

EL PLAN DE NEGOCIOS COMO HERRAMIENTA DE GESTIÓN PARA PEQUEÑOS EMPRENDEDORES,

En el sur de la ciudad de Quito, sector San Bartolo

El plan de negocios como herramienta de gestión para pequeños emprendedores, en el Sur de la ciudad de Quito, sector San Bartolo

The business plan as a management tool for small entrepreneurs, in the South of Quito city, San Bartolo sector

SucreReview N°2
ISSN 2697-360X
AÑO 2022

Aguas Ortiz María Cristina

Instituto Superior Tecnológico Sucre / maguas@tecnologicosucre.edu.ec
Quito – Ecuador

Paucar Barrera Melany Dayana

Instituto Superior Tecnológico Sucre / melydayo24@hotmail.com
Quito - Ecuador

RESUMEN

En la situación que actualmente atraviesa la economía de nuestro país, el emprendimiento ha sido una opción que de alguna manera ha generado soluciones al desempleo y la disminución en la renta de los hogares ecuatorianos. La presente investigación tiene por objeto proponer una guía para la aplicación de un plan de negocios en pequeños emprendimientos, la cual se diseñó en función de que pueda ser una herramienta adaptable para personas sin conocimientos contables o financieros, así mismo hace hincapié en aspectos a considerar al momento de emprender.

La problemática identificada radica en que los pequeños emprendedores, al carecer de conocimientos financieros, determinan los costos de los productos que elaboran de manera empírica. La metodología utilizada para el estudio se basa en los resultados del levantamiento de información generado a partir de la encuesta efectuada a una muestra de doscientos setenta emprendedores de la zona de Urdaneta y Pungalá sector San Bartolo, este estudio se ha enfocado también en la comparación de guías y formatos similares para así, proponer una guía útil para beneficiar a los pequeños emprendedores, con la presente investigación.

EL PLAN DE NEGOCIOS COMO HERRAMIENTA DE GESTIÓN PARA PEQUEÑOS EMPRENDEDORES,

En el sur de la ciudad de Quito, sector San Bartolo

Como resultado se propone una guía que dote al emprendedor de una herramienta que le permita al emprendedor obtener información útil y oportuna para una adecuada toma de decisiones.

Palabras claves: Emprendimiento, Plan de negocios, costos

ABSTRACT

In the current situation of the economy of our country, entrepreneurship has been an option that in some way has generated solutions to unemployment and the decrease in the income of Ecuadorian households. The present research aims to propose a guide for the application of a business plan in small enterprises, which was designed based on the fact that it can be an adaptable tool for people without accounting or financial knowledge, and also emphasizes aspects to consider at the time of undertaking.

The problem identified lies in the fact that small entrepreneurs, lacking financial knowledge, determine the costs of the products they produce empirically. The methodology used for the study is based on the results of the gathering of information generated from the survey carried out on a sample of two hundred and seventy entrepreneurs from the Urdaneta and Pungalá area of San Bartolo, this study has also focused on the comparison of guides and similar formats in order to propose a useful guide to benefit small entrepreneurs, with this research.

As a result, a guide is proposed that provides the entrepreneur with a tool that allows the entrepreneur to obtain useful and timely information for proper decision-making.

Keywords: Entrepreneurship, Business plan, costs

1. Introducción

Para que la actividad emprendedora de nuestro país tenga notable participación, no es suficiente que los emprendedores cuenten con motivación y competencias para innovar. A un nivel macroeconómico y empresarial es fundamental crear una cultura de apoyo y crecimiento que dote de herramientas para que pequeños negocios alcancen sostenibilidad. El Monitor de Emprendimiento Global, muestra que los ecuatorianos tienen un alto espíritu emprendedor, sin embargo, índices generales y globales de nuestro país en temas macroeconómicos, de competitividad e innovación, indican que existen significativas limitaciones en el desarrollo de actividades económicas sostenibles.

Según información presentada por el Instituto de Economía y Desarrollo Empresarial (IEDEP) de la Cámara de Comercio de Ecuador (CCE) Ecuador se colocó en primer lugar en el ranking de países con mayor nivel de emprendimiento. El presente estudio tiene por objeto desarrollar una guía de plan de negocios que permita al pequeño emprendedor contar con una herramienta adecuada para la toma de decisiones.

El presente estudio se desarrolla en función de un análisis cualitativo de los tipos de emprendimientos que se han identificado mediante un levantamiento de información en el cual mediante un censo a la población objetiva se aplicó una encuesta a 270 emprendedores del sector

EL PLAN DE NEGOCIOS COMO HERRAMIENTA DE GESTIÓN PARA PEQUEÑOS EMPRENDEDORES,

En el sur de la ciudad de Quito, sector San Bartolo

de Urdaneta y Pungalá, San Bartolo, a partir de los resultados obtenidos a partir de la recolección de información se desarrolla una guía de fácil aplicación del grupo analizado, tomando en cuenta aspectos como su nivel de instrucción e ingresos.

Posterior a ello se desarrolla una revisión documental de varias guías desarrolladas por otros autores, donde se puede identificar la factibilidad que tiene la guía desarrollada por parte de un emprendedor sin que deba recurrir a algún tipo de asesoría que resulte onerosa para su economía o de compleja aplicación para su nivel de instrucción, finalmente este estudio se complementa con conclusiones y una propuesta de trabajos futuros a desarrollarse en posterior.

2. Desarrollo

2.1 Antecedentes

De acuerdo a (Zamora Boza, 2018) “el emprendimiento es una característica estructural de las economías latinoamericanas, que responde al desempleo con (autoempleo) en la obtención de ingresos”.

