

PLAN DE NEGOCIOS, EL CAMINO A FORTALECER EL EMPRENDIMIENTO DESDE LA ACADEMIA

Vicente David, Catota Mesías*

<https://orcid.org/0000-0002-6281-6369>

Jorge Luis, López Moreno*

<https://orcid.org/0000-0001-8623-127X>

Edgar Isaac, Catota Mesías**

<https://orcid.org/0000-0002-8882-5191>

* Tecnológico Superior Universitario España, Ambato, Ecuador

** Investigador Independiente, Latacunga, Ecuador.

Email: vicente.catota@iste.edu.ec

Recibido: 05 noviembre de 2023 / Aprobado: 22 de diciembre de 2023 / Publicado: 29 de diciembre de 2023

DOI: <https://doi.org/10.24133/4dd98789>

Resumen

El emprendimiento, dentro del contexto ecuatoriano señala un contraste relevante debido a la particularidad de su desarrollo, ciertamente, cientos de emprendedores no logran sobrevivir al conocido “valle de la muerte”; motivo por el que aquella idea de negocio fenece de manera temprana.

Surgen algunas interrogantes ¿Qué hacen los actores del emprendimiento? ¿Existe el debido apoyo?; la respuesta sin duda sería negativa, debido a lo antes mencionado, desde la academia se imparten un sinnúmero de herramientas, perspectivas y metodologías que aúnan esfuerzos para contribuir al desarrollo local y sustancial del emprendimiento; con ese antecedente, la presente investigación tiene como principal objetivo determinar como un Plan de Negocios desarrollado en el nivel tecnológico aporta al impulso de emprendedores y por su intermedio a productos y servicios.

De esta manera se presenta una investigación con enfoque mixto, con un análisis descriptivo y control de asignación observacional, de los trabajos desarrollados y ejecutados por 24 estudiantes de la Tecnología Universitaria de Administración de Empresas y Emprendimiento; otorgando así, una revisión de su estructura, coherencia y aplicación. A la par, la aplicación de un instrumento validado por expertos y alfa de Cronbach del 0,95; que permita contrastar la información de la observación, Los principales resultados obtenidos brindan un panorama extenso de análisis, principalmente que un 71% de trabajos cumple con una estructura básica de plan de negocios, por su parte, más del 50% afirma que el plan de negocios es un mecanismo de fortalecimiento para un emprendedor.

Palabras Clave: Academia, Administración, Emprendimiento, Plan de Negocios.

Business Plan, the way to strengthen entrepreneurship from the Academy

Abstract

Entrepreneurship, within the Ecuadorian context, points out a relevant contrast due to the particularity of its development; certainly, hundreds of entrepreneurs do not manage to survive the well-known “valley of death”; which is why that business idea died early. Some questions arise: What do entrepreneurship actors do? Is there adequate support? The answer would undoubtedly be negative, due to the aforementioned, countless tools, perspectives and methodologies are taught from the academy that combine efforts to contribute to the local and substantial development of entrepreneurship; With this background, the main objective of this research is to determine how a Business Plan developed at the technological level contributes to the promotion of entrepreneurs and, through them, to products and services.

In this way, a causal investigation is presented, with a descriptive analysis and observational assignment control, of the work developed and executed by 24 students of the University Technology of Business Administration and Entrepreneurship; thus granting a review of its structure, coherence and application. At the same time, the application of an instrument validated by experts and Cronbach’s alpha of 0.95; that allows contrasting the observation information. The main results obtained provide an extensive overview of analysis, mainly that 71% of works comply with a basic structure of a business plan, for their part, more than 50% affirm that the business plan Business is a strengthening mechanism for an entrepreneur.

Keywords: Academy, Administration, Entrepreneurship, Business Plan.

Introducción

Dentro del territorio ecuatoriano, es indudable la existencia de emprendimientos, que, día a día, aparecen por varios elementos, en su gran mayoría debido a las condiciones laborales, ciertamente. Según un estudio desarrollado por el Monitor Global del Emprendimiento (GEM), desarrolló un estudio en 2020; destacando lo siguiente:

Tabla 1

Resultados del estudio publicado por GEM, junio 2020.

