro del contexto y según los autores, el emprendedor como actor económico, representa una palanca para la innovación y el crecimiento (p. 2).

Lasio y et al., (2016) en el Ecuador, exponen que el 68.8% de los emprendimientos es motivado por una oportunidad de mercado a diferencia del 30.6% que emprende por necesidad. De igual manera, en estudios posteriores efectuado por Lasio y et al. (2020) mediante investigación del Global Entrepreneurship Monitor, describe en el caso de Ecuador al emprendimiento como un elemento crítico en el crecimiento, donde contribuye al fortalecimiento de las cadenas de valor (p. 19).

Figura 2

Evolución de la actividad emprendedora temprana en Ecuador y países seleccionados



Nota. Ecuador presentó en 2019 una Tasa de Actividad Emprendedora Temprana de 36.2%, superior a la de 2017 que fue de 29.62%, es decir que, alrededor de 3.6 millones de habitantes estuvieron involucrados en la puesta en marcha de un negocio. Tomado de *Global Entrepreneurship Monitor Ecuador 2019 – 2020* (p. 19), por Lasio y et al., 2020, ESPAE. Escuela de Negocios de la ESPOL.

4.2.5. Motivos de salida de los negocios en Ecuador

Campos (2013, Citado en Delgado y Chávez, 2018), indican que las pymes deben enfrentarse en su camino con una serie de obstáculos para poder superarse y crecer en el mundo de los negocios (p. 8). La supervivencia de los pequeños negocios depende de las oportunidades y las decisiones que tomen tanto internas y externas como la situación del país, el acceso a financiamiento y el sistema tributario los cuales son factores que dificultan el desenvolvimiento de estos emprendimientos.

En el 2019, concluyeron que “las principales razones de salida de los emprendimientos fueron: problemas personales 32.7%, la falta de rentabilidad 25.2% y la falta de financiamiento 16.6%. La falta de rentabilidad y los problemas de financiamiento son motivos que se mantienen en los últimos años” (Lasio y et al., 2020).

Figura 3

Razones para cerrar un negocio: Ecuador

Razones	Porcentaje %
Oportunidad de vender el negocio	3.7
Falta de rentabilidad	25.2
Problemas de financiamiento	16.6
Otra oportunidad de negocio	7.9
Razones familiares/personales	32.7
Indicente	3.6
Gobierno/impuestos/burocracia	6.1
Cierre planificado	4.3

Nota. Razones para cerrar un negocio, aplicado en Ecuador. Adaptado de *Global Entrepreneurship Monitor Ecuador 2019 – 2020* (p. 20), por Lasio y et al., 2020, ESPAE. Escuela de Negocios de la ESPOL.

En base a este contexto, se evidencia que uno de los obstáculos que más se presentan en el desarrollo de las Pymes es la obtención de recursos financieros para funcionar en el mundo laboral, debido a la necesidad de capital para iniciar sus operaciones.

No obstante, el sector emprendedor tiene alta participación en la economía como generador de empleo, mismo que es afectado por las limitaciones al financiamiento a través de créditos, pero ¿por qué existen esas limitaciones? La respuesta deriva por la “incapacidad

de cubrir con las garantías solicitadas por las Instituciones Financieras y el elevado costo financiero los cuales producen un retraso significativo en el crecimiento del sector emprendedor (Delgado y Chávez, 2018, p. 8).

De igual manera, COMEX (2015, Citado en Delgado y Chávez, 2018) manifiesta que muchas pequeñas y medianas empresas a pesar de los obstáculos que se les presentan en su crecimiento tienen dificultades para desempeñarse en el ámbito laboral, donde el principal problema radica en la obtención de recursos económicos o financiamiento a sus ideas (p. 8).

4.2.6. Instituciones públicas encargadas con la asesoría y financiamiento a emprendedores en Ecuador

Los emprendimientos son agentes económicos importantes y productivos que contribuyen a dinamizar la economía nacional a través de la generación de empleo, aumento de la demanda y consumo de las familias. Para el efecto, los emprendedores necesitan de instituciones que apoyen y controlen dichas actividades.

En el Ecuador, las instituciones públicas encargadas con la asesoría y financiamientos a los emprendedores son:

- Ministerio de Industrias y Productividad (MIPRO),
- Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria (ARCSA),
- BanEcuador,
- Superintendencia de Control de Poder del Mercado; y,
- Superintendencia de Economía Popular y Solidaria (La Hora, 2017).

4.2.6.1. *Ministerio de Industrias y Productividad (MIPRO)*

El Ministerio de Industrias y Productividad es la entidad del Estado encargada de formular y ejecutar políticas públicas, para la transformación del patrón de especialización industrial, que genere condiciones favorables para el Buen Vivir (Ministerio de Telecomunicaciones y de la Sociedad de la Información, 2021).

4.2.6.2. *Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria (ARCSA)*

El Arcsa es una institución pública que tiene como misión:

Contribuir a la protección de la salud de la población, a través de la gestión del riesgo de los productos de uso y consumo humano, así como de los establecimientos sujetos a vigilancia y control sanitario, facilitando a la vez el desarrollo del sector productivo

nacional, entregando una atención ágil y expedita a los usuarios individuales e institucionales. (ARCOSA, 2021)

4.2.6.3. *BanEcuador*

BanEcuador es un banco público de desarrollo que impulsa la producción, la inclusión, la asociatividad y la mejora de la calidad de vida de los micro, pequeños y medianos empresarios principalmente de agronegocios, comercio y servicios de los sectores rural y urbano popular, con productos financieros innovadores, eficientes y sostenibles. (BanEcuador, 2021)

4.2.6.4. *Superintendencia de Control de Poder del Mercado*

Es una institución del Estado que tiene como misión:

Controlar y vigilar el correcto funcionamiento del mercado mediante la prevención, corrección, eliminación y/o sanción del abuso de operadores económicos con poder de mercado; la prevención, prohibición y sanción de los acuerdos colusorios, prácticas restrictivas y prácticas desleales; el control y regulación de las operaciones de concentración económica; promoviendo la competencia, eficiencia y transparencia del mercado y el comercio justo con la participación de la ciudadanía. (Ministerio de Telecomunicaciones y de la Sociedad de la Información, 2021)

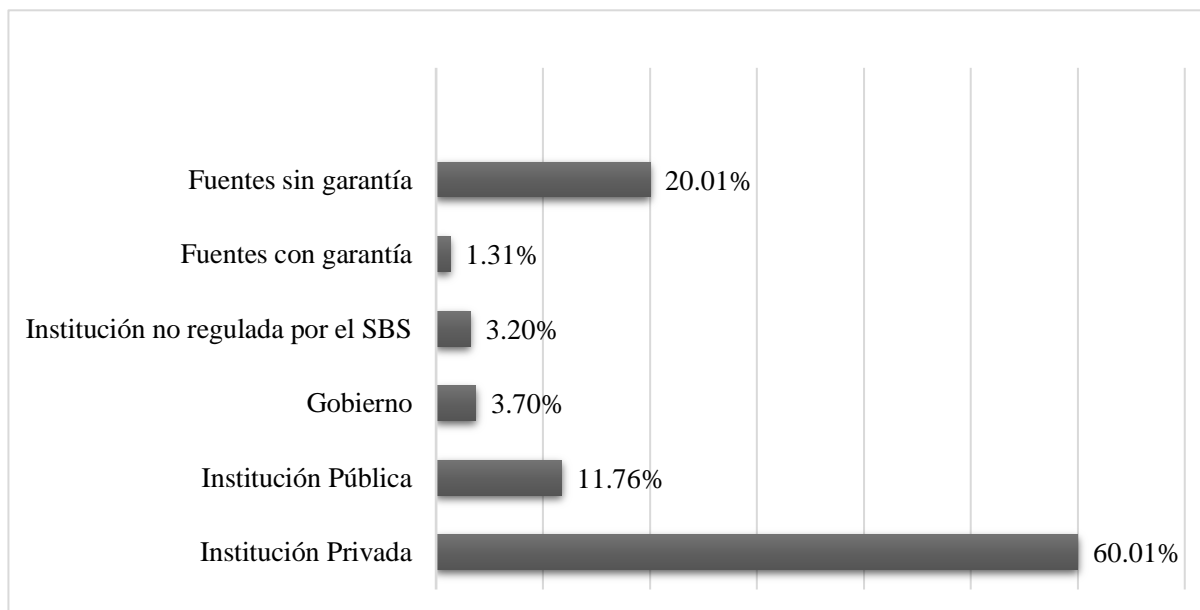
4.2.6.5. *Superintendencia de Economía Popular y Solidaria*

La SEPS es un organismo técnico de supervisión y control de las entidades del sector Financiero Popular y Solidario y de las organizaciones de la Economía Popular y Solidaria del Ecuador que, en el ámbito de su competencia, promueve su sostenibilidad y correcto funcionamiento, para proteger a sus socios. (SEPS, 2019)

4.2.7. Financiamiento de los emprendimientos en Ecuador

Figura 4

Financiamiento de los establecimientos en el Ecuador por el tipo de fuente, año 2009



Nota. Financiamiento de los negocios en el Ecuador correspondiente al 2009, según el tipo de fuente. Adaptado de *Resultados Censo Nacional Económico*, por INEC, 2011, <https://bit.ly/30L6jRB>.

La figura 4 muestra que en el 2010, existían alrededor de 500.217 establecimientos económicos, de los cuales 98.309 establecimientos obtuvieron financiamiento en el 2009. El 60.01% se financió a través de instituciones privadas, el 20.01% por medio de fuentes sin garantías como créditos comerciales, el 11.76% a través de instituciones públicas, el 3.70% con fondos del gobierno, es decir, inversión que se entrega para apoyar a los emprendimientos en etapas muy tempranas del desarrollo de su proyecto de negocio y, el restante 3.20% y 1.31% se financiaron por instituciones no reguladas por el SBS y otras fuentes con garantía respectivamente.

La creación de emprendimientos representan fuentes de desarrollo social y económico a nivel de producción, demanda y consumo. Asimismo, en el 2010, 250.712 establecimientos en el Ecuador afirmaron requerir de financiamiento, de los cuales 81.370 establecimientos tenían necesidad para financiar actividades de servicios, 140.305 para financiar actividades de comercio y 28.522 establecimientos para financiar actividades de manufactura (INEC, 2011).

De acuerdo con el estudio efectuado por Lasio y Zambrano (2016) en Ecuador, el 4% de los emprendedores se financian por medio de amigos y el 2% por medio de colegas; los gobiernos de Argentina, Chile, Colombia, Puerto Rico y Uruguay, a través de diferentes programas financian a más emprendedores que el promedio regional de 10%. En Ecuador, el 4% de los emprendedores utilizan fondos públicos para financiar su actividad.

Se destaca también que, el 98% de los adultos involucrados en la actividad emprendedora temprana (TEA) reporta utilizar fondos propios para financiar sus actividades. Sin embargo, con la era digital y la denominada llegada de la “financiación colectiva” *crowdfunding*, en Ecuador, solo el 1% ha empezado a utilizar esta alternativa de financiación Lasio y Zambrano (2016), siendo todavía algo nuevo que está en proceso de descubrimiento para muchos emprendedores.

Para León (2015, Citado en Delgado y Chávez, 2018) el mecanismo para dinamizar la economía en Ecuador:

Son las pequeñas y medianas empresas, un sin número de emprendimientos que se dan en el país es la fuente de trabajo y el motor para que la economía gire constantemente. Pese a que proveen gran beneficio al país también solo dichos negocios saben lo difícil que es continuar creciendo, salir adelante o superar una pérdida por la falta de facilidad de acceso al crédito en el país. Adicionalmente, destaca que la fuente más común de financiamiento para las pymes en el Ecuador ha sido a través de créditos bancarios o mediante fondos propios. Sin embargo, muchas de ellas dejan de crecer y cierran sus negocios siendo la causa principal la incapacidad de cumplir con los altos estándares de garantías y los múltiples requerimientos que solicitan las instituciones financieras para el acceso a créditos. (p. 9)

4.2.8. Alternativas de financiamiento de los emprendimientos en el Ecuador a través de instituciones del Sistema Financiero Nacional

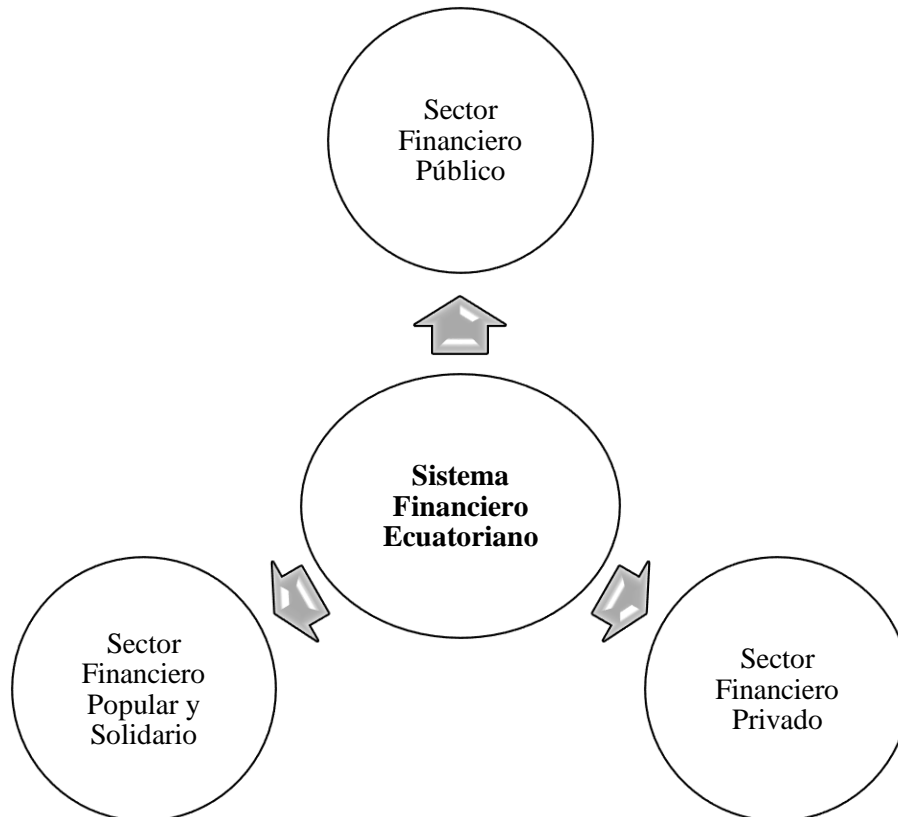
El Sistema Financiero Nacional Ecuatoriano es el conjunto de instituciones que tiene como objetivo canalizar el ahorro de las personas permitiendo el desarrollo de la actividad económica del país haciendo que los fondos lleguen desde las personas que tienen excedentes monetarios hacia las personas que requieren de estos recursos para financiar sus necesidades (Romero, 2015).

Para efectos de la canalización, los intermediarios financieros son quienes se encargan de obtener depósitos del público y prestarlos a los demandantes mediante créditos. Dichos

intermediarios se encuentran clasificados acorde a la composición del Sistema Financiero Ecuatoriano:

Figura 5

Composición del Sistema Financiero Ecuatoriano



Nota. El Sistema Financiero Ecuatoriano se encuentra compuesto por el sector financiero Público, Privado y de Economía Popular y Solidario. Todas las instituciones que participan en estos sectores se encargan de la intermediación financiera a través de los recursos del público. Elaborado por el autor.

El Sistema Financiero ecuatoriano para efectos legales de proteger los intereses de los usuarios financieros, se encuentra sujeto a normas del Código Orgánico Monetario y Financiero, regulado por la Junta de Política y Regulación Monetaria y Financiera, y supervisado por la Superintendencia de Bancos, ente responsable del control de las entidades financieros del país a excepción de las cooperativas, quienes rigen bajo la regulación de la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria (Banco Internacional, 2021).

4.2.8.1. Sector financiero público

Comprende el resto de las entidades del sector público que se dedican a la intermediación, movilización y distribución del ahorro del país, mediante la creación de activos financieros para ser transados por los agentes económicos. Sus fines específicos son: Captar ahorros, conceder préstamos, proporcionar seguros, compra y venta de divisas y otros servicios financieros. Incluye, además, las instituciones que ejercen funciones de autoridad monetaria, supervisión y control del sector financiero. (INEC, 1997)

El Ministerio de Finanzas, a través de la Dirección de Comunicación Social indican que al Sector Público Financiero pertenecen los bancos o instituciones financieras públicas:

Banco de Desarrollo del Ecuador. Es una institución financiera de la Banca Pública de Desarrollo, líder en el financiamiento de proyectos de preinversión, infraestructura, provisión de servicios públicos, obras de interés social y asesoramiento que promuevan el progreso de las economías locales (BDE, 2021).

La Coporación Financiera Nacional. La CFN, como banca de desarrollo del Ecuador, es una institución financiera pública con el propósito de impulsar el desarrollo de los sectores productivos y estratégicos del país a través de productos y servicios financieros y no financieros enmarcados dentro de las políticas públicas, brindando atención principalmente a los micro y pequeña empresa sirviendo con programas de capacitación y asistencia técnica (Corporación Financiera Nacional, 2021).

BanEcuador. Es un banco público de desarrollo que impulsa la producción, la inclusión, la asociatividad y la mejora de la calidad de vida de los micro, pequeños y medianos empresarios, principalmente de agro negocios, comercio y servicios de los sectores rural y urbano popular a través de microcréditos y créditos productivos (BanEcuador, 2021).

Figura 6

A quienes financia BanEcuador

Unidades productivas individuales y familiares

- Familias emprendedoras y mujeres beneficiarias del Bono de Desarrollo Humano, dedicadas al cultivo y cuidado de la tierra, ganadería, artesanías, comercio y/o servicios.

Unidades productivas asociativas

- Organizaciones de la economía popular y solidaria con actividades de agropecuaria, comercialización de cosechas, de bienes y servicios, entre otros.

Unidades productivas comunales

- Organizaciones vinculadas por relaciones de territorio, familiares, étnicas, urbanas, rurales, etc. que, mediante el trabajo conjunto producen, comercializan, distribuyen o consumen bienes o servicios bajo los principios de la LOEPS.

Pequeñas y medianas empresas de producción, comercio y/o servicios

- Unidades productivas individuales, familiares o empresariales. Personas naturales y empresas cuyas ventas en el último año sean superiores a USD 100.000.

Emprendedores

- Iniciativas productivas, principalmente por jóvenes, profesionales recién graduados y personas en general que no dispongan de experiencia en actividades económicas independientes.

Nota. El banco público BanEcuador financia a las unidades productivas individuales y familiares, asociativas, comunales, pymes y personas emprendedoras. Adaptado de *A quienes financia*, por BanEcuador, 2021, <https://bit.ly/338L1yA>.

4.2.8.2. Sector financiero privado

Comprende todas las instituciones financieras cuyo capital proviene por particulares, a diferencia de la banca pública donde los aportes provienen del Estado. La banca privada representa una importante intermediación entre las personas, empresas y Estado con el objetivo de satisfacer necesidades financieras, de inversión, patrimoniales y fiscales.

La banca privada en el Ecuador, a noviembre del 2021 está conformada por 24 bancos:

Tabla 1*Bancos Privados en el Ecuador*

Actualizado a Noviembre de 2021	
Razón Social	Subsistema
Banco de Guayaquil	Bancos privados
Banco Pacífico	Bancos privados
Banco Pichincha	Bancos privados
Banco de la Producción PRODUBANCO	Bancos privados
Banco del Austro	Bancos privados
Banco Bolivariano	Bancos privados
Citibank	Bancos privados
Diners Club del Ecuador	Bancos privados
Banco General Rumiñahui	Bancos privados
Banco Internacional	Bancos privados
Banco de Loja	Bancos privados
Banco de Machala	Bancos privados
Banco Solidario	Bancos privados
Banco Procredit	Bancos privados
Banco Amazonas	Bancos privados
Banco Comercial de Manabí	Bancos privados
Banco del Litoral	Bancos privados
Banco Coopnacional	Bancos privados
Banco Capital	Bancos privados
Banco para la Asistencia Comunitaria Finca	Bancos privados
Delbank	Bancos privados
Banco D-Miro S.A	Bancos privados
BancoDesarrollo	Bancos privados
Banco Visionfund del Ecuador	Bancos privados

Nota. El listado corresponde a los bancos privados en el Ecuador, información actualizada a noviembre del 2021. Adaptado *del Boletín del Sistema Financiero*, por CONAFIPS, 2021, <https://bit.ly/3FX9PaI>.

El Banco Procredit, Banco del Pichincha, Produbando, Banco de Guayaquil, Banco del Pacífico, Banco Internacional y Banco Solidario son algunas de las instituciones que brindan apoyo financiero para emprendedores y pymes. En el 2016, la Corporación Financiera Internacional otorgó un préstamo de USD 55 millones al Banco Pichincha para financiar a pymes representadas por mujeres empresarias y/o emprendedoras (Orozco, 2016).

4.2.8.3. *Sector financiero popular y solidario*

Comprende todas las cooperativas de ahorro y crédito, mutualistas, cajas y bancos comunales, entre otros, supervisadas y controladas bajo la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria a través de la Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria y del Sector Financiero Popular y Solidario. Las organizaciones del sistema financiero popular y solidario se caracterizan por la autogestión, la responsabilidad social y ambiental, la solidaridad, rendición de cuentas y por la distribución equitativa y solidaria de excedentes, siendo un sistema económico “social y solidario” que propende el dinamismo entre sociedad, Estado y mercado.

Acorde con la resolución No. 038-2015-F de la Junta de Política y Regulación Monetaria y Financiera, las instituciones del SFPS de acuerdo con el tipo y saldo de sus activos se clasifican en los siguientes segmentos:

Tabla 2

Segmentación de las entidades del Sistema Financiero Popular y Solidario

Segmento	Activos (USD)
1	Mayor a 80'000.000,00
2	Mayor a 20'000.000,00 hasta 80'000.000,00
3	Mayor a 5'000.000,00 hasta 20'000.000,00
4	Mayor a 1'000.000,00 hasta 5'000.000,00
5	Cajas de ahorro, bancos y cajas comunales hasta 1'000.000,00

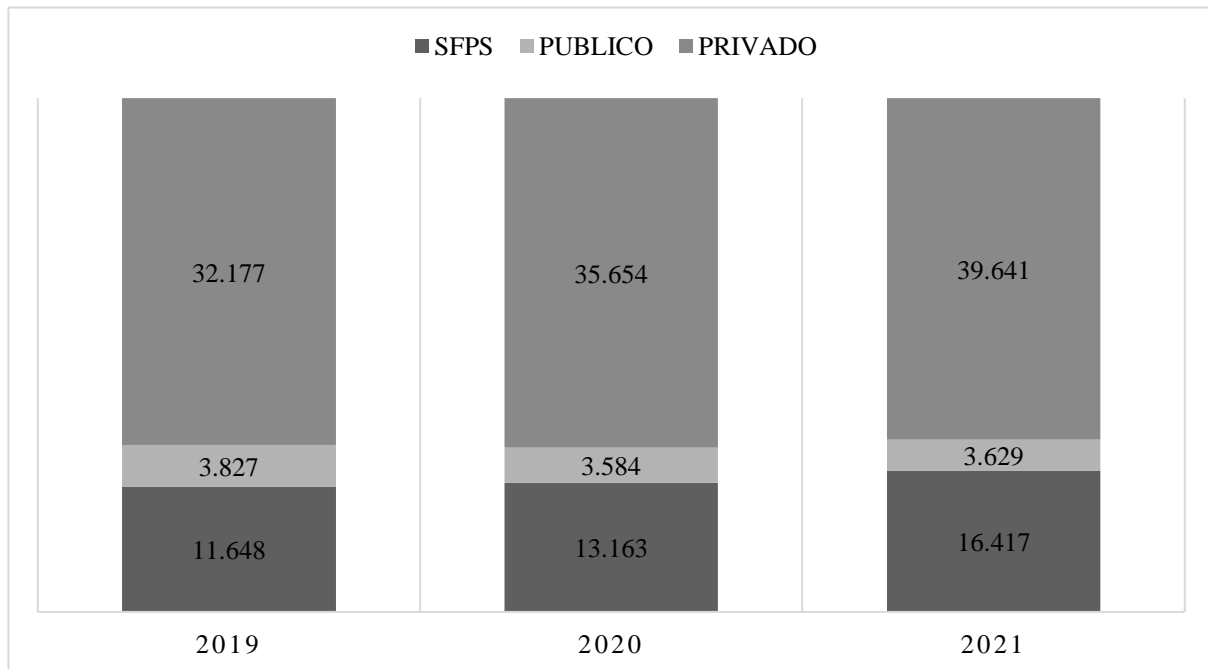
Nota. Segmentación de las entidades del SFPS acorde al tipo y monto de sus activos. Adaptado del *Boletín del Sistema Financiero*, por CONAFIPS, 2021, <https://bit.ly/3FX9PaI>.

El Sistema Financiero Nacional ecuatoriano a través de los tres sectores busca captar el ahorro y la inversión hacia quienes lo necesitan logrando dinamismo y desarrollo social-

económico. Actualmente, la Banca Privada tiene la mayor participación dentro del sistema mediante las obligaciones con el público tal como se puede reflejar en la siguiente gráfica:

Figura 7

Obligaciones con el público de los sectores del Sistema Financiero Nacional



Nota. Los depósitos del Sistema Financiero Nacional se encuentran en la Banca Privada por un monto de USD 39.654 millones por encima del Sector Financiero Popular y Solidario con USD 16.417 millones y de la Banca Pública con una participación de USD 3.629 millones. Adaptado del *Boletín del Sistema Financiero*, por CONAFIPS, 2021, <https://bit.ly/3FX9PaI>.

