

# Adaptación de indicadores financieros y su impacto en emprendimientos de la ciudad de Latacunga en tiempos de pandemia

## *Adaptation of financial indicators and their impact on businesses in Latacunga City in times the pandemic*

Autor<sup>1</sup> PEÑAHERRERA GARZÓN, Verónica V.

Autor<sup>2</sup> SILVA GARZÓN, Mariana L.

### Resumen

A raíz de la pandemia Covid- 19 los negocios de la ciudad de Latacunga pasaron por una grave crisis económica, con pérdidas en sus ventas y escasos de productos, pero también, dio paso al surgimiento de microemprendimientos de desarrollo local quienes ayudaron a enfrentar esta crisis sanitaria. Para la presente investigación se tomó en consideración la investigación descriptiva, el propósito fue analizar los rasgos, cualidades y atributos de la población-objeto de estudio, en este caso a 20 locales que fueron encuestados de forma presencial y virtual, como parte del método cuantitativo. Se utilizó una muestra aleatoria, se intentó garantizar la validez interna del estudio. Los indicadores financieros revelaron resultados.

**Palabras clave:** adaptación; emprendimiento; modelo de negocios; estrategias económicas; pandemia



### Revista Académica y Científica

enero – junio

Vol. 2, N° 2, 2021

pp. 38 – 52

ISSN: 2737 – 6214

<https://server.istvicenteleon.edu.ec/victec/index.php/revista>

Recibido: 08/05/2021

Aceptado: 19/06/2021



<sup>1</sup> Docente. Carrera de Administración Financiera. Instituto Superior Tecnológico Vicente León. veroka2003@hotmail.com

<sup>2</sup> Docente. Carrera de Administración Financiera. Instituto Superior Tecnológico Vicente León. martinezsilva@hotmail.com

## Abstract

As a result of the Covid-19 pandemic, businesses in the Latacunga City went through a serious economic crisis, with loss of sales and shortages of products, but also gave way to the emergence of local development microenterprises who helped to confront this health crisis. For this research, descriptive research was taken into consideration, the purpose was to analyze the traits, qualities and attributes of the population-object of study, in this case 20 locals that were surveyed in person and virtually, as part of the quantitative method. A random sample was made as an attempt was made to guarantee the internal validity of the study. Financial indicators revealed low results such as ignorance of business models and unfair competition. Finally, with this study, a guide will be elaborated in which it is sought to educate in financial matters mainly the owners of the ventures and motivate them to new market strategies.

**Keywords:** adaptation; entrepreneurship; business model; economic strategies; pandemic

---

## 1. Introducción

A nivel nacional, la pandemia COVID - 19 afectó la economía a nivel mundial, en donde las estructuras socioeconómicas se convierten en uno de los aspectos claves sobre los cuales se sustenta la continuidad de cualquier negocio, también emprender tiene la finalidad de satisfacer las necesidades como generar dinero para el emprendedor con productos y servicios de alta calidad a precios más bajos.

De esta manera muchas personas iniciaron su micro emprendimiento para ser independientes. Para empezar, es fundamental evaluar la situación de la realidad actual, además las dificultades que cada emprendimiento puede tener y de esta manera superar la crisis principalmente la económica.

Según el estudio, la gran mayoría de las microempresas de la provincia de Cotopaxi han registrado importantes caídas de sus ingresos y presentan dificultades para mantener sus actividades, tienen serios problemas para cumplir con sus obligaciones salariales y financieras. En este trabajo se describe el desarrollo financiero actual donde sus indicadores ayudan a observar, analizar la situación económica en la que se encuentra el emprendimiento y sus interpretaciones de esta manera se presenta una propuesta para el apoyo del emprendimiento en tiempos de pandemia basados

en los datos y análisis de la información para tomar buenas decisiones que nos ayude a minimizar el riesgo inadecuado del futuro.

En la actualidad la pandemia deja problemas en todo sentido a todo ente social y económico principalmente a los emprendimientos. Todos aquellos desafíos no fueron previstos, por tanto, se pretende mejorar la situación actual que desarrolle la adaptación de indicadores financieros donde nos ayude a tomar decisiones que contribuya al desarrollo empresarial de tal manera que obtenga un crecimiento gradual para beneficio de la colectividad.