Motivo	Análisis	%
Escasez de empleo	Se relaciona directamente con la tasa de empleo del Ecuador.	82,7%
Hacer la diferencia	Esta categoría a aquellos emprendedores que presentan ideas innovadoras al mundo.	52,7%
Acumular riqueza	Los emprendedores que tienen como motivación principal el enriquecimiento.	36,5%
Tradición Familiar	La permanencia en el emprendimiento por interés propio o motivación familiar.	35,7%

Nota. Se destacan las principales motivaciones por que los ecuatorianos emprenden,

Con base en el estudio analizado del GEM y las cifras presentadas anteriormente, se destaca, al mismo tiempo, que, el 48,6% de personas se encuentran en el empleo informal; lo que se traduce en, 5 de cada 10 ecuatorianos.

Según, Primicias, (2019) Ecuador ocupa el puesto 177 entre 190 países, lo que indica que el excesivo papeleo requerido por el sistema para establecer un nuevo negocio ralentiza el proceso y desalienta el espíritu empresarial.

Los problemas que enfrentaron fueron la falta de puntualidad, la falta de una unidad única que centralice el proceso y los procesos que estaban documentados en papel en lugar de digitalmente. Para ello, es preciso considerar el fortalecimiento, creación y acompañamiento de emprendimientos, de esta manera, “La creación de empresas tiene un efecto importante sobre la economía de los países que la promueven, se podría pensar entonces que impulsar el emprendimiento es beneficioso y necesario, ya que éste fomenta la generación de empleo y la dinamización de la economía” Salgado Monar, (2023)

En el mes de octubre 2023 se realizó la Copa Mundial del Emprendimiento versión Ecuador, donde Ecuador es uno de los países con mayores índices de emprendimiento, según el Global Entrepreneurship Monitor: uno de cada tres adultos está en proceso o han iniciado un negocio. Primicias, (2023)

Existen diversos elementos que permiten en Ecuador el origen de ciertos emprendimientos, y claro está, muchos de aquellos están relacionados con la gente, precisamente se destaca al ecuatoriano como un emprendedor “nato”, con condiciones adaptables, resiliencia, habilidades sociales, habilidades en ventas etc., y, en referencia a las ventas en el estudio presentado por Tinajero

et al., (2022) se destaca el perfeccionamiento de habilidades emocionales que permitan el cumplimiento de ventas óptimas. Según la revista Lideres, el 22,7% de los adultos afirmó haber emprendido aprovechando una oportunidad en el mercado, mientras que el 12,1% lo hizo por necesidad. Con esas cifras, Ecuador pasó a tener la tasa de emprendimientos por necesidad más alta de la región, seguido de Perú (5,25%) y Brasil (4,95%).

Diario El Telegrafo, (2023). “Las mediciones realizadas por el Global Entrepreneurship Monitor muestra -además- que el porcentaje de quienes emprenden en el país por oportunidad es del 57,31% frente al 42,33% de quienes lo hacen por necesidad. Es decir, que el deseo de iniciar un negocio prima en el país por sobre la obligación de hacerlo por pérdida de empleo u otras causas similares, como si el ecuatoriano tuviera el instinto de hacer negocios”.

Un plan de negocios es un documento que describe la visión, misión, objetivos, estrategias y detalles operativos de la empresa. Incluye análisis de mercado, estructura organizacional, proyecciones financieras y planes de marketing. Puede servir como guía para la toma de decisiones y la atracción de inversores.

Según López Moreno , (2020) “El plan de negocios se trata de una guía que contiene los objetivos incluido las actividades cotidianas que se realizar para alcanzar el mismo. Si bien es cierto este plan de negocios nos permitirá visualizar de manera clara

la factibilidad o no del proyecto dándonos resultados cuantitativos de manera general, de esta manera se enfocará cada uno de estos elementos dándonos una idea clara de negocio, en todo caso a continuación, se visualiza un esquema de un plan de negocios”. (pág.87)

