



UTMACH

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

CRECIMIENTO FINANCIERO COMO PARTE DE LAS DECISIONES
GERENCIALES EN LA EMPRESA COMPAÑÍA INDUSTRIAL
SIDERÚRGICA ATENAS S.A.

ORDOÑEZ SISALIMA VICENTE ESTALIN
INGENIERO COMERCIAL MENCIÓN EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

MACHALA
2022



UTMACH

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

CRECIMIENTO FINANCIERO COMO PARTE DE LAS DECISIONES
GERENCIALES EN LA EMPRESA COMPAÑÍA INDUSTRIAL
SIDERÚRGICA ATENAS S.A.

ORDOÑEZ SISALIMA VICENTE ESTALIN
INGENIERO COMERCIAL MENCIÓN EN ADMINISTRACIÓN DE
EMPRESAS

MACHALA
2022



UTMACH

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

EXAMEN COMPLEXIVO

CRECIMIENTO FINANCIERO COMO PARTE DE LAS DECISIONES GERENCIALES
EN LA EMPRESA COMPAÑÍA INDUSTRIAL SIDERÚRGICA ATENAS S.A.

ORDOÑEZ SISALIMA VICENTE ESTALIN
INGENIERO COMERCIAL MENCIÓN EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

PULLA CARRION EDUARDO VINICIO

MACHALA, 16 DE FEBRERO DE 2022

MACHALA
16 de febrero de 2022

DETERMINACIÓN DEL PRESUPUESTO DE COSTO ANUAL POR PRODUCTO Y POR ETAPA PARA LA COMPAÑÍA LÁCTEOS MADRIGAL S.A

por Elvis Alexander Asanza Apolo

Fecha de entrega: 11-feb-2022 11:55a.m. (UTC-0500)

Identificador de la entrega: 1760140328

Nombre del archivo: OR_PRODUCTO_Y_POR_ETAPA_PARA_LA_COMPA_A_L_CTEOS_MADRIGAL_S.A.txt
(22.74K)

Total de palabras: 3450

Total de caracteres: 17948

CLÁUSULA DE CESIÓN DE DERECHO DE PUBLICACIÓN EN EL REPOSITORIO DIGITAL INSTITUCIONAL

El que suscribe, ORDOÑEZ SISALIMA VICENTE ESTALIN, en calidad de autor del siguiente trabajo escrito titulado Crecimiento Financiero como parte de las Decisiones Gerenciales en la empresa Compañía Industrial Siderúrgica Atenas S.A., otorga a la Universidad Técnica de Machala, de forma gratuita y no exclusiva, los derechos de reproducción, distribución y comunicación pública de la obra, que constituye un trabajo de autoría propia, sobre la cual tiene potestad para otorgar los derechos contenidos en esta licencia.

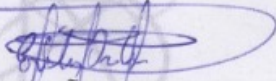
El autor declara que el contenido que se publicará es de carácter académico y se enmarca en las disposiciones definidas por la Universidad Técnica de Machala.

Se autoriza a transformar la obra, únicamente cuando sea necesario, y a realizar las adaptaciones pertinentes para permitir su preservación, distribución y publicación en el Repositorio Digital Institucional de la Universidad Técnica de Machala.

El autor como garante de la autoría de la obra y en relación a la misma, declara que la universidad se encuentra libre de todo tipo de responsabilidad sobre el contenido de la obra y que asume la responsabilidad frente a cualquier reclamo o demanda por parte de terceros de manera exclusiva.

Aceptando esta licencia, se cede a la Universidad Técnica de Machala el derecho exclusivo de archivar, reproducir, convertir, comunicar y/o distribuir la obra mundialmente en formato electrónico y digital a través de su Repositorio Digital Institucional, siempre y cuando no se lo haga para obtener beneficio económico.

