



UTMACH

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

Función de la gestión financiera como aporte de la generación de emprendimientos de los jóvenes del colegio de Bachillerato "CARMEN MORA DE ENCALADA".

**SOLANO DÍAZ KERLY DANIELA
LICENCIADA EN CONTABILIDAD Y AUDITORIA**

**CRUZ MENDOZA JOSSELYN PAOLA
LICENCIADA EN CONTABILIDAD Y AUDITORIA**

**MACHALA
2023**



UTMACH

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

Función de la gestión financiera como aporte de la generación de emprendimientos de los jóvenes del colegio de Bachillerato "CARMEN MORA DE ENCALADA".

**SOLANO DÍAZ KERLY DANIELA
LICENCIADA EN CONTABILIDAD Y AUDITORIA**

**CRUZ MENDOZA JOSSELYN PAOLA
LICENCIADA EN CONTABILIDAD Y AUDITORIA**

**MACHALA
2023**



UTMACH

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

ANÁLISIS DE CASOS

**Función de la gestión financiera como aporte de la generación de
emprendimientos de los jóvenes del colegio de Bachillerato
"CARMEN MORA DE ENCALADA".**

**SOLANO DÍAZ KERLY DANIELA
LICENCIADA EN CONTABILIDAD Y AUDITORIA**

**CRUZ MENDOZA JOSSELYN PAOLA
LICENCIADA EN CONTABILIDAD Y AUDITORIA**

RAMON GUANUCHE RONALD EUGENIO

**MACHALA
2023**

Función de la gestión financiera como aporte de la generación de emprendimientos de los jóvenes del colegio de Bachillerato “CARMEN MORA DE ENCALADA”.

por Josselyn Paola Cruz Mendoza

Fecha de entrega: 10-nov-2023 09:26p.m. (UTC-0500)

Identificador de la entrega: 2190987644

Nombre del archivo: CRUZ_SOLANO_TRABAJO_DE_TITULACION_11.docx (637.89K)

Total de palabras: 19305

Total de caracteres: 106625

Función de la gestión financiera como aporte de la generación de emprendimientos de los jóvenes del colegio de Bachillerato "CARMEN MORA DE ENCALADA".

INFORME DE ORIGINALIDAD

6%

INDICE DE SIMILITUD

6%

FUENTES DE INTERNET

0%

PUBLICACIONES

3%

TRABAJOS DEL ESTUDIANTE

FUENTES PRIMARIAS

1	Submitted to Universidad Técnica de Machala Trabajo del estudiante	1%
2	webcache.googleusercontent.com Fuente de Internet	1%
3	www.coursehero.com Fuente de Internet	1%
4	repositorio.utmachala.edu.ec Fuente de Internet	<1%
5	hdl.handle.net Fuente de Internet	<1%
6	ri.ues.edu.sv Fuente de Internet	<1%
7	repositorio.espe.edu.ec Fuente de Internet	<1%
8	Submitted to Universidad de San Martín de Porres Trabajo del estudiante	<1%

9	archive.org Fuente de Internet	<1 %
10	biblioteca.usac.edu.gt Fuente de Internet	<1 %
11	Submitted to CONACYT Trabajo del estudiante	<1 %
12	revistas.unisimon.edu.co Fuente de Internet	<1 %
13	vsip.info Fuente de Internet	<1 %
14	docslide.us Fuente de Internet	<1 %
15	dspace.esPOCH.edu.ec Fuente de Internet	<1 %
16	Submitted to Instituto Superior de Artes, Ciencias y Comunicación IACC Trabajo del estudiante	<1 %
17	dokumen.pub Fuente de Internet	<1 %
18	repositorio.uta.edu.ec Fuente de Internet	<1 %
19	repositorio.usmp.edu.pe Fuente de Internet	<1 %
20	Submitted to Infile Trabajo del estudiante	<1 %

<1 %

21

ec.europa.eu

Fuente de Internet

<1 %

22

cathi.uacj.mx

Fuente de Internet

<1 %

23

careersourcechipola.com

Fuente de Internet

<1 %

24

repositorio.ulead.edu.ec

Fuente de Internet

<1 %

25

www.educacion.gob.es

Fuente de Internet

<1 %

26

www.madrid2012.es

Fuente de Internet

<1 %

27

Submitted to Ana G. Méndez University

Trabajo del estudiante

<1 %

28

repositorio.ucv.edu.pe

Fuente de Internet

<1 %

Excluir citas

Activo

Excluir coincidencias < 15 words

Excluir bibliografía

Activo

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

Las que suscriben, SOLANO DÍAZ KERLY DANIELA y CRUZ MENDOZA JOSSELYN PAOLA, en calidad de autoras del siguiente trabajo escrito titulado Función de la gestión financiera como aporte de la generación de emprendimientos de los jóvenes del colegio de Bachillerato "CARMEN MORA DE ENCALADA", otorgan 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 tienen potestad para otorgar los derechos contenidos en esta licencia.

Las autoras declaran 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.

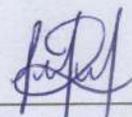
Las autoras como garantes de la autoría de la obra y en relación a la misma, declaran que la universidad se encuentra libre de todo tipo de responsabilidad sobre el contenido de la obra y que asumen la responsabilidad frente a cualquier reclamo o demanda por parte de terceros de manera exclusiva.

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.



SOLANO DÍAZ KERLY DANIELA

0706685344



CRUZ MENDOZA JOSSELYN PAOLA

0105652762

DEDICATORIA

Este trabajo de titulación va dedicado con mucho orgullo y amor.

Especialmente a mis padres Freddy y María por su ayuda incondicional en momentos de adversidad, durante mi proceso académico, motivándome a encarar cada obstáculo sin desfallecer en el intento. Me han dado todo lo que soy como persona, mis valores y mis principios, sin pedir nunca nada a cambio. A mis queridos abuelos Genaro y Guillermo que en paz descansen, que mediante sus sabios consejos y amor incondicional me permitieron obtener un direccionamiento que necesitaba para culminar mi carrera.

A mi hermano Leandro por su apoyo incondicional, durante todo este proceso, por estar conmigo en todo momento gracias. A mi novio Jazmany por sus consejos y palabras de aliento que hicieron de mí una mejor persona y de una u otra forma me acompañó en todo mi proceso de formación académica. Finalmente quiero dedicar esta tesis a mis compañeros que me brindaron su ayuda incondicional en mi preparación universitaria los cuales ingresamos con muchos sueños y metas de culminar la carrera, gracias colegas.

Josselyn Paola Cruz Mendoza

A mi familia, primordialmente a mis padres por el soporte continuo brindado durante todas las etapas de mi vida, lo que me permitió adquirir confianza para lograr mis objetivos en el transcurso de mi formación académica. A mis hermanos Christian, Dana y Denise por ser mi base de contención, fortaleza y complicidad tanto en el ámbito profesional como personal. A mi abuelita Regina, que en paz descanse, por criarme dentro de valores y principios sostenidos por la fé en Dios, los cuales me han convertido en la persona que soy ahora. A los docentes, que a través de sus enseñanzas lograron transmitirme el sentido de aprecio y respeto por esta profesión. Finalmente, a mis compañeros que fueron el grupo “perfecto” para compartir y transitar este camino llamado “ciclo universitario”, haciendo que sea más memorable esta fase importante de mi vida.