Para ello, se considera varios conceptos básicos y actuales de educación financiera, para que los 20 emprendedores de la ciudad de Latacunga conozcan y sobre todo manejen a la perfección estos temas en cada uno de sus micro empresas y así generar mayores ganancias. Para mayor facilidad, se consideró elaborar un manual educativo con los siguientes temas:

### 1.1. **Administración**

La administración es muy importante para el emprendimiento porque se considera como, el campo del conocimiento humano que permite el análisis sistemático y la coordinación de recursos a través de procesos para lograr los objetivos, de manera que se plantean muchas estrategias dentro del mercado y estas son establecidas por los mismos propietarios con el fin de incrementar las ventas.

La administración se encuentra en todas las áreas y niveles de vida, que permite llevar el control de manera responsable de los diferentes recursos. En la actualidad la administración es una concentración humana, que nace de la necesidad de restablecer destrezas administrativas con el fin de generar la mayor eficiencia y eficacia en los recursos disponibles. “La administración se estima como, un proceso distintivo que consiste en la planeación, organización, dirección, ejecución y control de trabajo mediante el empleo de personas y recursos de diversa índole” (Terri, 1961).

A los efectos de este, los investigadores concluyen que la administración se aplica a todos los niveles y subsistemas de organización formal que permite alcanzar bienestar en la comunidad mediante lineamientos y optimizar el aprovechamiento de los recursos adquiridos por la población. De tal manera obtengan estabilidad y distribución de entradas económicas a destinos prioritarios.

Por consiguiente, la administración se considera como una ciencia que permite alcanzar objetivos establecidos. “La administración es un sistema de conocimientos que los seres humanos establecen relaciones, predicen resultados e influyen en consecuencias de cualquier situación que se ejercen para trabajar en el logro de propósitos comunes.” (Davila de Gevara, 1985). Los individuos que inician sus negocios tienen dificultad para el estudio de la distribución económica de los recursos que se comprende en el concepto administrativo. Cabe resaltar que esta dificultad se soluciona hoy con teorías, principios, técnicas y métodos que los administradores, investigadores, historiadores y prácticas de la acción humana administrativa experimentan, estudian, clasifican y reúnen en un sistema de conocimiento que forman hoy una teoría administrativa.

#### **1.1.1. Proceso de la administración financiera**

La administración financiera permite tener un control dinámico del flujo de dinero mediante entradas y salidas, de este modo acceder a la toma de decisiones y obtener mayores beneficios con lo que son los emprendimientos Latacungueños y más que todo en el ámbito económico. Dentro de este orden de ideas se buscan una razón para adquirir un hábito de ahorro de los negocios y en su consecuencia alcanzar el éxito a través de decisiones que se tomen mediante el análisis del mercado de manera, efectiva en las que se realice una inversión eficiente que genere utilidad para el emprendiendo.

Se cree que es evidente, al no poder el hombre satisfacer por sí mismo, todas sus necesidades, se asocia en familias, tribus, clanes, gremios, estados, empresas, así que el autor Montalvo afirma que, “La Administración Financiera trata principalmente del dinero, como la variable que ocupa la atención central de las organizaciones con fines de lucro. En este ámbito empresarial, la administración financiera estudia y analiza los problemas acerca de: La Inversión, El Financiamiento y La Administración de los Activos” (Montalvo Claros, 1999).

De todo esto se desprende varias tipologías de organizaciones que exigen racionalización para lograr la supervivencia, el bienestar humano y se concretan en función que constituyen los ciclos de actuación humana denominada decisión, programación, comunicación, control y evaluación mediante las cuales es posible efectuar las fases del proceso administrativo de:

- Planeación: Dentro de la planeación esta la forma que se organizaron los diferentes emprendimientos con una visión a futuro.
- Organización: En cuanto podemos decir, sobre la organización fue la necesidad del porque decidieron empezar con el negocio.
- Dirección: Dentro de la dirección están la toma de decisiones, y la fijación de las metas y objetivos.
- Coordinación: Es la manera que los emprendimientos se establecen acciones y sincronizan sus ventas al público.
- Control: En cuanto al control es la manera que se establecen sus precios, para la venta al público y así obtener más clientela.