Al mismo tiempo, un plan de negocios puede actuar como herramienta de comunicación escrita. Un plan de negocios eficaz proporciona pautas sólidas para el desarrollo y el éxito empresarial y es una herramienta para la comunicación interna y externa. Fomenta la toma de decisiones informadas y atrae inversores demostrando la viabilidad y el potencial de la empresa. Cada plan de negocios es diferente y cada índice de contenidos deberá adecuarse a cada plan. Se precisa la utilización de aquellos títulos de la lista que tengan sentido para su plan. De acuerdo con el Libro Droznes, (2005). Construte un modelo de plan de negocios donde se verifica de manera solida y ordenada la estructura que debe llevar un plan para lo cual detallamos en la siguiente tabla. Del éxito de un plan de negocios, se derivan muchos aspectos relevantes como posicionamiento, fortalecimiento y crecimiento e incluso internacionalización, por mencionar el estudio de “Exportación de helados artesanales de frutas tropicales”, que para López et al., (2022) sugiere el fortalecimiento estructural del negocio e incremento con la finalidad de entender el mercado y sus oportunidades.

Tabla 2
Modelo Ampliado de Plan de Negocios

Declaración de Misión y Visión	Descripción de la Empresa	Descripción del Producto/Servicio	Análisis del Sector	Plan de Marketing	Competencia	Plan de Operaciones	Plan Financiero	Equipo gerencial	Riesgos críticos	Estrategia de Salida	Apéndices
Declaración de la misión	Aspectos legales	Descripción del producto/servicio	Visión general de la industria	Características demográficas mercado/ objetivo	Competidores directos	Locación	Resumen financiero	Altose	Competencia	Riesgos más importantes	Muestras/imágenes
Visión de la empresa	Descripción e Historia de la empresa	Ventajas del producto/servicio	Nicho de la compañía	Tendencias de mercado/ objetivo y patrones de crecimiento	Competidores indirectos	Dominio de propiedad/ términos de arrendamiento	Historial financiero de 3—5 años	Directorio	Management	Mayores obstáculos para el éxito del producto	Curriculum del equipo gerencial
Valores de la empresa	Estado actual	Características del propietario	Participantes de la industria	Tamaño y potencial del Mercado	Comparación de fuerzas y debilidades	Equipos	Pronósticos financieros	Consultores	Legales		Información sobre locaciones
	Planes futuros	Actividades de desarrollo del producto	Tendencias del sector y patrones de crecimiento	Precios, estrategia y posicionamiento	Nicho competitivo de mercado	Políticas de compras	Análisis de equilibrio financiero		Tecnología	Documentos legales	
	Gerencia clave	Debilidades del producto		Publicidad	Análisis de los segmentos de mercado	Barreras para la entrada	Procesos de manufactura y operaciones	Relación de valores financieros			Otros datos importantes
			Canales de distribución					Objetivos más importantes	Resumen de propiedad actual		
			Relaciones públicas y promoción			Medidas de control de calidad	Requerimiento de fondos/ términos de inversión				
			Descripción del proceso de ventas			Procedimientos administrativos y controles	Fuentes y usos de los fondos.				
			Canales de distribución			Personal y entrenamiento					
			Políticas de servicio y garantía			Consideraciones de trabajo					
			Alianzas estratégicas			Sistemas de Control de Management					
						Estatuto de la empresa					
						Logística y distribución					

Nota. Información recabada de Fortalecimiento empresarial Capacitación y acompañamiento al espíritu emprendedor. Bucheli et al. (2019)

Metodología

La presente investigación se desarrolló bajo un enfoque mixto, de esta manera; se determinó una observación y revisión de los trabajos desarrollados por los veinte y cuatro estudiantes de la Carrera Universitaria de Administración y Emprendimiento del Tecnológico Universitario España, que, dicho sea de paso, constituyen el objeto de estudio; es preciso mencionar, para el efecto, se determinó una ficha de observación a manera de rúbrica que permitió visualizar el cumplimiento de la estructura básica del Plan de Negocios; todo esto, bajo la orientación de control de asignación observacional, que consiente a la investigación la visualización y registro de información sin ningún tipo de intervención en la misma.

Igualmente, se levantó una encuesta de selección múltiple, utilizando la herramienta Google Forms, y validado por alfa de Cronbach de 0,95., con la finalidad de determinar el nivel de aprendizaje, aplicación e interés en el Plan de Negocios.