Kerly Daniela Solano Díaz

AGRADECIMIENTO

Quiero expresar mi gratitud a Dios, quien con su inmenso amor y bondad me ha guiado siempre por la senda correcta, lo cual me ha ayudado a perseverar y alcanzar mis metas manteniendo la fe en él. De igual manera expresar mi más grande y cordial agradecimiento al Ing. Ronald Eugenio Ramón Guanuche, principal copartícipe durante todo este proceso de formación académica, quien con su direccionamiento y enseñanza permitió el desarrollo de este trabajo de titulación.

Y, por último, pero no menos importante, agradecer a mi compañera de titulación, Lic. Daniela Solano, mi mejor amiga y compañera de tesis con quien hemos compartido muchos sueños y metas, desde el preuniversitario, gracias por verme brindado tu ayuda incondicional en momentos difíciles. La considero como una hermana y estoy orgullosa y agradecida de poder haber terminado esta etapa universitaria como todas unas colegas.

Para ellos, muchas gracias por todo.

Josselyn Paola Cruz Mendoza

Deseo expresar mi gratitud incansable a Dios por su bendición permanente en el transcurso de mi vida académica y personal, especialmente en los momentos más complicados, se ha convertido en mi sostén para seguir adelante. Asimismo, quiero agradecer a mis padres por darme la vida y educación, y enseñarme que con esfuerzo y dedicación se logra genuinamente todos los objetivos que nos propongamos.

Además, quisiera enviar un sentido mensaje de agradecimiento al Ing. Ronald Ramón, tutor de este trabajo de titulación, quien a través de su buen direccionamiento se convirtió en el guía ideal para la elaboración de esta investigación. Del mismo modo, me permito agradecer a los distintos docentes, que compartieron todo su conocimiento de manera altruista, logrando que culmine con éxito esta etapa universitaria.

Finalmente, deseo expresar mi profundo agradecimiento a mi compañera Lic. Josselyn Cruz por ser mi dupla perfecta no sólo en la elaboración de este trabajo, sino en todas las fases que tuvimos que recorrer durante nuestra carrera. Se ha convertido en mi mejor amiga, y una inspiración para mí como persona y profesional. No pudo la vida darme una mejor persona que ella para compartir conmigo esta increíble etapa, sin duda una de las mejores coincidencias de mi vida.

Kerly Daniela Solano Díaz

RESUMEN

En cualquier negocio, la gestión financiera es un instrumento fundamental, ya que aporta significativamente al éxito y la sostenibilidad del negocio. Asimismo, es un componente crítico para la supervivencia, esto a raíz de que involucra factores como la planificación, organización, control y monitoreo de los recursos financieros existentes para alcanzar los objetivos de la empresa. Ante lo expuesto, el presente análisis de caso permitió, analizar la gestión financiera, como aporte para la generación de emprendimientos de los jóvenes del colegio de Bachillerato “CARMEN MORA DE ENCALADA”. El enfoque epistemológico de esta problemática se analizará mediante un enfoque cuantitativo, de tal manera que, se pueda determinar a través de las variables, expresiones numéricas, el origen de los resultados de la investigación. Es decir, nos permitirá encontrar la verdad absoluta a través de datos comprobables. Los resultados de la investigación permitirán evidenciar los aportes que otorga la gestión financiera a los emprendimientos.

Palabras claves: emprendimientos, gestión financiera, recursos, sostenibilidad.

ABSTRACT

In any business, financial management is a fundamental instrument, as it contributes significantly to the success and sustainability of the business. It is also a critical component for survival, since it involves factors such as planning, organization, control and monitoring of existing financial resources to achieve the company's objectives. In view of the above, the present case analysis made it possible to analyze financial management as a contribution to the generation of entrepreneurship of young people from the "CARMEN MORA DE ENCALADA" High School. The epistemological approach to this problem will be analyzed by means of a quantitative approach, in such a way that the origin of the research results can be determined through the variables, numerical expressions. That is to say, it will allow us to find the absolute truth through verifiable data. The results of the research will allow us to demonstrate the contributions that financial management provides to the enterprises.

Key words: ventures, financial management, resources, sustainability.

ÍNDICE GENERAL

INTRODUCCIÓN.....	11
CAPÍTULO I GENERALIDADES DEL OBJETO DE ESTUDIO	13
1.2 Hechos de interés	15
1.3 Objetivos de la investigaciónObjetivo General:	18
Objetivos específicos:	18
CAPÍTULO II FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA- EPISTEMOLÓGICA DELESTUDIO	19
2.1 Descripción del enfoque epistemológico de referencia	19
2.1.1 Paradigma de la investigación	19
2.1.2 Evolución de la gestión financiera.....	19
2.2 Bases teóricas de la investigación	20
2.2.1 Gestión financiera	20
2.2.2 Recursos financieros	21
2.2.3 Efectivo y equivalente.....	21
2.2.4 Caja.....	22
2.2.5 Bancos	22
2.2.6 Inversiones	22
2.2.7 Ingresos.....	23
2.2.8 Ingresos Ordinarios	23
2.2.9 Ingresos no ordinarios	24
2.2.10 Créditos.....	25
2.2.11 Créditos Personal	25
2.2.12 Fondos públicos	25
2.2.13 Rentabilidad	26
2.2.14 Rentabilidad Bruta	26
2.2.15 Ventas	27
2.2.16 Utilidad bruta	27
2.2.17 Rentabilidad Operativa	27
2.2.18 Gastos Operacionales	28
2.2.19 Utilidad Operacional	28
2.2.20 Rentabilidad Neta	29

2.2.21	Utilidad Neta.....	29
2.2.22	Emprendimiento.....	29
2.2.23	Empresa	30
2.2.24	Organización empresarial	30
2.2.25	Estructura organizacional.....	31
2.2.26	Niveles jerárquicos.....	31
2.2.27	Cultura empresarial	32
2.2.28	Desempeño de los participantes	32
2.2.29	Sistema de valores.....	33
2.2.30	Innovación empresarial	33
2.2.31	Nuevos conocimientos y habilidades	34
2.2.32	Innovación social	34
2.2.33	Necesidades económicas.....	35
2.2.34	Necesidades según su importancia	35
2.2.35	Necesidades demandadas o primarias	35
2.2.36	Necesidades no demandadas o secundarias	36
2.2.37	Necesidades según la escasez económica.....	36
2.2.38	Necesidades relativas	36
2.2.39	Necesidades absolutas.....	37
CAPÍTULO III PROCESO METODOLÓGICO.....		39
3.1.1.	Modalidades básicas de investigación.....	39
	Paradigma Positivista	39
3.1.2	Método deductivo	39
3.1.3	Nivel de Investigación	40
	Diseño no Experimental	40
3.1.4	Técnicas de investigación	40
3.1.5	Instrumento de investigación	41
	Escala de Likert	41
3.1.6.	Unidades de Estudio	41
3.2	Proceso de recolección de datos en la investigación	41
CAPÍTULO IV RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN.....		43
4.1	Descripción y argumentación teórica de resultados	43

4.1.1. Variable: Gestión Financiera	43
4.2 Caracterización o aporte práctico de la investigación	64
CONCLUSIONES.....	84
RECOMENDACIONES	86
Referencias Bibliográficas	96