La creación de un emprendimiento enfrenta a la economía de nuestro país promoviendo la generación de empleo y superar el PIB ecuatoriano impulsando a ser un país desarrollado por innovación de negocios. Dentro de la misma línea de ideas (Uribe, 2013, p 14) define como creatividad a la actitud de una persona, que parte de un pensamiento sistemático, que convierte las ideas innovadoras en proyectos productivos en diferentes campos, en el mismo contexto el autor afirma también que, la creación de un emprendimiento radica en el alto porcentaje que existe en la oferta de mano de obra nacional y extranjera en una población, realidad que actualmente se puede evidenciar en la ciudad de Quito donde las oportunidades laborales son limitadas, lo cual a su vez genera la necesidad de generar empleo independiente.

En el mismo orden de ideas la UDLAP (2020) propone un material de instrucción creativa para instaurar negocios en el DMQ, a través de teorías claras, objetivos de aprendizaje precisos y una estructura de trabajo que aborda paso a paso la investigación detallada de los fundamentos teóricos para la implementación de pequeños negocios.

(Alcaráz Rodríguez, 2011, p. 42) afirma que para que un emprendimiento alcance el éxito se debe cumplir con un plan de negocios que defina adecuadamente objetivos, metas y temporalidad en la cual estas deben cumplirse.

Podemos añadir, a lo afirmado por los autores anteriormente citados que emprender no es sencillo, se identifican varios errores a la hora del emprendimiento (Herderos & Blanco Jiménez, 2016) citado en autores varios los cuales a continuación se detallan:

Copiar un negocio sin evaluarlo. Al momento de iniciar un emprendimiento, un error común sin duda alguna es replicar un negocio ya existente, el cual funcione en otra ciudad, barrio o país, sin realizar previamente un análisis que determine el comportamiento, las necesidades o gustos de la población en donde se enfoca la idea de negocio (Wiki. Eoi, 2020).

No tener un modelo de negocios claro. De acuerdo a lo que se detalla a continuación el establecer un modelo de negocios responde a diferentes interrogantes como las que a continuación citamos: “¿Qué son los costos? ¿Qué es el gasto? ¿Cuál es el porcentaje de ganancia que tendré

EL PLAN DE NEGOCIOS COMO HERRAMIENTA DE GESTIÓN PARA PEQUEÑOS EMPRENDEDORES,

En el sur de la ciudad de Quito, sector San Bartolo

al establecer mi emprendimiento? ¿Cuánto dinero inicial tendré que tener para establecer mi emprendimiento? ¿Cuáles son las fuentes de ingresos? ¿Cómo puede crecer el negocio?” (Alcaráz Rodríguez, 2011, p. 42)

Carecer de conocimientos financieros. De acuerdo al portal (Mi propio Jefe, 2020) es necesario considerar un plan financiero que evidencie ganancias y pérdidas, lo cual permita al emprendedor contar con un insumo al momento de asumir riesgos y conocimientos administrativos básicos para evitar pérdida de fondos, el flujo de caja, sin duda es una herramienta que permite al empresario llevar finanzas organizadas tanto a nivel personal como organizacional.

Problemas con el manejo del dinero. Los recursos financieros constituyen un elemento fundamental para la mayoría de los negocios. Bajo ese contexto es importante generar conocimiento sobre los errores en los que el emprendedor incurre al momento de establecer costos fijos o costos variables, Adidas (2019, citado en Wiki. Eoi, 2020)

No pensar en el mercado. Tomando el pensamiento de Vallejo (2016, pág. 56) la demanda insatisfecha surge de identificar si la demanda supera la oferta, este análisis determinará la viabilidad de la idea o a su vez desechará la misma. El Instituto de Economía y Desarrollo Empresarial (IEDEP) de la Cámara de Comercio de Ecuador (CCE) informó que Ecuador se colocó en primer lugar en el ranking de países con mayor nivel de emprendimiento. isma.

Estructura de un plan de negocio

Planeamiento: En este apartado “se explica la idea del negocio y los productos o servicios que se comercializarán” (Plan de Negocios, 2017).

Comercialización: Es la sección donde se efectúa un estudio de mercado, se determinan las estrategias de comercialización que se implementarán, el público objetivo al que están dirigidos los productos o servicios, así como aspectos relacionados directamente con la comercialización, como la fijación de precios y los canales de distribución que se emplearán” (Plan de Negocios, 2017).

Operación: Es el componente donde se define las técnicas y procedimientos para producir los bienes o servicios que se comercializarán en el texto (Plan de Negocios, 2017).

Producción: Es la sección donde se definen todos los asuntos relacionados con la elaboración de los productos, lo cual incluye temas como proveedores, existencias mínimas, canales de distribución, entre otros aspectos, (Plan de Negocios, 2017).

Administración: es el apartado donde se fijan temas como políticas crediticias, manejo de acreedores, gestión de las cuentas, así como plan financiero, proyección de ventas, flujo de caja y rentabilidad” citando a (Plan de Negocios, 2017).