Machala, 16 de febrero de 2022



ORDOÑEZ SISALIMA VICENTE ESTALIN
0705561033

Resumen

La administración y gestión de las empresas proyectan la necesidad de dinamizar las acciones que realizan a diario, en función de aquellos comportamientos que la sociedad presenta, dejando claro que el mercado es tan volátil en su estructura, razón por la cual es prioritario implementar acciones que dinamicen el comportamiento organizacional articulado a la gerencia efectiva, la cual debe investigar en qué medida dichos cambios afectan a la estabilidad empresarial, en tal razón al analizar lo sucedido en la empresa de estudio, se puede apreciar como la gerencia ha realizado gestiones importantes a lo largo de su vida organizacional, empero, por los cambios propios de las necesidades de los clientes se han presentado inconveniente en la obtención de resultados, por consiguiente se plantea como objetivo evaluar las acciones realizadas por la gerencia de la empresa, mediante el análisis del contexto planteado, a fin de proponer acciones que fortalezcan las acciones ejecutadas y permitan adaptarse a los cambios de las necesidades de sus clientes, consecuentemente se propuso sistematizar un conjunto de actividades que aportan a mejorar la estructura organizacional, la cual permitirá articularse a las necesidades actuales de los clientes.

Palabras claves: procesos, decisiones gerenciales, productividad.

Summary

The administration and management of companies project the need to invigorate the actions they carry out on a daily basis, based on those behaviors that society presents, making it clear that the market is so volatile in its structure, which is why it is a priority to implement actions that dynamize the organizational behavior articulated to the effective management, which must investigate to what extent these changes affect business stability, for this reason when analyzing what happened in the Compañía Industrial Siderúrgica Atenas SA It can be seen how the management has carried out important steps throughout its organizational life, however, due to the changes of the clients' needs, they have presented inconvenience in obtaining results, therefore, the objective is to analyze managerial decisions. carried out by the company in order to propose administrative actions that contribute to the optimization of resources, consequently it was proposed to systematize a set of activities that contribute to improving the organizational structure which will allow articulation to the current needs of customers.

Keywords: processes, managerial decisions, productivity.

INDICE

INTRODUCCION.....	5
1. DESARROLLO.....	7
1.1 Gestión de empresas	7
1.2 Toma de decisiones	8
1.3 Reducción de costos	8
1.4 Metodología.....	10
1.5 Resolución de Reactivo práctico	11
1.5.1. Evaluación las decisiones de la gerencia.....	11
1.5.2 Propuesta de reducción de costos	12
2. CONCLUSIONES.....	15
REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS	16

INDICE DE TABLAS

Tabla 1: Fases de propuesta de reducción de costos	12
---	----

INTRODUCCION

El marco de organización de las empresas trae consigo importantes aportes teóricos que buscan ser aplicados de manera directa en el campo empresarial, planteando consigo un conjunto de aristas que encaminan al crecimiento organizacional de las organizaciones (Mero, 2018). Es razón importante para buscar las acciones necesarias que cada estructura organizacional requiere, articulándose a las diferentes teorías administrativas existentes (Pertuz, 2020).

Las organizaciones desde sus albores han sufrido constantes cambios, los cuales se identifican desde concepción hasta la forma como se debe ejecutar, cuyos resultados dejan entrever la importancia de plantear y ejecutar actividades que aporten a la cuantificación de recursos que genera la empresa (Quiñonez & Castillo, 2020). Consecuentemente es necesario establecer que la administración debe ser dinámica a fin de adaptarse a las necesidades del mercado (Vásquez & Torres, 2018).

Es importante caracterizar que el correcto funcionamiento de las empresas parte desde los objetivos, misión y visión, logrando empoderar a los colaboradores, lo que aportará a buscar mejores opciones para el desarrollo empresarial (Guerrero, Cava, & Villanueva, 2019). La visión de la empresa en materia organizacional parte de un correcto análisis de los elementos claves que buscan proyectarse, siendo importante el diagnóstico inicial que la empresa requiere (Gómez, 2019).

Sin duda alguna el diagnóstico de las empresas, aportan con valor organizacional a la forma como se lo debe ejercer, por ende, en empresas cuyos canales de venta son el eje motor del crecimiento empresarial, se necesita planificar constantes cambios que busquen la obtención de potenciales clientes, los cuales en la actualidad pueden estar dentro o fuera de su geografía de trabajo. La relación entre la planificación y la ejecución de estrategias va de la mano con la visión futura que la empresa vislumbra seguir (García & Cazallo, 2019).

Asimismo, las decisiones gerenciales son las que buscan establecer una hoja de ruta sobre el accionar empresarial, lo que proyectará elementos claves para desarrollarse, por ende, es clave analizar correctamente las estrategias, las cuales deben ser consensuadas y planificadas en el marco de trabajo institucional (Cedeño & Asencio, 2019). Consecuentemente, la acción administrativa es un factor clave para mejorar la productividad empresarial (Zavala & Veléz, 2020).