Índice de Figuras

Figura 1. Indicador: Caja	43
Figura 2. Indicador: Bancos.....	44
Figura 3. Indicador: Inversiones	45
Figura 4. Indicador: Ingresos Ordinarios.....	46
Figura 5. Indicador: Ingresos no ordinarios.....	47
Figura 6. Indicador: Crédito Personal.....	48
Figura 7. Indicador: Fondos Públicos	49
Figura 8. Indicador: Ventas	50
Figura 9. Indicador: Utilidad Bruta.....	51
Figura 10. Indicador: Gastos Operacionales.....	52
Figura 11. Indicador: Utilidad Operacional.....	53
Figura 12. Indicador: Utilidad Neta.....	54
Figura 13. Indicador: Estructura Organizacional.....	55
Figura 14. Indicador: Niveles de Jerarquía.....	56
Figura 15. Indicador: Desempeño.....	57
Figura 16. Indicador: Sistema.....	58
Figura 17. Indicador: Nuevos Conocimientos	59
Figura 18: Indicador: Innovación	60
Figura 19. Indicador: Necesidades primarias	61
Figura 20. Indicador: Necesidades secundarias.....	62
Figura 21. Indicador: Necesidades Relativas.....	63
Figura 22. Indicador: Necesidades Absolutas.....	64

Índice de tablas

Tabla 1. Matriz de Consistencia.....	38
---------------------------------------------	----

INTRODUCCIÓN

La preeminencia de los negocios ya sean estos, pequeños, medianos o grandes, se han convertido en el centro de interés de muchas investigaciones, que tratan de expandir el saber de su operatividad y de las dificultades que presentan debido a diversas situaciones inesperadas por las que atraviesan las empresas, más aún cuando éstas apenas inician sus actividades operativas. Por lo tanto, se hace necesario para los emprendedores conocer e identificar las herramientas estratégicas y esenciales del negocio, de modo que permita gestionar aquellos puntos endebles que pueden comprometer a la entidad por las decisiones que se puedan llegar a tomar durante la gestión de la misma.

En la actualidad, dentro del ámbito empresarial, la gestión financiera es considerada uno de los pilares esenciales en el crecimiento de los emprendimientos, porque permite dirigir y gestionar sus recursos, con el objetivo de cerciorarse de que estos, serán suficientes para solventar los costos y gastos requeridos por la empresa, de manera que ésta pueda alcanzar la mayor rentabilidad en su funcionamiento. De ahí, radica la importancia de mantener una buena gestión, al momento de iniciar con una idea de negocio. Para ello, una adecuada planificación, orden y control de sus recursos financieros serán las claves elementales para la consecución de los objetivos de cualquier entidad económica.

(...) la gestión financiera engloba lo concerniente al dinero, a la inversión, administración y posesión del mismo, de manera que este sea manejado adecuadamente para que sea lucrativo; por ello su objetivo se centra en la maximización del valor de la inversión de los propietarios de la empresa. (Párraga et al. 20,21, p.13)

Ante lo expuesto, el presente análisis de caso permitió, analizar la gestión financiera, como aporte para la generación de emprendimientos de los jóvenes del colegio de Bachillerato “CARMEN MORA DE ENCALADA”. El enfoque epistemológico de esta problemática se analizará mediante un enfoque cuantitativo, de tal manera que, se pueda determinar a través de las variables, expresiones numéricas el origen de los resultados de la investigación. Es decir, nos permitirá encontrar la verdad absoluta a través de datos comprobables. Para facilitar la comprensión del tema de investigación, se lo estructura mediante cuatro capítulos:

Capítulo I, hace alusión a la contextualización del objeto de estudio, árbol de problema (causas, efectos del problema central), hechos de interés, objetivos de investigación

(objetivo general y específicos), enfocándose en la gestión financiera en el emprendimiento.

Capítulo II, se describen las bases teóricas de la investigación por medio del empleo de información extraída de fuentes bibliográficas vinculadas a este tema de investigación, lo cual incluye una descripción del objeto de estudio desde su origen hasta la actualidad.

Capítulo III, centrado en la sección del desarrollo de la metodología empleada en la ejecución de la investigación, considerando los elementos fundamentales para adquirir la información relevante sobre el tema de investigación.

CAPÍTULO IV: Resultados, aspectos conclusivos obtenidos para el desarrollo de los resultados esenciales, que contribuyen a la formulación de las conclusiones y recomendaciones de la investigación.

CAPÍTULO I

GENERALIDADES DEL OBJETO DE ESTUDIO

1.1 Definición y contextualización del objeto de estudio

En un mundo globalizado, las ideas de negocio se ven en la necesidad de innovar constantemente y a su vez administrar de manera adecuada sus recursos, siendo esta última el pilar fundamental para el crecimiento y supervivencia de cualquier empresa. La administración de recursos, en el mundo empresarial se encuentra representada por la gestión financiera, y en la actualidad ha ido ganando espacio y se ha convertido en un factor clave para las organizaciones.

Por lo mencionado, la gestión financiera es definida como un proceso, a través del cual se procede a registrar las operaciones económicas, con la finalidad de obtener un resumen de la información financiera, que servirá de soporte para accionistas, socios, gerentes y otras partes interesadas en la rentabilidad y liquidez de la empresa (Huacchillo et al., 2020).

A nivel mundial, la gestión financiera específicamente en emprendimientos, se ha transformado en un tema de suma importancia para los diferentes interesados, debido a los cambios que últimamente se han ido presentando en los mercados y ha traído consigo la necesidad de certificar que existen los recursos para que la empresa pueda seguir operando de forma rentable y beneficiosa (Maldonado et al., 2019).

Por otra parte, Mayett et al., (2022) menciona que la gestión financiera desarrollada en emprendimientos de América Latina, tiene cierta similitud a la administración aplicada por empresas del continente asiático, dado que, poseen altos costos en lo que refiere a la fuerza laboral y una mala gestión de los recursos, sumado a ello, factores externos como violencia e inseguridad se suman a que la gestión realizada en estos países no se asemeja a la de países con ingresos altos. Desde esta perspectiva, en países como Colombia con el propósito de manejar adecuadamente sus recursos y de esta manera alcanzar sus objetivos, los emprendimientos han optado por utilizar financiamiento de terceros, pero, a corto plazo, de tal manera que, inciden en un 9% frente al activo total que se posee (Mayett et al., 2022).

En Ecuador, los emprendimientos poseen una ausencia en cuánto a gestión financiera, conllevando a que se genere un limitante en el desarrollo y crecimiento de los mismos, lo cual ha incidido en que no se produzcan nuevas plazas de empleo e ingresos para la sociedad. Asimismo, debido a la carencia de una gestión financiera no se ha logrado

verificar la transparencia de los recursos que poseen los emprendimientos (Auquilla et al., 2022).

Desde esta perspectiva, en la provincia de El Oro específicamente en la Institución Educativa “Carmen Mora Encalada” de la ciudad de Pasaje, existe la necesidad de formar a los estudiantes como emprendedores, para lo cual se requiere conocimientos en gestión financiera y emprendimiento. Esto con la finalidad de evitar que los estudiantes al momento de que tomen la decisión de comenzar con alguna idea de negocio, no presenten las mismas irregularidades que por desconocimiento han afectado a otros emprendimientos.