Fundamentación Legal

En el artículo 283 de la Constitución de 2008, se establece que el sistema económico es social y solidario y se integra por las formas de organización pública, privada, mixta, popular y solidaria. Cabe añadir que la economía popular y solidaria incluye a los sectores cooperativistas, asociativos y comunitarios (Bone, 2012). El emprendimiento es un rubro importante de la economía ecuatoriana, el cual se encuentra legitimado por el marco legal constitutivo y normativo de leyes como, la Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria de 2011 que enfatiza la participación de la comunidad en el desarrollo económico del país. En este sentido, existe un marco legal que regula los distintos emprendimientos que pueden establecerse en el Ecuador. Una vez que se ha

EL PLAN DE NEGOCIOS COMO HERRAMIENTA DE GESTIÓN PARA PEQUEÑOS EMPRENDEDORES,

En el sur de la ciudad de Quito, sector San Bartolo

revisado el marco legal, se procede con el análisis del emprendimiento en el Ecuador en el periodo 2019.

De acuerdo a la Ley Orgánica de Emprendimiento e Innovación (2019, pág. 4) el emprendimiento es un proyecto con antigüedad menor a cinco años requiere recursos para cubrir una necesidad o aprovechar una oportunidad y que necesita ser organizado y desarrollado, tiene riesgos y su finalidad es generar utilidad, empleo y desarrollo.

Comportamiento del emprendimiento en el Ecuador, periodo 2014 y 2017.

El Instituto de Economía y Desarrollo Empresarial (IEDEP) de la Cámara de Comercio de Ecuador (CCE) informó que Ecuador se colocó en primer lugar en el ranking de países con mayor nivel de emprendimiento. El reporte elaborado por 'Global Entrepreneurship Monitor (GEM) 2014' evalúa a setenta países, los que representan el 72,4% de la población mundial (PQS, 2014).

Regiones y economías					
	Tasa de emprendimientos nacientes	Ratio de nuevos negocios	Actividad emprendedora en etapa temprana	negocios propios establecidos	Tasa de discontinuidad de negocios
Argentina	9,5	5,2	14,4	9,1	4,9
Barbados	8,5	4,2	12,7	7,1	3,7
Belize	4,3	3	7,1	3,7	4,7
Bolivia	21,5	7,1	27,4	7,6	6,9
Brazil	3,7	13,8	17,2	17,5	4,1
Chile	16,6	11	26,8	8,8	8,3
Colombia	12,4	6,7	18,5	4,9	5,6
Costa Rica	7,6	3,7	11,3	2,5	4,9
Ecuador	24,5	9,9	32,6	17,7	8,1
El Salvador	11,4	8,7	19,5	12,7	10,8
Guatemala	12	9,2	20,4	7,4	4,4
Jamaica	7,9	11,9	19,3	14,4	6,3
Mexico	12,7	6,4	19	4,5	5,6
Panama	13,1	4,1	17,1	3,4	4,5
Peru	23,1	7,3	28,8	9,2	8
Puerto Rico	8,8	1,3	10	1,3	3,6
Suriname	1,9	0,2	2,1	5,2	0,2
Trinidad and Tobago	7,5	7,4	14,6	8,5	2,8
Uruguay	10,5	5,7	16,1	6,7	4,4
Average	11,4	6,8	17,6	8	5,4

Fig 1. Global Entrepreneurship Monitor (GEM)

		Tasa de emprendimientos nacientes		Tasa de propiedad de negocios nuevos		Actividad Emprendedora Temprana (TEA)		Actividad Emprendedora del empleado		Propiedad de negocios establecidos		Cierre de negocio	
		VALOR	RAKING	VALOR	RAKING	VALOR	RAKING	VALOR	RAKING	VALOR	RAKING	VALOR	RAKING
		AMERICA LATINA Y EL CARIBE	Argentina	3,9	41	2,1	46	6	47	0,6	45	6,7	29
	Brasil	4,4	36	16,3	2	20,3	10	0,7	44	16,5	4	5,3	18
	Chile	11,7	4	9,7	8	23,8	5	4,5	16	9,9	17	7,1	8
	Colombia	10,8	9	8,1	9	18,7	13	18	31	8,7	21	6,5	13
	Ecuador	21,2	1	9,8	7	29,6	1	0,5	48	15,4	5	8,8	4
	Guatemala	13,8	5	11,7	5	24,8	2	13	39	12,3	8	6	15
	Mexico	10,6	11	3,6	37	11,1	17	1	41	14	52	3,5	33
	Panama	10,1	13	6,4	17	16,2	14	0,2	53	4,7	40	2,7	42
	Peru	18,7	2	6,5	16	24,6	3	0,9	42	7,4	25	6,2	14
	Puerto Rico	9,5	14	14	52	10,6	28	2,6	24	1,6	51	2,7	42
	Uruguay	10,7	10	4,3	29	14,7	15	3,5	21	6,4	32	5	20
	Total	11,7		7,3		18,5				8,3		5,2	

Fig 2. Actividad emprendedora de la economía del GEM 2017

EL PLAN DE NEGOCIOS COMO HERRAMIENTA DE GESTIÓN PARA PEQUEÑOS EMPRENDEDORES,

En el sur de la ciudad de Quito, sector San Bartolo

Para el año 2017 la fuente de Global Entrepreneurship Monitor ubica en diferentes posiciones al Ecuador como muestra la figura número II, la tasa de emprendimientos nacientes en América Latina y el Caribe lo ubica en primer lugar mientras que en las estadísticas de cierre prematuro de negocios lo ubica en cuarto lugar, lo cual evidencia que si bien es cierto, Ecuador es el país con mayor incursión de emprendedores también se evidencia que es uno de los países con mayores índices de cierre (Lasio, 2017).

2.2 Planteamiento del problema

Tomando el pensamiento de (Flores, 2018) la creación de un emprendimiento puede ser el primer paso de un emprendedor a la hora de organizar un proyecto y llevarlo adelante, de manera que citando al mismo autor, al formalizar su actividad a través de una empresa, los emprendedores cuentan con la posibilidad de que un pequeño negocio se expanda, sin embargo, en años recientes se ha corroborado que uno de cada tres ecuatorianos, es emprendedor, a pesar de que el 90% de los emprendimientos en Ecuador, no llega a los tres años.