Cada función cuenta con su característica tecnológica, la forma y modalidad como se cumple y el ámbito que abarca, debe obedecer los principios, reglas y técnicas que configuran el conjunto de conocimientos administrativos o ciencia administrativa que se aplique para lograr resultados satisfactorios en todas las actividades que el dueño crea conveniente para su negocio y la plantación de sus objetivos y metas.

## 1.2. Presupuesto

El presupuesto permite saber cuáles son los ingresos y gastos dentro del negocio y así, conocer cuánto se puede destinar al gasto para el cumplimiento de sus obligaciones que haya contraído en el momento de la pandemia y sobre todo el paro Nacional del pasado Octubre del 2019, así también, el presupuesto puede evaluar la gestión de los recursos para determinar su estado económico y que le permita un buen manejo de dinero, que será apropiado para disminuir sus deudas. En lo referente, sobre el ajuste de sus finanzas a tiempo, le permite tomar decisiones acertadas y definir el mejor camino para alcanzar el éxito económico.

“El presupuesto es un instrumento de planificación que permite coordinar e integrar áreas de responsabilidad, constituye una herramienta de comunicación y control de la actividad. Su implantación, realización y control deben ser adecuados, de lo contrario pierde toda su efectividad como herramienta de gestión y planificación.” (Luis Muñiz, 2009). Por tanto, el presupuesto posee características esenciales que lo convierten en prioridad para la gestión de cualquier meta prefijada.

En opinión se considera que los emprendimientos que fueron constituidos hace unos 2 o 3 años son lo que más problemas económicos están

pasando, pero se hace referencia al ámbito industrial y de servicios, así como la Quesera y el del Gimnasio “Mashka Power” y el restaurante. Así también se comprende que, los propietarios y el presupuesto que otorgan a sus negocios se encaminan básicamente a los siguientes tales como:

- Desarrollo y aplicación de objetivos generales (largo plazo).
- Especificación de metas (corto plazo).
- Plan de utilidades generales (largo plazo).
- Informes periódicos de desempeño (corto plazo)

### 1.2.1. Ingresos

Los ingresos hacen referencia a todas las entradas económicas que recibe el negocio por la clientela que maneje. El tipo de actividad que se dedica el negocio depende al sector que pertenece (Sector primario, secundario y Terciario.), es decir, el ingreso son las ventas que se realizan durante el día.

#### 1.2.1.1. Clasificación

En economía dentro de los emprendimientos y los ingresos se clasifican en dos tipos:

- Ingresos fijos
- Ingresos variables

#### 1.2.1.2. Ingresos fijos

En cuanto a los ingresos fijos son los que mes a mes se obtienen de las ventas que se realizan a clientes antiguos, de manera que siempre acuden a nuestros establecimientos o se les hace llegar el pedido hasta la casa. También se puede decir, que las remuneraciones son constantes en un período de tiempo que generalmente es mensual, por ejemplo: sueldos, ingresos por renta de inmuebles, ingreso fijo por pólizas de acumulación entre otras cosas.

#### 1.2.1.3. Ingresos variables

Estos ingresos son de manera muy poca recurrente, es decir que se debe someter a los nuevos individuos que quieran adquirir el producto, de manera necesaria o como bien sustituto de otros productos, también se puede decir que no tienen un ritmo de periodicidad constante, por lo tanto, no se puede calcular con exactitud sino como un aproximado.

TIPO DE INGRESOS	DETALLE
Venta de artículos	Se comprende los ingresos por la venta de mercadería.
Arriendo de inmuebles	Todo tipo de ingreso por alquiler de departamentos, casas renteras, oficinas, terrenos, etc. a terceras personas.
Venta de bienes	Ingreso por venta de un bien patrimonial familiar.
Servicios prestados	Se comprende también a los ingresos por la prestación de servicios.