Ilustración 1. Árbol de problemas



Fuente: *Elaborado por autores.*

1.2 Hechos de interés

Con el propósito de profundizar en el tema de investigación, se procede a citar trabajos de investigación relacionados al tema planteado, los cuales estarán enfocados en dos variables, gestión financiera y emprendimiento, los mismos que se describen a continuación:

Aulestia Freire Paola Carolina (2019) con el tema de investigación “Gestión financiera en las empresas ecuatorianas del sector de servicios de transporte pesado de carga por carretera del cantón Quito”, la investigación tiene como objetivo general desarrollar un modelo de gestión financiera para las empresas de transportes pesado en la ciudad de Quito, con el propósito de mejorar la toma de decisiones.

La investigación fue desarrollada bajo una metodología cuantitativa y deductiva, que le permitió recopilar información estadística que generará nuevos conocimientos. Los datos utilizados durante la investigación fueron obtenidos desde la superintendencia de compañías. Las conclusiones que se obtuvieron en el trabajo, conllevaron a determinar que la gestión financiera en las empresas, ha permitido cubrir de manera adecuada las necesidades y desempeño para alcanzar a cumplir los objetivos relacionados con liquidez y rentabilidad.

Por lo mencionado, se considera que la investigación posee relación con nuestra problemática, dado que, busca hacer hincapié en la importancia que posee la gestión financiera en las empresas, demostrando de esta manera que si es aplicada de manera correcta, contribuirá al alcance de objetivos por las empresas.

Pérez Meneses Victoria Evelyn (2018) en su tesis “Gestión Financiera y sostenibilidad de los emprendimientos formales de la ciudad de Quito” planteó como objetivo principal analizar la influencia que tiene la gestión financiera en los emprendimientos para poder diseñar estrategias que permitan a los emprendimientos permanecer en el tiempo.

La investigación empleó una metodología cuantitativa que le permitirá a través de los métodos estadísticos establecer el grado de influencia de la liquidez, apalancamiento, utilidad, rotación de cuentas por cobrar y cuentas por pagar en la sostenibilidad de los emprendimientos en la ciudad de Quito. Con la metodología aplicada, se obtuvo como resultado que parte de los emprendimientos evaluados se encuentran teniendo problemas en su gestión financiera puesto que, de los ingresos que reciben por parte de sus clientes, en su mayoría es destinado al pago de cuentas pendientes entre los principales a

proveedores, arriendos o sueldos, con lo cual no se mantiene una liquidez que permita mantener sostenible a los emprendimientos.

La información presentada en los resultados, es de mucha utilidad para la investigación a realizar porque nos permite conocer qué se debe mantener una buena administración de los recursos que se generan por su actividad para mantenerse en el tiempo, dado que, si solo se enfoca en cubrir con sus ingresos los pagos derivados por la actividad no generará una sostenibilidad, por lo cual, se considera como un aporte de suma importancia para el trabajo.

Garcés Quizhpi Katerin Yahaira (2019) con el tema de investigación “la gestión financiera y la rentabilidad de la empresa de servicios turísticos en la hostería Arrayan y Piedra de la ciudad de Macas-Ecuador período 2015-2018” se propuso como objetivo general proponer un modelo de gestión financiera que permita mejorar la rentabilidad de la empresa de servicios turísticos.

La metodología utilizada durante la investigación fue analítica - sintética, mediante la cual se pudo analizar la información financiera de la empresa y posteriormente desfragmentar la información en partes que permitirían el planteamiento de estrategias enfocadas a mejoras de la empresa. Entre los resultados obtenidos, se pudo evidenciar que la empresa mantiene una inversión en activos fijos alta misma que ha sido solventada a través de financiamientos, por lo cual, las utilidades que se obtuvieron durante los períodos analizados derivaron resultados donde se logró constatar que no existe una rentabilidad.

De esta manera, los resultados de la investigación son de mucha utilidad para el trabajo a desarrollar dado que, permite determinar la importancia de la gestión financiera en las empresas o emprendimientos, puesto que, contribuye a la distribución adecuada de los recursos, de tal forma que, se destinen los recursos en las inversiones necesarias para la empresa.

Aguirre Quezada Juan Carlos (2020) con el tema de investigación “El emprendimiento y el crecimiento económico: una aproximación para América Latina y el Ecuador”, el objetivo principal de la investigación es analizar la relación que existe entre el emprendimiento y el crecimiento económico. Para la obtención de información que conlleva al origen de resultados se aplicó una metodología concebida desde la teoría económica de crecimiento, apoyada por un análisis correlacional y un estudio hipotético-

deductivo. Entre los resultados de la investigación, se obtuvo que el emprendimiento y el crecimiento económico se encuentran estrechamente relacionados, si la finalidad del negocio es mantenerse en el mercado por largo tiempo, sin embargo, existen falencias que limitan a los emprendedores a alcanzar el crecimiento esperado, por lo cual, existe la necesidad de aplicar tecnicismo, innovación y nuevos conocimientos que contrarresten las limitaciones de éxito.

La investigación de Aguirre, se relaciona con la investigación a efectuar debido a que, demuestra la necesidad de los emprendimientos en aplicar técnicas que le permitan desarrollar un crecimiento económico, y a su vez señala que debido a la falta de conocimientos e innovación los emprendimientos se quedan estancados y no generan nuevos beneficios, ni para los emprendedores, ni para la sociedad.

Carvajal Reyes Lady Gabriela y Lino Pilataxi Clara Estefanía (2018) con la temática “Estrategias administrativas que inciden en la sostenibilidad de pequeños emprendimientos en la avenida principal de paraíso de la flor”, se planteó como objetivo proponer estrategias que le permitan mejorar la sostenibilidad a los pequeños emprendimientos analizados. Durante la investigación, los autores emplearon una metodología descriptiva en una población definida de 150 negocios. Entre los resultados a los que llegaron los autores, se obtuvo que, los emprendimientos mantienen factores que afectan directamente en su rentabilidad por lo cual, se requiere la implementación de estrategias que permitan su desarrollo y perduración en el tiempo, demostrando consigo la fortaleza que posee cada emprendimiento, si aplica las acciones de acuerdo a sus necesidades.

La investigación de Carvajal y Lino, es de suma importancia para nuestro trabajo dado que, nos permite conocer las estrategias que se deben plantear en los emprendimientos para alcanzar su crecimiento y sostenibilidad, de tal manera que, pueda mantenerse en el mercado durante un largo tiempo.

Chaglla Criollo Paulina Soraya (2019) con el tema de investigación “Diagnóstico de la Gestión Empresarial de los Emprendimientos PYMES Comerciales de la ciudad de Ambato” planteó como objetivo el diagnóstico de los puntos críticos de la gestión empresarial de los emprendimientos comerciales de la ciudad de Ambato. La metodología para esta investigación se utilizó el método de análisis y síntesis, inductivo y deductivo que permitieron la elaboración de la fundamentación teórica y análisis e interpretación de

los resultados. Entre las conclusiones a las que llegó el autor se encuentran que, para los emprendimientos existen significativas barreras que han limitado su crecimiento, entre la que sobresale la ausencia de una gestión empresarial, dado que, muchos de los emprendimientos iniciaron sus actividades sin un análisis previo, ni un plan de negocios que orientara el rumbo de los recursos.