En la actualidad señala UDLAP (2020) que la generación de ideas entre los emprendedores es abundante, sin que muchas de estas logren cristalizarse, impidiendo el crecimiento de pequeños negocios.

En el caso particular de la ciudad de Quito sector sur se hallan proyectos que no llegan a cumplirse o tienen una corta vida por la falta de información en la que no se manifiesta la planificación que se debe tomar para poner en marcha un negocio por ello existe una improvisación y puede causar el cierre del proyecto.

Según UDLAP (2020) la generación de pequeños emprendimientos es de fundamental importancia económica para la generación de empleo, aumento del PIB y mayores inversiones, con barreras que impiden el desarrollo emprendedor en la sociedad.

El presente proyecto de investigación propone una guía diseñada para pequeños emprendedores, quienes carecen de conocimientos financieros; la inestabilidad de los emprendimientos en marcha en el país ha ido aumentando de forma notable; lo cual se refleja en el análisis o estudio evolutivo de los ciertos estándares, Es importante añadir que, durante los últimos tiempos, se observa una mayor preocupación con la inestabilidad de emprendimientos en el país,

Esta investigación analiza distintas causas y consecuencias creadas en un plan de negocio que no permite el crecimiento de los emprendimientos según los datos recolectados en la estadística del “*Global Entrepreneurship Monitor*” (GEM) que para el año 2017 ubica a la *TEA* (Actividad Emprendedora Temprana) del país en un 29.6% versus los 31.6% del año previo (Lasio, 2017) señala que la disminución de los negocios nuevos que han tenido un declive en aproximadamente dos puntos porcentuales similar a la caída que se observa en los negocios nacientes, lo cual se atribuye entorno económico del país, impacto que recae en los negocios débiles.

De acuerdo a lo publicado por (EL TELEGRAFO, 2015)” las cifras prueban que para el año “2014 el 9% de los emprendedores declaró haber cerrado un negocio en los últimos 12 meses” en la ciudad de Quito encontrándose un alto porcentaje sea este por la falta de conocimiento de una planificación que contribuya a la permanencia de los negocios en el mercado laboral. El estudio o análisis del sector San Bartolo toma una incertidumbre sobre el cambio de locales repentino en

EL PLAN DE NEGOCIOS COMO HERRAMIENTA DE GESTIÓN PARA PEQUEÑOS EMPRENDEDORES,

En el sur de la ciudad de Quito, sector San Bartolo

la zona. En esta investigación se podrá identificar los cálculos de costos de producción en un plan de negocio y sus principales complicaciones que existen en la citando a (Weinberger Villagrán, 2009) “puesta en marcha” de negocios en la zona.

Este proyecto tiene por objeto proponer la aplicación de una guía de plan de negocios que permita al pequeño emprendedor contar con una herramienta adecuada para la toma de decisiones la cual contribuya tanto al análisis y planificación de los emprendimientos para lograr una verdadera sostenibilidad. Esto puede ser útil para que los pequeños emprendedores obtengan mecanismos innovadores para la estabilidad de sus emprendimientos y trayendo consigo el alza de la economía del país dando apoyo a la población que lo necesite y así permitir resolver algunos de los problemas de origen económico que se presenten en la zona a estudiar. Buscando el impacto social-económico en el que tenga un futuro con la información a obtener para uso de canalizar a los emprendedores.

2.3 Método

El tipo de investigación realizada es causal, con un análisis descriptivo y control de asignación observacional. Los objetivos e instrumentos de investigación se direccionaron por un lado a determinar las principales variables que identifican al emprendedor de la zona de San Bartolo.

La población a ser analizada se identifica en función de una población objetiva de 64.038 habitantes en una extensión de 378.9 hectáreas (INEC, 2010), sin embargo, el presente trabajo de investigación tomó como población objetiva el sector de Urdaneta y Pungalá, en donde se identificaron doscientos setenta emprendimientos pertenecientes a varios sectores de la economía incluyendo el sector comercial, industrial y de servicios.

Censo 2010 Parroquia San Bartolo			
Superficie Urbana	378,90 Hc		
Poblacion	Viviendas	Hogares	Tasa de crecimiento %
64,038	20,34	18,572	0,7

Figura 3. Censo 2010 Parroquia San Bartolo

EL PLAN DE NEGOCIOS COMO HERRAMIENTA DE GESTIÓN PARA PEQUEÑOS EMPRENDEDORES,

En el sur de la ciudad de Quito, sector San Bartolo

La parroquia de San Bartolo tiene un índice de nivel de actividad en decadencia como muestra a continuación el gráfico Numero 9: (INEC, 2010)