Resultados

Durante la investigación se pudo obtener resultados muy relevantes, que permiten un análisis coherente en referencia a la temática planteada, en referencia al Plan de Negocios y el emprendimiento desde la Academia.

En primer lugar, se desarrolló la observación y revisión de los temas presentados por los veinte y cuatro estudiantes mencionados, a continuación, se determinó examinar la estructura básica agrupando en cuatro componentes principales, detallados a continuación:

- Tema.
- Estudio de Mercado.
- Estudio Técnico.
- Estudio Financiero.

Cabe mencionar, los apartados mencionados anteriormente, contienen la estructura de un Plan de Negocios en su desarrollo oportuno.

Tabla 3

Resultados de la observación y revisión de los Proyectos desarrollados por los estudiantes de la Carrera de Administración de Empresas y Emprendimiento.

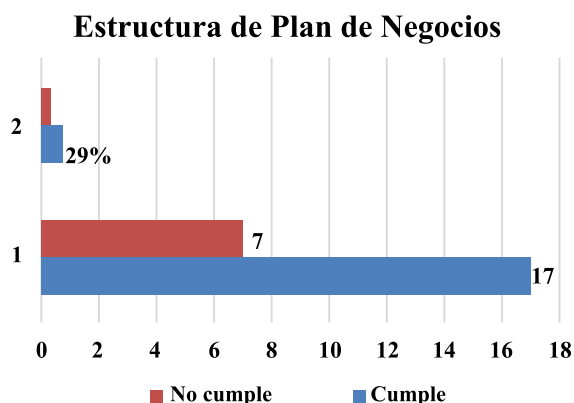
No.	Tema	Estudio de Mercado	Estudio Técnico	Estudio Financiero
1	C	C	C	NC
2	C	C	C	C
3	C	C	C	C
4	C	C	C	C
5	C	C	C	C
6	C	C	C	C
7	C	C	C	NC
8	C	C	C	C
9	C	C	C	C
10	C	C	C	C
11	C	C	NC	NC
12	C	C	C	C
13	C	C	NC	NC
14	C	C	C	C
15	C	C	C	C
16	C	C	C	NC
17	C	C	C	C
18	C	C	C	C
19	C	C	NC	NC
20	C	C	C	C
21	C	NC	NC	NC
22	C	C	C	C
23	C	C	NC	NC
24	C	C	C	C

Nota. El literal C “Cumple”, por su parte, el literal NC “No cumple”.

De esta manera, se presenta el porcentaje de cumplimiento de los trabajos verificados en función de la estructura de un plan de Negocios.

Figura 1

Porcentaje de cumplimiento de estructura en Plan de Negocios.



Nota. Los datos representan el resultado de la observación y revisión de los veinte y cuatro proyectos desarrollados por los estudiantes de la Carrera de Administración de Empresas y Emprendimiento.

Tabla 4

Proyectos en ejecución tras el levantamiento de información, fase preliminar.

Plan de Negocios	Para la creación de un spray antifrizz para el cuidado capilar.
	Para la comercialización de cangrejos chinos en la ciudad de milagro provincia del Guayas.
	Para la creación de una empresa importadora de cosméticos en la ciudad de manta en el año 2023.
	Para la apertura de una nueva sucursal de la boutique “kamish tendencia Colombia”
	Para la comercialización de wantán en la ciudad de milagro, provincia del Guayas.
	Para la creación de un packaging para joyas de plata.
	Para la creación del servicio de manicure express.
	Para la creación y elaboración de fundas de té de CBD en la ciudad de Cuenca.
	Para la creación de desayunos personalizados en el cantón Gualaceo.
	Para la producción y distribución de leche vegetal a base de alpiste orgánico de consumo humano, en la ciudad de Quito.
	Para la elaboración y comercialización de snack de jícama en la ciudad de Ibarra.

Nota. Constituye el 50% de proyectos validados y en ejecución de los 24 proyectos presentados.