De la misma manera se pone manifiesto la importancia real que aborda el tema referente a las actividades empresariales que aporten a la optimización de recursos, por ende, analizado el caso de estudio, se puede apreciar una empresa que tiene presencia a nivel internacional, la cual ha aplicado por varios años un modelo gerencial que retribuye el esfuerzo realizado por sus colaboradores a través de remuneraciones altas, de la misma manera se evidencia su preocupación por sus clientes, razón por la cual se usan productos de calidad, consecuentemente, en los últimos años se ha evidenciado disminución de sus utilidades, para lo cual se busca plantear soluciones que aporten a mejorar el escenario propuesto.

El objetivo del trabajo es de evaluar las acciones realizadas por la gerencia de la empresa, mediante el análisis del contexto planteado a fin de proponer acciones que fortalezcan las acciones ejecutadas y permitan adaptarse a los cambios de las necesidades de sus clientes.

1. DESARROLLO

1.1 Gestión de empresas

El marco de gestión de las empresas detalla en su estructura de trabajo la correcta administración de los recursos, para los cuales se necesita planificar eficientemente los recursos (Armijos & Bermúdez, 2019). Las empresas necesitan elementos claves para obtener que su andamiaje camine hacia el cumplimiento de los objetivos, consecuentemente es necesario involucrar a las diferentes áreas y sus actores (Pinzón & Maldonado, 2019).

El desarrollo empresarial camina de la mano de aquellas acciones que son ejecutadas por sus administradores, las cuales responden a necesidades propias en materia organizacional (Díaz, 2019). La administración de una empresa responde a la visión que se proyecta por parte de los inversionistas, en la cual es fundamental alinear la estructura de trabajo a su visión (Costa & Armijos, 2018).

La gestión de las empresas articula una serie de opciones que necesitan construirse desde varias aristas donde se involucra a las diferentes áreas de una organización, asimismo es prioritario la participación de los diferentes actores para de esta manera accionar de manera estructurada el crecimiento de la empresa (Peña & Velázquez, 2018). En tal sentido, la productividad de las empresas se relaciona directamente con la forma de administrarla (Bermeo & Montoya, 2020).

En materia administrativa, es clave un ordenamiento organizacional que estructure una línea de trabajo que proyecte las acciones necesarias para cumplir con los objetivos (Quezada & Hernández, 2018). Sus consecuencias, pueden sin duda alguna ocasionar el crecimiento de la empresa, o su caída administrativa (Ramos & Londoño, 2020).

En esta construcción de aportes se pone de manifiesto la importancia que se considera por parte de aquellas aporten que definen a la gestión de empresas, en la cual queda clara la necesidad de planificar aquellas acciones para su correcta administración (Rueda, Acosta, &

Cueva, 2018). Es menester del profesional que administra, canalizar esfuerzos para optimizar de manera eficiente las actividades que realizan, con el objeto de garantizar el cumplimiento de los objetivos (Orellana, 2020).

1.2 Toma de decisiones

La gerencia empresarial se basa en el conjunto de actividades que debe realizar para sustentar aquellas acciones que buscan mejorar las actividades que se desarrollan en una empresa, razón clave para identificar que su correcta ejecución apuntalará las acciones que realiza la empresa (Ramos & Londoño, 2020).

De la misma manera en la actualidad se recogen un conjunto de herramientas que forman parte de aquellas ayudas con que cuenta el administrador, garantizando que las actividades que se realicen se lo ejecuten de manera técnica, a fin de mitigar los impactos que se puedan presentar en la organización (Zavala & Veléz, 2020). Consecuentemente, el conjunto de acciones a realizar debe ir de la mano de una eficiente planificación, a fin de obtener los resultados esperados.

En el ámbito gerencial, se requiere tomar decisiones que marcan el camino a seguir de las empresas, las cuales deben ser respaldadas a parte de la experiencia, de varios elementos relacionados a aquellas teorías que marcan el accionar profesional bajo varios contextos, de igual manera la tecnología se convierte en un apoyo directo para gestionar recursos en función de su correcta aplicación (Costa & Armijos, 2018).