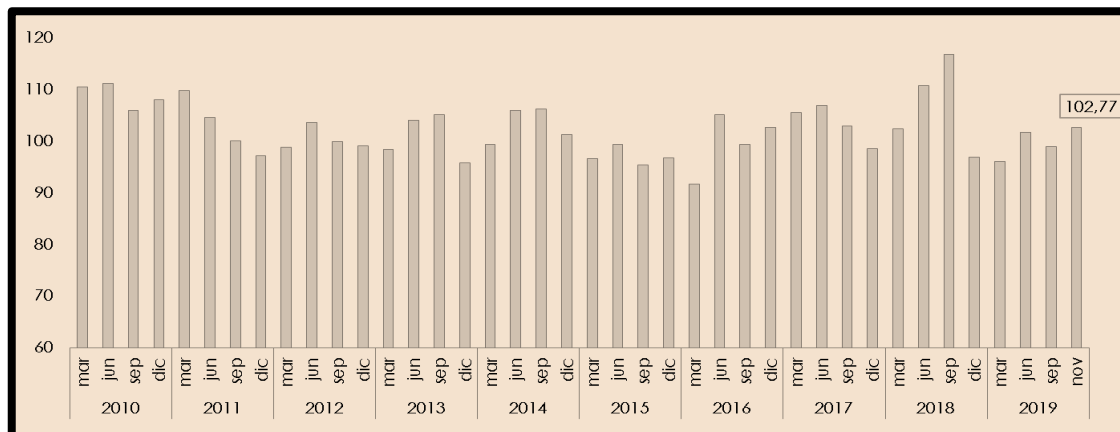


Fig 4. Serie Histórica del Índice del Nivel de Actividad Registrada MAR.2010-NOV.2019 sector San Bartolo

Como técnica de estudio se aplicó un censo, al cual Pérez, Gardey (2014) en su estudio describe que a diferencia de otras herramientas de la estadística, en este caso no se trabaja con muestras, sino con la población total. El censo es considerado una técnica que utiliza la ficha censal o cédula de censo como instrumento para llevar a cabo una investigación.

En la investigación como herramienta principal para el levantamiento de información partirá de un censo el cual nos permita obtener resultado sobre los negocios ubicados en el sector San Bartolo en la actualidad.

Por falta de información exacta y real de los negocios comerciales en el sector de San Bartolo, no se cuenta con un tamaño de universo verídico para la ejecución de una muestra. Por esta razón se realizará la recolección de información mediante un censo a los negocios que operan en la zona estudiada; siendo información exacta y relevante.

La unidad de análisis de la investigación presentada será con aquellas personas informales del sector para conocer la problemática del no poder ingresar al mercado laboral a emprender; en el que puede generar más unidad monetaria del trabajo que están acostumbrados, como también será nuestra unidad de análisis los pobladores que piensan cerrar el negocio conocer si el sector afecta a su crecimiento o la nula planificación al poner en marcha su emprendimiento, así mismo conocer sobre la existente creación de una planificación previa que se debe necesitar para implementar un negocio de los emprendedores.

A partir del levantamiento de información lograremos determinar las necesidades del entorno en el cual nosotros enfocaremos nuestro análisis, el nivel de escolaridad, nivel de ingresos, antigüedad del negocio, tipos de contribuyentes, en función de ello se determina el tipo de herramienta a proponer.

EL PLAN DE NEGOCIOS COMO HERRAMIENTA DE GESTIÓN PARA PEQUEÑOS EMPRENDEDORES,

En el sur de la ciudad de Quito, sector San Bartolo

2.4 Resultados

Para el procesamiento de la información obtenida mediante las diferentes técnicas e instrumentos utilizados, se lo realiza mediante cuadros estadísticos para poder obtener resultados que nos lleven a la interpretación de nuestra investigación.

- Las técnicas utilizadas son las siguientes:
- Realizar una revisión detallada y exacta sobre la información recopilada.
- Realizar una separación de información incompleta y contradictoria.
- Tabulación de los datos recopilados para la presentación de resultados.
- Representación gráfica con respectivo análisis

Para determinar la factibilidad en la aplicación de mecanismos innovadores que concreten una buena gestión administrativa / contable, se entrevistó a los negociantes en la zona establecida de Urdaneta y Pungalá parroquia San Bartolo dando un total de 270 negocios en el sector en la cual se describe los elementos que intervienen en la gestión administrativa y contable. Presentando los siguientes resultados.

3.2 Presentación de los resultados en tablas y figuras.

Tabla 1: Nivel de Escolaridad

Variable	Frecuencia	Porcentaje
Básica	80	29,62%
Bachillerato	173	64.07%
Tercer nivel	17	6.29%
Cuarto nivel	0	0,00%
TOTAL	270	100,00%

Interpretación de datos.

Se logra evidenciar que la mayoría de pequeños emprendedores de la zona tienen como nivel de escolaridad bachillerato culminado, con un 67.07% seguido de instrucción básica con un 29.62%

Tabla 2. Ingreso Mensual de los negocios.

Variable	Frecuencia	Porcentaje
Menos de 400	10	3.7%
De 400 a 800	167	61.85%
De 801 a 1200	85	31.48%
De 1201 en adelante	8	2.96%
TOTAL	270	100,00%

Interpretación de datos.

EL PLAN DE NEGOCIOS COMO HERRAMIENTA DE GESTIÓN PARA PEQUEÑOS EMPRENDEDORES,

En el sur de la ciudad de Quito, sector San Bartolo

Se evidencia en el sector San Bartolo un alto rango de porcentaje correspondiente a los ingresos mensuales de la mayoría de comercios pequeños se encuentra en el rango entre \$400.00 y \$1200.00 mensuales.

Tabla 3. Tiempo de permanencia en el negocio

Variable	Frecuencia	Porcentaje
De 1 a 5 años	81	30.00%
De 6 a 10 años	69	26.00%
De 11 a 15 años	45	16.67%
Más de 15 años	75	27.78%
TOTAL	270	100.00

Interpretación de datos: Se puede observar que el 30% de los encuestados son emprendimientos nuevos, mientras que también se puede identificar que un 27.78% tiene una permanencia de más de 15 años en el mercado.