4.2.8.4. Tipos de créditos en Ecuador

La principal clasificación de los tipos de créditos que otorgan las instituciones financieras públicas y privadas en el Ecuador son:

- Crédito Productivo.
- Crédito Comercial.
- Crédito de Consumo.
- Crédito Educativo.
- Crédito Inmobiliario.
- Microcrédito.

Crédito Productivo. Se define crédito productivo aquel que financia proyectos productivos en el que, al menos el 90% del financiamiento sea destinado para la adquisición de bienes de capital, terrenos, construcción de infraestructura y compra de derechos de propiedad industrial (Orozco, 2015).

En noviembre del 2021, el total otorgado por los bancos privados en crédito productivo fue de USD 15'289.485,60 a diferencia de la banca pública en que el total de colocaciones fue de USD 1'945.188,20 en el mismo mes (Superintendencia de Bancos, 2021).

Crédito Comercial. Financia a personas naturales obligadas a llevar contabilidad, pymes con ventas anuales superiores a USD 100.000, y empresas con ventas superiores anuales a USD 1'000.000, que sea destinado para adquirir o comercializar vehículos, bienes y servicios para fines productivos y comerciales.

Crédito de Consumo. Es otorgado a personas naturales para la compra de bienes, servicios o gastos personales, el financiamiento a través de tarjetas de crédito es considerado también crédito de consumo, siempre y cuando su uso sea para el pago de bienes, servicios o cubrir gastos personales. La banca privada tuvo un total de colocaciones de USD 12'598.220 en noviembre del 2021, mientras que, la banca pública otorgó un total de USD 4.842 en el mismo mes.

Crédito Educativo. El Banco Pacífico (2021) define al crédito educativo como aquel que las entidades financieras otorgan a jóvenes y adultos que no cuenta con los recursos suficientes para iniciar o continuar sus estudios. Es otorgado para financiar estudios de educación superior, pregrado, postgrado, educación continua para profesionales y no profesionales, investigación científica, entre otros, en las modalidades presencial, semipresencial, a distancia o virtual.

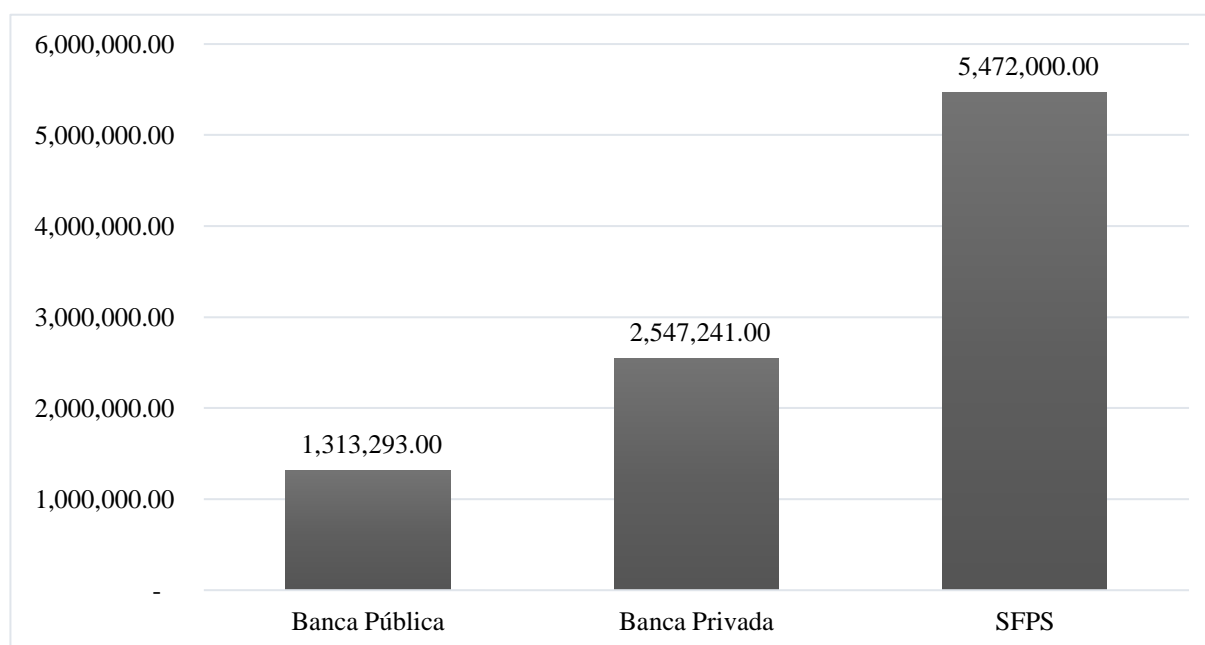
Crédito Inmobiliario. Financia a personas naturales que necesitan recursos para la adquisición, construcción, remodelación y mejoramiento de vivienda propia, para su prestación se requiere de una garantía hipotecaria.

Microcrédito. Es un tipo de crédito dirigido especialmente para aquellos emprendedores que requieren de financiamiento para iniciar un negocio mediante la adquisición de activos fijos como maquinaria, equipos muebles e inmuebles o de capital de trabajo tales como insumos, materia prima, inventarios de mercadería, entre otros recursos.

Los microcréditos representan una importante alternativa de financiamiento para aquellas personas de bajos recursos que desean iniciar un negocio e incluso para aquellos que ya cuentan con una microempresa y requieren de aumento de capital, de esta manera, de acuerdo con Carvajal y Espinoza (2020) el microcrédito “es una oportunidad para mejorar el ingreso familiar y una herramienta para combatir la pobreza” (p. 63).

Figura 8

Cartera Micro actualizada a noviembre del 2021, en USD millones



Nota. La gráfica corresponde a los créditos otorgados por concepto de microcrédito de las instituciones financieras del Sistema Financiero Nacional Ecuatoriano. Adaptado del *Boletín del Sistema Financiero*, por CONAFIPS, 2021, <https://bit.ly/3FX9PaI>.

La banca privada en Ecuador tuvo un total de colocaciones por concepto de cartera bruta de microcrédito de USD 2'547.241 a noviembre del 2021 y la banca pública otorgó USD 1'313.293 dentro del mismo mes, mientras que, el Sector Financiero Popular y Solidario tuvo la mayor participación de cartera con USD 5'472 millones.

4.2.8.5. Tasas de interés activas para el sector financiero privado, público, popular y solidario

Tabla 3

Tasas de interés activas vigentes a enero del 2022

Por tipo de crédito: segmentación	% anual tasa activa referencial	% anual tasa activa máxima
Productivo Corporativo	7.39	8.86
Productivo Empresarial	9.30	9.89
Productivo PYMES	10.23	11.26
Consumo	16.16	16.77
Educativo	8.64	9.50
Educativo social	5.49	7.50
Vivienda de interés público	4.97	4.99
Vivienda de interés social	4.98	4.99
Inmobiliario	9.79	10.40
Microcrédito minorista	19.92	28.23
Microcrédito de acumulación simple	20.51	24.89
Microcrédito de acumulación ampliada	20.17	22.05
Inversión pública	8.28	9.33

Nota. La tabla indica el porcentaje anual de interés por concepto de tasa activa referencial y máxima a las que deben sujetarse los sectores público, privado y popular y solidario. Elaborado por el autor de acuerdo con la Resolución 603-2020-F, de la Junta de Política y Regulación Monetaria y Financiera.

4.2.9. Importancia económica de la intermediación financiera para los emprendimientos en el Ecuador

La intermediación financiera, de acuerdo con el concepto brindado por el Banco Internacional (2014), es “un proceso que se lleva a cabo cuando este conjunto de instituciones reciben dinero de personas o empresas y, a su vez lo entregan a manera de préstamos a quienes necesiten de recursos económicos.” La prestación de recursos puede financiar actividades productivas, comerciales o para el consumo personal que no tenga que ver con alguna actividad económica, de esta manera, la intermediación financiera permite captar los

ahorros de unos para convertirlos en la inversión de otros siendo un proceso que aporta al desarrollo social y económico.

Tenjo y García (1995) en su trabajo de investigación para el Programa de Magister en Economía de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional, concluye que “exite una conexión significativa entre los aspectos financieros y los aspectos reales de la economía” (p. 193). Es decir, que el desarrollo de los servicios y productos financieros del Sistema Financiero Nacional propicia crecimiento económico mejorando la eficiencia en el intercambio de bienes y servicios a través del desarrollo de actividades productivas lo cual es un estímulo para la actividad económica nacional.

Mora (2009, citado en Delgado y Chávez, 2018) menciona que en todas las economías del mundo, los pequeños empresarios son de gran importancia ya que sus negocios aportan produciendo u ofertando bienes y servicios, demandando y comprando productos, lo cual constituyen un eslabón signficante en la generación de empleo y estímulo económico (p. 12).

Es por ello que, en el Ecuador muchas instituciones brindan asesoría, ayuda y financiamiento a los pequeños productores y emprendedores que desean iniciar un negocio a través del ofrecimiento de microcréditos y demás productos y servicios financieros, especialmente para quienes tienen pocos recursos.

4.2.10. Gestión Financiera

De acuerdo con Sánchez (2006, citado en Córdoba, 2012), la gestión financiera “es un proceso que involucra los ingresos y egresos atribuibles a la realización del manejo racional del dinero en las organizaciones y en consecuencia, la rentabilidad financiera generada por el mismo” (p. 2). En base a este contexto, se puede decir que, a través del buen manejo eficiente y eficaz de los recursos se pueden obtener resultados satisfactorios para la organización.

Pérez (2015) define que la función financiera se gestiona de la siguiente manera:

Las finanzas gestionan la inversión, la financiación, la información económico-financiera y, con frecuencia, los procesos administrativos de las operaciones. Si bien las finanzas se preocupan de la rentabilidad y el riesgo, se ocupan directamente del dinero y de la información. Todas las decisiones adoptadas en la empresa, en cualquiera de sus áreas o niveles de responsabilidad, se manifiestan con mayor o menor intensidad en términos monetarios y repercuten antes o después sobre su situación financiera. Por ello, la mentalidad financiera ha de estar presente en el

análisis de prácticamente todas las decisiones operativas. En base a este contexto, la función financiera tiene como misiones: Apoyar el crecimiento rentable del negocio, evaluar las inversiones, financiar las actividades y el crecimiento, gestionar el riesgo, asegurar la liquidez, gestionar la administración y suministrar la información económico-financiera. (p. 25).

4.2.11. Modelo Financiero

Rodrigo (2019) define al modelo financiero como:

Una abstracción a una situación económica y financiera de una empresa u organización que sirve como herramienta de gestión y permite proyectar los resultados futuros de las decisiones que se planean tomar en el presente. Es decir, es la representación de una situación problemática real de un ente económico, donde se simplifica la parte en conflicto resaltando las variables a solucionar. (p. 18)

En base a este contexto, el modelo financiero es una versión abstracta-matemática que permite plasmar la realidad financiera de una entidad de la forma más simple posible para proyectar información financiera importante que contribuirá en la toma de decisiones del emprendedor. La representación puede realizarse en hojas de cálculo de excel que faciliten la ejecución del modelo.

4.2.11.1. Utilidad de los Modelos Financieros

Los modelos financieros se utilizan para plasmar la estructura financiera de un negocio con el objetivo de representar la realidad de un ente económico facilitando la comprensión, transparencia y proyección del impacto de cualquier cambio en la estructura de la empresa con la intención de tomar decisiones en base a información sólida y cuantitativa.

Por estructura financiera se entiende, según Lorenzo (2019) como “la combinación de deuda y capital que una empresa utiliza para financiar sus operaciones. Esta composición afecta directamente el riesgo y el valor del negocio.” Es decir, en un negocio la estructura financiera se puede formar por dos fuentes de financiación: interna y/o externa. Entendiéndose como financiación interna aquella que proviene por los ahorros propios y beneficios de la misma entidad, mientras que, el financiamiento externo es la deuda contraída con terceros a cambio de un costo.

5. Metodología

5.1. Tipo y Diseño de Investigación

El diseño metodológico permitió direccionar la investigación hacia el cumplimiento de los objetivos, misma que fue aplicada mediante el diseño no experimental de tipo descriptivo con un enfoque cualitativo, ya que, se buscó identificar la incidencia de las variables en la población seleccionada, la cual se desarrolló mediante la aplicación de encuestas en modalidad presencial elaborada a través de preguntas cerradas y objetivas para facilitar la interpretación de los resultados. No obstante, se mantuvo diálogo con los encuestados para ampliar la descripción de sus respuestas y poder conocer la gestión y las fuentes de financiamiento de los negocios y, con ello, determinar el impacto en el desarrollo de sus emprendimientos en base al financiamiento que han adoptado. Con el uso de técnicas e instrumentos de observación y de encuestas, se pudo recolectar las apreciaciones de los emprendedores en base a tres dimensiones: Socioeconómico, Financiero y Gestión del emprendimiento, las cuales responden a cada objetivo respectivamente.

Por otra parte, al final de los resultados se plantea una propuesta de modelo financiero el cual fue diseñado y elaborado en Microsoft Excel con el objetivo de que los propietarios puedan adaptarlo a sus emprendimientos para proyectar la estructura y situación financiera de sus negocios. La plantilla del modelo financiero fue socializado a través de correos electrónicos y vía WhatsApp con el fin de que los emprendedores lo descarguen y lo apliquen a sus negocios.

De igual manera, también se recabó información de fuentes bibliográficas tales como revistas científicas, tesis de grado, artículos científicos, páginas web oficiales de información, entre otras fuentes documentales.

5.2. Métodos

5.2.1. Inductivo y Deductivo

Inductivo porque a través de la observación y la aplicación de encuestas se analizó, interpretó y se describió la información recabada de las cuales se obtienen conclusiones generales a partir de situaciones particulares en que se puede acercar a la realidad de la población objetivo; también, se utilizó el método deductivo ya que la investigación se originó de un conocimiento general del financiamiento de los emprendimientos a una idea particular del impacto que éste genera en el desarrollo de los negocios locales.

5.3. Unidad de Análisis

5.3.1. Población

Según el Censo Nacional efectuado en el año 2010, el cantón Loja tenía una población de 222.830 habitantes, de los cuales, 64.630 eran trabajadores por cuenta propia. De acuerdo con la proyección de la población ecuatoriana, según cantones, en el 2020 hubo 274.112 habitantes en la ciudad de Loja, cuya variación equivale al 23%, entonces:

Variación: (población 2020 – población 2010) / población 2010

$$V = (274.112 - 222.830) / 222.830 = 23.01\%$$

Entonces,

$$P = \text{emprendedores 2010} + 23.01\%$$

$$P = 64.630 * 23\% = 14.864$$

$$P = 64.630 + 14.865 = 79.494$$

5.3.2. Muestra

Para la obtención de la muestra se tomó como base el número de trabajadores por cuenta propia del cantón Loja proyectado al 2020, según el Censo Económico en el 2010 había 64.630 trabajadores independientes, aplicada la variación de la población del 23.01%, en el 2020 hubo 79.494 trabajadores por cuenta propia.

El cálculo aplicado para obtener la muestra de la población es la siguiente:

$$n = \frac{z^2 * N * p * q}{E^2(N - 1) + Z^2 * p * q} = 382$$

Donde:

N= población total: 79.494

E= error estándar: 0.05

p= probabilidad de ser encuestado: 0.50

q= probabilidad de no ser encuestado: 0.50

Nivel de significancia: 0.10

Intervalo de confianza: 95%

Z= coeficiente: 1.96

n= tamaño de la muestra: 382

5.4. Técnicas e Instrumentos de Recolección de Datos

5.4.1. Observación

La observación permitió localizar e identificar el entorno en donde se desarrollan los emprendimientos en la ciudad de Loja para la aplicación de encuestas.

5.4.2. Encuestas

Es la recolección de información desde la perspectiva de los emprendedores en base a tres dimensiones: Caracterización socioeconómica, Caracterización del financiamiento y Gestión del emprendimiento.

Tabla 4*Encuesta para el sector emprendedor en la ciudad de Loja*

Dimensiones de la caracterización socioeconómica de los emprendimientos y sus fuentes de financiamiento	Pregunta	Referencia
Datos Generales del Encuestado	<ul style="list-style-type: none"> • Sexo • Edad • Estado civil • Nivel educativo 	Presente estudio
Dimensión 1: Caracterización de los emprendimientos	<ul style="list-style-type: none"> • Actividad económica • Antigüedad del emprendimiento • ¿El local del emprendimiento es propio, arrendado o en su vivienda? • Factor que incidió en su iniciativa emprendedora • ¿Cuántos empleados tuvo al iniciar el emprendimiento y cuántos tiene actualmente? 	Presente estudio
Dimensión 2: Caracterización del financiamiento	<ul style="list-style-type: none"> • ¿Cuáles son los ingresos mensuales del emprendimiento? • ¿Cuáles son los gastos mensuales del emprendimiento? • ¿Cuál fue la fuente de financiamiento de su emprendimiento? 	Presente estudio

- ¿Cuál fue la inversión inicial en su emprendimiento?

-
- ¿A qué destinó dicho financiamiento?

- Al iniciar ¿sus ingresos dependían únicamente de su emprendimiento?

Pullaguari (2019)

- Si su respuesta anterior es “No”, ¿de dónde provenía el ingreso adicional?

-
- Califique cómo ha sido el impacto que ha generado las fuentes de financiamiento en su negocio en los aspectos: producción, ingresos, empleo, tecnología y proveedores

- Respecto al financiamiento obtenido, considera que su negocio: ha mejorado, se ha mantenido estable, no ha mejorado, desconoce

Kong y Moreno (2014)

- Respecto a sus utilidades actualmente, ¿en qué ha invertido?

-
- Alternativas de financiamiento que conoce

Presente estudio

Dimensión 3: Gestión del emprendimiento

- Indique el aspecto más importante que usted cree que le puede impedir el crecimiento de su negocio

- ¿Qué motivo cree usted que conlleva al cierre de un emprendimiento?

Pullaguari (2019)

- Indique el área más importante para el desarrollo de su emprendimiento en que considera que necesita

capacitación

- ¿Realizó algún estudio antes de iniciar su emprendimiento?
- ¿Lleva algún tipo de registro de cuentas de su emprendimiento? Ej. Compras, gastos y ventas

Nota. La tabla representa la lista de referencias utilizadas en la formulación de la encuesta aplicada al sector emprendedor en la ciudad de Loja. Elaborado por el autor.

5.4.3. Revisión bibliográfica

Por la naturaleza de la investigación, se necesitó de las diversas fuentes secundarias de información tales como revistas científicas, artículos, páginas oficiales, entre otras, las cuales ayudaron para la realización del marco teórico. Además, esta información contribuyó para definir y diseñar el modelo financiero propuesto.

5.5. Descripción del Proceso de Recolección de Datos

Para la aplicación de las encuestas a los emprendedores en la ciudad de Loja se realizaron los siguientes pasos:

- Sondeo previo para identificar y localizar los emprendimientos acordes a lo especificado en la unidad de análisis de la investigación.
- Elaboración e impresión de las 382 encuestas tal como lo indica la muestra.
- Aplicación de las encuestas en modalidad presencial de forma aleatoria a los distintos establecimientos locales ubicados al centro, norte y sur de la ciudad.

5.6. Procesamiento de Datos

Para el procesamiento de la información se utilizó la herramienta Microsoft Excel, su aplicación contribuyó a la tabulación de las encuestas para la realización de tablas y gráficas que permitieron la interpretación de los resultados. Además, el Excel fue la herramienta fundamental que ayudó a la creación del modelo financiero.

6. Resultados

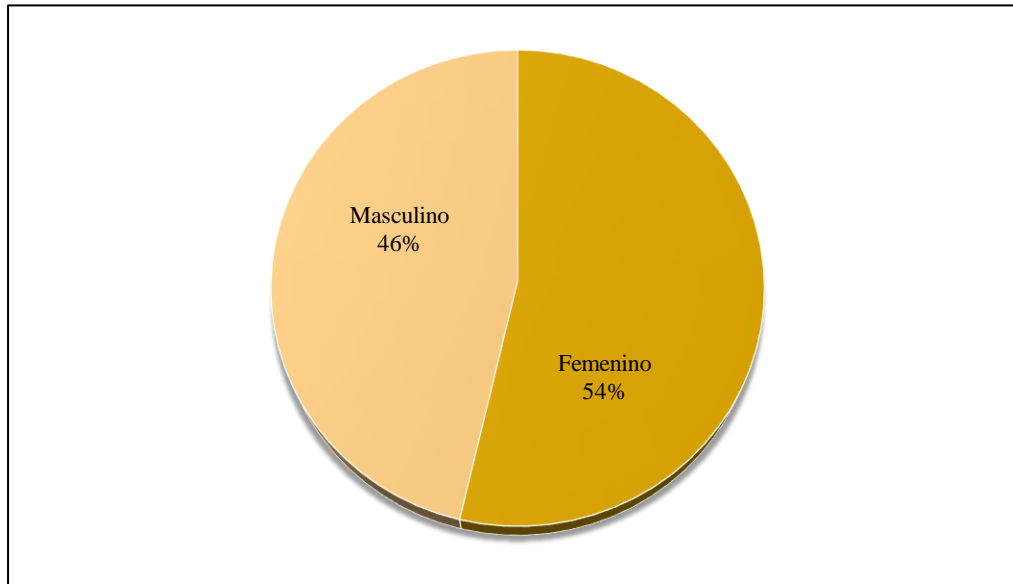
6.1. Objetivo 1. Determinar las características socioeconómicas en las que se desarrollan los emprendimientos en la ciudad de Loja mediante observación y encuestas a los propietarios de los negocios.

Características generales y socioeconómicas de los emprendedores

En esta sección se determina y se analizan los datos generales de los emprendedores y las características socio económicas de sus negocios tales como actividad económica, ingresos, gastos, entre otras características.

Figura 9

Sexo del encuestado

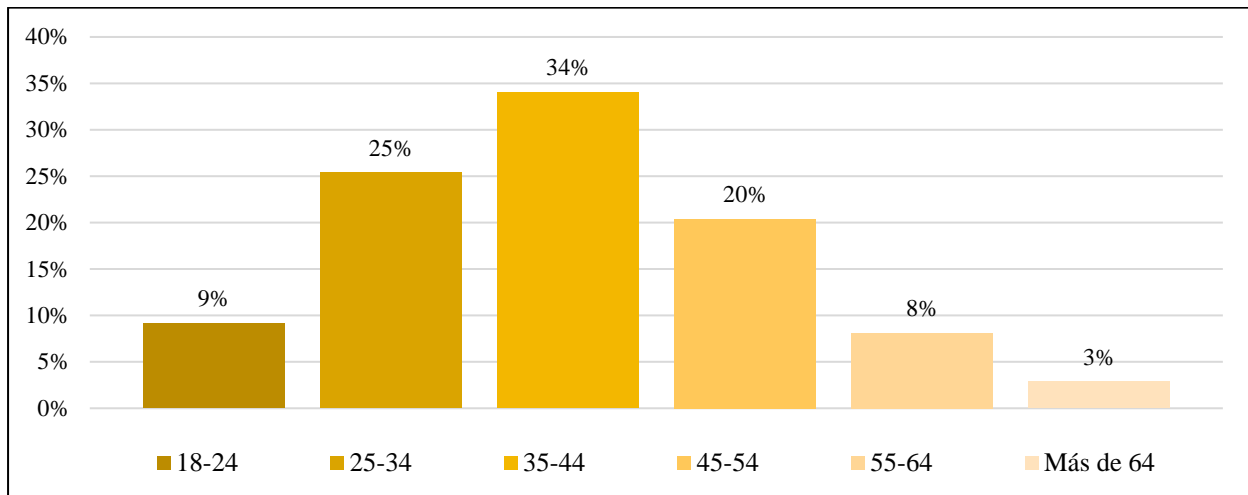


Interpretación

En base a la figura 9, se deduce que quienes predominan en el emprendimiento son las mujeres con una participación del 54%, lo que corresponde a 205 personas, mientras que el 46% (177 personas) se ve representado por la participación masculina en la creación de negocios. Estos resultados demuestran que no existe mayor diferencia entre los dos géneros, sin embargo, sí evidencian la fortaleza de las mujeres para introducirse en el medio laboral.

Figura 10

Edad del emprendedor

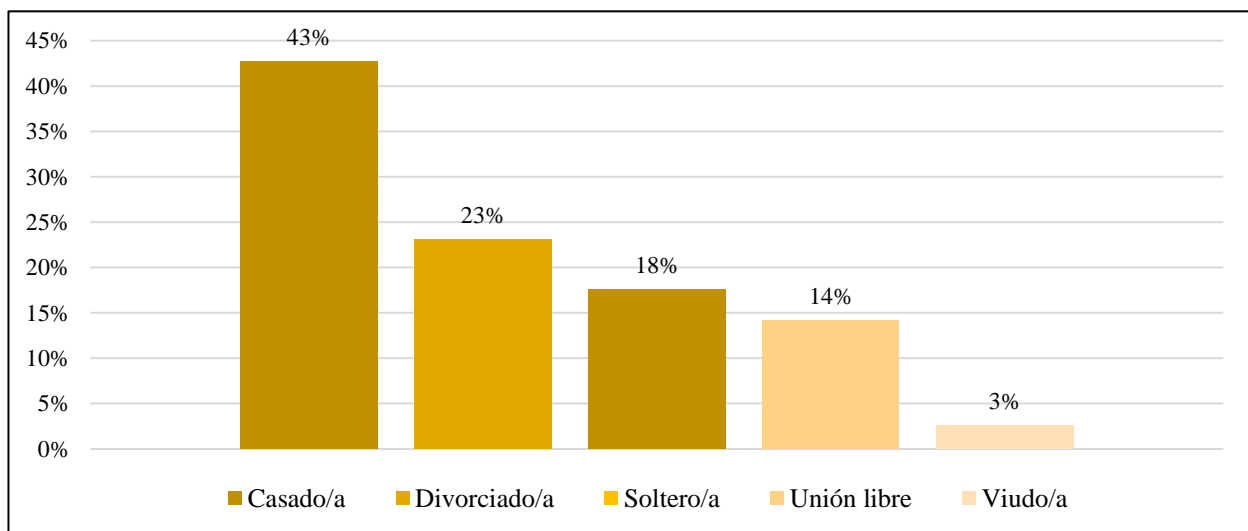


Interpretación

En la ciudad de Loja, la edad predominante de los emprendedores es entre los 35 – 44 años, lo cual corresponde al 34%, seguido del 25% que corresponde a las personas con edades entre los 25 y 34 años, el rango de 45 - 54 tiene una participación del 20%, siendo los más jóvenes de 18 a 24 años quienes representan el 9%, un porcentaje del 8% es representado por el rango de 55 – 64 años, y, finalmente, el 3% restante son adultos mayores con más de 64 años.