1.3 Reducción de costos

La reducción de costos como estrategia empresarial proyecta la necesidad de analizar el contexto que permita su aplicación, para lo cual el administrador debe estimar los esfuerzos necesarios para dar respuesta a este tipo de procedimientos, consecuentemente, se requiere de realizar un diagnóstico que proyecte una panorámica de lo que sucede en la empresa.

Esta acción panorámica brinda elementos variados para lograr plantear en que áreas se pueden focalizar esfuerzos, los cuales inciden directamente en el saber hacer de la administración gerencial, de igual manera, su relación directa con los recursos va de la mano, por consiguiente, a mayor control financiero, más eficiencia se puede considerar la empresa (Armijos & Bermúdez, 2019).

Al momento de su aplicación, las acciones a realizar dependen del contexto de la empresa, sin embargo, se han manejado un común denominador que establece que la reducción va de la mano de la supresión de personal, partidas entre otros, en tal sentido, se puede establecer que es necesario construir un modelo que garantice una correcta evaluación previa, a fin de garantizar una correcta toma de decisiones, la cuales pueden ir acompañadas del uso de tecnología.

1.4 Metodología

La investigación realizada es no experimental de corte transversal con alcance descriptivo, analizando el caso propuesto que se basa en buscar evaluar las decisiones gerenciales planteadas y de aportar con otros argumentos, a fin de dar respuesta a la resolución del escenario establecido, por ende, a fin de establecer si lo propuesta garantiza la resolución de los problemas identificados, se recopiló información que aporte al análisis teórico de la propuesta a planteada, y mediante la revisión bibliográfica se establecieron las acciones a seguir, tal como lo plantea (Cedeño & Asencio, 2019) en su investigación, consecuentemente el estudio se desarrolló a través de los siguientes momentos:

Momento 1.- Análisis del reactivo práctico

El instrumento utilizado para el análisis es el reactivo entregado, en el cual se narra una situación presentada en la empresa de estudio, sobre la cual se plantea algunas interrogantes en base a las decisiones tomadas por la empresa, asimismo, se plantea preguntas para en calidad de asesor dar respuesta a como se podría mejorar las acciones realizadas.

Momento 2.- Evaluación de las decisiones gerenciales

En base al escenario planteado, se procedió a dar respuesta a la pregunta establecida en el reactivo, dando un criterio sobre las acciones realizadas y como se podrían robustecer, con la finalidad de buscar respuestas a las situaciones presentadas.

Momento 3.- Elaboración de propuesta de reducción de costos

En base a lo elemento analizados se procedió a plantear la propuesta de reducción de costos a través de dos fases, en la cual la fase 1, se basa en la realización de un diagnóstico de los procesos y actividades que permitan cuantificar el desempeño laboral de los colaboradores, y en segunda fase, se plantea la ejecución de acciones que aporten a la sistematización de procesos, los cuales puedan ser medidos y aporten a la toma de decisiones, consecuentemente, consideramos que la reducción de costos se la realizará de manera técnica.

1.5 Resolución de Reactivo práctico

En base al reactivo propuesto, se da respuesta a los planteamientos generados:

1.5.1. Evaluación las decisiones de la gerencia.

Las decisiones tomadas por la gerencia deben ser analizadas bajo varios matices, tomando en cuenta que se ha tenido los resultados esperados, sin embargo, es lógico entender que el mercado es dinámico y evoluciona de manera rápida, por ende, al tener los primeros síntomas de disminución de utilidades se debería analizar las causas que lo originan. No obstante, no se puede determinar que la administración, a través de las decisiones gerenciales no ha cumplido, sino, más bien, habría que ser más específico en que procesos se ha cumplido metas y que procesos no, lo que garantizará una toma de decisiones más robustas.

Además, es importante analizar en materia organizacional, la disminución de utilidades puede presentarse por varias razones, entre ellas está la resolución de necesidades por eventualidades que la empresa pudo haber presentado, siendo importante la revisión cuantitativa de dichas actividades a través de los balances financieros, consecuentemente, dicha medición garantizará una valoración real de los resultados, por cuanto, pueden existir efectos externos que inciden directamente en los resultados, tal es el caso de lo que ha pasado con la pandemia Covid-19.