Discusión

Los principales resultados de la presente investigación reflejan el interés de los estudiantes por contribuir en primera instancia al desarrollo académico y por su intermedio a los emprendimientos, productos y servicios presentados. Con esta deducción, es importante reiterar el 70% de trabajos con el cumplimiento total de estructura de plan de negocios, y en el mismo tenor, el 50% ya se encuentra en ejecución.

Se puede entonces, aseverar que la Academia es un factor determinante en el fortalecimiento de los emprendimientos ya constituidos o recientes; brindando herramientas como el Plan de Negocios; que como se reflejan en los resultados de la presente, mejoran las condiciones de desarrollo.

Como reflexión relevante, se encuentra la capacidad del estudiante para encontrar condiciones idóneas para el desarrollo del Plan de Negocios, ideas innovadoras que mediante el desarrollo de productos o servicios constituyen un aliado frecuente. Se insta entonces a la comunidad científica a seguir con el estudio, de esta manera contribuir con información del seguimiento a los proyectos presentados, que en su primera fase de elaboración y ejecución se ha cumplido con buenos resultados. Se debe resaltar el acompañamiento de tutores y el trabajo autónomo de estudiantes; y, en una óptica similar a la descrita por Bill Watson “Son las grandes personas las que hacen grandes empresas”

Conclusión

Es preciso concluir con la aseveración, “*La Academia tiene herramientas necesarias para fortalecer el emprendimiento*”; los Planes de negocios han sido validados y en su gran parte ejecutados con la finalidad de generar un soporte teórico - práctico en referencia al fortalecimiento necesario. Aquellos estudiantes que han ejecutado de una manera adecuada el documento final serán capaces de “poner en marcha” el emprendimiento o fungir como puntal a semejantes.

No existe tan solo una herramienta administrativa de fortalecimiento para los emprendimientos, y de eso se trata, generar en la Academia, mecanismos que enlacen lo descrito en los contenidos y la realidad ecuatoriana.

Referencias Bibliográficas

- Bucheli , M., & Villota , I. (2019). *Fortalecimiento empresarial: capacitación y acompañamiento al espíritu emprendedor*. San Juan de Pasto, Narño, Colombia: Editorial Unimar - Universidad Unimariana.
- Catota, V., López , J., & Catota , E. (2022). El proceso de toma de decisiones en las Tenencias Políticas del cantón Latacunga. *VICTEC. Revista Académica y Científica*, 131.
- Droznes, L. (2005). *Manual para un plan de negocios*. Unitexto.
- Lideres. (s.f.). Ecuador lidera la tasa de emprendimiento por necesidad en la región. *Ecuador continúa como el país más emprendedor de América Latina*.
- López Moreno , J. L. (2020). *PLAN DE NEGOCIOS PARA UNA EMPRESA DE PRODUCCIÓN Y EXPORTACIÓN DE HELADOS ARTESANALES DE FRUTASTROPICALES EN LA CIUDAD DE LATACUNGA – ECUADOR*. Latacunga: UNIVERSIDAD TECNICA DE COTOPAXI.

López, J., Catota, V., & Vilcacundo, O. (2022).
Exportación de helados artesanales de
frutas tropicales. *Aula Virtual*, 270.

Monitor Global del Emprendimiento. (Julio
de 2020). *Global Entrepreneurship
Monitor*.

Moreno Castro, T. F. (2016). *Emprendimiento
y plan de negocio*. Santiago de Chile:
RIL editores.

Primicias. (10 de 12 de 2019). Ecuador, en
la lista de países poco amigables para
los negocios. *En Ecuador una persona
debe realizar 11 procedimientos para
abrir un negocio*.

Primicias. (8 de 10 de 2023). Por quinta ocasión,
la Copa Mundial del Emprendimiento
llegará a Ecuador. *Copa Mundial del
Emprendimiento*.

Salgado Monar, J. H. (2023). El
Emprendimiento en el Ecuador. *Revista
Latinoamericana de Ciencias Sociales y
Humanidades, Asunción, Paraguay*, 26.

Telegrafo. (25 de 11 de 2023). Ecuador, un
país de emprendimiento. *Ecuador, un
país de emprendimiento*.

Tinajero, M., Catota, V., & Catota, E. (2022).
La Inteligencia Emocional en el área de
ventas. *Prospectivas UTC*, 50.