Desde esta perspectiva, la investigación genera aportes significativos al trabajo por realizar, puesto que, permite conocer que muchos emprendimientos a la hora de constituirse no toman en consideración una planeación, para desarrollar sus actividades y mucho menos sobre cómo manejar sus recursos, con el propósito de mantenerse en el tiempo.

1.3 Objetivos de la investigación

Objetivo General:

Analizar la gestión financiera, como aporte para la generación de emprendimientos de los jóvenes del colegio de Bachillerato “CARMEN MORA DE ENCALADA”.

Objetivos específicos:

- Determinar la aplicación de los procedimientos de gestión financiera en las propuestas de emprendimiento de los estudiantes de Bachillerato “CARMEN MORA DE ENCALADA”.
- Analizar la incidencia de la gestión financiera en los emprendimientos de los jóvenes del Cantón Pasaje.

CAPÍTULO II

FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA- EPISTEMOLÓGICA DEL ESTUDIO

2.1 Descripción del enfoque epistemológico de referencia

2.1.1 Paradigma de la investigación

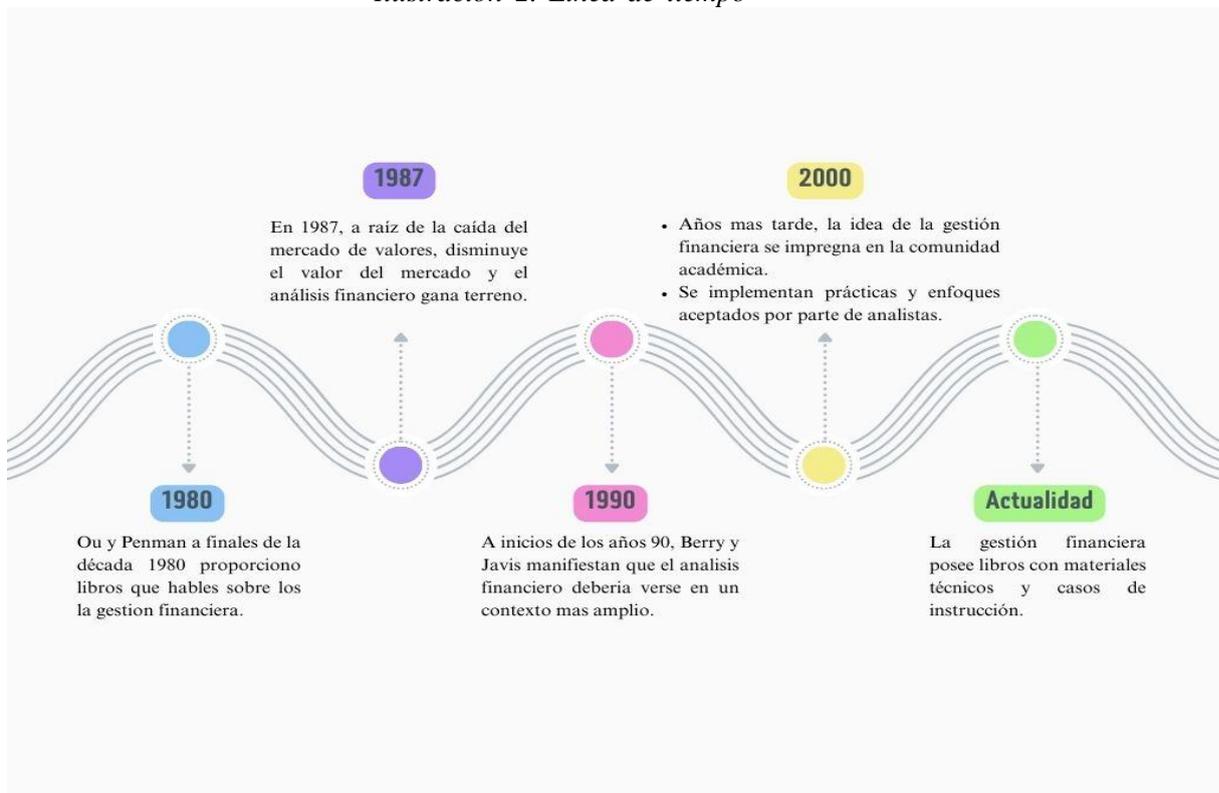
Analizando la problemática de la investigación sobre la función de la gestión empresarial como aporte a la generación de emprendimientos, nos permite señalar que el presente trabajo se realizó sobre un paradigma positivista, dado que, la problemática evidencia se analizará mediante un enfoque cuantitativo, de tal manera que, se pueda determinar a través de las variables, expresiones numéricas que darán origen a los resultados de la investigación. Es decir, nos permitirá encontrar la verdad relativa a través de datos comprobables.

2.1.2 Evolución de la gestión financiera

A inicios de la sociedad, los negocios enfocaron sus actividades a la producción, distribución y comercialización de bienes, con la finalidad de obtener ingresos, sin embargo, debido a la globalización del mercado y a las exigencias que demandaban los mismos, se vieron en la necesidad de adoptar medidas que generarán ventajas competitivas, de tal forma que, se da origen a la gestión financiera como una alternativa para administrar de forma adecuada los recursos que tiene a disposición las empresas (Alonso & Chávez, 2021).

Por lo descrito, en la actualidad la gestión financiera se considera como, aquella actividad que se enfoca en planificar, organizar, dirigir, controlar y monitorear las operaciones que tengan relación con los activos que representan grado de liquidez, generando de esta manera un bien común para todos los interesados (Zambrano et al., 2020).

Ilustración 2. Línea de tiempo



Elaborado por autores

2.2 Bases teóricas de la investigación

2.2.1 Gestión financiera

La gestión financiera desde el punto de vista de Huacchillo et al. (2020) es considerada como la administración de forma adecuada de las fuentes financieras ya su vez, la planificación de cómo utilizarlos. La gestión financiera genera resultados sobre la cantidad de recursos que se dispone al momento de mi consulta.

En el área contable, la gestión financiera se enfoca en facilitar las metas de organización de la empresa, pues permite la planificación del uso del efectivo que posee la empresa, colaborando de esta manera en el proceso de toma de decisiones pues a parte de planifica, organiza, controla y monitorea el uso de los recursos financieros (Zambrano et al., 2020).

La gestión financiera es la administración de forma adecuada de los recursos financieros en las empresas, y a través de su aplicación, las entidades se encuentran en la capacidad de conocer en cualquier momento la cantidad de efectivo que dispongo para poder realizar las actividades. Esta gestión posee un impacto directo

en la consecución de las metas de la empresa y en su proceso de toma de decisiones.

2.2.2 Recursos financieros

Un recurso financiero en una organización, es toda aquella cantidad de dinero que tienen a su disposición, sea en efectivo o en sus cuentas bancarias, asimismo, se incluyen a todas aquellas inversiones que se harán líquidas en un período no mayor a un año, por lo cual, se considera que su principal característica es la de ser un capital disponible para la empresa (García & López, 2014).

De acuerdo con Navas (2009) los recursos financieros en las empresas se obtienen de forma rápida cuando es posible convertir de manera inmediata en efectivo sus inventarios stock de producción, y a su vez puede liquidar las cuentas por cobrar que han sido emitidas a sus clientes en el tiempo de crédito otorgado.