Este conjunto de acciones determinará si realmente la disminución de utilidades se da por razones de disminución de ventas, basado en su histórico de ventas, o si realmente se tuvo que realizar inversiones que apalancen el negocio de manera sostenible, además, la empresa debe contar con indicadores de ejecución, los cuales garantizarán una valoración horizontal y vertical de las acciones ejecutadas.

Asimismo, es meritorio concebir que las decisiones tomadas por la gerencia, busca crear un correcto clima organizacional, en el que se respeta y se cumple con las obligaciones laborales, manteniendo un colaborador motivado, por ende, se puede establecer que en material laboral las acciones van de la mano de lo que establece una correcta gestión, no

obstante, se debería establecer indicadores de gestión, para de esta manera validar si las acciones realizadas por el colaborador van de la mano de sus funciones y acorde a su remuneración mensual.

Además, una correcta valoración de resultados aportará a realizar una retroalimentación de procesos, metodologías o acciones realizadas, a fin de gestionar una adecuada mejora continua, lo cual garantizará dinamizar las actividades que se realizaban con el objeto de mejorarlas y adaptarlas a las necesidades de su mercado meta.

1.5.2 Propuesta de reducción de costos

La reducción de costos es una estrategia que realizan las empresas, con la finalidad de mantener una sostenibilidad financiera a largo plazo, sin embargo, la acción más utilizada se focaliza en la separación del personal de la empresa o en la supresión de partidas financieras sin el análisis cuantitativo de las causas, no obstante, al ser una empresa que se ha mantenido en el mercado local e internacional, logrando empoderar a sus colaboradores, requiere de buscar otro tipo de acciones, a fin de identificar si realmente dicha política beneficia a la empresa, en tal sentido, se requiere de buscar interiorizar acciones estratégicas para valorar lo que realiza cada colaborador y como su incidencia laboral aporta valor a la empresa.

Para el planteamiento de reducción de costos de acuerdo con el contexto establecido, se plantea desarrollar lo siguiente, como se muestra en la Tabla 1.

Tabla 1: Fases de propuesta de reducción de costos

Fases	Acciones	Resultado
Fase 1: Diagnóstico	Análisis de actividades que realiza el personal, de acuerdo con sus funciones y perfil profesional o laboral.	1. Medición de carga de trabajo. 2. Informe de análisis de puestos y correlación de competencias profesionales con responsabilidades establecidas en la empresa.

Fase 2: Construcción de sistema por resultados	En base al diagnóstico obtenido en la Fase 1, se procederá a elaborar indicadores que aporten a la medición de actividades del personal	<ol style="list-style-type: none"> 1. Construcción de indicadores 2. Implementación de sistema por resultados – cuadro de mando 3. Medición de actividades del personal en función de los objetivos de la empresa.
---	---	---

Elaborado: El autor

La desagregación de las actividades a realizar en cada una de las fases se presenta a continuación:

FASE 1

La Fase 1 propuesta busca realizar un diagnóstico que permita tener una línea base de trabajo, a fin de cuantificar las actividades que se desarrollan, garantizando que la toma de decisiones se respalde en información que demuestre el diario trabajo de los colaboradores, para lo cual se plantea realizar lo siguiente:

Análisis de actividades realizadas por cada funcionario

Medir la relación de actividades cumplidas de acuerdo con sus metas

Asociar el cumplimiento de actividades acorde a los objetivos de las empresas.

Elaborar un diagnóstico de las horas laboradas en función de ingresos.

Realizar un análisis 360° de la relación existente entre el puesto de trabajo y el perfil que tiene, a fin de establecer su idoneidad laboral.

FASE 2

La Fase 2, garantizará que el diagnóstico realizado, presente los resultados y permita segmentar al talento humano de acuerdo con las valoraciones obtenidas, lo que garantizará el cumplimiento de una medición técnica y efectiva, en tal sentido, se propone lo realizar lo siguiente:

Plantear elementos claves para proponer un sistema por resultados que cuantifique las actividades realizadas por el talento humano y como se relaciona con los costos y gastos. El

sistema por resultados garantizará una medición real de las actividades desarrolladas por el personal y como dichas acciones monetizan los objetivos de la empresa.

Elaborar un dashboard o cuadro de mando, que visualice las metas ejecutadas por los diferentes departamentos, a fin de plantear un nuevo modelo gerencial, el cual debe ser dinámico y facilite su ajuste de acuerdo con las situaciones que se presentan en la empresa.