Figura 11

Estado civil de los encuestados

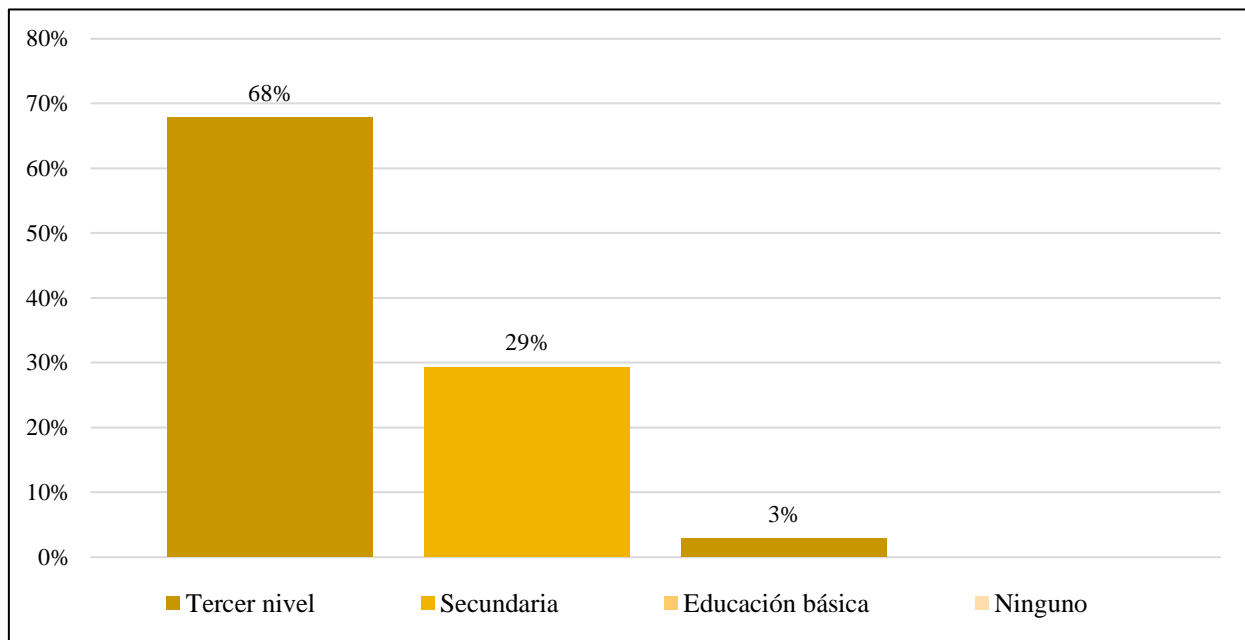


Interpretación

En relación con el estado civil de los emprendedores, se evidencia que el 43% de los encuestados están casados, el 23% son divorciados, el 18% corresponde a personas solteras, mientras que el 14% se encuentran conviviendo en unión libre, y tan sólo un 3% se encuentran en estado de viudez. Los resultados reflejan que la mayor parte de los encuestados realizan sus actividades económicas en acompañamiento de sus parejas siendo un apoyo esencial para enfrentar las adversidades que todo negocio implica.

Figura 12

Nivel educativo de los encuestados

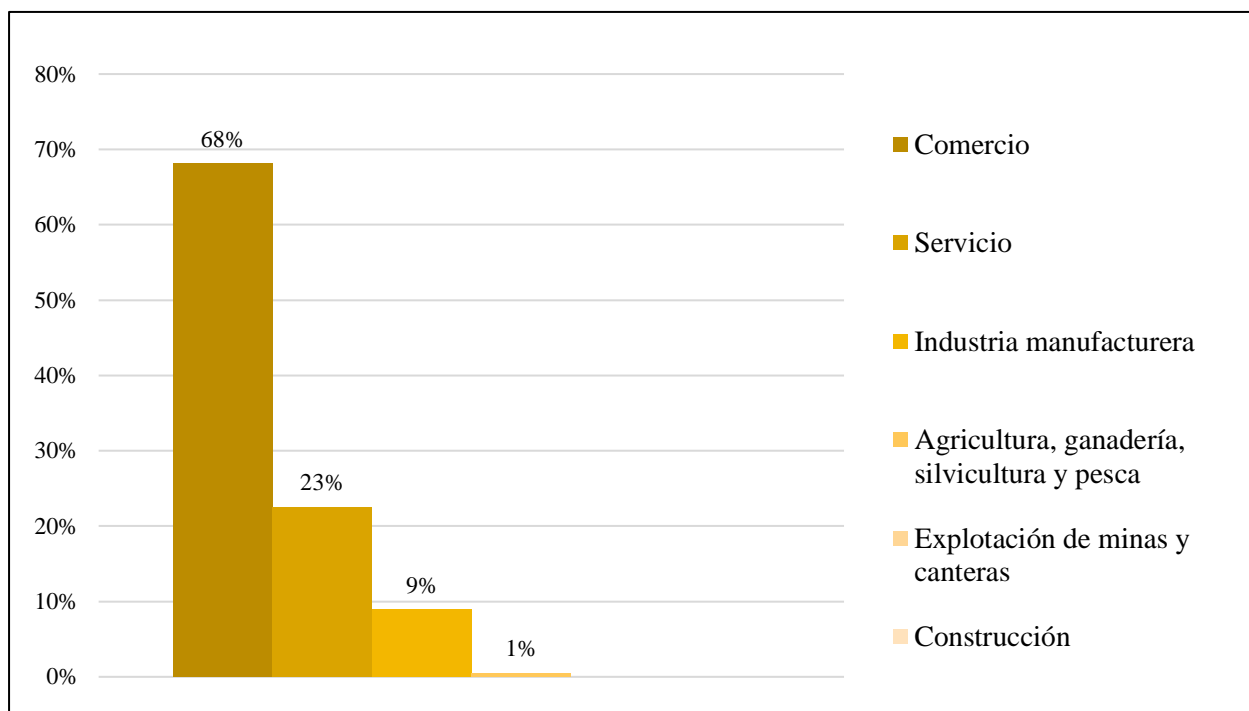


Interpretación

En cuanto al nivel educativo de los emprendedores, el 68% son personas profesionales que cuentan con estudios de tercer nivel, el 29% de personas comparten que terminaron la secundaria y, una diferencia del 3% tienen un nivel de educación básica.

Figura 13

Actividad económica de los emprendimientos



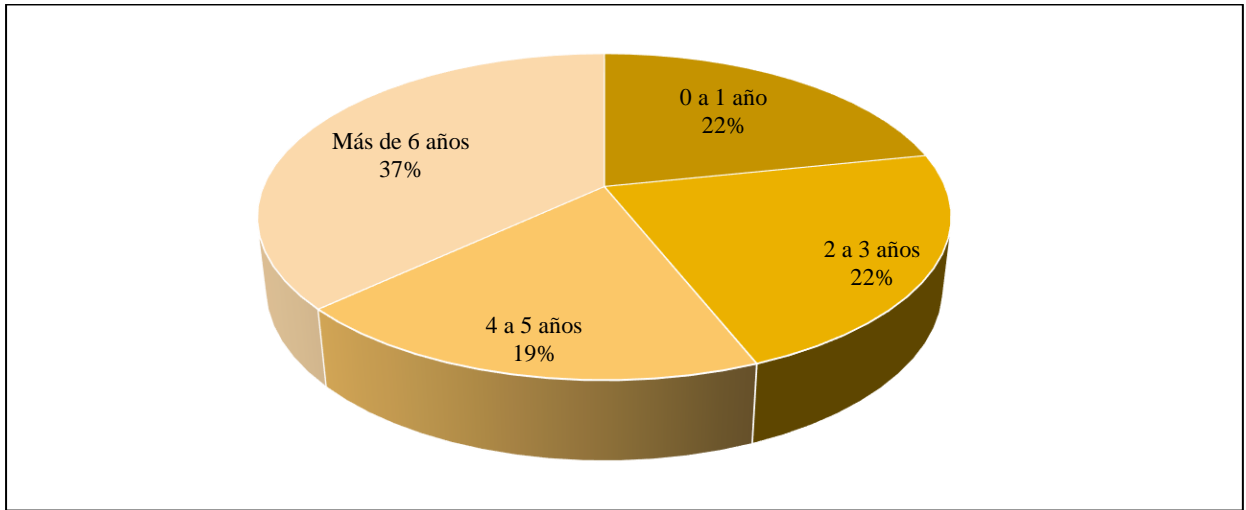
Interpretación

La figura 13 representa las distintas actividades económicas a las que se dedican los emprendedores. La mayor participación del 68% corresponde a actividades de comercio, los establecimientos que se catalogan en esta clasificación son los frigoríficos, micro mercados, tienda de ropa, calzado, maquillaje y cosmética, librerías, ferreterías, galerías de muebles, tiendas de floristería y regalos, entre otros locales comerciales. Las actividades de servicios tienen una participación del 23%, en este apartado se incluyen las estéticas, estudio de fotografía, cyber, restaurantes y cafeterías, servicios de veterinaria, talleres de costura, mecánicas, barberías, lavadoras de vehículos y de ropa, entre otros servicios.

Es evidente que en la ciudad aún no existen los suficientes negocios que se dediquen al proceso de fabricación, ya que este segmento tiene una participación de tan sólo el 9%, asimismo, el 1% restante corresponde a los emprendimientos de agricultura y ganadería.

Figura 14

Antigüedad de los emprendimientos encuestados

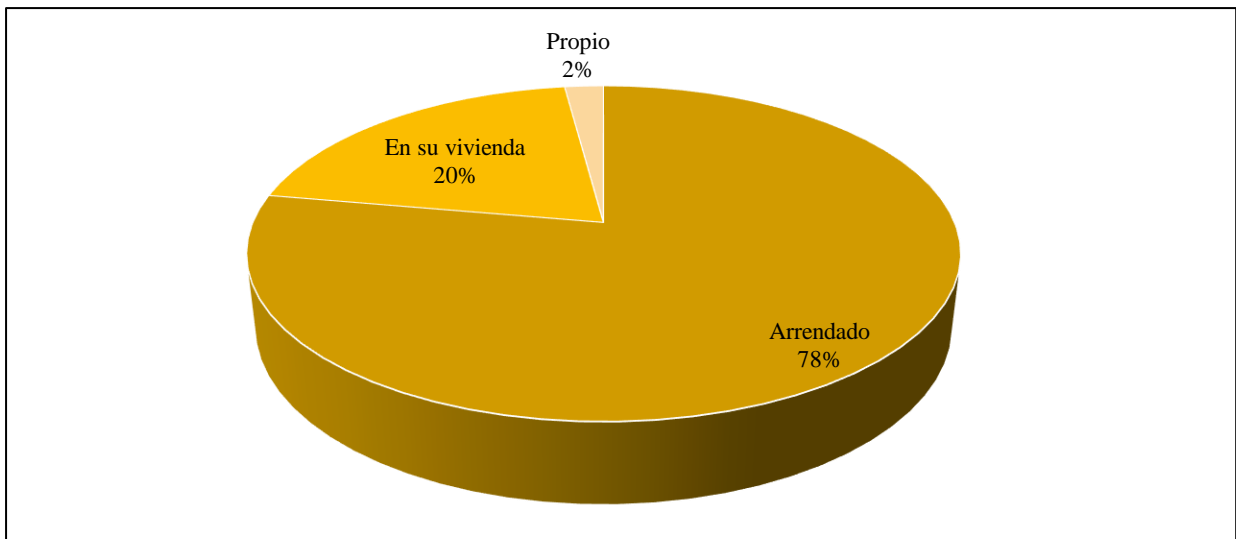


Interpretación

En base a las respuestas de los emprendedores, se puede evidenciar que el 37% de los emprendimientos llevan más de 6 años en el mercado, seguido del 22% quienes tienen su negocio funcionando de 2 a 3 años, de igual manera, el otro 22% corresponde a negocios nacientes quienes llevan máximo 1 año en funcionamiento, y el 19% restante se mantienen desde los 4 a 5 años en el mercado.

Figura 15

Características del local del emprendimiento

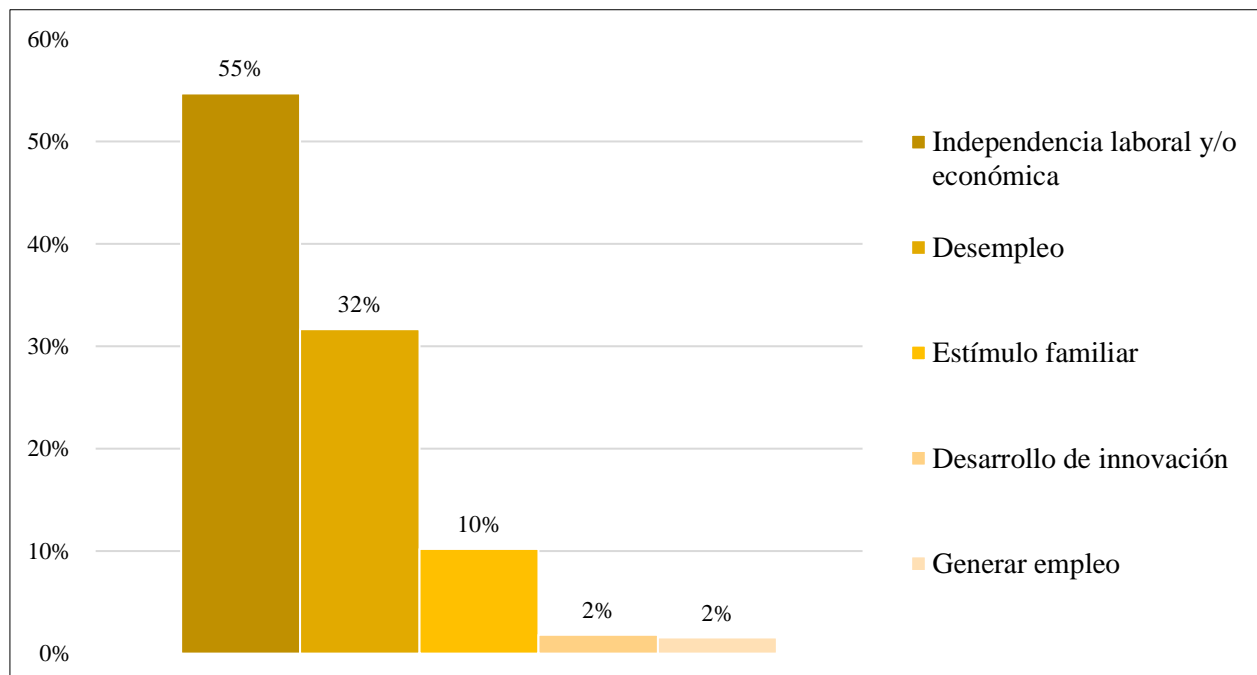


Interpretación

Con respecto al local del emprendimiento, el 78% manifestó tener local arrendado, el 20% cuentan con un local propio en sus viviendas, en este apartado se destacan los negocios dedicados a la comercialización de víveres, pequeños frigoríficos y talleres de costura, mientras que, solamente el 2% cuentan con un local propio totalmente ajeno a sus viviendas.

Figura 16

Factor que incidió en la iniciativa de emprender



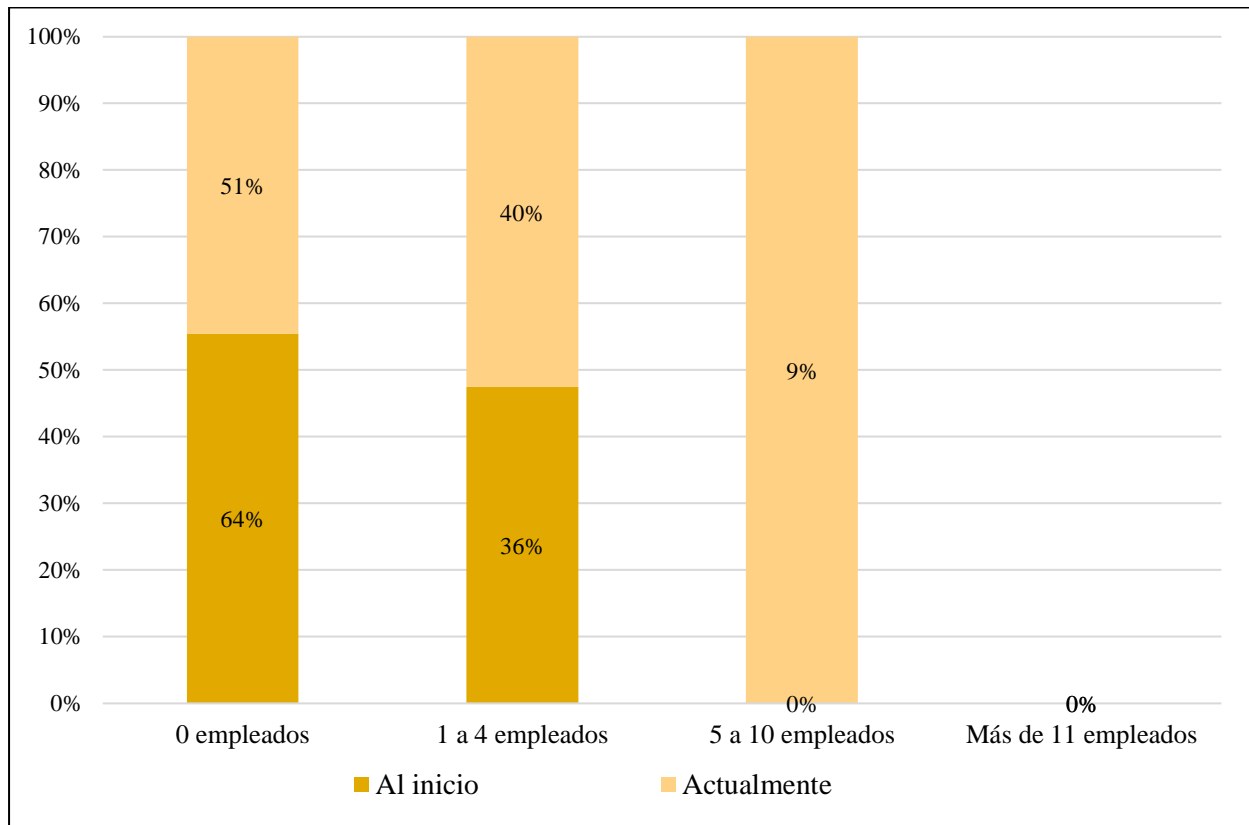
Interpretación

La figura 16 recopila los factores que incidieron en las iniciativas de cada persona para emprender su negocio. Los resultados permiten definir que, el 55% de los emprendimientos se originaron por independencia laboral y/o económica, seguido del 32% los cuales nacieron por causas del desempleo a diferencia del 10% quienes fueron impulsados por estímulos familiares, es decir, que estos negocios heredaron la experiencia o las actividades para continuar un negocio.

Cabe recalcar que, en la ciudad de Loja, la innovación no es un factor muy desarrollado ya que tan sólo el 2% inició un negocio por identificar una oportunidad innovadora, asimismo, el otro 2% mencionó haber emprendido con la intención de generar empleo.

Figura 17

Empleados del emprendimiento al inicio vs actualmente

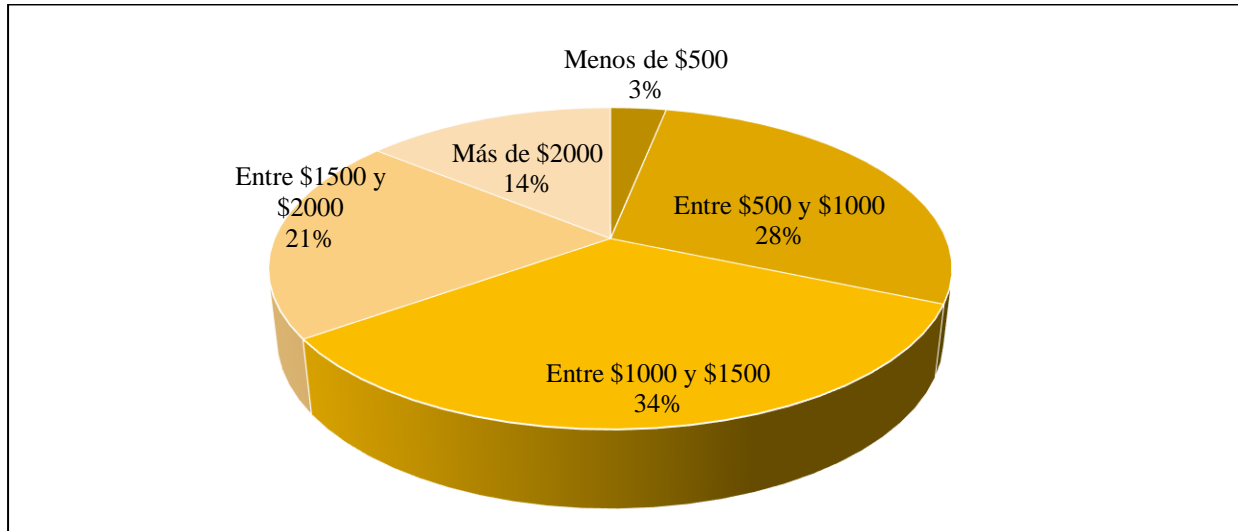


Interpretación

La figura 17 muestra el número de empleados que tuvieron los negocios al inicio y cuantos tienen actualmente. El 64% indicó que al inicio de su negocio no necesitó de ningún empleado, mientras que, el 36% tuvo un intervalo de 1 a 4 empleados, dentro de este rango la mayoría de los encuestados comentaron haber tenido en promedio 2 empleados. En este apartado se evidencia que la creación de emprendimientos fomenta la generación de empleos, negocios que al inicio tuvieron 0 empleados disminuyó al 51%, seguido de los negocios que tienen actualmente de 1 a 4 empleados ascendió al 40%, finalmente, el 9% restante cuentan en la actualidad entre 5 a 10 empleados.

Figura 18

Ingresos mensuales del emprendimiento

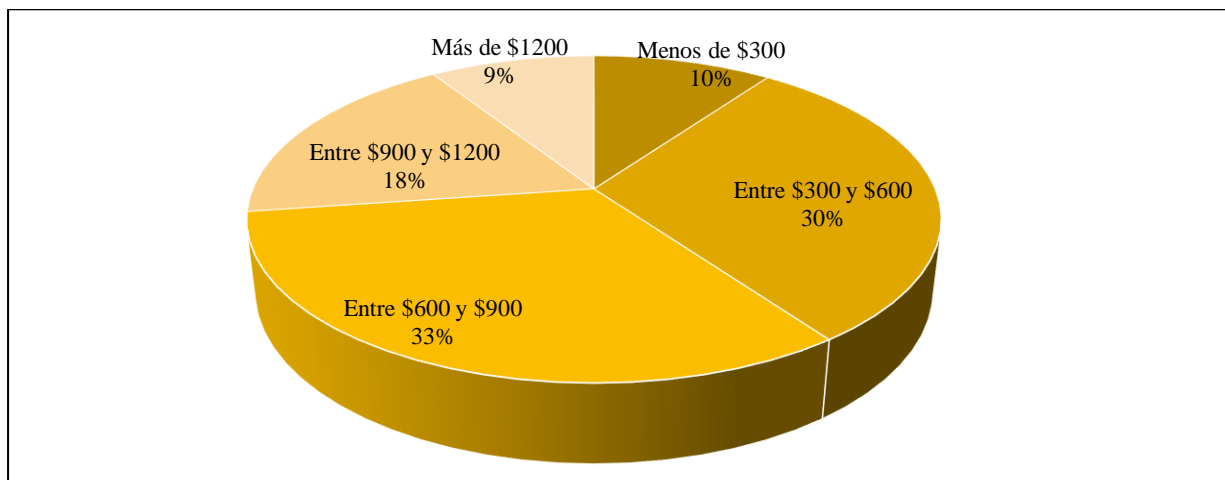


Interpretación

La gráfica ilustra el dinero que generan mensualmente los negocios locales por concepto de ventas. Se evidencia que el 34% de los establecimientos generan ingresos entre \$1.000 y \$1.500 dólares, seguido del 28% en los cuales se clasifican aquellos que venden entre \$500 y \$1.000 dólares al mes, mientras que, el 21% obtienen entre \$1.500 y \$2.000 dólares mensuales. Un 14% indicó generar más de \$2.000 dólares, y tan sólo un 3% mencionó tener ingresos por menos de \$500 al mes.

Figura 19

Gastos mensuales del emprendimiento



Interpretación

De acuerdo con la figura 19, se refleja los resultados sobre los gastos del emprendimiento, entendiéndose como gasto la luz, agua, arriendo, sueldos y salarios, y demás partidas que procedan de la actividad del negocio. El 33% de los emprendedores manifestó tener gastos entre \$600 y \$900 mensuales, un 30% indicó que sus gastos varían entre los \$300 y \$600 al mes, seguido del 18% quienes registran gastos entre \$900 y \$1.200 dólares mensuales; mientras que, un 10% tienen gastos menos de \$300 al mes, y, por último, sólo el 9% de los negocios tienen gastos por más de \$1.200 dólares mensuales.