De esta manera, se considera que un recurso financiero son todas aquellas cantidades de dinero que la empresa podrá utilizar a corto plazo, teniendo en consideración que se puede presentar sea en efectivo o a través de inversiones que son de recuperación pronta. Por ello, su gestión efectiva es esencial para el funcionamiento y la salud financiera de una organización.

2.2.3 Efectivo y equivalente

De acuerdo a la NIC 7 (2015) que es citada por Andrade y Parrales (2019) el efectivo y equivalente de efectivo son términos que se utilizan dentro del estado de flujo de efectivo y poseen la siguiente definición:

Efectivo: constituye al dinero existente en caja como aquellos que se mantienen en depósitos a la vista.

Equivalente del efectivo: son el conjunto de aquellas inversiones que se realizan en un período de corto plazo, pero, representan gran liquidez, dado que, se convierten en efectivo de manera muy fácil y poseen poco riesgo en su cambio significativo de valor.

Por otra parte, Castro et al. (2020) tomando en consideración a lo que establece la normativa contable define al efectivo y equivalente del efectivo como todo al conjunto de recursos que se mantienen en caja y en depósitos a la vista, del mismo modo, que se incluyen a las inversiones a corto plazo que se convertirán en disponible en un tiempo corto de plazo, pero, poseen un riesgo de significativo al momento de efectuarse el cambio.

Es decir, el efectivo y equivalente del efectivo representa a toda cantidad de dinero, que posee la empresa a su favor ya sea líquido o en inversiones dentro de un plazo máximo comprendido en un período no mayor a noventa días, y que en algunos casos se pueden hacer uso en menor tiempo. De esta manera, se considera vital analizar estos activos a la hora de evaluar la liquidez de una organización.

2.2.4 Caja

En términos contables, la cuenta caja engloba a todas aquellas cantidades de dinero que se mantienen en efectivo o en cheques a favor de la empresa, teniendo como principal característica que se encuentran dentro de la instalación de la entidad (Bastidas, 2019). Desde otro punto de vista, la cuenta caja es un activo perteneciente al grupo del disponible, es decir, se caracteriza por ser de inmediata liquidez y su disminución conlleva a que, las empresas afronten problemas en el giro de sus operaciones (Chávez & López, 2021).

La cuenta caja es un rubro perteneciente al grupo de los activos que representa a las cantidades de dinero y cheques que la empresa dispone en sus oficinas para darle continuidad a sus actividades operacionales, en el caso de existir una disminución estos activos pueden complicar el funcionamiento de la entidad, destacando de esta forma, la importancia de una gestión adecuada de la caja para garantizar la continuidad de las operaciones comerciales.

2.2.5 Bancos

La cuenta de bancos, representa toda la cantidad de dinero que una empresa mantiene como disponible en las cuentas corrientes de los bancos (Bastidas, 2019). Por su parte, Solano et al. (2020) define a la cuenta bancos como todos aquellos depósitos de efectivo en una cuenta bancaria que es de titularidad de la empresa, del mismo, se incluye aquellos retiros de efectivo que se realicen de la cuenta bancaria. Por ello, se considera que la cuenta de bancos engloba a todas aquellas cantidades de dinero en efectivo que la empresa deposita a su cuenta corriente, para tenerlo a disposición dependiendo de las necesidades de recursos financieros que se presenten. Esto quiere decir que, la cuenta bancos refleja la relación financiera de la empresa con sus instituciones bancarias y su gestión permite obtener recursos líquidos.

2.2.6 Inversiones

En cuanto al tema de inversiones, se habla de todas aquellas cantidades de dinero, que la empresa ha optado por invertir en la adquisición de bonos, acciones y otros activos financieros que generan un interés o una renta a favor de la entidad (Bastidas, 2019). Para Córdoba (2012) que es citado por Socorro et al. (2019) las inversiones son aquellos títulos valores que se encuentran representados por acciones, papeles comerciales o algún otro documento negociable que adquiere la empresa de forma temporal o permanente, con el propósito de mantener una fuente de liquidez.

De tal manera, las inversiones corresponden a los valores que la empresa ha decidido destinar a un documento negociable, con la finalidad de obtener una ganancia a futuro, el mismo que puede ser a corto o largo plazo. Desde otro punto de vista, las inversiones representan una estrategia financiera que se utiliza con el propósito de aumentar los activos de la empresa y generar ingresos adicionales a través de instrumentos financieros.

2.2.7 Ingresos

A nivel organizacional, un ingreso representa todo aquel que se obtiene a partir de la venta de bienes o la prestación de servicios, y que contablemente se registra al momento de la entrega de los mismos, independiente de que si exista o no la recaudación del dinero en ese momento. Es decir, los ingresos afectarán directamente en el crecimiento de los activos, ya sea por el dinero en efectivo o por las cuentas por cobrar a clientes (Espinosa, 2020).

Por otra parte, la NIC 18 que es citada por Romano (2019) menciona que, un ingreso es la entrada de beneficios económicos a la empresa y los mismos se dan como consecuencia de las actividades ordinarias que efectúa la entidad durante un período, teniendo en consideración que la generación de estos beneficios, afectarán directamente al patrimonio. Los ingresos desde la perspectiva de la NIC 18 pueden provenir por la venta de bienes o prestación de servicios.

Es decir, los ingresos a nivel organizacional son las ganancias obtenidas a partir de la venta de bienes o la prestación de servicios, y se registran contablemente en el momento de la entrega de los mismos, independientemente si el efectivo se haya cobrado en ese instante, estos montos generan un crecimiento en los activos, sea en el efectivo o en las cuentas por cobrar a clientes.

2.2.8 Ingresos Ordinarios

Un ingreso operacional, comprende a todo aquel valor que se ha recibido o generado como producto de las actividades operacionales de una organización, ya sea a través de la producción de bienes o prestación de servicios. Del mismo modo, se toma en consideración a los dividendos, participaciones y otros que tengan relación al objeto social de la empresa (Balseiro et al., 2021).

Un ingreso por actividad Operacional, se considera a todo beneficio económico que se obtiene durante un determinado período, y se origina por medio de las actividades operacionales de la empresa. Este tipo de ingreso por lo general, conlleva a un incremento del patrimonio y no se encuentra relacionado con las aportaciones de asociados (IASB, 2015).

Un ingreso operacional, es una entrada de beneficios económicos a la empresa en un período determinado, pero, que tiene estrecha relación con la actividad a la que operacionalmente se dedica la empresa y que tiende a incrementar el patrimonio de la misma, por ello, se consideran vitales para la sustentabilidad financiera de una entidad y reflejan la capacidad para generar ganancias a través de sus operaciones centrales.

2.2.9 Ingresos no ordinarios

Un ingreso no operacional, constituye aquella cantidad de dinero que no proviene del objeto social de la empresa, es decir, no tienen ninguna relación a la actividad que se realiza comúnmente, motivo por el cual, también se denominan como ganancias ocasionales, generalmente su origen es por ventas de activos fijos o intereses provenientes de inversiones temporales o permanentes realizadas por la empresa (Guzmán y Romero, 2005).

Para Cuellar et al. (2016) los ingresos no ordinarios son aquellas cantidades de dinero que el ente recibe a su favor, por una actividad que no tiene relación con su actividad principal, estas ganancias pueden transformarse en operaciones u ordinarios, cuando su aparición se efectúe con mayor frecuencia y vayan ganando mayor importancia dentro de la estructura financiera de la empresa.