Planificar el fortalecimiento de habilidades y destrezas en el talento humano, lo cual va a garantizar desempeñar sus actividades de manera oportuna, mejorando su eficiencia y productividad, garantizando la optimización de actividades en cada una de las áreas de la empresa.

Las fases antes detalladas aportarán a construir una línea de trabajo, que dinamice las acciones a seguir, para lo cual, al momento de implementarse, garantizará que la toma de decisiones sean la más efectiva posible, logrando evaluar de manera técnica los procesos o actividades que inciden en el incremento de costos y la disminución de ventas, logrando obtener factores claves para focalizar los esfuerzos necesarios en la realización de mejora continua de los procesos de la empresa.

Estos elementos permitirán la construcción de un nuevo modelo gerencial, donde cada colaborador sea medido y valorado en función de las actividades que realiza, dicha acción favorecerá a construir escenarios en los que se pueda predecir cuando la empresa pueda caminar a una disminución de ventas, aumento de ventas o a diferentes comportamientos organizacionales.

2. CONCLUSIONES

La gestión de las empresas supone la necesidad de adaptarse a las necesidades del mercado, y al conjunto de variables externas que pueden afectar al desempeño de la empresa, en tal sentido, no solamente se convierte en la ejecución de teorías o conceptos propuestos por varios gurús, sino se convierte en una práctica real y efectiva del conjunto de acciones necesarios para lograr cumplir los objetivos de las empresas.

Al no existir controles que aporten a la productividad de la empresa, se hace necesario el uso de herramientas cuantitativas que generen resultados medibles, garantizando una eficiente gestión de recursos, los cuales deben ser validados a fin de manejar un adecuado punto de equilibrio que favorezca a la sostenibilidad de la empresa, lo que garantizará que sus colaboradores aporten de manera directa a la productividad empresarial.

Las acciones planteadas en el caso favorecen parcialmente a la optimización de recursos, no obstante, en respuesta a las preguntas planteadas, se debe fortalecer las acciones realizadas, por ende, para el lograr el incremento de ventas es necesario no solamente la supresión del talento humano, sino más bien canalizar esfuerzos para focalizar departamentos, áreas o colaboradores que cumplen a cabalidad con sus actividades, a fin de proponer acciones de mejora continua que aporte al crecimiento de todos.

El incremento de ventas se lo debe realizar a través de la implementación de varias estrategias, las cuales deben partir de las necesidades de su mercado, por ende, además de lo propuesto se debe manejar métricas y sistemas que determinen los cambios constantes que sufren los consumidores, dicha acción, más los cambios en la estructura interna institucional, garantizaran la disminución de costos y aportará al crecimiento de la empresa.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- Armijos, F., & Bermúdez, A. (2019). Gestión de administración de los Recursos Humanos. *Universidad y Sociedad*, 65-78. http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2218-36202019000400163
- Bermeo, M., & Montoya, L. (2020). Incursión de las TIC en la gestión de la información financiera en las empresas pyme comerciales: estudio de caso. *NOVUM*, 5.
- Cedeño, P., & Asencio, L. (2019). Las estrategias gerenciales como base fundamental para la administración en los negocios. *Universidad y Sociedad*, 34-65. http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2218-36202019000500191
- Costa, M., & Armijos, V. (2018). Inversión en TICS en las empresas del Ecuador para el fortalecimiento de la gestión empresarial Periodo de análisis 2012-2015. *Espacios*, 5.
- Díaz, M. (2019). Estudio preliminar sobre desarrollo organizacional y cambio planeado en una organización del sector de los servicios. *Universidad de La Habana*, 32-45. http://scielo.sld.cu/scielo.php?pid=S0253-92762019000200245&script=sci_arttext&tlng=en
- García, J., & Cazallo, A. (2019). Indicadores de Eficacia y Eficiencia en la gestión de procura de materiales en empresas del sector construcción del Departamento del Atlántico, Colombia. *Espacios*, 16.
- Gómez, P. (2019). Relación costo-beneficio de sistemas de gestión ambiental en empresas manufactureras venezolanas. *Revista de ciencias sociales*, 143-155.
- Guerrero, D., Cava, J., & Villanueva, A. (2019). Fomentando la vinculación entre empresa e investigación en el Grado en Administración y Dirección de Empresas. *Revista de Innovación y Buenas Prácticas Docentes*, 67-78. <https://www.uco.es/ucopress/ojs/index.php/ripadoc/article/view/12328>
- Mero, J. (2018). Empresa, administración y proceso administrativo. *Enfoques*, 34-45. Obtenido de <https://fipcaec.com/index.php/fipcaec/article/view/59>
- Orellana, C. (2020). Modelo de Gestión para Procesos Administrativos en empresas de Economía Popular y Solidaria. *Journal of business and entrepreneurial studies: JBES*, 343-351.
- Peña, C., & Velázquez, L. (2018). Cultura organizacional y la gestión del conocimiento. Factores de cambio en una empresa automotriz. *REVISTA INNOVA ITFIP*, 15-22. Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=7964670>