Análisis de las características generales y socioeconómicas de los emprendedores

A partir de los resultados de las encuestas sobre los datos generales y características sociales-económicas y su posterior interpretación, se determina que en la ciudad de Loja el sexo femenino es quien predomina en el emprendimiento con un 54%, se evidencia el empoderamiento femenino alcanzando la igualdad de género en donde las mujeres también se independizan tanto laboral y económicamente y logran el desarrollo inclusivo, en efecto, gran parte de estas mujeres emprenden en edades entre los 35 y 44 años (34%), y entre los 25 a 34 años (25%), catalogándose como personas jóvenes en edades con plena capacidad para trabajar.

En efecto, la mayoría no emprenden solos, ya que el 43% manifestó estar legalmente casados, por lo tanto, ejercen sus negocios en acompañamiento y apoyo de sus parejas. Por otra parte, se expone que en la ciudad de Loja el 68% de los emprendedores cuentan con estudios superiores de tercer nivel quienes cursaron sus estudios en universidades, institutos tecnológicos e incluso hay quienes siguieron cursos de capacitación para especializarse en diferentes disciplinas en las que hoy emprenden.

Con relación a la actividad económica, se resume que el 68% de los establecimientos económicos en la ciudad de Loja se dedican a actividades de comercio varias, entre ellas: Micro mercados, tiendas de ropa, de calzado, locales comerciales de maquillaje y cosmética, ferreterías, tiendas de floristería y regalos, librerías, entre otros locales comerciales, además, el 37% de los negocios locales tienen más de 6 años de participación en el mercado. Desde luego, se expone que el 78% de los locales son arrendados y que el 55% de los encuestados iniciaron su actividad

empresaria por independencia laboral y/o económica, mientras que, un significativo 32% emprendió obligado por el desempleo ante la escasa plaza laboral en la ciudad.

El 64% de los emprendedores manifestaron que al inicio de sus negocios no necesitaron de ningún empleado, sin embargo, ese porcentaje redujo al 51%, ya que actualmente el 40% mantiene de 1 a 4 empleados en sus establecimientos, demostrando que la participación del emprendimiento si es importante para la generación de empleos contribuyendo a la dinamización de la economía. A parte de ello, se destaca que el 34% tienen ingresos por ventas de \$1.000 a \$1.500 dólares mensuales y que sus gastos relacionados directamente con el negocio tales como agua, luz, arriendo, internet, entre otros gastos, varían entre \$600 y \$900 dólares al mes.

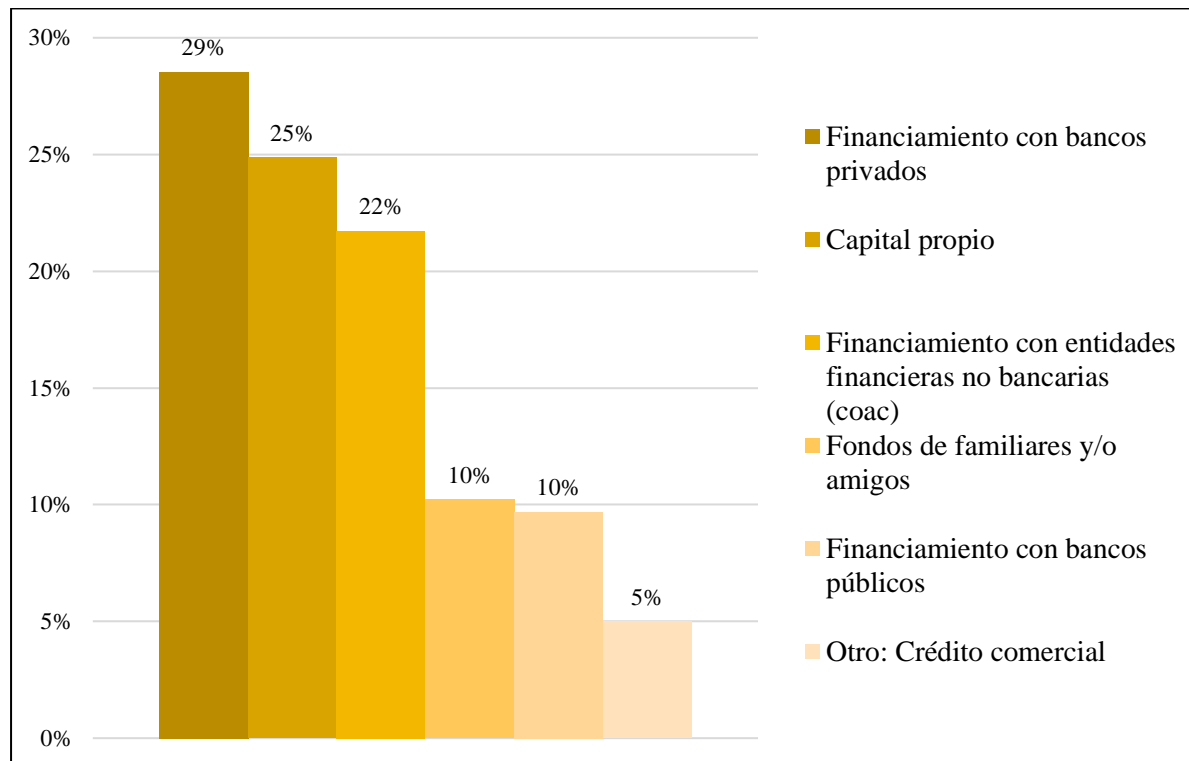
6.2. Objetivo 2. Clasificar las fuentes de financiamiento que acceden los emprendimientos para la obtención de recursos financieros.

Caracterización del financiamiento

En este apartado se definen las fuentes de financiamiento, inversión, destino del financiamiento y el impacto que ha generado en sus actividades económicas.

Figura 20

Fuentes de financiamiento del emprendimiento



Interpretación

Continuando con las fuentes de financiamiento, el 29% manifestó haber acudido al financiamiento con instituciones financieras bancarias del sector privado, seguido del 25% quienes emprendieron con ahorros propios tras haber sido liquidados de sus empleos o porque trabajan bajo relación de dependencia. Un 22% emprendió gracias al financiamiento con entidades financieras no bancarias, es decir, solicitaron créditos en las diferentes cooperativas de ahorro y crédito que están constituidas en el medio local.

Además, un 10% contó con el apoyo financiero de sus familiares y/o amigos para iniciar un negocio, mientras que, otro 10% obtuvo crédito a través de los programas de financiamiento para emprendedoras de la banca pública, y, por último, un 5% mencionó otra forma de financiamiento en la que se destaca al crédito comercial, es decir, el financiamiento mediante proveedores en donde ellos ceden la mercadería ofreciendo plazos para que los emprendedores vendan los productos y posteriormente realicen el pago.

Figura 21

Monto de la inversión inicial del emprendimiento

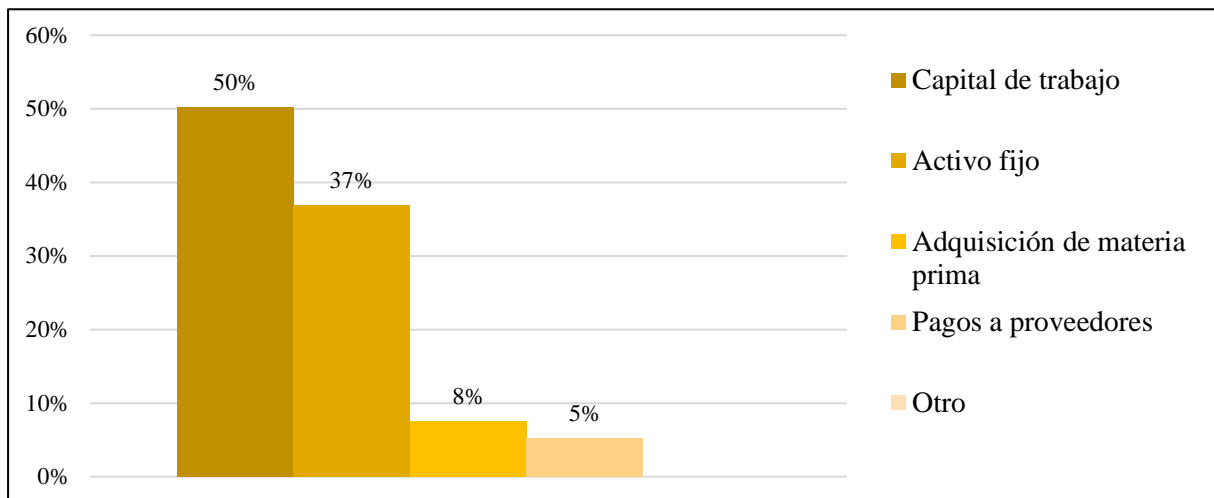


Interpretación

La figura 21 refleja los resultados en base a la inversión inicial que requirieron los emprendimientos para la puesta en marcha de sus actividades. El 43% mencionó haber necesitado una inversión inicial entre \$1.000 y \$5.000 dólares, seguido del 29% quienes necesitaron de \$5.000 a \$10.000 de inversión; un 16% indicó necesitar más de \$10.000 dólares para emprender, y el 12% restante manifestó haber requerido menos de \$1.000 dólares para iniciar su negocio.

Figura 22

Destino del financiamiento

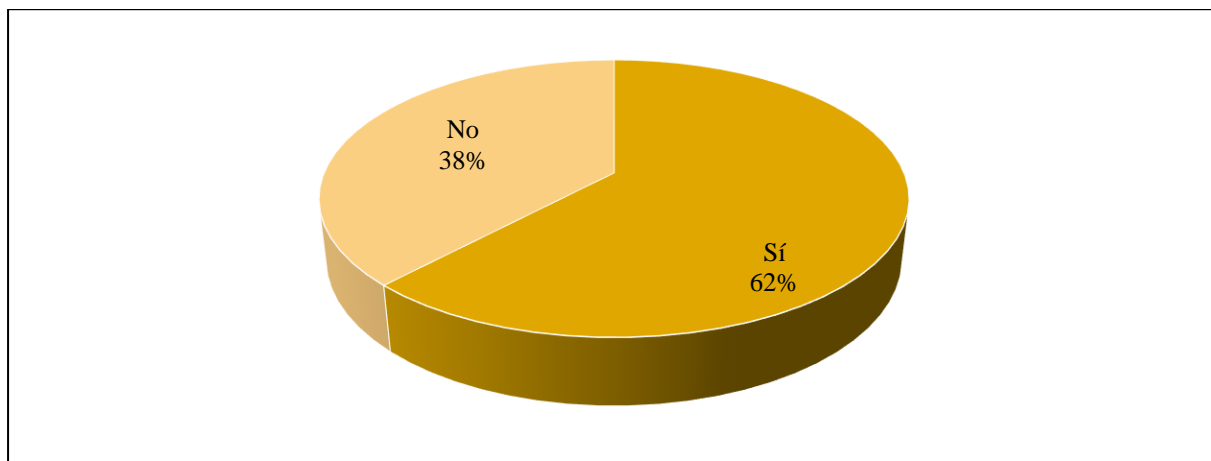


Interpretación

Con respecto al destino del financiamiento, se evidencia que el 50% de los emprendedores hicieron uso del financiamiento para invertir en capital de trabajo, es decir, en la inversión de activos a corto plazo tales como inventarios e insumos para la venta. Seguido de un 37% quienes invirtieron su financiamiento en activos fijos como frigoríficos, neveras de exhibición, estanterías, vitrinas, maquinaria y equipos, entre otros activos. En cuanto al 8% de los encuestados manifestó haber financiado materia prima, y, por último, solo el 5% destinó su inversión para el pago a proveedores por la adquisición de mercadería.

Figura 23

Al iniciar los ingresos dependían únicamente del emprendimiento

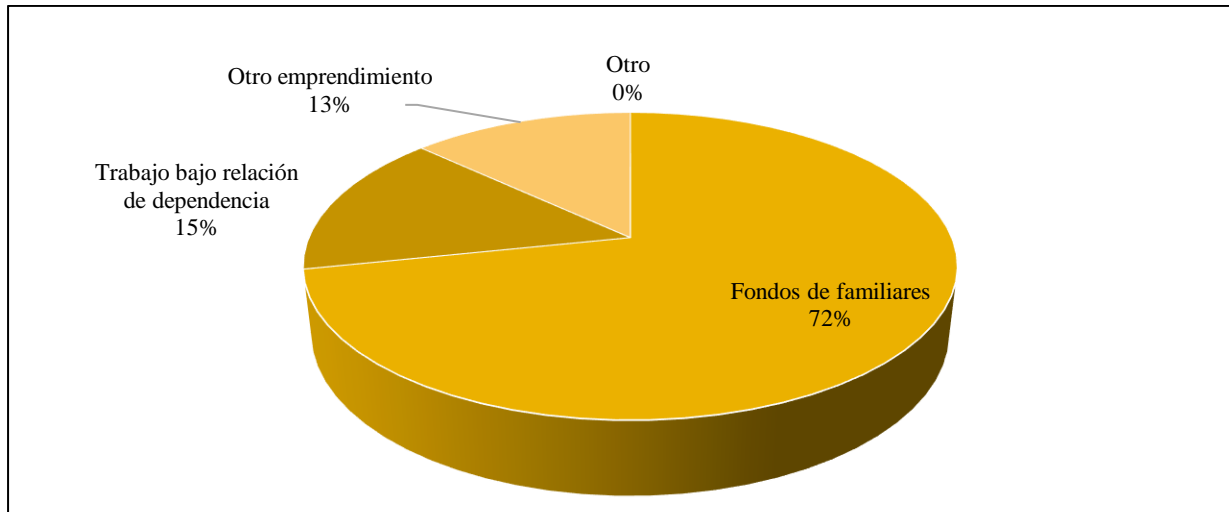


Interpretación

Con relación a la pregunta sobre si al inicio los ingresos dependían únicamente del emprendimiento, el 62% de los encuestados respondió “sí”, mientras que, el 38% contestó “no” ya que recibían ingresos provenientes de otras fuentes.

Figura 24

Ingreso adicional de los emprendedores

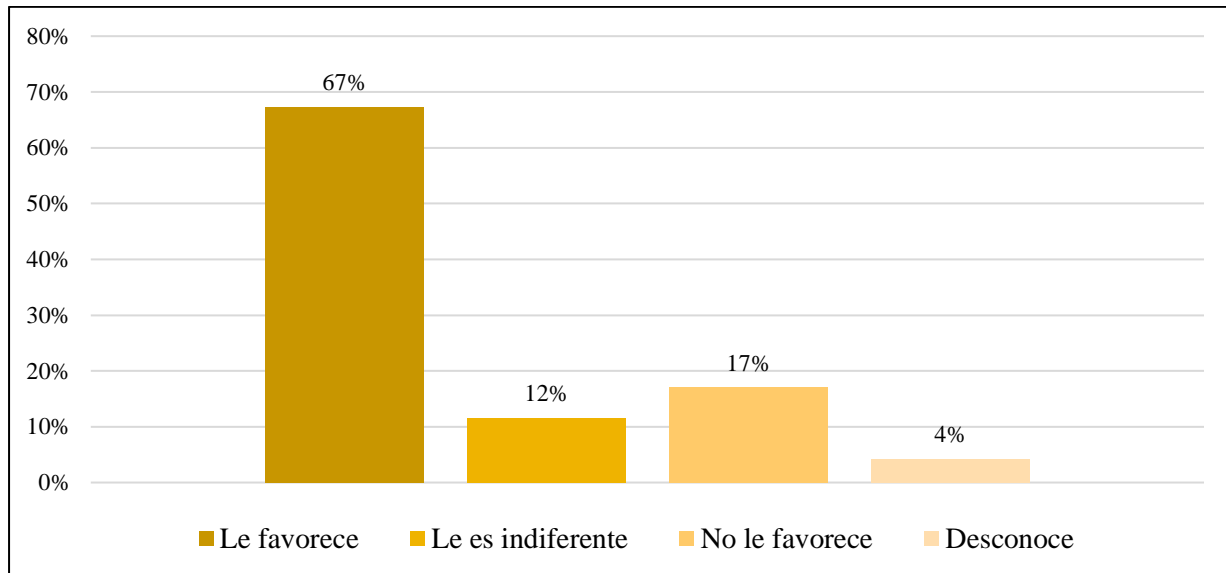


Interpretación

Los encuestados que contestaron “no” en la pregunta anterior, en la gráfica 24 se muestra de donde provenían sus ingresos adicionales, a lo que el 72% respondió tener otros ingresos por fondos de sus familiares, especialmente quienes están casados o en unión libre, el 15% perciben otros ingresos por dependencia laboral los cuales emprendían por generar más ingresos y tener dependencia económica, mientras que, el 13% restante manifestó tener otro emprendimiento en funcionamiento.

Figura 25

Impacto del financiamiento en el emprendimiento acorde con los aspectos de producción, ingresos, empleo, tecnología y proveedores



Interpretación

La gráfica 25 evidencia como han calificado los propietarios de los negocios el impacto que generó las fuentes de financiamiento en sus emprendimientos en los aspectos de producción, ventas, generar empleo, tecnología y pago a proveedores. Se evidencia que el 67% les favoreció según la fuente de financiamiento que adquirieron, sobre todo quienes se financiaron por cuenta propia, mientras que, el 17% mencionó que no les favoreció ya que su capital se vio comprometido por el costo de la deuda; un 12% indicó que el impacto que este provocó le es indiferente, es decir, que no les impide seguir creciendo pero que tampoco les afecta, y, finalmente, un 4% mencionó desconocer sobre el tema.

Tabla 5*Distribución de la realidad del negocio según el financiamiento obtenido*

REALIDAD DEL NEGOCIO	FUENTE DE FINANCIAMIENTO						Total
	Capital propio	Familiares y/o amigos	Banco público	Banco privado	COAC	Otro	
Ha mejorado	10%	1%	4%	18%	4%	5%	42%
Se ha mantenido estable	7%	8%	3%	10%	10%	0%	38%
No ha mejorado	7%	1%	1%	1%	5%	0%	16%
Desconoce	0%	1%	1%	0%	2%	0%	3%
Total	25%	10%	10%	29%	22%	5%	100%

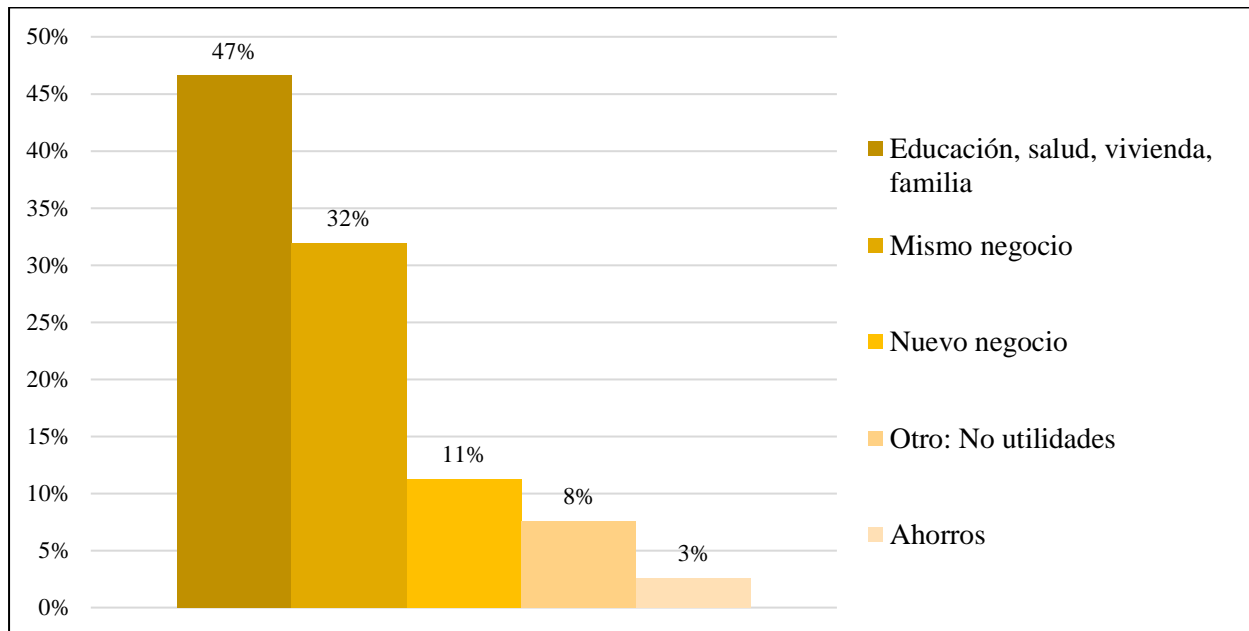
Interpretación

La tabla 5 representa la distribución de cómo han calificado los emprendedores la realidad de su negocio con relación a la fuente de financiamiento que adquirieron. Del 29% que se financió a través de la banca pública, el 18% indicó que su negocio ha mejorado, mientras que, el 10% mencionó mantenerse estable. Seguido del 25% que se financió por medio de ahorros propios, el 10% manifestó que su negocio sí ha mejorado y dos porcentajes iguales del 7% indicaron que sus negocios no han mejorado o se han mantenido estables.

De igual manera, del 22% que se financió con cooperativas de ahorro y crédito, el 10% mencionó sus emprendimientos se han mantenido estable, y un 5% que no han mejorado. Por otra parte, quienes se financiaron a través de créditos comerciales concluyeron que sus negocios sí han mejorado. De forma general, el 42% de los encuestados concluyen que, en base al financiamiento obtenido, la realidad del negocio es que sí ha mejorado, el 38% comparte que se han mantenido estables, mientras que, una diferencia del 16% evidencian que su negocio no ha mejorado, y, por último, un 3% indicó desconocer sobre el tema.

Figura 26

Inversión de las utilidades del emprendimiento

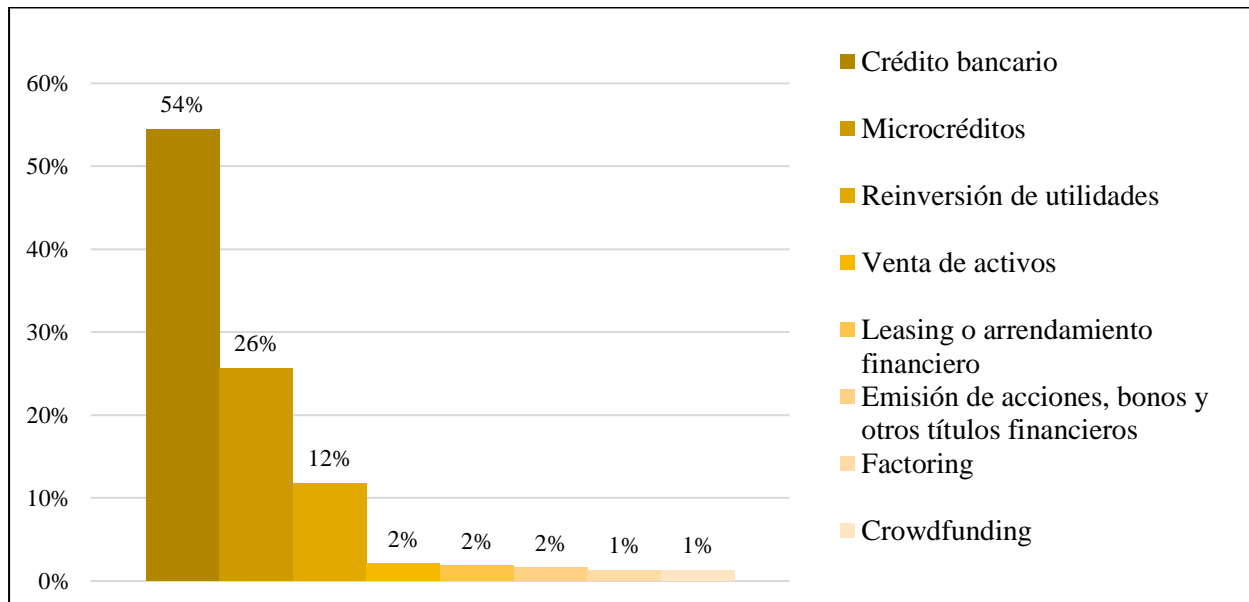


Interpretación

Con respecto a las utilidades de los emprendimientos, entendiéndose como utilidad el retorno positivo de la inversión del negocio, es decir, las ganancias y/o beneficios que el emprendimiento genera, a lo cual, el 47% indicó haber invertido en educación, salud, vivienda y familia en general, mientras que, el 32% continuó invirtiendo en el mismo negocio para fomentar su crecimiento; no obstante, un 11% mencionó que aprovechaba sus ganancias como oportunidad para iniciar un nuevo negocio, por otro lado, el 8% son negocios que llevan menos de 1 año en el mercado y por lo tanto aún no generan utilidades, y, finalmente, el restante 3% comprende a todos aquellos que destinan sus beneficios para el ahorro.

Figura 27

Alternativas de financiamiento que el emprendedor conoce



Interpretación

La figura 27 responde a la pregunta que se planteó para conocer las alternativas de financiamiento que el emprendedor conoce, en lo que se evidencia que el 54% de los encuestados conoce el crédito bancario, lo cual corrobora que es una de las fuentes de financiamiento a la que más acuden los emprendedores, seguido del 26% en que indican conocer sobre los microcréditos los cuales son un tipo de préstamo al que pueden acceder los pequeños negocios para financiar actividades relacionadas con el emprendimiento.

Un 12% mencionó conocer el término sobre la reversión de utilidades, a pesar de que, muchos de estos negocios ya invierten sus utilidades en su mismo negocio, sin embargo, en la ciudad de Loja pocos emprendedores conocen o han oído hablar sobre los términos venta de activos, leasing o arrendamiento financiero, emisión de acciones, bonos, factoring y crowdfunding que también son alternativas de financiamiento.