**Fuente:** Cultura Financiera. (Crisfe, 2017).

**Elaborado:** Peñaherrera V, Silva M. (2021)

### 1.3. Gastos

Se denominan gastos a las salidas de dinero por parte de una persona en particular o de los negocios. Estos gastos corresponden a pagos que una persona u organización realizan a partir de un bien o de un servicio en particular que sea necesariamente para uso exclusivo para los emprendimientos. Los gastos tienden a ser esas adquisiciones cotidianas como podrían ser: (alimentos, salud, transporte, etc.)

Un gasto es una transacción que disminuye el efectivo de los negocios y en su defecto, aumenta la deuda o más obligaciones con terceras personas. El gasto siempre implicará el desembolso de una cantidad de dinero, de forma efectiva o bancaria. También dentro del gasto corresponde los pagos a los servicios básicos que se utilizan a diario dentro de las instalaciones tales como: (Luz, agua, teléfono e internet).

#### 1.3.1. Clasificación

La economía en los emprendimientos en base a los gastos se clasifica en dos tipos:

- Gastos fijos
- Gastos variables

##### 1.3.1.1. Gastos fijos

Son aquellos gastos que regularmente tenemos que hacer y, difícilmente se puede eludir. En cuanto se puede decir, sobre los gastos que se realizan dentro de las instalaciones siempre se van a enfocar sobre los

servicios básicos que se empleen tales como el gasto arriendo, el pago de los créditos que se han contraído para el pago de otras deudas que se contrajeron por la pandemia se lo puede denotar como una deuda.

### 1.3.1.2. Gastos variables

Son aquellos gastos que variarán de un periodo a otro y de los cuales es posible prescindir más fácilmente, de manera que no siempre se las calcula de forma exacta sino con aproximados. Además, dentro de las variables se puede distinguir unos de los elementos de servicios básicos, tales como la energía eléctrica el agua potable y sobre todo los gastos personales que se crea conveniente, que se hagan al diario (comida y transporte).

TIPO DE GASTOS	DETALLE
Alimentación	Compra de alimentos para el consumo diario, restaurantes, entre otros.
Servicios Básicos	Agua, energía eléctrica, telefonía fija, gas, entre otros.
Salud	Honorarios profesionales médicos, servicios de salud prestados por clínicas, hospitales, laboratorios clínicos y farmacias, medicamentos, medicina prepagada, entre otros.
Transporte	Combustible, mantenimiento de vehículo, seguro del vehículo, pago por servicio de taxi, bus, entre otros.
Tributos y seguros	Impuesto al valor agregado (IVA), impuesto a consumos especiales (ICE), servicios, tasas e impuestos municipales, impuesto predial, impuesto a la renta, aporte al IESS, prima de seguros varios, entre otros.
Créditos	Pago de préstamos, pago de intereses de préstamos, pagos de tarjetas de crédito.
Obligaciones Judiciales	Pensiones alimenticias y todas las obligaciones legales como mandato de una corte judicial.
Otros gastos	Pago de servicios de seguridad y vigilancia, productos de limpieza del hogar, sistema de alarmas y monitoreo, gastos por manutención de mascotas, plan celular, internet, televisión por cable, entre otros.

**Fuente:** Cultura Financiera. (Crisfe, 2017).

**Elaborado:** Peñaherrera V, Silva M. (2021)

## **2. Metodología**

La presente investigación es un estudio, para determinar la percepción de los emprendedores para conocer y de la misma manera saber la respuesta a la mayoría de las decisiones que tuvieron que tomar, a los productos y servicios que venden, a los problemas que solucionan, y a quienes van a servir.

Según el autor (Lerma González, 2016): En el sentido más estricto, la metodología es el instrumento para obtener información sobre la realidad, es el vehículo para recorrer el camino del método científico, el saber sobre el camino para llegar a algo. Es un conjunto de saberes, de técnicas y aproximaciones que tienen su vigencia ortopédica, su sentido de ayuda.

Para la presente investigación se tomará en consideración la investigación descriptiva pues el propósito es analizar los rasgos, cualidades y atributos de la población que se ha considerado como objeto de estudio, como son 20 emprendimientos locales que se han constituido a raíz de la pandemia Covid-19 en la ciudad de Latacunga.