- Pertuz, V. (2020). Condiciones para el aprendizaje organizacional y prácticas de gestión de innovación: un análisis en medianas empresas. *Información tecnológica*, 21-36.
- Pinzón, S., & Maldonado, G. (2019). Orientación de la gestión del conocimiento y rendimiento en las pequeñas y medianas empresas mexicanas. *Revista de ciencias sociales*, 21-34.
- Quezada, W., & Hernández, G. (2018). Gestión de la tecnología y su proceso de transferencia en Pequeñas y Medianas Empresas metalmecánicas del Ecuador. *Ingeniería Industrial*, 60-72.
- Quiñonez, O., & Castillo, S. (2020). Gestión y comercialización pequeñas y medianas empresas de servicios en Ecuador. *Revista de ciencias sociales*, 194-206.
- Ramos, A., & Londoño, D. (2020). Gestión integral e integrada experiencia de las empresas en México. *Revista de ciencias sociales*, 31-44.
- Rueda, I., Acosta, B., & Cueva, F. (2018). El cambio organizacional y su gestión estratégica. *Espacios*, 17-27. <http://www.revistaespacios.com/a18v39n44/18394417.html>
- Soler, R., & Oñate, P. (2018). La gestión de riesgo: el ausente recurrente de la administración de empresas. *Revista Ciencia Unemi*, 51-62.
- Vásquez, J., & Torres, J. (2018). Caracterización de los auditores de sistemas de gestión pertenecientes a empresas certificadoras en Chile. *Signos: Investigación en sistemas de gestión*, 55-69.
- Zavala, F., & Veléz, E. (2020). La gestión de la calidad y el servicio al cliente como factor de competitividad en las empresas de servicios - Ecuador. *Dominio de las Ciencias*, 264-281.

ANEXOS

Crecimiento financiero como parte de las decisiones gerenciales

INFORME DE ORIGINALIDAD

10%	9%	2%	5%
INDICE DE SIMILITUD	FUENTES DE INTERNET	PUBLICACIONES	TRABAJOS DEL ESTUDIANTE

FUENTES PRIMARIAS

1	Submitted to UNIV DE LAS AMERICAS Trabajo del estudiante	1%
2	produccioncientificaluz.org Fuente de Internet	1%
3	repositorio.udes.edu.co Fuente de Internet	1%
4	revistainvestigacionacademicasinfrontera.unison.mx Fuente de Internet	<1%
5	sedici.unlp.edu.ar Fuente de Internet	<1%
6	Carlos Martínez-Hernández, Claudia Yubero, Francisco Javier Robles Moral. "Itinerario didáctico multidisciplinar en Madrid: validación con maestros en formación", Revista Electrónica de Investigación Educativa, 2021 Publicación	<1%
7	dialnet.unirioja.es Fuente de Internet	

		<1%
8	periodicos.unievangelica.edu.br Fuente de Internet	<1%
9	repositorio.utmachala.edu.ec Fuente de Internet	<1%
10	www.clubensayos.com Fuente de Internet	<1%
11	Submitted to National University College - Online Trabajo del estudiante	<1%
12	Submitted to Universidad Técnica de Machala Trabajo del estudiante	<1%
13	Submitted to Universidad Nacional Abierta y a Distancia, UNAD, UNAD Trabajo del estudiante	<1%
14	Submitted to Universidad Estatal de Milagro Trabajo del estudiante	<1%