Análisis de la caracterización del financiamiento

Una vez determinado las fuentes de financiamiento que acceden los emprendimientos en la ciudad de Loja, se concierne que, la fuente de financiamiento más solicitada por los emprendedores es a través de la banca privada, mientras que, un significativo 25% se financió con

ahorros propios los cuales provenían de la liquidación de su empleo antes de emprender o por trabajo bajo relación de dependencia. Desde luego, para iniciar un negocio se requiere del financiamiento a lo que, el 43% respondió haber requerido una inversión inicial entre \$1.000 y \$5.000 dólares el cual, el 50% manifestó haberlo destinado para capital de trabajo, específicamente destinado a la adquisición de inventarios e insumos para su comercialización.

También, se interrogó si al iniciar su emprendimiento los ingresos dependían únicamente del mismo, a lo que el 62% respondió que sí, sin embargo, el 38% mencionó que contaban con otras fuentes de ingresos ya que tenían el apoyo de sus familiares, sobre todo aquellas personas que están casados o en unión libre, y que, además, mantenían otro trabajo bajo relación de dependencia y que su motivación era ser más independientes económicamente. Es importante destacar que las fuentes de financiamiento han logrado un impacto positivo en los establecimientos económicos tanto en aspectos de producción, ventas e ingresos, empleo, tecnología y pago a proveedores, se evidencia que al 67% de los encuestados les favoreció su fuente de financiamiento ya que gracias a este recurso lograron adquirir los activos necesarios para empezar a operar, particularmente aquellos que se financiaron por cuenta propia y no tuvieron que cubrir un costo por deuda adicional, sin embargo, el 17% percibió un impacto negativo debido que el costo de la deuda comprometía su capital de trabajo o porque no generaban los suficientes ingresos para seguirse financiando.

De igual manera, con respecto al financiamiento obtenido, el 42% concuerda que su negocio ha mejorado, ante todo aquellos que se financiaron a través de la banca privada y ahorros propios con el 18% y 10% respectivamente. Cabe mencionar también, que el 47% de los emprendedores destinaron sus utilidades para beneficios de educación, salud, vivienda y familia, a diferencia del 32% en que utilizó sus recursos para reinvertirlos en el mismo negocio y potenciar sus actividades. Por último, se buscó determinar qué fuentes de financiamiento conocen o han escuchado los encuestados, por supuesto sobresalió que el 54% conoce el crédito bancario y el 26% sobre el microcrédito el cual es otorgado principalmente para financiar pequeños negocios.

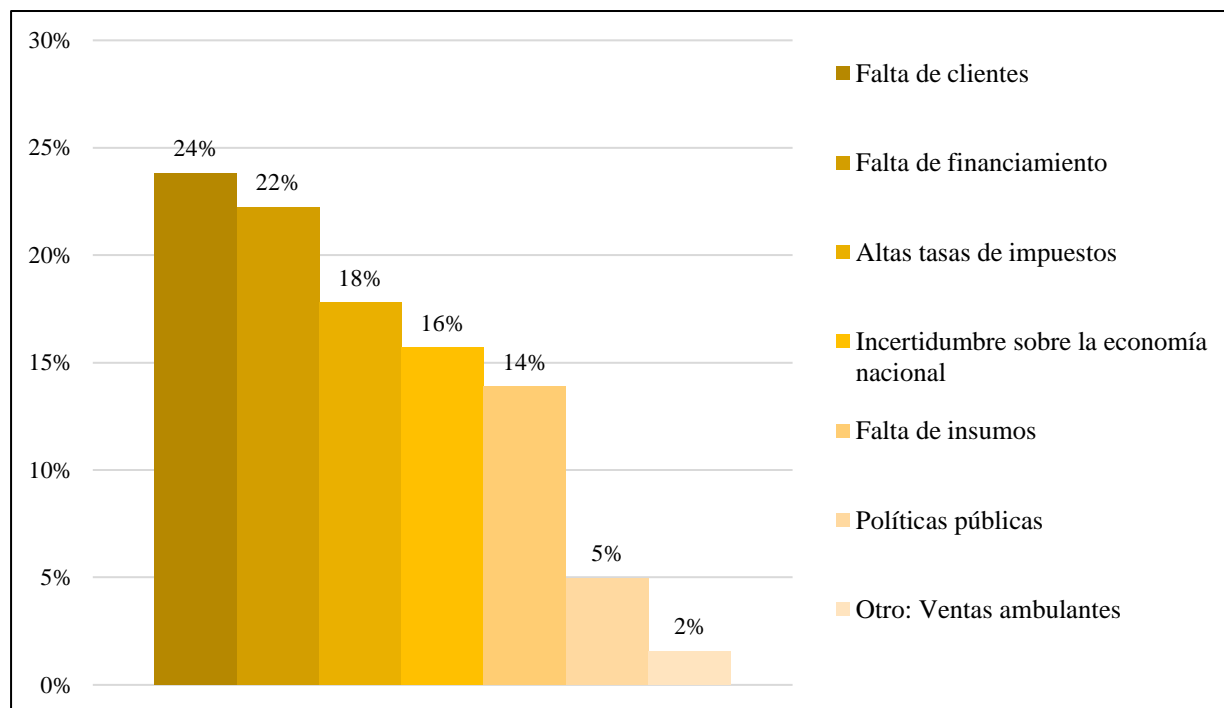
6.3. Objetivo 3. Crear un modelo financiero que proyecte el impacto de los cambios en la estructura de los negocios de los emprendedores para tener una presentación clara y transparente de la situación financiera.

Antecedentes a la propuesta: Gestión del emprendimiento

A continuación, se dan a conocer las amenazas y factores que impiden el desarrollo de los emprendimientos. Además, se propone un modelo adaptable que permitirá mejorar la gestión financiera de los negocios una vez identificadas las áreas en las que necesitan capacitación y/o apoyo.

Figura 28

Factores que impiden el crecimiento del negocio



Interpretación

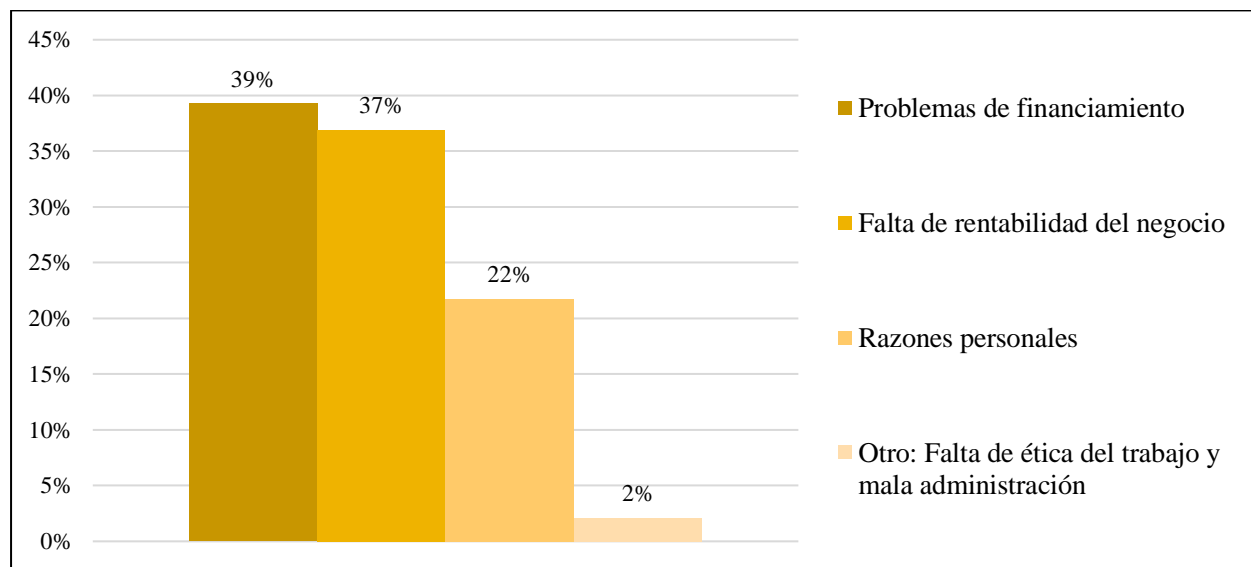
En base a los aspectos más importantes donde los emprendedores consideraron que les puede impedir al crecimiento de sus negocios, el 24% respondió que la falta de clientes es el aspecto más importante que le puede impedir el crecimiento ya que de ellos dependen sus ingresos, desde luego, el 22% indicó que la falta de financiamiento también es una razón fundamental para que un emprendimiento no crezca, mientras que, el 18% manifestó que las trabas tributarias son un impedimento sobre todo para los micro empresarios. También, un 16%

mencionó que la incertidumbre sobre la economía nacional es una amenaza para sus negocios sobre todo hoy en día con la crisis sanitaria que provoca un impacto negativo y se ve reflejada en su volumen de ventas.

Por otro lado, el 14% concuerda que la falta de insumos es también un problema que provoca el estancamiento de los negocios; seguido del 5% y 2% quienes comparten que las políticas públicas representan una amenaza para los emprendimientos al igual que las ventas ambulantes, respectivamente.

Figura 29

Motivos para el cierre de un emprendimiento



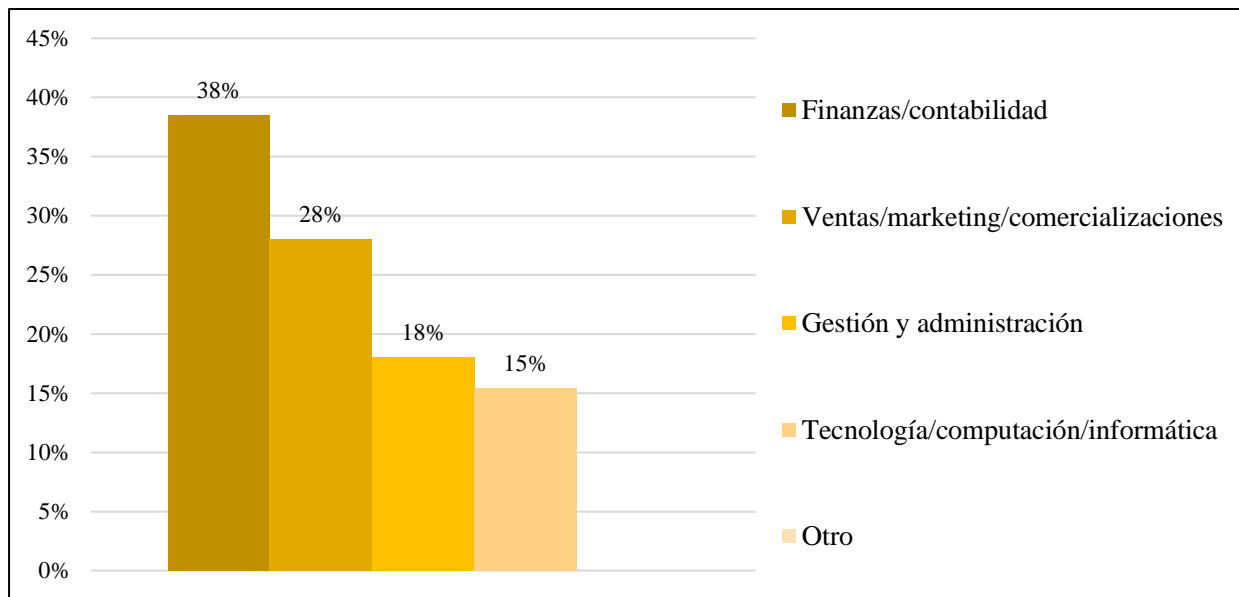
Interpretación

En referencia a los motivos que tal vez conllevan al cierre de un emprendimiento, el 39% de los encuestados compartió que los problemas de financiamiento son una razón importante para culminar un negocio, ya que toda actividad económica necesita de inversión constante para ampliar e innovar y si el propietario del negocio no cuenta con los recursos suficientes seguramente se va a mantener estancado. Seguidamente con el 37% quienes indicaron que la falta de rentabilidad del negocio porque no era lucrativo es un motivo que conlleva al cierre del mismo, ciertamente con el pasar del tiempo los precios en el mercado se van apreciando y, además, con la prolongación de la crisis sanitaria está dejando impactos negativos en la salud, la economía y en el desarrollo social.

Por otra parte, el 22% estuvo de acuerdo que los negocios se cierran por razones personales, este grupo de encuestados hizo mención que, no hay nada que impida seguir produciendo y/o comercializando porque antes de tomar la decisión de cerrar un negocio siempre hay otras alternativas para levantarse, sin embargo, sólo las razones personales son las que conllevan al cierre del emprendimiento. Por último, el 2% mencionó otras razones como la falta de ética del trabajo y la mala administración del negocio.

Figura 30

Área de capacitación

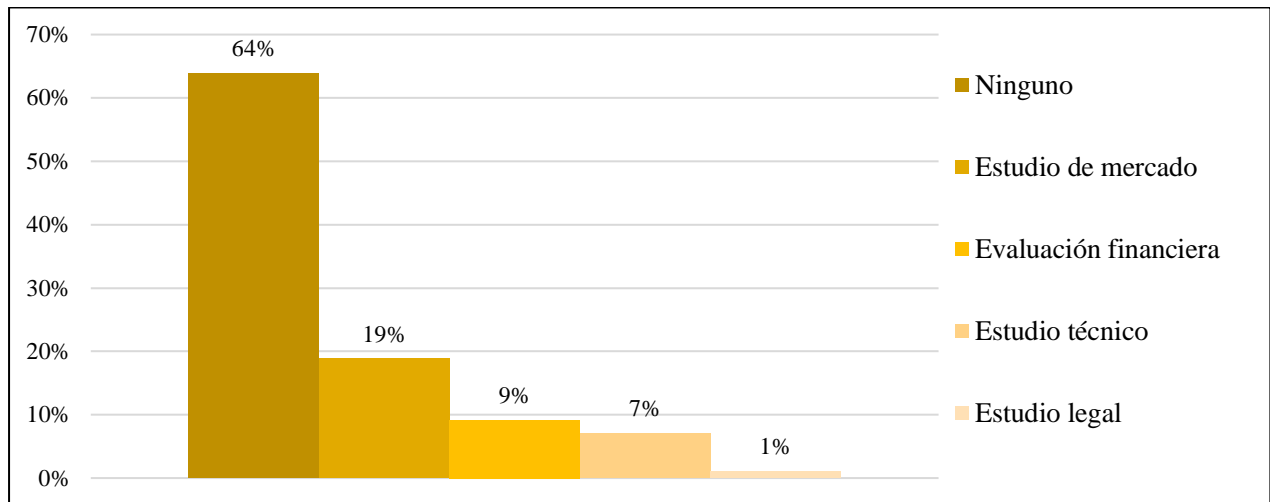


Interpretación

Con relación al área más importante para el desarrollo de los emprendimientos en que los encuestados creen que necesitan más capacitación se evidencia que, el 38% manifestó necesitar ayuda en el área de finanzas y contabilidad, desde luego, el 28% necesita reforzar sus habilidades en ventas, marketing y comercializaciones, mientras que, un 18% indicó que les hace falta conocimientos en cuanto a la gestión y administración de los negocios, y, por último, el 15% evidenció que el área más importante que contribuiría al desarrollo de su emprendimiento es tecnología, computación e informática.

Figura 31

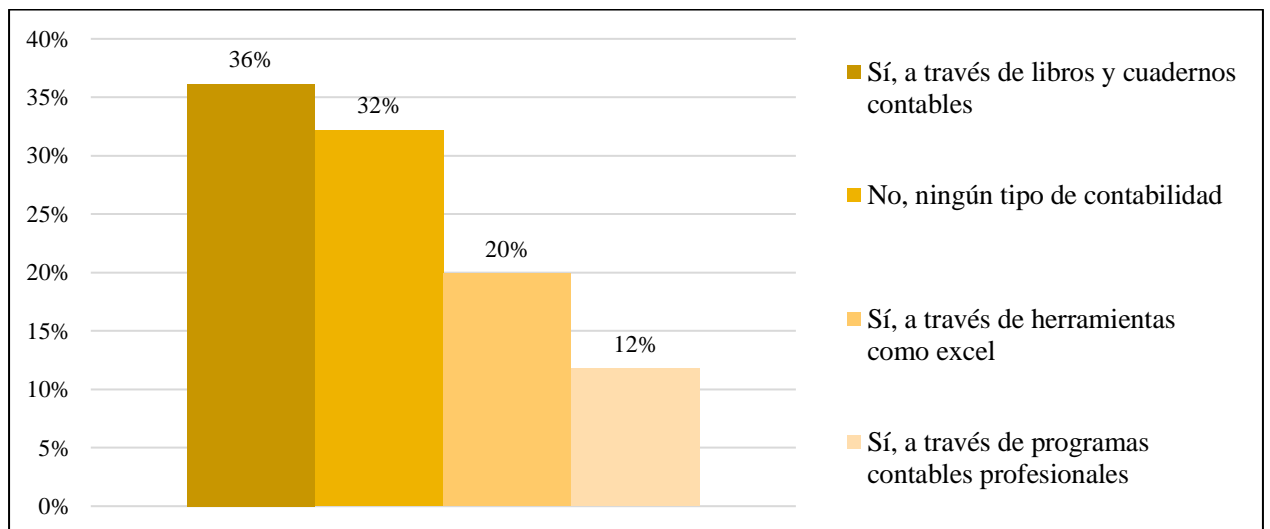
Si realizó algún estudio antes de iniciar con el emprendimiento



La figura 31 responde si los encuestados realizaron algún estudio previo para iniciar su emprendimiento. Se puede identificar que la mayor concentración del 64% corresponde a ningún estudio, mientras que, el 19% realizó un sondeo de mercado para iniciar con su emprendimiento, seguidamente, el 9% manifestó haber realizado una evaluación financiera sobre los costos y beneficios de la inversión del negocio, un 7% realizó estudios técnicos para determinar si cuenta o no con las habilidades y aptitudes que debe asumir con la puesta en marcha del negocio, y, sólo el 1%, estudio legal como las patentes y legislación laboral.

Figura 32

El encuestado lleva algún registro contable del emprendimiento



Interpretación

Con relación a la figura 32, se buscó conocer si los emprendimientos tienen algún tipo de registro contable por más sencillo posible, por ejemplo, de las compras, gastos y ventas, a lo que el 36% respondió que sí, a través de libros y cuadernos contables, mientras que, el 32% indicó no llevar ningún tipo de contabilidad. Por otro lado, el 20% manifestó llevar sus registros en Excel, y sólo un 12% manifestó contar con programas profesionales de contabilidad.

Análisis de la gestión del emprendimiento

Finalmente, como última dimensión se planteó la gestión del emprendimiento donde se investigó los factores internos y externos que pueden impedir el desarrollo de los negocios locales, se consideró las áreas más importantes donde los propietarios creen necesitar capacitación y sobre los aspectos de administración en cuanto a sus registros contables.

Bajo las interpretaciones de los resultados, se deduce que el principal factor que impide al crecimiento de los negocios es la falta de clientes, seguido de la falta de financiamiento lo cual repercute en problemas de rentabilidad y de financiamiento respectivamente, siendo motivos suficientes para que se produzca el cierre del negocio, principalmente porque todo negocio necesita de inversión constante para continuar operando pero para ello, necesitan tener la suficiente acogida por parte de los clientes que son quienes traen el dinero para que los negocios sigan produciendo, de lo contrario no podrán hacer frente a sus obligaciones.

Por otra parte, el 38% de los encuestados evidenciaron tener falencias en el área de finanzas y contabilidad, por lo tanto, la capacitación o apoyo en esta área sería conveniente para el llevar a cabo una mejor administración y por ende un mejor desarrollo, asimismo, la mayor concentración de los participantes comparten que no realizaron ningún estudio ni análisis previo para emprender, y que el 36% llevan sus registros de compras, gastos y ventas de la forma tradicional a través de cuadernos contables, sin embargo, se expone que gran parte de la población no lleva ningún tipo de registro contable, lo cual corrobora la propuesta de diseñar un modelo financiero sencillo y adaptable para estos emprendimientos.

Propuesta de la investigación

“Modelo Financiero para emprendedores”

6.3.1. Introducción

La plantilla automatizada del modelo financiero es el documento mediante el cual se implementa el proceso de obtener una presentación clara y transparente de la situación financiera de los negocios con relación a su actividad económica; comprende diferentes registros y funciones para revelar los indicadores financieros que aportarán a la toma de decisiones importantes para la gestión de dichos emprendimientos.

El tema de la propuesta consiste en la creación de un modelo financiero que proyecte el impacto de cualquier cambio en la estructura de los emprendimientos, misma que permitirá concientizar sobre la importancia de llevar registros contables que conlleven a un cambio en la gestión financiera de la población objetivo a la que va dirigida, y, desde luego, mejorar la administración de sus recursos, conocer la liquidez, solvencia y rentabilidad de sus actividades.

Para el cumplimiento de la propuesta se compartió la plantilla en formato Excel junto con el manual del usuario a través de correos personales y vía WhatsApp para que los emprendedores puedan descargarla y acceder a sus funciones. De igual forma, se encuentra anexo el vínculo al archivo para aquellos lectores que estén interesados en el tema.

6.3.2. Justificación

La propuesta del modelo financiero se justifica por ser un aporte hacia la población emprendedora en la ciudad de Loja, por el hecho de que se evidencia que gran parte de la población necesita capacitación en el área de finanzas y/o contabilidad y que no llevan una contabilidad completa, lo cual, mediante la aplicación del modelo financiero se va a concientizar a los emprendedores sobre la importancia de plasmar información económica-financiera real para la toma de decisiones acertadas.

Se justifica la importancia de su aplicación en que el emprendedor analice su estructura financiera, ya que no todas las alternativas de financiamiento son idóneas para todo negocio, por lo tanto, la presente propuesta es un instrumento que orientará las decisiones del emprendedor en busca del crecimiento económico.

6.3.3. *Objetivos de la propuesta*

6.3.3.1. *General*

Crear un modelo financiero que proyecte el impacto de cualquier cambio en la estructura de los emprendimientos para tener una presentación clara y transparente de la situación financiera.

6.3.3.2. *Específicos*

- Diseñar un sistema contable automatizado que registre el movimiento de los ingresos, compras y gastos del emprendimiento.
- Desarrollar una plantilla cuantitativa automatizada que le permita al emprendedor evaluar la capacidad financiera del negocio.
- Compartir a través de los medios de comunicación digitales el archivo con las plantillas sobre el sistema contable y el modelo financiero.

6.3.4. *Público objetivo*

La propuesta va dirigida a todos los emprendedores de la ciudad de Loja y público en general que tenga un negocio y necesite de esta herramienta para gestionar su actividad económica. La estrategia de divulgación está diseñada para mejorar el manejo de la contabilidad y las finanzas de los pequeños negocios a través de una herramienta sencilla con acceso libre para su adaptación acorde con el tipo de actividad.

6.3.5. *Presupuesto*

Tabla 6

Presupuesto de la propuesta

INGRESOS	CANTIDAD	V. UNITARIO	V. TOTAL
Aporte personal	1	443.5	443.5
Total Ingresos			443.5
GASTOS	CANTIDAD	V. UNITARIO	V. TOTAL
Internet	1	25.00	25.00
Computador	1	400.00	400.00
CD	1	0.50	0.50
Luz Eléctrica	1	18.00	18.00
Total Gastos			443.5

Nota. La tabla 6 muestra el valor del presupuesto incurrido para el desarrollo de la propuesta “Modelo Financiero para Emprendedores”, el cual corresponde a \$443.50 dólares.

6.3.6. Estructura y descripción de la propuesta

Para el desarrollo de la propuesta se utilizó la herramienta Excel. El archivo denominado “Sistema Contable para emprendedores” cuenta con las siguientes funciones:

1. **Menú.** Donde consta el nombre comercial y se visualizan todos los botones que dirigirán al usuario hacia cada sección del sistema contable y el modelo financiero.
2. **Resumen.** Sección en la cual se mostrará la información resumida de las facturas pendientes de cobro y de pago. Incluye una sección de botones que direccionarán al registro de facturas emitidas por concepto de ventas, y facturas recibidas por concepto de compras y gastos.
3. **Ingresos.** En esta hoja se registrarán todas las ventas diarias con los respectivos datos de las facturas que se emitan.
4. **Compras.** Se registrarán todas las facturas recibidas por concepto de compras e inversión imputables a la actividad.
5. **Gastos.** Donde constarán las facturas recibidas por concepto de gastos y pagos con relación y dinero de la entidad.
6. **Resultado diario, mensual y anual.** En estas secciones se mostrará el resumen de la información registrada en los libros de ingresos, compras y gastos, con el respectivo saldo.
7. **Inversión y balance iniciales.** Consiste en detallar los recursos con los que cuenta el negocio al comienzo del periodo económico para generar de forma automática el balance inicial en el cual se detallan los activos, pasivos y patrimonio con que se inicia la actividad económica, mismo que se deberá llenar de forma manual pero los cálculos serán automatizados con la información que se registre.
8. **Indicadores.** En esta sección se mostrará el resumen para diagnosticar la liquidez, solvencia y rentabilidad del negocio.
9. **Tipo de gasto y tipo de compra.** Se trata de tablas que enlistan las descripciones según el tipo de gasto y compra, pero se puede añadir o eliminar las descripciones acordes con las necesidades de cada negocio.

10. Concepto de venta. Asimismo, se trata de una tabla que enlista los distintos tipos de productos que vende el negocio, su formato es libre para cualquier modificación acorde con las necesidades del emprendimiento.

Por otra parte, para una mejor comprensión de la plantilla se diseñó un manual de usuario destinado para brindar asistencia a las personas que hagan uso de la herramienta propuesta.