### **2.1. Diseño de la investigación**

Para Lerma (2016), “El diseño metodológico de la investigación tiene como fin establecer cómo se llevará a cabo la investigación, se diseña detalladamente la estrategia para obtener la información y se detallan las actividades para darle respuesta a los objetivos planteados.” (Pág. 63)

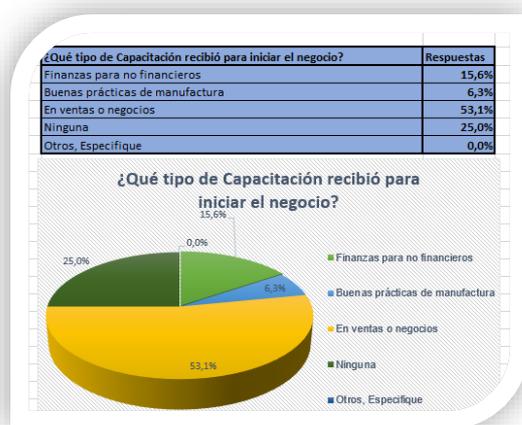
En base a lo que cita Lerma, para la presente investigación se ha tomado detalladamente datos de los emprendimientos, de cómo se creó, cuáles son las políticas, en base a qué términos y de la misma manera cual será la proyección del emprendimiento a futuro.

Razón por la que, la investigación está centrada en el método cuantitativo para poder alcanzar el resultado propuesto, yendo de un enfoque general de la problemática actual hasta las particularidades que tienen cada uno de los emprendimientos y con esto conseguir la adaptación de indicadores financieros y su impacto que tienen en dichos emprendimientos.

### 3. Resultados

Para poder cumplir con la aplicación del método cuantitativo, es fundamental que este trabajo se base en la técnica de la encuesta a través del cuestionario de 15 preguntas, tomando en cuenta una muestra potencial sobre el número de habitantes, en este caso con una población total de 20 locales de la ciudad de Latacunga. A continuación, se presentará solamente las preguntas más relevantes para esta investigación:

**TABLA Y GRÁFICO 1: Capacitación para el Negocio**



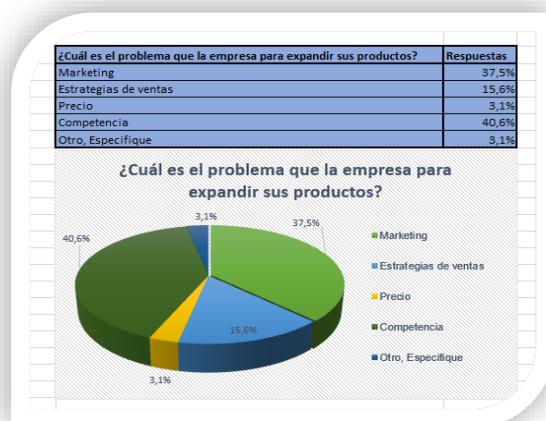
**Elaborado por:** Peñaherrera, V (2021) y Silva, M (2021)

**Fuente:** Investigación de campo

Con referencia a esta pregunta se determinó que el 53,10% de la población señala que ha recibido capacitaciones básicas sobre ventas y negocios antes de comenzar con la creación del emprendimiento, de esta manera sustentan conocimientos sobre el área comercial así mismo un 25% de la población detalla que no ha recibido ningún tipo de capacitación para la creación de su emprendimiento lo que nos da entender que nunca conoció el verdadero fin de la generación de nuevos ingresos y a su vez se puede evidenciar por algunos negocios que se generan en la ciudad tienden a cerrar muy prontamente, es decir por la falta de información contable, por otro lado el 15,6% de los encuestados denotan que han recibido capacitaciones sobre finanzas para no financieros al igual que un 6,3% de la población determina que ha realizado procesamiento en prácticas en manufactura de forma general, por tanto se evidencia que existe falencias en los individuos que generan emprendimientos

puesto que algunos no recibieron orientación contable y empresarial antes de iniciar un negocio personal o propio.