Por lo cual, un ingreso no operacional permite a las empresas la captación de ganancias económicas, sin embargo, se reconoce como tal, debido a que, su procedencia no tiene ninguna relación con el objeto económico con el que fue creada la entidad, no obstante, dicho reconocimiento puede cambiar a operacional, si la

entrada de beneficios se vuelve frecuente y gana importancia dentro de la compañía.

2.2.10 Créditos

Un crédito es definido como un activo de riesgo, independientemente de cuál sea el instrumento por el que es adquirido a través de una entidad financiera, dado que, la parte interesada se compromete a la cancelación de fondos a favor de un tercero, una vez que se haya contraído la obligación con la institución financiera (Alanes, 2021).

Por su parte, Cedeño y Palma (2020) alude que, el crédito es una actividad que realizan las instituciones financieras, dónde existe una parte deudora y otra acreedora que llegan a un mutuo acuerdo de pago, dónde se devolverá el dinero prestado, permitiendo recuperar a la institución el monto otorgado. Es decir, el crédito permite a una empresa obtener financiación por parte de una institución financiera, bajo el compromiso de cancelar en un tiempo determinado mismo que se ha establecido por mutuo acuerdo, la cantidad que se le ha concedido, con el propósito de evitar la presencia de riesgos.

2.2.11 Créditos Personal

Un crédito personal, se traduce en la credibilidad que le otorga una institución financiera a una persona, en dónde se confía que será responsable de las obligaciones y compromisos que otorga mencionada actividad (Castillo, 2021). El crédito personal, es concedido a la población una vez que se haya evaluado la capacidad de pago de la persona solicitante, asimismo, se genera un plazo y un tipo de interés que queda pactado entre la institución financiera y el solicitante, generalmente, estos créditos se los conoce como de consumo (Carrasco & Cordón, 2019).

El crédito personal es una forma de financiamiento que otorga una entidad bancaria, al solicitante una vez que ha comprobado que existe una forma de pago, y que el mismo tendrá la capacidad de cumplir en el tiempo acordado, con las obligaciones financieras propuestas, con el propósito de evitar el riesgo de no poder recuperar el monto concedido.

2.2.12 Fondos públicos

Se considera como fondo público a todos aquellos recursos, mismos que pueden ser tributarios o no, el origen de estos fondos se produce en las instituciones públicas que realizan actividades de producción o prestación de servicios; el destino de estos recursos, es el gasto público (Cubillo, 2019). Del mismo modo, los fondos públicos

son todos aquellos valores que posee el Estado y se ponen a disposición para su funcionamiento y a su vez satisfacer las necesidades que posee la sociedad.

Por lo general, la mayor parte de estos ingresos provienen de la recaudación de impuestos, aunque también existen aquellos que tienen su origen por otras actividades que realizan las instituciones públicas (Castro, 2018). Es decir, los fondos públicos son recursos monetarios que tiene a disposición el Estado para dar cumplimiento a sus actividades; la mayor parte de estos ingresos provienen del sector tributario y son el soporte del gasto público.

2.2.13 Rentabilidad

Para Hoz et al. (2008) que es citado por Santos y Castro (2020) la rentabilidad es aquella relación que se produce entre los ingresos que se obtienen por la actividad económica desarrollada y los costos que se han generado por la misma actividad, dado que, a partir de la misma es posible analizar y medir el rendimiento que ha mantenido la empresa durante un período.

Desde otra perspectiva, la rentabilidad en las empresas o negocios es considerada como aquel indicador que permitirá analizar y determinar la capacidad que posee la entidad para administrar sus recursos y a partir de ellos generar beneficios (Belloso et al., 2021). En otras palabras, se menciona que la rentabilidad es la relación entre los ingresos y los gastos, puesto que, a partir de su disminución, es posible analizar las ganancias netas que se obtienen durante el período, y de esa forma medir la eficacia de la administración para generar beneficios a favor de la empresa.

2.2.14 Rentabilidad Bruta

El indicador que analiza el margen bruto, permite conocer la cantidad de utilidad bruta que la empresa está obteniendo por cada venta que se efectúa durante el período. Lo más ideal para una entidad, es que este indicador sea creciente, dado que, demuestra que la empresa se encuentra reduciendo sus costos de venta (Correa et al., 2021).

Desde el punto de vista de Gitman y Zutter (2012) el margen de utilidad bruta, permite evaluar el porcentaje que se obtiene por cada venta generada, una vez que se haya cancelado el pago correspondiente a los costos incurridos, por lo general, entre más alto sea el resultado de este indicador será mejor para la empresa puesto que, demuestra que se ha invertido un costo menor para obtener los productos a

comercializar. Este indicador permite evidenciar la ganancia bruta que obtiene la empresa, por cada unidad monetaria de ventas generadas, es decir el porcentaje de utilidad bruta en relación a los ingresos del negocio.

2.2.15 Ventas

Las ventas son consideradas como el corazón de las empresas, motivo por el cual constantemente se encuentran innovando los productos y servicios, sin embargo, esto no basta para obtener los resultados esperados, dado que, es importante que se identifique el mercado donde se pondrá en marcha el negocio, para conocer las necesidades reales de las personas implicadas (Gamboa et al., 2019).

Desde el punto de vista de Bernal y Granoble (2021) las ventas es el proceso mediante el cual se comercializa el producto o servicio que satisface las necesidades del consumidor. Estas ventas pueden ser directas o indirectas, y para su crecimiento se aplican estrategias que permitan acaparar la atención de los clientes. Por lo cual, una venta es aquella actividad mediante la cual, la empresa tratará de obtener beneficios al comercializar sus productos o servicios, generalmente están enfocadas a un determinado sector, de tal manera que, sean efectivas.

2.2.16 Utilidad bruta

Desde la perspectiva de Mejía (2022) la utilidad bruta es aquel resultado que se obtiene una vez que se han sumados los ingresos por ventas netas y otros ingresos que tienen relación con la actividad de la empresa, menos los costos incurridos para generar mencionadas ventas. Lo mencionado por Mejía (2022) es similar a la definición que nos plantea Jordan (2014) mismo que señala que la utilidad bruta es el resultado de las ventas menos los costos de ventas, sin tomar en consideración a los gastos operativos.

Desde este punto de vista, la utilidad bruta es considerada como aquella cantidad producida entre los beneficios generados menos los valores incurridos para obtener la producción comercializada, sin tomar en cuenta los montos correspondientes a las erogaciones realizadas en salarios, servicios básicos, depreciaciones, entre otras.

2.2.17 Rentabilidad Operativa

El margen de utilidad operativa, permite determinar el porcentaje que queda a favor de la empresa por cada venta producida, una vez que se hayan deducido todos los costos y gastos, es necesario recalcar que, no se incluyen los intereses, impuestos y

dividendos, se considera que demuestra, los beneficios puros de la empresa dado que, no considera algunos gastos. Este indicador de preferencia debe ser alto (Gitman y Zutter, 2012).

El indicador de utilidad es un indicador crucial que permitirá evaluar el porcentaje de ganancia que la empresa ha obtenido por cada venta que se ha efectuado, reflejando los beneficios netos generados por la operación, dado que, no toma en consideración costos ni gastos relacionados con la actividad principal del negocio.