6.3.7. *Guía manual del usuario sobre el modelo financiero para emprendedores*

Para la aplicación y adaptación del sistema contable para emprendedores, se tiene como material una guía didáctica de usuario en la cual se detallan todos los conceptos básicos, estructura y manejo del modelo financiero (**ver anexo 4**).

6.3.8. *Herramientas de apoyo y difusión*

Microsoft Excel es la herramienta fundamental para la creación y diseño de la propuesta “Modelo Financiero para emprendedores”. Esta herramienta permitió el desarrollo de los conocimientos, habilidades y capacidades para plasmarlos en el producto final; el cual es adjuntado en el presente documento. Cabe recalcar que, el producto final está sujeto a cambios y adaptaciones en base a las necesidades y características del público objetivo.

Para los fines de difusión, se compartió la plantilla con su respectivo manual a través de los medios de comunicación: WhatsApp y Gmail para su posterior descarga (**ver anexo 5**).

7. Discusión

Una vez establecidos e interpretado los resultados, se reúne esta información para presentar el confronto de investigaciones previas con los hallazgos del actual estudio y su respectiva evaluación del impacto de las fuentes de financiamiento en el desarrollo del emprendimiento en la ciudad de Loja, donde se procede a dar contestación a los objetivos de la investigación que refieren a las dimensiones: datos generales y características socioeconómicas; del financiamiento y gestión del emprendimiento.

Llegados a este punto, a través de la participación de trabajadores por cuenta propia que tienen un negocio establecido dentro de la localidad, se pudo recolectar las distintas situaciones socioeconómicas y las apreciaciones de los emprendedores en base al financiamiento que obtuvieron y cómo influyó en el desarrollo de sus negocios, asimismo, se logró exponer las amenazas y los factores que impiden el continuo crecimiento de los establecimientos económicos.

En primera instancia, se define al financiamiento como el conjunto de estrategias necesarias para alcanzar los objetivos económicos de un negocio, aprovechando eficientemente los recursos hacia la obtención de resultados positivos. En contexto, el financiamiento es la ayuda que permite continuar con la expansión y desarrollo de la empresa para conseguir los propósitos a corto y a largo plazo, lo cual corrobora lo expuesto por Castro (2019) que define la financiación como el grupo de recursos económicos que la empresa obtiene con la finalidad de realizar inversiones, de manera que pueda comercializar sus productos o brindar sus servicios.

Con respecto a los resultados obtenidos, se expone que en la ciudad de Loja lidera la participación de las mujeres emprendedoras en edades comprendidas entre los 35 – 44 años, pero que, además, el 43% emprenden en acompañamiento de sus parejas. En referencia al ámbito educativo, el 68% de la población lojana sobresale en emprendedores con educación superior o de tercer nivel. Es significativo para este cantón señalar que son las mujeres quienes lideran el sector emprendedor y su preocupación por seguirse formando profesionalmente. Asimismo, el 68% del sector emprendedor se dedican a actividades de comercialización varias, como venta de ropa, calzado, maquillaje, alimentos, productos de primera necesidad y comercio en general, de los cuales el 37% llevan posicionándose por más de 6 años en el mercado a diferencia de un importante 22% quienes llevan entre 1 a 3 años ejerciendo sus negociaciones.

Desde luego, el 55% emprenden por alcanzar la independencia laboral y/o económica, pero también, un significativo 32% lo hacen obligados por el desempleo afectados por la escasa plaza laboral presente en la ciudad. Estos resultados se constatan de igual forma con los hallazgos de Pullaguari (2019) quien expresa que la motivación mixta se encuentra pionera en la ciudad de Loja, la oportunidad le sigue y finalmente por necesidad, donde la mayoría de los emprendedores no solo tienen la ocasión de emprender, sino la necesidad de hacerlo por diversos factores tanto sociales, culturales, políticos y económicos.

Con respecto a la interpretación y análisis de las fuentes de financiamiento que acceden los emprendedores lojanos, se aprecia que el 29% obtuvo financiación a través de la banca privada, sin embargo, un relevante 25% se logró financiar con dinero propio tras haber sido liquidados de un empleo anterior o porque mantienen alguna otra fuente de ingreso formal. Una vez obtenido el financiamiento, se demuestra que para estos emprendedores no se requiere de grandes cantidades de inversión para iniciar con una actividad económica, ya que el 43% necesitó de una inversión inicial comprendida entre los \$1.000 y \$5.000 dólares los cuales, en su mayoría, invirtieron en la posesión de activos que conformaran el capital de trabajo a corto plazo.

Ya clasificado las fuentes de financiamiento a las que acceden estos pequeños empresarios, se evidencia que el 67% se sienten favorecidos según la fuente de financiación que adquirieron sobresaliendo el financiamiento obtenido a través de bancos privados y el capital propio. Estos resultados y en comparación con el estudio efectuado por Delgado y Chávez (2018) se reafirma que la fuente más común de financiamiento para las pymes en el Ecuador es mediante créditos bancarios o mediante fondos propios.

En cuanto a los factores que impiden el crecimiento de los negocios, el 24% de los encuestados consideran que la falta de clientes es un factor grave, seguido de la falta de financiamiento con el 22% respectivamente; como todo negocio, se debe a la fidelización de sus clientes para obtener ingresos, hacer frente a sus obligaciones y continuar invirtiendo, igualmente con el financiamiento, sin este es razón fundamental para que un emprendimiento no crezca. Desde luego, analizados los motivos para el cierre de un emprendimiento, bajo la perspectiva de los emprendedores se expone que el 39% y el 37% consideran los problemas de financiamiento y la falta de rentabilidad respectivamente, motivos suficientes para el cese de las actividades ocasionando que un sin número de ellos dejen de crecer y no lleguen a más de una década de

antigüedad. De acuerdo con Kong y Moreno (2014) la problemática continúa siendo el financiamiento y la falta de gestión de los emprendimientos, mismos resultados son evidenciados en el actual estudio, donde se recalca que en la ciudad de Loja, el 38% de los emprendedores manifestaron necesitar capacitación en las áreas de finanzas y contabilidad, el 28% necesita reforzar sus habilidades en marketing y el 18% evidenció que el área más importante que contribuiría al desarrollo de su emprendimiento es la gestión y administración del mismo.

Pese a la carencia de una cultura y gestión financiera de los negocios, se expone que las fuentes de financiamiento han logrado influenciar y tener un impacto positivo en el desarrollo de estos emprendimientos, considerando que en su mayoría han mejorado y se han mantenido estables según el financiamiento obtenido. Sin embargo, a pesar de estas características, es evidente que los mismos emprendedores lo catalogan como una limitante para muchos negocios que desean realizar inversiones y poder crecer en el mercado, sumándole a ello la falta de conocimiento en cuestiones administrativas, financieras y contables que orienten hacia una gestión responsable y eficiente para fomentar un desarrollo sólido. Estos resultados sustentan la necesidad de crear el modelo financiero que le permita a los emprendedores plasmar la realidad financiera de sus negocios de una forma simple que contribuirá en la toma de decisiones del emprendedor.

Al contrastar estos hallazgos con los de Mogollón (2011) quien considera que las empresas nacientes se ven afectadas por las limitantes de créditos por instituciones financieras, periodos de pago y costos elevados de financiación, no obstante, reconoce también que los créditos bancarios son las formas más comunes para obtener recursos, se estaría generalizando que un sinnúmero de negocios dejan de crecer por no cumplir con los estándares de garantías y múltiples requisitos que solicitan las entidades financieras para el acceso a créditos financieros. Aún así, la presencia de los emprendimientos generan un aumento del empleo dinamizando la economía de la población, por lo que es importante preservar la subsistencia y el desarrollo de estos negocios erradicando los obstáculos, encarecimientos y limitaciones a la obtención de financiamiento por medio de entidades financieras para que más personas accedan al sistema financiero nacional.

8. Conclusiones

- El sector emprendedor en la ciudad de Loja está liderado por el sexo femenino en edades entre los 35 – 44 y los 25 – 34 años, en estado civil casadas y que además reflejan un nivel de educación superior. Dicho sector predomina con la participación de actividades comerciales incentivadas por la independencia laboral y económica, aunque en otros casos, los emprendedores son obligados a surgir por el desempleo. Favorablemente se expone que los emprendimientos contribuyen a la generación de empleo a través de ofertas laborales; en la apreciada Inmaculada Concepción de Loja, los emprendedores generan ingresos entre los \$1.000 y \$1.500 dólares mensuales, de los cuales, \$600 y \$900 dólares se destinan a gastos.
- La fuente más común de financiamiento es a través de préstamos con bancos privados y mediante ahorros propios con una inversión inicial entre los \$1.000 y \$5.000 dólares. Gracias a dicho financiamiento, los emprendedores lograron invertir en capital de trabajo y adquisición de activos fijos de acuerdo con su actividad, de esta manera, generaron beneficios los cuales fueron destinados para educación, salud, vivienda y familia. Desde la perspectiva del perfil emprendedor, se determina que el financiamiento obtenido impactó positivamente en el desarrollo de los emprendimientos. Cabe resaltar también que la principal alternativa de financiamiento que los emprendedores conocen son los créditos bancarios y los microcréditos dejando en desconocimiento otras alternativas de financiación.
- Los antecedentes a la propuesta sobre la gestión del emprendimiento evidencian la carencia de cultura financiera, falta de gestión empresarial y asesoramiento en temas administrativos, contables y financieros. Estos aspectos fortalecen la creación de un modelo financiero el cual es trascendental puesto que va a permitir a los emprendedores tomar decisiones en base a información económica-financiera real, desde luego, va a mejorar la administración de sus recursos, conocer la liquidez y la rentabilidad de sus operaciones.

9. Recomendaciones

- Divulgar los resultados de la presente investigación para que sea de conocimiento a más personas emprendedoras, sobre todo, que sirva de motivación y ejemplo para más mujeres que desean iniciar un negocio, pero son temerosas al fracaso, de esta manera, se pretende lograr mayor equidad e inclusión social para la mujer. Desde luego, se recomienda a las instituciones públicas promover y desarrollar programas de apoyo y de capacitación para los nuevos emprendedores, de tal manera que se logre educar y formalizar estos pequeños negocios contribuyendo favorablemente al sector emprendedor de la ciudad de Loja.
- Apoyar a la propagación de nuevos programas de financiamiento fomentado por las instituciones financieras públicas, privadas y cooperativas de ahorro y crédito dirigido principalmente al sector de estudio con el fin de que más emprendedores accedan al sistema financiero. Por otra parte, se recomienda también brindar capacitaciones que informen a estos ciudadanos sobre nuevas formas de financiación y escojan conscientemente la alternativa que mejor se adapte al tipo de negocio, a la capacidad de pago y con menores costos de deuda.
- Contratar a especialistas en contabilidad y finanzas que asesoren y guíen a los emprendedores en la gestión de sus negocios, sobre todo, para que apoyen a la aplicación del Modelo Financiero para Emprendedores, herramienta que sirva de instrumento para la creación de estados financieros con ayuda de un contador, de esta manera, puedan generar la información necesaria para la aplicación de indicadores financieros, así, el experto en finanzas podrá tomar decisiones asertivas y eficientes para la entidad.

10. Bibliografía

- Aching, C. (2006). *Matemáticas financieras para la toma de decisiones empresariales*. McGraw-Hill. Recuperado el 12 de Diciembre de 2021, de <https://bit.ly/31U0wcs>
- ARCSA. (2021). *Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria*. Recuperado el 23 de Diciembre de 2021, de Gobierno del Encuentro: <https://bit.ly/3qn2ZVj>
- Arias, J., y Carrillo, K. (Enero de 2016). *Análisis de las Fuentes de Financiamiento para Microcréditos de las Instituciones Públicas y Privadas para las Pymes en el Ecuador*. Recuperado el 16 de Diciembre de 2021, de Repositorio Universidad de Guayaquil: <https://bit.ly/3q4H9FU>
- Banco Central del Ecuador. (30 de Enero de 2007). *Información económica del Banco Central del Ecuador en el régimen de dolarización*. Recuperado el 27 de Diciembre de 2021, de Banco Central del Ecuador: <https://bit.ly/3pyOwGV>
- Banco Internacional. (6 de Marzo de 2014). *Intermediación Financiera*. Recuperado el 6 de Enero de 2022, de Banco Internacional: <https://bit.ly/3JMXrMU>
- Banco Internacional. (5 de Febrero de 2021). *Sistema Financiero*. Recuperado el 5 de Enero de 2022, de Banco Internacional: <https://bit.ly/3ePds6G>
- Banco Pacífico. (2021). *Educación financiera: El crédito y el endeudamiento responsable*. Recuperado el 6 de Enero de 2022, de Banco Pacífico EC: <https://bit.ly/33dc37C>
- BanEcuador. (2021). *Misión y Visión de BanEcuador*. Recuperado el 23 de Diciembre de 2021, de BanEcuador: <https://bit.ly/3EuERp6>
- BDE. (2021). *Introducción al Banco de Desarrollo del Ecuador*. Recuperado el 23 de Diciembre de 2021, de Banco de Desarrollo del Ecuador: <https://bit.ly/3yRhZPj>
- Boscán, M., y Sandra, M. (Septiembre de 2009). Estrategias de financiamiento para el desarrollo endógeno del sector confección Zuliano. *Telos. Revista de Estudios Interdisciplinarios en Ciencias Sociales*, XI(3), 402-417. Recuperado el 3 de Diciembre de 2021, de <https://bit.ly/3qejG70>
- Briones, M. (2020). *Factores que inciden en el fracaso de emprendimientos en la ciudad de Daule - Cabecera Cantonal*. Recuperado el 12 de Diciembre de 2021, de Universidad Politécnica Salesiana Ecuador: <https://bit.ly/3kEtP9x>
- Carvajal, A., y Espinoza, L. (2020). Microcréditos ecuatorianos: Incentivo a la reducción de la pobreza y mejora del ingreso familiar. *Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE*, V(3), 51-65. doi:10.24133
- Castro, D. (Marzo de 2019). *Las fuentes de financiamiento y su repercusión en el crecimiento empresarial de las Mypes en Lima Norte*. Recuperado el 3 de Diciembre de 2021, de Universidad de Piura: <https://bit.ly/3o0PLfT>

- Celi, G. (17 de Noviembre de 2020). *Ecuador es el país que más emprende en la región, pero lamentablemente es el país que más fracasa*. Obtenido de El Universo: <https://bit.ly/2ZwYMF6>
- CONAFIPS. (Noviembre de 2021). *Boletín Sistema Financiero Nacional*. Recuperado el 5 de Enero de 2022, de Corporacion Nacional de Finanzas Populares y Solidarias: <https://bit.ly/3FX9PaI>
- Córdoba, M. (2012). *Gestión Financiera* (Primera ed.). Bogotá, Colombia: Ecoe Ediciones. Recuperado el 17 de Enero de 2022, de <https://bit.ly/3tAmjl9>
- Corporación Financiera Nacional. (12 de Diciembre de 2021). *Quiénes somos*. Obtenido de Corporación Financiera Nacional: <https://bit.ly/3Hz1quD>
- Delgado, D., y Chávez, G. (Abril de 2018). Las pymes en el Ecuador y sus fuentes de financiamiento. *Revista Observatorio de la Economía Latinoamericana*, 1-16. Recuperado el 15 de Diciembre de 2021, de <https://bit.ly/3ywZNUf>
- El Comercio. (16 de Noviembre de 2015). *El emprendimiento*. Recuperado el 16 de Diciembre de 2021, de El Comercio: <https://bit.ly/3F21QeJ>
- Franco de la Cuba, C. (2006). *El contrato de factoring*. Recuperado el 13 de Diciembre de 2021, de Derecho y Cambio Social: <https://bit.ly/3lZb0yq>
- García, G., Sánchez, A., Martínez, R., y Pérez, R. (Marzo de 2016). Estudio sobre los emprendimientos de la economía simple en el Ecuador. *Ciencias Holguín*, XXII(1), 1-17. Recuperado el 13 de Diciembre de 2021, de <https://bit.ly/31V4G3R>
- Gitman, L., y Zutter, C. (2012). *Principios de administración financiera* (Décimo segunda ed.). Pearson Educación. Recuperado el 12 de Diciembre de 2021, de <https://bit.ly/3wMyGue>
- Global Entrepreneurship Monitor. (2011). *Informe ejecutivo, Venezuela 2009-2010*. Recuperado el 12 de Diciembre de 2021, de <https://bit.ly/3FqVanA>
- INEC. (1997). *Manual de Estadísticas de Finanzas Públicas, Fondo Monetario Internal*. . Recuperado el 23 de Diciembre de 2021, de Instituto Nacional de Estadística y Censos: <https://bit.ly/3ehDX4q>
- INEC. (Julio de 2011). *Resultados del Censo Nacional Económico*. Recuperado el 20 de Diciembre de 2021, de Instituto Nacional de Estadísticas y Censos: <https://bit.ly/30L6jRB>
- Jácome, H., Ferraro, E., y Sánchez, J. (2004). *Microfinanzas en la economía ecuatoriana una alternativa para el desarrollo* (Primera ed.). Quito, Ecuador: Flacso. Recuperado el 3 de Diciembre de 2021
- Jaramillo, L. (2008). Emprendimiento: Concepto Básico en competencias. *Lumen*, 1-6. Obtenido de <https://bit.ly/2Yp1KLC>

- Kong, J., y Moreno, J. (2014). *Influencia de las fuentes de financiamiento en el desarrollo de las mypes del distrito de San José - Lambayeque en el periodo 2010 - 2012*. Recuperado el 3 de Diciembre de 2021, de Universidad Católica Santo Toribio de Mogroviejo.
- La Hora. (11 de Diciembre de 2017). *Instituciones Públicas que ayudan a emprendedores*. Recuperado el 23 de Diciembre de 2021, de La Hora: <https://bit.ly/3yRfeNQ>
- Lasio, V., y Jack, Z. (Diciembre de 2016). *Financiamiento para emprendedores*. Recuperado el 3 de Diciembre de 2021, de ESPAE. Escuela de Negocios de la Espol: <https://bit.ly/3r4HGKv>
- Lasio, V., Amaya, A., Zambrano, J., y Ordeñana, X. (20 de Octubre de 2020). Global Entrepreneurship Monitor Ecuador 2019 - 2020. *ESPAE. Escuela de Negocios de la ESPOL*, 1-65. Recuperado el 12 de Diciembre de 2021, de <https://bit.ly/3o4SIBF>
- Lasio, V., Caicedo, G., Ordeñana, X., y Izquierdo, E. (2016). Global Entrepreneurship Monitor Ecuador 2015. *ESPAE - ESPOL 2016*, 1-81. doi:<https://bit.ly/3dZt0Eo>
- Ley General de Instituciones del Sistema Financiero. (12 de Marzo de 2012). (55), 1-85. Recuperado el 12 de Diciembre de 2021, de Superintendencia de Bancos y Seguros: <https://bit.ly/33q65QM>
- Lorenzo, J. (14 de Agosto de 2019). *Glosario de términos: Estructura financiera*. Obtenido de Biplaza Acompañamiento Estratégico: <https://bit.ly/3F5G5r5>
- Mendiola, A., Aguirre, C., Bendezú, G., Berrospi, A., Córdova, D., y Nuñez del Padro, P. (2014). Emisión de acciones de empresas peruanas en el mercado financiero internacional: factores de éxito, beneficios y riesgos. En *Serie Gerencia para el Desarrollo* (Primera ed., págs. 1-184). Lima, Perú: Universidad ESAN. Recuperado el 13 de Diciembre de 2021, de <https://bit.ly/3pMyA2y>
- Ministerio de Telecomunicaciones y de la Sociedad de la Información. (2021). *Ministerio de Industrias y Productividad*. Recuperado el 23 de Diciembre de 2021, de Gob.ec. Portal único de Trámites Ciudadanos: <https://bit.ly/3su2hs1>
- Ministerio de Telecomunicaciones y de la Sociedad de la Información. (2021). *Superintendencia de Control del Poder de Mercado*. Recuperado el 23 de Diciembre de 2021, de Gob.ec. Portal único de Trámites Ciudadanos: <https://bit.ly/3pmPcPl>
- Mongollón, Y. (2011). Fuentes de financiación el Start Up de una empresa. 1-56. Bogotá, Colombia: Universidad EAN. Obtenido de <https://bit.ly/3CdzZn7>
- Norma Internacional de Contabilidad 32. (s.f.). Instrumentos Financieros: Presentación. *Norma Internacional de Contabilidad*. Recuperado el 13 de Diciembre de 2021, de <https://bit.ly/3oS16kg>
- Ornelas, A. (2020). *Financiamiento Interno: Ejemplo, fuentes y más*. Recuperado el 12 de Diciembre de 2021, de Tu mundo economía: <https://bit.ly/3CPQZAS>

- Orozco, M. (22 de Abril de 2015). *10 nuevos tipos de crédito están en vigencia en Ecuador*. Recuperado el 6 de Enero de 2022, de El Comercio: <https://bit.ly/3G6uF7F>
- Orozco, M. (19 de Julio de 2016). *Banco Pichincha recibe crédito externo por USD 55 millones para impulsar préstamos a pymes de mujeres*. Recuperado el 5 de Enero de 2022, de El Comercio: <https://bit.ly/3EX1C52>
- Pantoja, J. (Diciembre de 2013). Factores que inciden en el emprendimiento social de la Parroquia San José de Quinchinche Cantón Otavalo-Ecuador. *UCV-HACER. Revista de Investigación y Cultura, II(2)*, 27-36. Recuperado el 13 de Diciembre de 2021, de <https://bit.ly/3IOcnK4>
- Pérez, J. (2015). *La gestión financiera de la empresa*. Madrid, España: ESIC Editorial. Recuperado el 17 de Enero de 2022, de <https://bit.ly/3260e2E>
- Pullaguari, M. (2019). *Caracterización del perfil del emprendedor en la ciudad de Loja, periodo 2018*. Recuperado el 6 de Diciembre de 2021, de Repositorio Digital Universidad Nacional de Loja.
- Rodrigo, P. (2019). *Modelación financiera: conceptos y aplicaciones*. Bogotá, Colombia. Recuperado el 6 de Enero de 2022, de <https://bit.ly/34i8bCA>
- Romero, B. (31 de Agosto de 2015). *La Estructura del Sistema Financiero Ecuatoriano*. Recuperado el 23 de Diciembre de 2021, de Tus Finanzas. Programa de Educación Financiera: <https://bit.ly/30SIebs>
- SEPS. (2019). *Misión de la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria*. Recuperado el 23 de Diciembre de 2021, de Superintendencia de Economía Popular y Solidaria: <https://bit.ly/3mswNie>
- Superintendencia de Bancos. (Noviembre de 2021). *Boletines financieros mensuales bancos privados*. Obtenido de Portal Estadístico de la Superintendencia de Bancos: <https://bit.ly/3t7uRzR>
- Tenjo, F., y García, G. (1995). *Intermediación financiera y crecimiento económico*. Recuperado el 6 de Enero de 2022, de Portal Bibliográfico Dialnet.
- Torres, A., Guerrero, F., y Paradas, M. (2017). Financiamiento utilizado por las pequeñas y medianas empresas ferreteras. *Centro de Investigación de Ciencias Administrativas y Gerenciales, XIV(2)*, 284-303. doi:1856-6189

11. Anexos

Anexo 1

Formato de encuesta para emprendedores



ENCUESTA AL SECTOR EMPRENDEDOR EN LA CIUDAD DE LOJA

Hola, soy estudiante de la Carrera de Finanzas de la Universidad Nacional de Loja, quien realiza su trabajo de integración curricular, titulado: “**Impacto de las Fuentes de Financiamiento en el Desarrollo del Emprendimiento en la Ciudad de Loja**”, con el objetivo de evaluar y determinar las fuentes de financiamiento de los negocios locales para medir su impacto en el desarrollo de sus emprendimientos en base al financiamiento que han adoptado.

Sírvase de responder con información real, misma que será usada únicamente para fines académicos.