**TABLA Y GRÁFICO 2: Problemas de crecimiento**

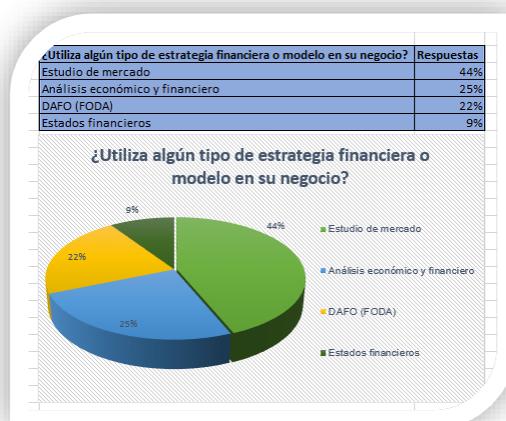


**Elaborado por:** Peñaherrera, V (2021) y Silva, M (2021)

**Fuente:** Investigación de campo

Enfatizando esta pregunta, se denota que el 40,6% tiene problemas de crecimiento en el negocio, debido a la competencia puesto que se sitúa de forma cercana por otro lado un 37,5% determina que el problema está sujeto a el marketing de los emprendimientos así 15,6% cree que sus problemas son debido a no contar con una buena estrategia de ventas para acaparar la atención del cliente, así también se evidencia que un 3,1% determina otro tipo de problemática con respecto a la expansión de los productos expendidos por los propietarios de los negocios, por ende existen diversas problemáticas con respecto al producto final, de esta manera se tendrá que fortalecer el área publicitaria para que los dueños de los negocios conozcan como satisfacer la necesidad de sus clientes a un grado alto de satisfacción.

**TABLA Y GRÁFICO 3. Estrategia de Negocio**

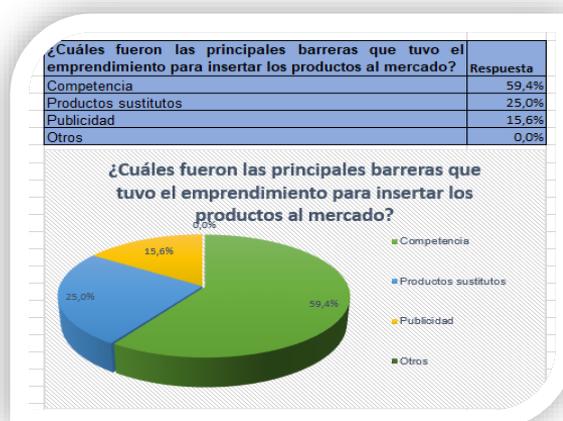


**Elaborado por:** Peñaherrera, V (2021) y Silva, M (2021)

**Fuente:** Investigación de campo

Se evidencia que un porcentaje alto del 44% de propietarios de negocios manejan la estrategia financiera del estudio del mercado con respecto a sus posibles competencias para crear un plus adicional mientras que el 25% determina el estudio de un análisis económico y financiero por otro lado, el 22% utiliza el modelo de negocio sobre un análisis DAFO(FODA) conociendo las ventajas y desventajas que tiene su negocio y tecnificando sus amenazas para convertirlas en posibles fortalezas él y de la misma manera vemos que el 9% de la población realiza análisis de sus estados financieros, esto nos da a entender que la mayoría de los emprendimientos realizo un estudio de mercado de las posibles competencias directas y de esa manera saber los riesgos y las ventajas que se iban a enfrentar y tomar las mejores decisiones.

**TABLA Y GRÁFICO 4. Barreras de Emprendimiento**



**Elaborado por:** Peñaherrera, V (2021) y Silva, M (2021)

**Fuente:** Investigación de campo

Se evidencia que un 59,4% por ciento de los resultados obtenido dice que el principal problema de la inserción de sus productos al mercado ha sido creada por la competencia puesto que existe muchos emprendimientos de la misma categoría, de la misma manera el 25% de los emprendedores recalca que existen muchos productos sustitutos, a veces a diferentes precios pero está dentro del emprendedor idealizar en su negocio y estandarizar su forma de trabajo y marketing, por otro lado el 15,6% de la población menciona que tuvo dificultades con la inserción de sus productos debido a la poca publicidad que realizaban, ya que si un producto tiene mayores probabilidad de poder ser vendido a los ciudadanos es a través de la publicidad y más en estos tiempos ya que la pandemia nos obligó a digitalizar y realizar publicidad a través de las redes sociales para una mayor seguridad.