Tabla 4. Tipo de Contribuyente

Variable	Frecuencia	Porcentaje
Contribuyente RISE	108	40%
Microempresas	85	31.48%
Obligados a llevar Contabilidad	39	14.44%
Sociedades	0	0
Contribuyente Especial	0	0
Ninguno	38	14.07%
TOTAL	270	100%

Interpretación de datos.

Se evidencia en el sector San Bartolo existe un alto rango de porcentaje correspondiente a Contribuyentes RISE y el régimen de microempresas, no deja de llamar la atención que existe un porcentaje que permanece en la informalidad.

Tabla 5. " Asesoría para crear un negocio"

Variable	Frecuencia	Porcentaje
Internet	40	14.81%
Asesor	12	4.44%
Familiares/ Amigos	108	40%
Administraciones públicas	30	11.11%
Iniciativa Propia	80	29.62%
TOTAL	270	100%

EL PLAN DE NEGOCIOS COMO HERRAMIENTA DE GESTIÓN PARA PEQUEÑOS EMPRENDEDORES,

En el sur de la ciudad de Quito, sector San Bartolo

Interpretación de datos.

Se evidencia que en el sector San Bartolo existe un porcentaje de comerciantes donde se han comunicado con sus familiares, amigos para poder crear su negocio propio, o indican haber tenido iniciativa propia para hacerlo.

Tabla 6. "Actividad Económica"

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Venta de productos de primera necesidad (sector primario)	97	35.93%
Transforma materia prima a producto terminado	131	48.51%
Oferta servicios (mano de obra calificada)	42	15.56%
TOTAL	270	100%

Interpretación de Resultados: Podemos observar que cerca del 50% se dedica a la comercialización de productos de primera necesidad, lo cual evidencia que no existe proceso de transformación alguno en dicha actividad económica, sin embargo, podemos evidenciar que 35,93% se dedica a una actividad de transformación, en la cual es necesario sin duda alguna, incluir en la guía un apoyo en el cálculo de costos de transformación.

El nivel de escolaridad, el nivel de ingresos, así como también el tipo de actividad que los encuestados desarrollan de cierta manera nos permite proponer una herramienta interactiva, que permita al emprendedor obtener información basada siempre y cuando en un conocimiento del negocio por parte del emprendedor.

En función de los resultados del levantamiento de información que hemos realizado concluimos que la guía propuesta debe sin duda alguna convertirse en una herramienta para quienes, sin tener conocimientos contables, financieros o de gestión desean implementar mecanismos para que su emprendimiento lleve un proceso de planificación adecuado. La propuesta consiste en el diseño de una guía que en base a una serie de tablas dinámicas permite que el emprendedor ingrese datos y obtenga información útil y necesaria para la toma de decisiones.

Tabla 7. Propuesta de guía de Plan de Negocios

COMPONENTE	DESCRIPCIÓN	CONTENIDOS ESPECÍFICOS	DETALLE
Resumen Ejecutivo	Información general del negocio	Nombre, Fecha de negocio, Tipo de Negocio, Ubicación, Composición Jurídica	Identifica la información general del emprendimiento

EL PLAN DE NEGOCIOS COMO HERRAMIENTA DE GESTIÓN PARA PEQUEÑOS EMPRENDEDORES,

En el sur de la ciudad de Quito, sector San Bartolo

<p>Descripción detallada del negocio</p>	<p>Finalidad del emprendimiento</p>	<p>Productos y servicios. Realizar un listado de productos o servicios a ofrecer</p> <p>Mercado. Identificar mercado objetivo</p> <p>Sus competidores. Identificar negocios similares</p> <p>Finanzas. Las ventas y utilidades actuales y las esperadas para el próximo año de la empresa</p>	<p>Este apartado permite al emprendedor delimitar el horizonte de su negocio.</p>
<p>Estudio de mercado</p>	<p>Determinación de demanda insatisfecha</p>		<p>Determina la viabilidad del negocio mediante la tabulación y procesamiento de impuestos</p>
<p>Análisis de Inversión</p>	<p>Determinación de Inversión fija y diferida</p>	<p>Activos Fijos: Terreno y construcción, equipo y maquinaria de construcción, Vehículo, muebles de oficina, equipo de oficina</p> <p>Activo diferido: Gastos de constitución, gastos de investigación y desarrollo, gastos de organización, gastos de instalación</p>	<p>Esta sección define mediante nueve tablas dinámicas la inversión fija y diferida del negocio, cabe mencionar que estas tablas dinámicas están configuradas para calcular automáticamente e la inversión del negocio.</p>

EL PLAN DE NEGOCIOS COMO HERRAMIENTA DE GESTIÓN PARA PEQUEÑOS EMPRENDEDORES,

En el sur de la ciudad de Quito, sector San Bartolo

Estructura de costos de producción	Determina niveles óptimos de producción en el caso de procesos de transformación.	Capital de trabajo: Recursos para producir Materia Prima Directa: Cantidad de material en función de la producción. Mano de Obra directa: Volumen de producción en función de horas hombre. Costos indirectos de fabricación: Mano de obra indirecta, materiales indirectos, depreciación, amortización, servicios básicos, mantenimiento	Mediante el ingreso de datos en diferentes tablas dinámicas el emprendedor obtiene información sobre sus costos de producción, la herramienta ofrece además funciones de utilidad para determinar el volumen óptimo de producción.
Gastos administrativos y de ventas	Gastos relacionados a la actividad administrativa y comercial	Gastos Administrativos: Personal Administrativo, Útiles de oficina Gastos de ventas: Sueldos, Publicidad, Movilización	Se proponen tablas que determinan el volumen de gastos administrativos y de ventas anuales
Fuentes de Financiamiento	Recursos propios y recursos de terceros	Fuentes de financiamiento e Inversión.	La guía permite que el emprendedor conozca el valor de la deuda en la cual va a incurrir
Costo y precio unitario	En función del costo de producción se determina el costo unitario y el precio	Costo de Producción Costo Unitario Cálculo de precio de venta Punto de equilibrio	La guía calcula con la información alimentada en apartados anteriores el precio de venta y el punto de equilibrio