Caracterización socioeconómica en las que se desarrollan los emprendimientos en la ciudad de Loja y sus fuentes de financiamiento

Nombre o razón social de la empresa	
RUC/Cédula de Identidad	
Correo electrónico/No. celular	

• **DATOS GENERALES DEL ENCUESTADO**

1. Sexo			
Masculino			
Femenino			
2. Edad			
18 - 24		45 - 54	
25 - 34		55 - 64	
35 - 44		Más de 64	
3. Estado civil			
Soltero/a		Divorciado/a	
Casado/a		Unión libre	
Viudo/a			

4. Nivel educativo			
Educación básica		Tercer nivel	
Secundaria		Ninguno	
<ul style="list-style-type: none"> DIMENSIÓN 1: CARACTERIZACIÓN DE LOS EMPRENDIMIENTOS 			
5. Actividad económica			
Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca		Comercio	
Explotación de minas y canteras		Construcción	
Industria manufacturera		Servicio	
6. Antigüedad del emprendimiento			
0 a 1 año		4 a 5 años	
2 a 3 años		Más de 6 años	
7. El local del emprendimiento es			
Propio			
Arrendado			
En su vivienda			
8. Seleccione el factor que incidió en su iniciativa emprendedora			
Independencia laboral y/o económica		Desempleo	
Estimulo familiar		Generar empleo	
Desarrollo de innovación			
9. ¿Cuántos empleados tuvo al iniciar el emprendimiento? ¿Cuántos empleados tiene actualmente?			
	Al Inicio	Actualmente	
0 empleados			
1 a 4 empleados			
5 a 10 empleados			
Más de 11 empleados			
10. ¿Cuáles son los ingresos mensuales del emprendimiento?			
Menos de \$500			
Entre \$500 y \$1000			
Entre \$1000 y \$1500			
Entre \$1500 y \$2000			
Más de \$2000			
11. ¿Cuáles son los gastos mensuales del emprendimiento?			
Menos de \$300			
Entre \$300 y \$600			
Entre \$600 y \$900			
Entre \$900 y \$1200			

Más de \$1200	
• DIMENSIÓN 2: CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO	
12. ¿Cuál fue la fuente de financiamiento de su emprendimiento?	
Capital propio	
Fondos de familiares y/o amigos	
Financiamiento con entidades financieras bancarias del sector público	
Financiamiento con entidades financieras bancarias del sector privado	
Financiamiento con entidades financieras no bancarias	
Otro, ¿cuál?	
13. ¿Cuál fue la inversión inicial en su emprendimiento?	
Menos de \$1000	
Entre \$1000 y \$5000	
Entre \$5000 y \$10000	
Más de \$10000	
14. ¿A qué destinó dicho financiamiento?	
Capital de trabajo	
Activo fijo	
Pagos a proveedores	
Adquisición de materia prima	
Otro ¿cuál?	
15. Al iniciar ¿sus ingresos dependían únicamente de su emprendimiento?	
Sí	
No	
16. Si su respuesta anterior es “No”, ¿de dónde provenía el ingreso adicional?	
Trabajo bajo relación de dependencia	
Fondos de familiares	
Otro emprendimiento	
Otro ¿cuál?	
17. Califique cómo ha sido el impacto que ha generado las fuentes de financiamiento en su negocio en los siguientes aspectos: Producción, Ingresos, Empleo, Tecnología y Proveedores	
Le favorece	
Le es indiferente	
No le favorece	
Desconoce	
18. Respecto al financiamiento obtenido, considera entonces que su negocio:	
Ha mejorado	

Se ha mantenido estable	
No ha mejorado	
Desconoce	
19. Respecto a sus utilidades actualmente, ¿en qué ha invertido?	
Mismo negocio	
Nuevo negocio	
Educación, salud, vivienda, familia	
Ahorros	
Otro ¿cuál?	
20. Señale las alternativas de financiamiento que usted conoce	
Leasing o arrendamiento financiero	
Crédito bancario	
Microcréditos	
Factoring	
Reinversión de utilidades	
Venta de activos	
Emisión de acciones, bonos y otros títulos financieros	
Crowdfunding	
<ul style="list-style-type: none"> DIMENSIÓN 3: GESTIÓN DEL EMPRENDIMIENTO 	
21. De la siguiente lista, indique el aspecto más importante que usted cree que le puede impedir el crecimiento de su negocio:	
Falta de clientes	
Falta de insumos	
Falta de financiamiento	
Altas tasas de impuestos	
Incertidumbre sobre la economía nacional	
Políticas públicas	
Otro ¿cuál?	
22. ¿Qué motivo cree usted que conlleva al cierre de un emprendimiento?	
Falta de rentabilidad del negocio	
Problemas de financiamiento	
Razones personales	
Otra ¿cuál?	
23. Indique el área más importante para el desarrollo de su emprendimiento en que considera usted que necesita capacitación:	
Gestión y administración	
Finanzas/contabilidad	

Ventas/marketing/comercializaciones	
Tecnología/Computación/Informática	
Otro, ¿cuál?	
24. ¿Realizó algún estudio antes de iniciar su emprendimiento?	
Estudio de mercado	
Evaluación financiera	
Estudio técnico	
Estudio legal	
Ninguno	
25. ¿Lleva algún tipo de registro de cuentas de su emprendimiento? Ej. Compras, gastos y ventas	
Sí, a través de libros y cuadernos contables	
Sí, a través de herramientas como Excel	
Sí, a través de programas contables profesionales	
No, ningún tipo de contabilidad	

Anexo 2



Formato certificado del consentimiento informado para el levantamiento de información

Consentimiento Informado

Yo, _____
_____ declaro que he sido informado e invitado a participar en una investigación denominada **“Impacto de las Fuentes de Financiamiento en el Desarrollo del Emprendimiento en la Ciudad de Loja”**, siendo un proyecto de integración curricular que cuenta con el respaldo y financiamiento de la Srta. **ANDREA DENNISE APOLO FEIJOÓ**, estudiante de la carrera de Finanzas en la Universidad Nacional de Loja.

Entiendo que este estudio busca **Evaluar el impacto de las fuentes de financiamiento en el desarrollo del emprendimiento en la ciudad de Loja** y sé que mi participación se llevará a cabo en la ciudad de Loja, en horarios de la tarde y consistirá en responder una encuesta que demorará alrededor de **10 minutos**.

Me han explicado que la información registrada será confidencial y únicamente para fines académicos. Los nombres de los participantes serán asociados a un listado como parte de la muestra.

Estoy en conocimiento que la información brindada aportará al presente estudio beneficios para la sociedad. Asimismo, sé que puedo negar la participación o retirarme en cualquier etapa de la investigación, sin expresión de causa ni consecuencias negativas para mí.


Sí, acepto voluntariamente participar en el proceso de investigación.

Firma participante: _____

Fecha: _____

Anexo 3

Registros fotográficos


Consentimiento Informado

Yo, Sackelme Bautista con cedula 1105038408, declaro que he sido informado e invitado a participar en una investigación denominada "Impacto de las Fuentes de Financiamiento en el Desarrollo del Emprendimiento en la Ciudad de Loja", siendo un proyecto de integración curricular que cuenta con el respaldo y financiamiento de la Srta. ANDREA DENNISE APOLO FEJOO, estudiante de la carrera de Finanzas en la Universidad Nacional de Loja.


Entiendo que este estudio busca **Evaluar el impacto de las fuentes de financiamiento en el desarrollo del emprendimiento en la ciudad de Loja** y sé que mi participación se llevará a cabo en la ciudad de Loja, en horarios de la tarde y consistirá en responder una encuesta que demorará alrededor de **10 minutos**.

Me han explicado que la información registrada será confidencial y únicamente para fines académicos. Los nombres de los participantes serán asociados a un listado como parte de la muestra.

Estoy en conocimiento que la información brindada aportará al presente estudio beneficios para la sociedad. Así mismo, sé que puedo negar la participación o retirarme en cualquier etapa de la investigación, sin expresión de causa ni consecuencias negativas para mí.

Si, acepto voluntariamente participar en el proceso de investigación.

Firma participante: [Firma]
Fecha: 28/12/21


Consentimiento Informado

Yo, MARITZA SUZABETH GUAZHA SANCHEZ con cedula 0705271843, declaro que he sido informado e invitado a participar en una investigación denominada "Impacto de las Fuentes de Financiamiento en el Desarrollo del Emprendimiento en la Ciudad de Loja", siendo un proyecto de integración curricular que cuenta con el respaldo y financiamiento de la Srta. ANDREA DENNISE APOLO FEJOO, estudiante de la carrera de Finanzas en la Universidad Nacional de Loja.


Entiendo que este estudio busca **Evaluar el impacto de las fuentes de financiamiento en el desarrollo del emprendimiento en la ciudad de Loja** y sé que mi participación se llevará a cabo en la ciudad de Loja, en horarios de la tarde y consistirá en responder una encuesta que demorará alrededor de **10 minutos**.

Me han explicado que la información registrada será confidencial y únicamente para fines académicos. Los nombres de los participantes serán asociados a un listado como parte de la muestra.

Estoy en conocimiento que la información brindada aportará al presente estudio beneficios para la sociedad. Así mismo, sé que puedo negar la participación o retirarme en cualquier etapa de la investigación, sin expresión de causa ni consecuencias negativas para mí.

Si, acepto voluntariamente participar en el proceso de investigación.

Firma participante: [Firma]
Fecha: 30-12-2021


ENCUESTA AL SECTOR EMPRENDEDOR EN LA CIUDAD DE LOJA

Hola, soy estudiante de la Carrera de Finanzas de la Universidad Nacional de Loja, quien realiza su trabajo de integración curricular, titulado: "Impacto de las Fuentes de Financiamiento en el Desarrollo del Emprendimiento en la Ciudad de Loja", con el objetivo de evaluar y determinar las fuentes de financiamiento de los negocios locales para medir su impacto en el desarrollo de sus emprendimientos en base al financiamiento que han adoptado.

Sírvase de responder con información real, misma que será usada únicamente para fines académicos.

Caracterización socioeconómica en las que se desarrollan los emprendimientos en la ciudad de Loja y sus fuentes de financiamiento

Nombre o razón social de la empresa	<u>B. Suyo</u>
RUC/Cédula de Identidad	<u>112118739209</u>
Correo electrónico/No. celular	<u>0992668770</u>

DATOS GENERALES DEL ENCUESTADO

1. **Sexo**
Masculino Femenino

2. **Edad**
18 - 24 45 - 54
25 - 34 55 - 64
35 - 44 Más de 64

3. **Estado civil**
Soltero/a Divorciado/a
Casado/a Unión libre
Viudo/a

4. **Nivel educativo**
Educación básica Tercer nivel
Secundaria Ninguno


DIMENSIÓN 1: CARACTERIZACIÓN DE LOS EMPRENDEMIENTOS

5. **Actividad económica**
Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca Comercio
Explotación de minas y canteras Construcción
Industria manufacturera Servicio

6. **Antigüedad del emprendimiento**
0 a 1 año 4 a 5 años
2 a 3 años Más de 6 años

7. **El local del emprendimiento es**
Propio
Arendado
En su vivienda

8. **Selección el factor que incidió en su iniciativa emprendedora**
Independencia laboral y/o económica Desempleo
Estímulo familiar Generar un plan


ENCUESTA AL SECTOR EMPRENDEDOR EN LA CIUDAD DE LOJA

Hola, soy estudiante de la Carrera de Finanzas de la Universidad Nacional de Loja, quien realiza su trabajo de integración curricular, titulado: "Impacto de las Fuentes de Financiamiento en el Desarrollo del Emprendimiento en la Ciudad de Loja", con el objetivo de evaluar y determinar las fuentes de financiamiento de los negocios locales para medir su impacto en el desarrollo de sus emprendimientos en base al financiamiento que han adoptado.

Sírvase de responder con información real, misma que será usada únicamente para fines académicos.

Caracterización socioeconómica en las que se desarrollan los emprendimientos en la ciudad de Loja y sus fuentes de financiamiento

Nombre o razón social de la empresa	<u>La Delicia - Angonifio</u>
RUC/Cédula de Identidad	<u>110313211001</u>
Correo electrónico/No. celular	<u>0983380290</u>

DATOS GENERALES DEL ENCUESTADO

1. **Sexo**
Masculino Femenino

2. **Edad**
18 - 24 45 - 54
25 - 34 55 - 64
35 - 44 Más de 64

3. **Estado civil**
Soltero/a Divorciado/a
Casado/a Unión libre
Viudo/a

4. **Nivel educativo**
Educación básica Tercer nivel
Secundaria Ninguno

DIMENSIÓN 1: CARACTERIZACIÓN DE LOS EMPRENDEMIENTOS

5. **Actividad económica**
Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca Comercio
Explotación de minas y canteras Construcción
Industria manufacturera Servicio

6. **Antigüedad del emprendimiento**
0 a 1 año 4 a 5 años
2 a 3 años Más de 6 años

7. **El local del emprendimiento es**
Propio
Arendado
En su vivienda

8. **Selección el factor que incidió en su iniciativa emprendedora**
Independencia laboral y/o económica Desempleo
Estímulo familiar Generar empleo

Anexo 4

Modelo financiero para emprendedores y manual del usuario

Acceso al archivo en Excel:

https://drive.google.com/drive/folders/168megFb_6wgD8ZgGBIOacMtFQaD5WsSM?usp=s_haring

MODELO FINANCIERO PARA EMPREENDEDORES



MANUAL DEL USUARIO

Información de contacto

Andrea D. Apolo Feijoó.
Universidad Nacional de Loja
Loja, Ecuador
098 041 8022

andrea.apolo@unl.edu.ec
andreadenisseapolo@gmail.com

15 de Febrero de 2022

ÍNDICE

1. DESCRIPCIÓN DEL SISTEMA.....	3
1.1. Objetivo general.....	3
1.2. Funcionalidad.....	3
1.3. Justificación	3
2. DESARROLLO DEL SISTEMA.....	4
2.1. Hoja menú.....	4
2.2. Hoja resumen	4
2.3. Hoja de ingresos.....	4
2.4. Hoja de compras	6
2.5. Hoja de gastos	7
2.6. Hoja de resultado diario	8
2.7. Hoja de resultado mensual	9
2.8. Hoja de resultado anual.....	9
2.9. Hoja de inversión inicial	10
2.10. Hoja de balance inicial	12
2.11. Hoja de modelo de gestión financiera en base a indicadores	13
2.12. Hoja de tipo de compra y gasto.....	15
2.13. Hoja de concepto de venta	15
3. GLOSARIO DE TÉRMINOS. –	17
4. BIBLIOGRAFÍA.....	19

1. DESCRIPCIÓN DEL SISTEMA. –

1.1. Objetivo general

Crear un modelo financiero que proyecte el impacto de cualquier cambio en la estructura de los emprendimientos para tener una presentación clara y transparente de la situación financiera.

1.2. Funcionalidad

La plantilla automatizada del modelo financiero es el documento mediante el cual se implementa el proceso de obtener una presentación clara y transparente de la situación financiera de los negocios con relación a su actividad económica; comprende diferentes registros y funciones para revelar los indicadores financieros que aportarán a la toma de decisiones importantes para la gestión de los emprendimientos.

1.3. Justificación

La propuesta del modelo financiero se justifica por ser un aporte hacia la población emprendedora en la ciudad de Loja, por el hecho de que se evidencia que gran parte de la población necesita capacitación en el área de finanzas y/o contabilidad y que no llevan una contabilidad completa, lo cual, mediante la aplicación del modelo financiero se va a concientizar a los emprendedores sobre la importancia de plasmar información económica-financiera real para la toma de decisiones acertadas.

Se justifica la importancia de su aplicación en que el emprendedor analice su estructura financiera, ya que no todas las alternativas de financiamiento son idóneas para todo negocio, por lo tanto, la presente propuesta es un instrumento que orientará las decisiones del emprendedor en busca del crecimiento económico.

2. DESARROLLO DEL SISTEMA. –

2.1. Hoja menú

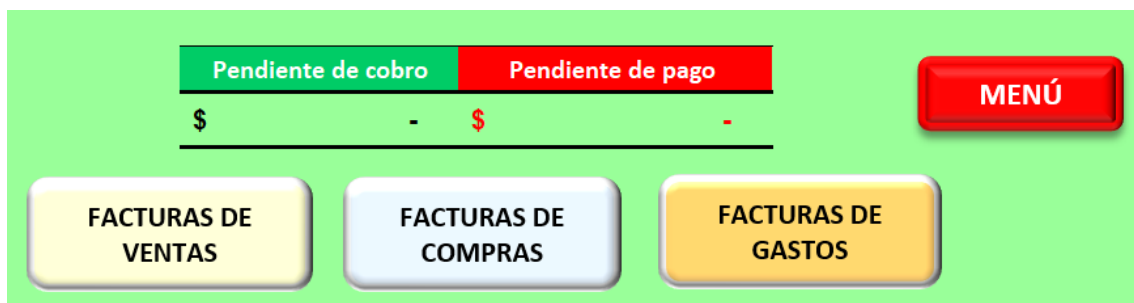
En la primera hoja consta el nombre comercial y se visualizan todos los botones que dirigirán al usuario hacia cada sección del sistema contable y el modelo financiero.

1. Reemplazar “razón social” por el nombre comercial del negocio.



2.2. Hoja resumen

En esta sección se muestra la información resumida de las facturas pendientes de cobro y/o pendientes de pago. Incluye una sección de botones que direccionarán al registro diario de facturas emitidas por concepto de ventas, y facturas recibidas por concepto de compras y gastos.



En dicha sección no se debe ingresar ninguna información ya que sus valores se generarán automáticamente acorde con los datos ingresados en las pestañas a continuación.

2.3. Hoja de ingresos

En la hoja de ingresos se debe ingresar todas las ventas diarias con los respectivos datos de facturación en caso de emitir facturas.

REGISTRO DE INGRESOS								MENÚ	
FECHA	No. FACTURA	FECHA DE VENCIMIENTO	CLIENTE	ESTADO	FORMA DE PAGO	CONCEPTO	VALOR		
							\$ -		
							\$ -		
							\$ -		
							\$ -		
							\$ -		

MODELO FINANCIERO PARA EMPRENDEDORES

Manual de Usuario

1. Ingresar la fecha del registro, ejemplo: 01-01-2022; el número de factura emitida, la fecha de vencimiento de la factura (colocar el mismo día del registro si la factura fue cancelada en ese momento).

FECHA	No. FACTURA	FECHA DE VENCIMIENTO

2. Detallar el nombre del cliente al cual fue emitida la factura; colocar el estado de la factura, es decir, si fue CANCELADA o si está pendiente de cobro dejar el espacio en blanco para que su valor pendiente de cobro se vea reflejado en la hoja resumen. Luego, detallar la forma de pago, ejemplo: CAJA o BANCO. En caso de ser banco colocar el nombre del banco donde fue recibido el depósito o transferencia, ejemplo: Banco de Guayaquil.

CLIENTE	ESTADO	FORMA DE PAGO

3. Una vez llenado las celdas anteriores, se procede a escoger el concepto de venta de la lista desplegable (este apartado puede ser editado acorde a las necesidades de cada negocio, su explicación está más adelante), finalmente se debe ingresar el valor de la transacción.

CONCEPTO	
	\$
	\$
	\$
	\$

AGO	CONCEPTO	VALOR
		-
	Producto 1	-
	Producto 2	-
	Producto 3	-
	Producto 4	-
	Añadir producto	-
	Añadir producto	-
	Añadir producto	-
	Añadir producto	-
		\$

MODELO FINANCIERO PARA EMPRENDEDORES

Manual de Usuario

2.4. Hoja de compras

En la hoja de compras se debe registrar todas las facturas recibidas por concepto de compras e inversión relacionados con la actividad económica.

REGISTRO DE COMPRAS							
FECHA	No. FACTURA	FECHA DE VENCIMIENTO	PROVEEDORES	ESTADO	FORMA DE PAGO	CONCEPTO	VALOR
							\$ -
							\$ -
							\$ -
							\$ -
							\$ -

1. Detallar la fecha de la compra, por ejemplo: 05-02-2022; registrar el número de factura y la fecha de vencimiento en caso de ser a crédito, o la misma fecha del día en que se realizó la compra si fue cancelada de inmediato.

FECHA	No. FACTURA	FECHA DE VENCIMIENTO

2. Describir el nombre del proveedor. Luego, detallar el estado de la factura, por ejemplo: PAGADA si ya fue cancelada, o dejar vacío en caso de estar pendiente de pago para que su valor se visualice en la hoja resumen. Por consiguiente, se registra la forma de pago, ejemplo: CAJA o BANCO. En caso de ser banco colocar el nombre del banco de donde fue emitido el dinero o transferencia, ejemplo: Banco de Guayaquil.

PROVEEDORES	ESTADO	FORMA DE PAGO

MODELO FINANCIERO PARA EMPRENDEDORES

Manual de Usuario

3. A continuación, se procede a escoger el concepto de compra de la lista desplegable (este apartado puede ser editado acorde a las necesidades de cada negocio, su explicación está más adelante), finalmente se debe ingresar el valor de la transacción.

CONCEPTO	VALOR
	-
\$	-

PAGO	CONCEPTO
	Inventario de mercadería para la venta
	Inventario de materias primas, materiales y suministros para la
	Terrenos, edificios, infraestructura
	Muebles y enseres (estanterías, muebles para almacenes, maq
	Equipos de cómputo (computadoras, monitores, impresoras, p
	Suministros de oficina (lápices, esferos, papel, libros, carpetas,
	Programas de software, patentes, marcas y derechos, licencias
	Veículo y todo tipo de transporte

2.5. Hoja de gastos

En la hoja de gastos se deben registrar todas las facturas recibidas por concepto de gastos relacionados con la actividad del negocio.

REGISTRO DE GASTOS							
FECHA	No. FACTURA	FECHA DE VENCIMIENTO	ACREEDORES	ESTADO	FORMA DE PAGO	CONCEPTO	VALOR
							\$ -
							\$ -
							\$ -
							\$ -

1. Ingresar la fecha del registro, ejemplo: 01-01-2022; el número de factura recibida, la fecha de vencimiento de la factura (colocar el mismo día del registro si la factura fue cancelada en ese momento).

FECHA	No. FACTURA	FECHA DE VENCIMIENTO

2. Describir el nombre del acreedor, es decir, de la persona o institución con la que se tiene la obligación de pago. Luego, detallar el estado de la factura, por ejemplo: PAGADA si ya fue cancelada, o dejar vacío en caso de estar pendiente de pago para que su valor se visualice en la hoja resumen. Por consiguiente, se registra la

MODELO FINANCIERO PARA EMPRENDEDORES

Manual de Usuario

forma de pago, ejemplo: CAJA o BANCO. En caso de ser banco colocar el nombre del banco de donde fue emitido el dinero o transferencia, ejemplo: Banco de Guayaquil.

ACREEDORES	ESTADO	FORMA DE PAGO

- Se procede a escoger el concepto de gasto de la lista desplegable (este apartado puede ser editado acorde a las necesidades de cada negocio, su explicación está más adelante), finalmente se debe ingresar el valor de la transacción.

CONCEPTO	VALOR
	-
	\$ -
	\$ -

AGO	CONCEPTO
	Arrendamiento
	Suministros (agua, luz, gas)
	Comunicaciones (plan móvil, internet, tv cable)
	Gastos financieros (cuotas de préstamos, intereses de préstamos,
	Intereses de deudas a corto plazo
	Intereses de deudas a largo plazo
	Servicios bancarios (comisiones, transferencias)
	Primas de seguros (comisiones)

2.6. Hoja de resultado diario

En la hoja de resultado diario no se debe ingresar ni modificar ningún valor o fórmula. Está diseñada para representar el movimiento de dinero diario con su respectivo saldo, durante los 12 meses del año en curso.

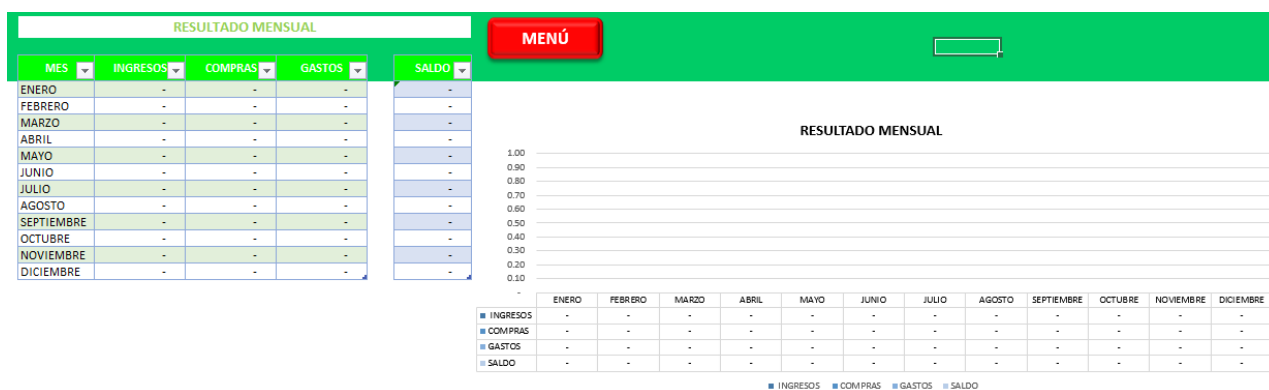
RESULTADO DIARIO						MENÚ
MES	FECHA	INGRESOS	COMPRAS	GASTOS	SALDO	
ENERO	1/01/2022	-	-	-	-	
ENERO	2/01/2022	-	-	-	-	
ENERO	3/01/2022	-	-	-	-	
ENERO	4/01/2022	-	-	-	-	
ENERO	5/01/2022	-	-	-	-	

MODELO FINANCIERO PARA EMPRENDEDORES

Manual de Usuario

2.7. Hoja de resultado mensual

Al igual que en el apartado anterior, no se debe ingresar ni modificar formulas, ya que su resultado que generará automáticamente acorde con la información ingresada en las hojas de: Ingresos, Compras y Gastos. En esta hoja se podrá observar el resumen de ingresos, compras y gastos que se generaron a lo largo de los 12 meses con sus respectivos saldos. Así mismo, se generará automáticamente la gráfica que mostrará las variaciones del movimiento de dinero de un mes a otro.



2.8. Hoja de resultado anual

En la hoja de resultado anual se reflejará automáticamente el resumen del total de ingresos, compras y gastos del año. En la celda donde dice “FALSO” cambiará acorde con el resultado, en caso de obtener un saldo mayor a 1 se mostrará la palabra UTILIDAD, pero en caso de que el saldo sea menor a 1, se mostrará la palabra PÉRDIDA del ejercicio. Así mismo, la gráfica permitirá visualizar el resumen de la actividad económica.



2.9. Hoja de inversión inicial

La hoja de inversión inicial consiste en detallar los recursos con los que cuenta el negocio al comienzo del periodo económico, en base a la información ingresada en esta hoja, se generará automáticamente el balance inicial.

1. En la parte superior se evidencia la inversión inicial del año en curso. La “RAZÓN SOCIAL” cambiará automáticamente por el nombre ingresado en la hoja Menú. Luego, se debe detallar todos los bienes (con su respectiva cantidad y precio unitario) que posee el negocio por concepto de muebles y enseres (ver concepto en glosario de términos al final del presente documento). Los cálculos del total y el subtotal se generarán automáticamente.