#### 4. Discusión

De acuerdo a la interpretación de todos los resultados obtenidos podemos evidenciar que el motivo de impulsar un negocio es la necesidad de poder obtener un mejor ingreso económico u otra manera de sustentarse ante la economía por el mismo hecho de que nuestro país está atravesando por distintos factores especialmente económicos así como también algo que impulsa a la sociedad a crear un negocio o empresa en por que tiene la capacidad de demostrar su aprendizaje y prestar servicio a las personas estos

propietarios tienden a tener la capacitación sobre cómo llevar la situación financiera que suele ser en ventas gasto e ingresos de su actividad tanto así que depende mucho sobre qué tipo de servicio prestan tomando en cuenta que la mayoría de emprendimientos tienden a ser productos de primera necesidad, comida, vestimenta entre otros muchas de estas empresas corren con buena suerte que marchan muy bien generando enriquecimiento pueden crecer en el mercado creando sucursales en diferentes lugares.

Por otro lado, podemos observar que la mayoría de locales, entidades, pequeños negocios que ya llevaban años de funcionamiento han optado por cerrar sus negocios debido a la baja de ventas ya que esto no representaba rentabilidad para poder creciendo como negocio todo esto ha reflejado un desempleo tomando las medidas incluso de despedir a sus empleados por la manera que no está para cubrir sus gastos y salarios todo esto debido a que la pandemia (COVID 19) afecto mucho al sector comercial.

Hay que tomar en cuenta que la mayoría de empresas no son beneficiadas financieramente por el mismo hecho que se mencionó con anterioridad sobre todo un punto más importante por esto de la pandemia que naturalmente afecto a varios países y así como en nuestro país en todos los sectores productivos. Muchos de estos propietarios no han buscado la idea o la manera de poder buscar otras fuentes de invertir y mantener su negocio.

Como resultado observamos que una buena administración financiera podrá ayuda a los propietarios de buscar sobresalir su emprendimiento con algo muy primordial que hay que saber financiar bien sus cuentas dentro de sus negocios.

---

## 5. Conclusiones

Los estados financieros reflejan todo el conjunto de conceptos y funcionamiento de las empresas, toda la información que en ellos se muestran deben servir para conocer todos los recursos, obligaciones, capital, gastos, ingresos, costos y todos los cambios que se prestaron en ellos o al término del ejercicio económico, también para apoyar la planeación y dirección del negocio. Estos estados financieros deben ser útiles para la toma de decisiones de inversión y de crédito medir la solución y liquidez de la compañía, así como su capacidad para generar recursos y evaluar el origen y características de los recursos financieros, así como su rendimiento. Es importante que exista una

elaboración de presupuestos de caja y pese a que los emprendimientos desconocen al 100% temas financieros, se han arriesgado a funcionar a pesar de las falencias en términos tributarios, por esto y para que el negocio fracase en un corto tiempo, se capacitará en temas financieros a través del manual educativo con un mensaje claro y resumido para el buen manejo del contiendo y generar un hábito de negocios en cada emprendimiento de la ciudad de Latacunga.

---

## Referencias bibliográficas

- Davila de Gevara, C. (1985). *TEORIAS ORGANIZACIONES Y ADMINISTRACION*. BOGOTA: EDITORIAL INTERAMERICANA.
- Gómez, Á. (2018). *Que es y para que sirve el muestreo*. Mexico: Fundación iS+D.
- Lerma González, H. D. (2016). *Metodología de la investigación*. Bogotá: Ecoe Ediciones.
- Montalvo Claros, O. G. (1999). *Administración Financiera Básica: El Corto Plazo*. Bolivia.
- Tamayo y Tamayo, M. (1997). *El Proceso de la Investigación científica*. México: Limusa S.A.
- Terri, G. R. (1961). *Principios de la administración*. New York.