EL PLAN DE NEGOCIOS COMO HERRAMIENTA DE GESTIÓN PARA PEQUEÑOS EMPRENDEDORES,

En el sur de la ciudad de Quito, sector San Bartolo

Financiero	Determina la viabilidad financiera y contable del negocio	Estados Financieros Proforma Flujo de Caja Cálculo del TIR Cálculo del VAN	La guía calcula y determina la viabilidad financiera del negocio, además proyecta resultados a cinco años
------------	---	--	---

2.5 Discusión

Tabla 8. Comparación de Guías de Plan de Negocios

CRITERIOS	GUÍA DE EMPRENDIMIENTO E INNOVACIÓN Mineduc, 2017	GUÍA PRÁCTICA DE EMPRENDIMIENTO Vallejo, Luz 2016	PROPUESTA DE GUÍA DE PLAN DE NEGOCIOS Paucar, Melany 2019
Lenguaje Simplificado	No, utiliza lenguaje metodológico	SI	SI
Puede ser utilizada directamente por el usuario final	No, es para uso del docente guía que desarrolla la clase	No, requiere conocimientos medios en diferentes campos de conocimiento.	SI, con una corta inducción
Cálculos sencillos	Si, requiere instrucciones	Requiere conocimientos financieros	El usuario proporciona datos, la guía los procesa
Demanda conocimientos en emprendimiento y gestión	Es para fines didácticos	SI, intermedios	NO, pero demanda conocer el negocio
Complementa instrucciones con métodos de cálculos	Parcialmente, el cálculo lo desarrolla el docente guía	SI, pero el usuario debe elaborar la base de cálculo	SI, pero depende de que el usuario ingrese datos correctos
Genera como producto final la posibilidad de decidir	SI, para fines didácticos	SI, pero requiere una serie de cálculos por parte del usuario	Si, con el ingreso de los datos correctos

Dentro del análisis realizado, antes de proponer nuestra guía hemos analizado varios documentos similares, los cuales a continuación se comparan y discuten, en función de sus características, usuarios, bondades y desventajas.

EL PLAN DE NEGOCIOS COMO HERRAMIENTA DE GESTIÓN PARA PEQUEÑOS EMPRENDEDORES,

En el sur de la ciudad de Quito, sector San Bartolo

El primer documento analizado es la Guía de Emprendimiento e Innovación (2017, pág. 56), en la cual se observa un documento metodológico, aplicado dentro de cada segundo de Bachillerato, el mismo, si bien es cierto explica de manera detallada los métodos que permitirán al estudiante alcanzar el aprendizaje, siempre y cuando tengan el acompañamiento del docente que dicta la asignatura, es decir la guía analizada tiene como usuarios los docentes que dictan la asignatura y no constituye una herramienta para que el emprendedor la trabaje de manera autónoma.

El segundo documento a analizar es la Guía práctica de Emprendimientos (2016, pág. 105), sin duda este material constituye una herramienta bastante completa de aplicación para el emprendedor, contiene apartados que hacen posible evaluar la factibilidad de un proyecto mediante el desarrollo del mismo, también es cierto que dicha guía de alguna manera no está diseñada para que un individuo sin conocimientos específicos en diseño y elaboración de proyectos la ejecute.

Nuestra propuesta por otro lado se basa en que el mismo emprendedor pueda hacer uso de la guía, con una pequeña inducción que le permita al emprendedor conocer la metodología de la misma y que así la pueda desarrollar de manera autónoma, evitando así que el emprendedor incurra en erogaciones de dinero por el pago de un asesor, la funcionalidad de la guía sin embargo, atiende a un conocimiento del negocio por parte del emprendedor, puesto que ello garantiza que los datos que se ingresen en la guía hagan posible una adecuada toma de decisiones por parte del emprendedor .

Si bien es cierto, la aplicación de esta guía genera un ahorro para el emprendedor en cuanto a gastos de investigación, también es cierto que los resultados del estudio de mercado dependen en gran proporción de la muestra y la segmentación que se realiza, en dicha fase del plan de negocios podría obtener información con cierto sesgo si no se aplica en función de lo que el instructivo de la guía sugiera.

3. Conclusiones

En el levantamiento de información realizado se logró evidenciar que si bien es cierto el nivel de escolaridad de los pequeños emprendedores del sector analizado no llega en su mayoría a un tercer nivel también es cierto que gran parte de la población analizada tiene un bachillerato concluido, lo que de alguna manera les permite estar en la capacidad de aplicar la guía propuesta.

La guía propuesta puede ser implementada dentro de un emprendimiento comercial, industrial o de servicios, sin perjuicio de que, de alguna manera ha sido diseñado para que sea aplicable en un entorno industrial.