INVERSIÓN INICIAL AÑO 2022			
RAZÓN SOCIAL			
CONCEPTO	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	TOTAL
MUEBLES Y ENSERES			
Especifique el bien		\$	-
Especifique el bien		\$	-
Especifique el bien		\$	-
Especifique el bien		\$	-
Especifique el bien		\$	-
Especifique el bien		\$	-
Especifique el bien		\$	-
Especifique el bien		\$	-
SUBTOTAL			\$ -

MENÚ

RESUMEN

2. A continuación, en caso de poseer equipos de cómputo, edificios, transporte, se debe detallar el bien con su respectiva cantidad y valor unitario.

EQUIPOS DE CÓMPUTO			
Especifique el bien		\$	-
Especifique el bien		\$	-
SUBTOTAL			\$ -
EDIFICIOS			
Terrenos		\$	-
Edificios		\$	-
SUBTOTAL			\$ -
TRANSPORTE			
Vehículo de ventas		\$	-
Vehículo de administración		\$	-
SUBTOTAL			\$ -

MODELO FINANCIERO PARA EMPRENDEDORES

Manual de Usuario

3. Por consiguiente, se detalla el capital de trabajo con el que cuenta el negocio para iniciar sus operaciones. Incluye: el efectivo con el que cuenta el negocio al inicio del año, el valor que mantiene de inventario de materia prima o en inventario de productos terminados (depende de la actividad económica). La inversión total se sumará automáticamente de los subtotales los cuales corresponden a los valores ingresados por concepto de cada bien.

CAPITAL DE TRABAJO	
Caja/Bancos	\$ -
Inventario de materia prima	\$ -
Inventario de productos terminados	\$ -
	SUBTOTAL \$ -
	INVERSIÓN TOTAL \$ -

4. Luego, una vez obtenida la inversión inicial, se procede a llenar las fuentes de financiamiento. Detallar si se tiene financiación inicial externo (con instituciones financieras, de ser el caso, se recomienda indicar el nombre de la institución entre paréntesis reemplazando la palabra deuda); indicar si el financiamiento proviene de ahorros propios, de familiares o socios, o de ambas fuentes. Tal como se observa en los círculos rojos, el porcentaje corresponde a la participación de cada fuente de financiamiento.

FUENTE DE FINANCIAMIENTO

FINANCIAMIENTO EXTERNO (DEUDA)	\$	-	#¡DIV/0!
FONDOS PROPIOS, FAMILIARES, SOCIOS	\$	-	#¡DIV/0!
TOTAL	\$	-	#¡DIV/0!

FINANCIAMIENTO EXTERNO (DEUDA)	\$	10,000.00	67%
FONDOS PROPIOS, FAMILIARES, SOCIOS	\$	5,000.00	33%
TOTAL	\$	15,000.00	100%

MODELO FINANCIERO PARA EMPRENDEDORES

Manual de Usuario

5. En caso de contar con financiamiento de socios, se debe indicar el número de socios con su respectivo valor de aportación (los porcentajes se generan automáticamente acorde con la contribución).

CONTRIBUCIÓN DE SOCIOS

		% DE CONTRIBUCIÓN	APORTACION
SOCIO 1		0%	\$ -
SOCIO 2		0%	\$ -
		0%	
TOTAL NUMERO DE SOCIOS	2	NO CUADRA	\$ -

2.10. Hoja de balance inicial

La presente hoja se llenará automáticamente en base a los datos ingresados en la hoja anterior. Corresponde a los recursos con los que cuenta el negocio al iniciar el año comercial.

BALANCE INICIAL AÑO 2022

RAZÓN SOCIAL

ACTIVO

ACTIVO CORRIENTE

CAJA/BANCOS	\$	-	
INVENTARIOS	\$	-	
TOTAL ACTIVO CIRCULANTE	\$	-	

ACTIVO NO CORRIENTE

MUEBLES Y ENSERES		\$0.00	
EQUIPOS DE COMPUTO		\$0.00	
EDIFICIOS		\$0.00	
TRANSPORTE		\$0.00	
TOTAL ACTIVO FIJO		\$0.00	

TOTAL ACTIVO \$ -

PASIVO

PASIVO A LARGO PLAZO

APOYO FINANCIERO	\$	-	
TOTAL PASIVO	\$	-	

CAPITAL CONTABLE

APORTACION DE CAPITAL	\$	-	
TOTAL CAPITAL	\$	-	

SUMA PASIVO + CAPITAL \$ -

MODELO FINANCIERO PARA EMPRENDEDORES

Manual de Usuario

2.11. Hoja de modelo de gestión financiera en base a indicadores

La hoja de modelo de gestión financiera muestra los diferentes indicadores en base a tres criterios: Liquidez al corto plazo, Solvencia (eficiencia en las decisiones de inversión y financiamiento), y, Rentabilidad del negocio.

1. Como se explicó en las hojas anteriores, la “RAZÓN SOCIAL” cambiará automáticamente según el nombre ingresado en la hoja inicial Menú. Sin embargo, el año si debe ser cambiado manualmente según el año cursado.
2. Para una mejor comprensión del modelo, se detallan las características, fórmula y los cálculos automatizados de cada indicador financiero con su respectiva interpretación y diagnóstico.

MODELO DE GESTIÓN FINANCIERA EN BASE A INDICADORES PARA EMPRENDEDORES					
RAZÓN SOCIAL					
AÑO 2022					
INDICADOR	CARACTERÍSTICA	FÓRMULA	CÁLCULO		INTERPRETACIÓN Y DIAGNÓSTICO
Liquidez (Dinero inmediato)	Liquidez	Mide la capacidad de pago $Liquidez = \frac{\text{Activo corriente}}{\text{Pasivo corriente}}$	Activo corriente		Por cada dólar de deuda a corto plazo, cuenta con \$[colocar el resultado] para hacer frente a la obligación. Cumple o no cumple con el estándar de \$1.50 a \$2.00 dólares.
			Pasivo corriente		
			Resultado	#DIV/0!	
Liquidez (Dinero inmediato)	Prueba ácida	Exigencia de liquidez $Liquidez = \frac{\text{Activo corriente} - \text{Inventario}}{\text{Pasivo corriente}}$	Activo corriente		El resultado indica que el negocio tiene una razón corriente de \$[colocar el resultado] centavos. Cumple o no cumple con el estándar de \$0.50 a \$1 dólar de liquidez. Es decir, si tuviera que cancelar todas las deudas sin considerar las existencias, ¿tiene la capacidad líquida para afrontar sus obligaciones?
			(-)Inventario		
			Pasivo corriente		
			Resultado	#DIV/0!	
Liquidez (Dinero inmediato)	Capital de trabajo	Viabilidad para mantenerse en funcionamiento $Liquidez = \frac{\text{Activo corriente}}{\text{Pasivo corriente}}$	Activo corriente		La entidad tiene un capital de trabajo de \$[colocar el resultado] dólares. Un resultado positivo muestra la seguridad de responder a las obligaciones al corto plazo y continuar con su operación; un resultado negativo demuestra incapacidad de asumir sus obligaciones.
			Pasivo corriente		
			Resultado	#DIV/0!	
Solvencia en las de	Apalancamiento financiero	Compromiso de la entidad para atender a las obligaciones $Apalancamiento = \frac{\text{Pasivo}}{\text{Patrimonio}}$	Pasivo		Por cada dólar de patrimonio, el negocio tiene \$[colocar el resultado] centavos de deuda. Es decir, tiene o no tiene los recursos para atender a sus obligaciones de corto y largo plazo.
			Patrimonio		
			Resultado	#DIV/0!	
Solvencia en las de	Razón de endeudamiento	Acreeedores sobre los activos $Endeudamiento = \frac{\text{Pasivo}}{\text{Activos totales}}$	Pasivo		El indicador evidencia el porcentaje de participación de acreedores en el negocio. El resultado muestra un nivel de endeudamiento del %[colocar el resultado]. Un porcentaje mayor al 60% significa excesivo endeudamiento; un resultado menor al 40% evidencia que la entidad cuenta con autonomía financiera y que posee recursos propios pero no están siendo bien aprovechados.
			Activo		
			Resultado	#DIV/0!	
Rentabilidad	Nivel de rentabilidad	Rendimiento del negocio $Rentabilidad = \frac{\text{Utilidad}}{\text{Ventas}}$	Utilidad		La rentabilidad del ejercicio para el año actual es de %[colocar el resultado]. Es decir, que por cada dólar vendido, la entidad ganó \$[colocar el resultado en número] centavos.
			Ventas		
			Resultado	#DIV/0!	
Rentabilidad	ROA	Rendimiento sobre los activos $Rendimiento = \frac{\text{Utilidad}}{\text{Activo}}$	Utilidad		El rendimiento sobre los activos fue de %[colocar el resultado]. Un rendimiento menor al 10% es bajo y se recomienda usar los activos con más eficiencia para maximizar la utilidad, minimizar costos y gastos innecesarios.
			Activos		
			Resultado	#DIV/0!	
Rentabilidad	ROE	Rendimiento sobre el patrimonio $Rendimiento = \frac{\text{Utilidad}}{\text{Patrimonio}}$	Utilidad		La rentabilidad sobre el patrimonio es de %[colocar el resultado]. El rendimiento recomendable es del 10%.
			Patrimonio		
			Resultado	#DIV/0!	

MODELO FINANCIERO PARA EMPRENDEDORES

Manual de Usuario

- Si bien el cálculo está automatizado, los valores correspondientes en cuanto a los conceptos de cada fórmula deben ser ingresados manualmente para generar el resultado.

CÁLCULO	
Activo corriente	
Pasivo corriente	
Resultado	#¡DIV/0!
Activo corriente	

- La interpretación y el diagnóstico son referenciales para entender el concepto de cada indicador sirviendo de partida para su respectivo análisis. Tal como se detalla en la plantilla, se debe llenar manualmente los resultados producto de los cálculos que se mostrarán en letras rojas. Así mismo, las letras rojas resaltan los criterios claves para determinar el análisis del indicador.

INTERPRETACIÓN Y DIAGNÓSTICO
Por cada dólar de deuda a corto plazo, cuenta con \$(colocar el resultado) para hacer frente a la obligación. Cumple o no cumple con el estándar de \$1.50 a \$2.00 dólares.
El resultado indica que el negocio tiene una razón corriente de \$(colocar el resultado) centavos. Cumple o no cumple con el estándar de \$0.50 a \$1 dólar de liquidez. Es decir, si tuviera que cancelar todas las deudas sin considerar las existencias, ¿tiene la capacidad líquida para afrontar sus obligaciones?
La entidad tiene un capital de trabajo de \$(colocar el resultado) dólares. Un resultado positivo muestra la seguridad de responder a las obligaciones al corto

MODELO FINANCIERO PARA EMPRENDEDORES

Manual de Usuario

2.12. Hoja de tipo de compra y gasto

En esta sección se muestran dos tablas: Tipo de gasto y tipo de compra. Ambas tablas se pueden modificar en base a las necesidades de cada negocio. Se puede añadir o eliminar otros conceptos de gastos y/o compras.

TIPO DE GASTO	TIPO DE COMPRA
Afiliaciones (colegios profesionales, revistas y suscripciones en general)	Inventario de mercadería para la venta
Amortización de las inversiones	Inventario de materias primas, materiales y suministros para la producción
Arrendamiento	Terrenos, edificios, infraestructura
Suministros (agua, luz, gas)	Muebles y enseres (estanterías, muebles para almacenes, maquinaria para almacenes)
Comunicaciones (plan móvil, internet, tv cable)	Equipos de cómputo (computadoras, monitores, impresoras, proyectores, etc)
Gastos financieros (cuotas de préstamos, intereses de préstamos, comisiones de préstamo)	Suministros de oficina (lápices, esferos, papel, libros, carpetas, etc)
Intereses de deudas a corto plazo	Programas de software, patentes, marcas y derechos, licencias
Intereses de deudas a largo plazo	Veículo y todo tipo de transporte
Servicios bancarios (comisiones, transferencias)	Añadir otros conceptos
Primas de seguros (comisiones)	Añadir otros conceptos
Publicidad, propaganda y relaciones públicas (comidas de empresa, etc)	Añadir otros conceptos
Reparaciones, mantenimientos y conservación	Añadir otros conceptos
Seguridad social a cargo de la empresa (del titular y de los empleados)	Añadir otros conceptos
Servicios profesionales independientes	
Sueldos y salarios de los empleados	
Transportes (gasolina, tarjetas metro, etc)	
Viajes, estancias y desplazamientos	
Otros gastos sociales	
Otros servicios	
Otros tributos	

2.13. Hoja de concepto de venta

Finalmente, se detalla la hoja de concepto de venta. Al igual que en el punto anterior, la tabla está sujeta a libre modificación acorde con las necesidades del usuario. Se recomienda detallar todos los productos y/o servicios que vende el negocio para llevar un mejor control de las salidas de inventario y conocer más a detalle el concepto del ingreso.

CONCEPTO DE VENTA	MENÚ	R
Producto 1		
Producto 2		
Producto 3		
Producto 4		
Añadir producto		
Añadir producto		
Añadir producto		
Añadir producto		
Añadir producto		
Añadir producto		
Añadir producto		
Añadir producto		
Añadir producto		
Añadir producto		
Añadir producto		
Añadir producto		
Añadir producto		

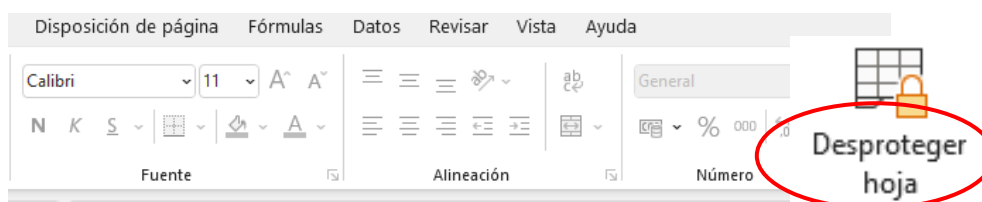
2.14. Consideraciones generales

A continuación, se detallan algunos aspectos generales a considerar para un manejo más eficiente de la plantilla:

1. En cada hoja del “Sistema Contable para Emprendedores” se visualiza el botón Menú el cual contribuye a optimizar y dinamizar el manejo de la plantilla. Igualmente, en las hojas de Ingresos, Compras y Gastos se añade el botón Resumen con la finalidad de dirigir al usuario directamente al resumen de cuentas pendientes de cobro/pago.



2. Las hojas de resultado diario, mensual, anual y de balance inicial se encuentran protegidas con una contraseña ya que son hojas en las cuales los valores se generarán automáticamente, por lo tanto, no es necesario añadir más información. La finalidad es evitar cualquier manejo incorrecto en las fórmulas que provoquen un daño en la generación de resultados previamente ya automatizados. Sin embargo, dependiendo de la situación, se debe solicitar a través del correo electrónico detallado en la portada de este documento el acceso a dicha contraseña.



3. Así mismo, ante cualquier duda e inquietud sobre el manejo del sistema, se debe comunicar a través de los medios detallados en la portada del Manual de Usuario.

3. GLOSARIO DE TÉRMINOS. –

Activo: Representa los bienes, derechos y demás recursos controlados económicamente por el negocio. Es cuantificable y medible en términos monetarios, del que se esperan obtener beneficios económicos y resultante de operaciones de años anteriores (Sage Advice, 2022).

Caja: Es el dinero en efectivo con el que cuenta el negocio en un momento determinado.

Capital de trabajo: Es la cantidad necesaria de recursos que necesita el negocio para mantenerse en funcionamiento y continuar operando con normalidad.

Compras: Son las adquisiciones de productos que forman parte de la actividad económica, tales como inventario de productos terminados para la venta, o de materia prima para la producción. Representa la inversión en el activo y el provisionamiento de mercadería para su posterior comercialización.

Gastos: Representa las salidas de dinero para el negocio, no se pueden identificar claramente con un ingreso o bienes que perdieron su generador de ingresos (Bind Erp, 2021).

En este sentido, los gastos producen una doble circulación económica, debido a que al tiempo que sale dinero, se ingresa un bien o un servicio (Siigo, 2020)

Ingresos: Son las entradas de dinero producidas por la actividad económica. Se origina de vender productos o servicios.

Liquidez: En términos contables, es la facilidad que tiene un activo para hacerse efectivo al corto plazo, es decir, en cuanto más rápido un activo se convierte en dinero más liquidez tiene el negocio.

Muebles y enseres: Hace referencia a los bienes y equipos utilizados para las operaciones del negocio, por ejemplo: Mesas, sillas, archivadores, estanterías, armarios, etc.

Pasivo: Representa las obligaciones y deudas que la empresa mantiene pendientes de pago con terceros. Mientras el activo muestra en qué se ha invertido, el pasivo refleja el origen de los fondos para financiar esas inversiones (El economista, 2016).

Patrimonio: En términos contables, es la suma del activo y el pasivo, de manera que el activo engloba los bienes reales, mientras que, el pasivo evidencia las obligaciones y deudas con terceros (Bind Erp, 2021).

Rentabilidad: Se la calcula a través de indicadores financieros los cuales miden la capacidad que tiene el negocio para aprovechar sus recursos y generar ganancias económicas (Prana, 2020).

Reporte financiero: Es un informe sobre la situación económica de un negocio, para que el contador pueda realizar recomendaciones en función del tipo de actividad que desempeña y pronosticar desempeños futuros (Bind Erp, 2021).

Sistema contable: Es una herramienta digital que permite registrar y entender la situación financiera de un negocio, automatiza las operaciones contables de las cuales se pueden obtener reportes financieros (Bind Erp, 2021).

Solvencia: En términos financieros, la solvencia financiera es la capacidad de una entidad para responder favorablemente a sus obligaciones. Su cálculo se lo obtiene en base a indicadores financieros.

Utilidad: La utilidad de un negocio se la obtiene a través de la diferencia entre los ingresos y gastos incurridos en un periodo determinado. El resultado representa la ganancia y/o beneficios de la entidad producto de la actividad económica.

4. BIBLIOGRAFÍA

Bind Erp. (2021). *Glosario de Contabilidad*. Recuperado el 15 de Febrero de 2022, de

Bind Erp: <https://bit.ly/35eFbfp>

El economista. (2016). *Pasivo*. Recuperado el 15 de Febrero de 2022, de El economista:

<https://bit.ly/3h3iSMA>

Prana. (27 de Octubre de 2020). *La rentabilidad de una empresa y cómo se calcula*.

Recuperado el 15 de Febrero de 2022, de Prana Group: <https://bit.ly/3p3Ocz1>

Sage Advice. (2022). *Activo*. Recuperado el 15 de Febrero de 2022, de Sage Advice:

<https://bit.ly/33BPaez>

Siigo. (2020). *Los gastos*. Recuperado el 15 de Febrero de 2022, de Siigo software

contable: <https://bit.ly/3v9Nc0p>

Anexo 5

Entrega del Modelo Financiero para Emprendedores

SOCIALIZACIÓN DEL MODELO FINANCIERO PARA EMPRENDEDORES

Recibidos x



Andrea Denisse Apolo Feijoo <andreadenisseapolo@gmail.com>
para maxdari_99, carmenesper, davidluzuriaga2016, marlon.palacios →

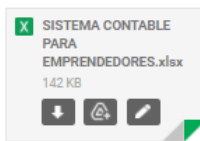
09:32 (hace 1 minuto) ☆ ↶ ⋮

Buenos días. Soy estudiante de la carrera de Finanzas de la Universidad Nacional de Loja, quien realizó su trabajo de integración curricular titulado "Impacto de las fuentes de financiamiento en el desarrollo del emprendimiento en la ciudad de Loja", agradezco a las personas que fueron partícipes en la colaboración de las encuestas. Comparto con ustedes mi propuesta para mejorar la gestión de sus negocios. Sírvanse de descargar el manual de usuario que explica el funcionamiento del modelo financiero para que puedan adaptarlo a sus emprendimientos. Estoy a su servicio ante cualquier consulta.

Atentamente,

Andrea D. Apolo Feijoo.

2 archivos adjuntos





Bella Carla
¡Hola! Estoy usando WhatsApp.



Carnicería Rivas Cristina Ramón Pinto
❤️❤️ Familia feliz 🤗🤗



Darwin La Delicia
👤



Dragon Wings La Bomba Bryan Orellana
Dragon Wings La Bomba



El Cainar



Elizabeth Yaguarcuna
Estoy durmiendo



Emprendimiento 1



Emprendimiento 2 Wapas



Escape
Solo para ti mi mathias



Escape Loja
Hamburguesas al carbón 🍔



Frigo Mayorista Nuevo



Susana Yaguana Pitas
Todo lo puedo en Cristo que me fortalece



Tienda Carlita
Soy feliz gracias ami Dios amo a mis hijos..



Tienda La Veci Occidental
Disponible



Ximena GUAMAN MICROMIX
Disponible



Frigo Mayorista Nuevo
¡Hola! Estoy usando WhatsApp.



Janneth Esteban Godoy



LA BARBACOA



Lauro Pérez Época Colombia
Batería baja



Mamá De Ronaldo



Max Cabrera Brai
No puedo hablar, solo WhatsApp



Mily De Frigo Damián
❤️ D.A 🤗🤗



Pizza House
🍕



San Pedro La Economía
En la escuela



Sarita La Veci Pitas
Eres mi razón de luchar día a día



Serranito
¡Hola! Estoy usando WhatsApp.

Anexo 6

Oficio de aprobación y designación de director del trabajo de integración curricular



UNL

Universidad
Nacional
de Loja

BANCA Y FINANZAS
Facultad Jurídica, Social y
Administrativa

Presentada el día de hoy, 29 de noviembre de 2021, a las 10h00. Lo certifica, la Secretaria Abogada de la Facultad Jurídica Social y Administrativa de la UNL.

ENA REGINA Firmado digitalmente por
ENA REGINA PELAEZ SORIA
PELAEZ SORIA Fecha: 2021.11.29 16:25:41

Dra. Ena Regina Peláez Soria Mg. Sc
**SECRETARIA ABOGADA DE LA
FACULTAD JURÍDICA, SOCIAL Y ADMINISTRATIVA**

Loja, 29 de noviembre de 2021, a las 10h25. Atendiendo la petición que antecede, de conformidad a lo establecido en el **Art. 228 Dirección del trabajo de integración curricular o de titulación**, del Reglamento de Régimen Académico de la UNL vigente; una vez emitido el informe favorable de estructura, coherencia y pertinencia del proyecto, se designa al **Lic. Franklin Yovani Malla Alvarado, Mg. Sc.**, Docente de la Carrera de Finanzas de la Facultad Jurídica Social y Administrativa, como **DIRECTOR/A del Trabajo de Integración Curricular o Titulación**, titulado: **"IMPACTO DE LAS FUENTES DE FINANCIAMIENTO EN EL DESARROLLO DEL EMPRENDIMIENTO EN LA CIUDAD DE LOJA"**, de autoría del Sr/Srta. **ANDREA DENNISE APOLO FEIJOO**. Se le recuerda que conforme lo establecido en el Art. 228 antes mencionado. Usted en su calidad de director del trabajo de integración curricular o de titulación *"será responsable de asesorar y monitorear con pertinencia y rigurosidad científico-técnica la ejecución del proyecto y de revisar oportunamente los informes de avance, los cuales serán devueltos al aspirante con las observaciones, sugerencias y recomendaciones necesarias para asegurar la calidad de la investigación. Cuando sea necesario, visitará y monitoreará el escenario donde se desarrolle el trabajo de integración curricular o de titulación"*. **NOTIFIQUESE para que surta efecto legal.**



Firmado digitalmente por:
MARITZA
JACKELINE
PENA VELEZ

Ing. Maritza Jackeline Peña Vélez, Mg. Sc.
DIRECTORA DE LA CARRERA DE FINANZAS

Loja, 29 de noviembre de 2021, a las 11h00. Notifiqué con el decreto que antecede al **Lic. Franklin Yovani Malla Alvarado, Mg. Sc.**, para constancia suscriben:

ENA REGINA Firmado digitalmente por
ENA REGINA PELAEZ SORIA
PELAEZ SORIA Fecha: 2021.11.29 16:25:54

Lic. Franklin Yovani Malla Alvarado, Mg. Sc.
ASESOR/A DEL PROYECTO

Dra. Ena Regina Peláez Soria, Mg. Sc.
SECRETARIA ABOGADA-FJSA



Firmado digitalmente por:
ROBERT
ORLANDO DIAZ

Eib. POF: RDL.

Anexo 7

Certificación de traducción del abstract

Lic. Jordy Christian Granda F., Mgs.
0967352473
Chris-gra1993@hotmail.com
Loja – Ecuador

Loja, 05 de Agosto de 2022

El suscrito, Lic. Jordy Christian Granda Feijoo, Mgs., **DOCENTE EDUCACIÓN SUPERIOR DEL ÁREA DE INGLÉS - CIS DEL INSTITUTO SUPERIOR TECNOLÓGICO SUDAMERICANO**, a petición de la parte interesada y en forma legal,


CERTIFICA:


Que, la traducción del documento adjunto solicitado por la Srta. **ANDREA DENNISE APOLO FEIJOÓ** con cedula de ciudadanía No. **0750578577**, cuyo tema de investigación se titula **IMPACTO DE LAS FUENTES DE FINANCIAMIENTO EN EL DESARROLLO DEL EMPRENDIMIENTO EN LA CIUDAD DE LOJA**, ha sido realizado y aprobado por mi persona, Lic. Jordy Christian Granda Feijoo, Mgs. Docente de Educación Superior en la enseñanza del inglés como lengua extranjera.

El apartado del Abstract es una traducción textual del Resumen aprobado en español.

Particular que comunico en honor a la verdad para los fines académicos pertinentes, facultando al portador del presente documento, hacer el uso legar pertinente.

English is a piece of cake!


Lic. Jordy Christian Granda Feijoo, Mgs.
ENGLISH PROFESSOR


Checked by:
Lic. Jordy Christian Granda Feijoo, Mgs.
ENGLISH TEACHER