El estudio realizado permitió identificar que existe un porcentaje considerable de negocios que han seguido con la herencia familiar, los cuales tienen más de quince años de funcionamiento, su principal actividad es la comercialización de artículos de primera necesidad y preparación de alimentos, a pesar de ello, este escenario es superado por los nuevos emprendimientos que tienen una antigüedad entre uno y cinco años. En ambas circunstancias existe la predisposición de aplicar la guía, pues en negocios antiguos se identifica que si bien es cierto han logrado permanecer en

EL PLAN DE NEGOCIOS COMO HERRAMIENTA DE GESTIÓN PARA PEQUEÑOS EMPRENDEDORES,

En el sur de la ciudad de Quito, sector San Bartolo

el mercado, también es cierto que no evidencian un crecimiento en su negocio, por otra parte, los negocios nuevos desean aplicar la guía para de esa manera la toma de decisiones atienda de alguna manera a un proceso de planificación y evaluación continuos.

La aplicación de la guía propuesta haría posible que el emprendedor evalúe la idea de negocio previo a la toma de decisiones, lo cual si bien es cierto no mitiga el riesgo de una nueva inversión, también es cierto que la misma dota al emprendedor de insumos para una adecuada toma de decisiones.

La implementación de la guía no amerita una instrucción formal del emprendedor, con una pequeña inducción un individuo que tenga como instrucción formal bachillerato puede desarrollar la guía sin mayor inconveniente, sin embargo, si es necesario que el emprendedor conozca el negocio para que así se pueda procesar información de manera adecuada.

4. Referencias

- Albuquerque, L. F. (4 de 2009). *Contadores y Empresas Sistema Integral de información*. Obtenido de Contabilidad de costos: <https://es.slideshare.net/cpczuniga/contabilidad-de-costos-17464274>
- Alcaraz Rodríguez, R. (2011). *Emprendedor Éxito*. México: México D.F. Obtenido de https://www.stodomingo.ute.edu.ec/content/102001-322-1-2-2-8/TEXTO_GUIA_1_El_e_m_p_r_e_n_d_e_d_o_r_de_E_x_i_t_o.pdf
- Asamblea Nacional del Ecuador. (2019). *Ley Orgánica de Emprendimiento e Innovación*. Quito: R.O.
- Bone, A. O. (diciembre de 2012). *Análisis de las políticas públicas del sector de la economía popular y solidaria (Ecuador)*. Obtenido de Socioeco.org: http://www.socioeco.org/bdf_fiche-document-4067_es.html
- Castellán Valdivia, A., & Oros Méndez, L. A. (3 de marzo de 2020). *IMPORTANCIA DE UN PLAN DE NEGOCIOS*. Obtenido de contribuciones a la economía: <https://www.eumed.net/ce/2011b/cvom.html>
- Entrepreneur. (ENERO de 2017). *Plannegocio.com*. Obtenido de Tu plan de negocio paso a paso.: <https://www.entrepreneur.com/article/269219>
- FAO. (19 de marzo de 2020). *COSTOS DE PRODUCCION*. Obtenido de COSTOS DE PRODUCCION: <http://www.fao.org/3/v8490s/v8490s06.htm>
- González, M. E. (25 de 10 de 2002). *GESTIOPOLIS*. Obtenido de Costos del producto y costo del periodo o de producción y de distribución: <https://www.gestiopolis.com/costos-producto-costos-periodo-produccion-distribucion/>
- Herederos, C., & Blanco Jiménez, F. (2016). *Los cien errores más frecuentes del emprendimiento*. España, Madrid: Business & Marketing school.
- INEC. (2010). *Instituto Nacional de estadísticas y censos*. Obtenido de INEC: <https://www.ecuadorencifras.gob.ec/base-de-datos-censo-de-poblacion-y-vivienda-2010/>
- Lasio, V. (2017). *GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOS ECUADOR 2017*. En V. Lasio, *GEM* (pág. 26). QUITO: ESPAE GRADUATE SCHOOL OF MANAGEMEN- ESPOL.

EL PLAN DE NEGOCIOS COMO HERRAMIENTA DE GESTIÓN PARA PEQUEÑOS EMPRENDEDORES,

En el sur de la ciudad de Quito, sector San Bartolo

- Ministerio de Educación del Perú. (2009). *Guía de Ideas y Plan de Negocios*. Lima: Ministerio de Educación del Perú. Obtenido de <http://www.minedu.gob.pe/minedu/archivos/a/002/06-bibliografia-para-etp/6-gipneg.pdf>
- Ministerio de Educación del Ecuador. (2017). *Guía de emprendimiento y gestión*. Quito. Plan de Negocios. (26 de MARZO de 2017). *Significados*. Obtenido de Plan de negocio: <https://www.significados.com/plan-de-negocios/>
- PQS. (11 de marzo de 2014). *¿Cuál es el país mas emprendedor del mundo?* Obtenido de La voz de los emprendedores: <https://www.pqs.pe/actualidad/noticias/cual-es-el-pais-mas-emprendedor-del-mundo>
- Universidad de las Américas de Puebla. (12 de julio de 2020). *Fomento de la actividad emprendedora por el programa Impulsa. Casos GAM INNOVEN PROCAMIX*. Obtenido de La Catarina Archivo Publicación de los Estudiantes: <http://lacatarina.udlap.mx/tag/emprendedores/>
- Vallejo, L. M. (2016). *Guía práctica de Emprendimiento*. Riobamba: La Caracola editores.
- Weinberger Villagrán, K. (2009). *Plan de negocios herramienta para evaluar la viabilidad de un negocio*. Lima: USAID.
- Zamora Boza, C. S. (2018). La importancia del emprendimiento en la economía: El caso de Ecuador. *Espacios*, 39(7), 15. Obtenido de <https://www.revistaespacios.com/a18v39n07/a18v39n07p15.pdf>