2.2.18 Gastos Operacionales

Un gasto operacional, son montos de recursos que se desembolsan de la empresa con el propósito de darle continuidad a las operaciones de la empresa. Se conoce que comúnmente tienen una estrecha relación con los ingresos operacionales, se pueden presentar por cancelación de salarios, servicios básicos de la empresa, depreciaciones y amortizaciones (Guzmán y Romero, 2005).

Desde la perspectiva de Vargas et al.(2016) un gasto operacional, es aquel que se origina por el objeto social de la empresa, es decir, su erogación es necesaria, para que la empresa pueda generar beneficios económicos durante ese período. Por lo cual, un gasto operacional es aquella salida de recursos que tiene un propósito en la empresa, dado que, aporta a que la actividad para la cual la unidad de negocio fue creada se realiza y de esta manera se generen las ganancias esperadas, por cada miembro del ente.

2.2.19 Utilidad Operacional

Se considera utilidad operacional u operativa, al resultado económico obtenido de las actividades que por objeto social realiza la entidad. A diferencia de la utilidad bruta sobre las ventas, en la operacional se disminuyen los valores incurridos en gastos operativos, si mencionados rubros son mayores a la utilidad bruta se habla de una pérdida operacional (Jordan, 2014).

Desde otro punto de vista, la utilidad operativa es aquella ganancia que obtiene la empresa por su actividad operacional y es la parte más importante del estado de resultados de una entidad, dado que, demuestra la capacidad que ha tenido la empresa para generar beneficios durante ese período (Barajas, 2008). Por tal motivo, la utilidad operativa refleja a las partes interesadas las ganancias que se han obtenido durante un período, mediante la actividad principal a la que se dedica la empresa. Se

considera la más importante dentro de los resultados debido a que, demuestra una cantidad de beneficios donde se han disminuido ya los costos y gastos operativos.

2.2.20 Rentabilidad Neta

El indicador de rentabilidad que se enfoca en analizar la utilidad o margen neto, tiene como objetivo evaluar el porcentaje de ganancias que recibirán los accionistas de las empresas por cada venta ocurrida (Correa et al., 2021). Para Gitman y Zutter (2012) el margen de utilidad neta, evalúa el porcentaje que resulta por cada dólar de venta producido, una vez que se hayan deducido costos y gastos, a diferencia del indicador mencionado con anterioridad, se incluyen los intereses, impuestos y dividendos, cuánto más alto sea este indicador mejor será para la empresa dado que, demuestra que la empresa se encuentra en capacidad para generar ganancias.

Es decir, este indicador otorga en forma porcentual los beneficios netos que obtiene la empresa, luego que haya considerado costos, gastos y beneficios a trabajadores y la administración tributaria. Una rentabilidad neta, alta se considera beneficiosa para la empresa ya que demuestra que la empresa es capaz de generar ganancias sólidas y que puede cubrir sus costos operativos y otras obligaciones mientras proporciona un rendimiento atractivo para los accionistas.

2.2.21 Utilidad Neta

La utilidad neta, a diferencia de las ganancias que se han venido describiendo en este trabajo, demuestra el beneficio real que queda a favor de la empresa para ser repartida entre los accionistas (Tanaka, 2016). Para Buenaventura (2016) la utilidad neta no solo representa el derecho de beneficios que serán distribuidos entre los accionistas, sino que, en el mercado accionario demuestra la rentabilidad que posee y lo favorable que sería invertir en la misma.

En otras palabras, la utilidad neta es el beneficio económico que le queda a la empresa y que será distribuido entre los accionistas. Por lo general, se espera que esta utilidad sea alta dado que, demuestra a los interesados de invertir que es capaz de generar rentabilidad con los recursos que posee.

2.2.22 Emprendimiento

Según Londoño (2018) menciona que el emprendimiento es la acción de iniciar o crear una organización de cualquier tipo, mediante la motivación de una o varias personas que buscan satisfacer necesidades sociales o económicas, que no lograron

solucionar con las modalidades existentes.

Por su parte, Carvajal et al.(2020) menciona que el emprendimiento es aquella idea de negocio que es desarrollada con la finalidad de generar ganancias, sin embargo, aunque se crea con mencionado objetivo, a partir de las habilidades e iniciativas que posea el emprendedor se pueden generar nuevas ideas para el mercado, con el propósito de cubrir las necesidades que se hacen presente en los consumidores, debido a la globalización de los mercados.

Un emprendimiento es la idea de negocio que desarrolla un individuo, con la finalidad de generar ganancias a su favor, a través de la satisfacción de necesidades de la población, aunque, en muchas ocasiones mencionados emprendimientos, generan nuevos negocios debido a que las necesidades de los consumidores aumentan conforme cambia el mercado.

2.2.23 Empresa

Una empresa es definida como aquella organización social que emplea diferentes recursos con la finalidad de dar cumplimiento a los objetivos, que se plantearon durante su creación. Se menciona que la empresa es una organización social porque es la asociación de varias personas, para poner en marcha un negocio, cuyo fin será la generación de lucro o en otros casos atender problemas de la sociedad (Garrido & Romero, 2021).

La empresa también es concebida como aquel ente económico, que estará conformado por una o más personas, sin la necesidad de ser una persona física, sin embargo, la ley le otorga la capacidad de adquirir derechos como obligaciones, por lo cual se la denomina personas jurídicas (Ángulo, 2022). Estas unidades de negocio, para alcanzar el cumplimiento de sus objetivos hacen uso de recursos humanos, de capital y tecnológicos.

Asimismo, la empresa es aquella unidad de negocio, creada con fines que generalmente son para la obtención de lucro, para lo cual, utilizará recursos económicos o humanos, para alcanzar el cumplimiento de las metas propuestas, mismas que fueron planteadas al inicio de la asociación de las diferentes personas interesadas.

2.2.24 Organización empresarial

En las empresas para mantener su éxito, se aplican estructuras organizacionales, que

permiten la definición de los roles a desempeñar por cada individuo. Estas estructuras generalmente se realizan con muchos niveles gerenciales, por lo cual, son superadas por aquellas entidades que poseen una estructura plana, es decir, con pocos niveles jerárquicos (Párraga, 2018).

Para Dután y Ormaza (2022) en las empresas se plantean estrategias de organización empresarial con el propósito de lograr la realización de los proyectos que se han planificado para el presente y a futuro, con la finalidad de mejorar su posición competitiva en el mercado.

La organización empresarial se enfoca en las acciones que plantea la organización, con el objetivo de alcanzar el cumplimiento de los objetivos planteados, para lo cual, las estrategias parten desde los niveles jerárquicos con el propósito de que todos los participantes conozcan las funciones respectivas, y con ello puedan desempeñar correctamente sus actividades.

2.2.25 Estructura organizacional

Al interior de las organizaciones, el talento humano es el recurso primordial, pues del mismo depende el flujo normal de las actividades y a su vez, generar ventajas competitivas frente a otras empresas, de esta manera, para un mejor análisis del desempeño, se implementan estructuras mismas que deberán ser flexibles por si se produjera algún cambio. Por lo mencionado, una estructura organizacional es el diseño que plantean los gerentes de las empresas, con el propósito de dividir, agrupar y organizar cada puesto de trabajo que existe en la entidad (Ocampo et al., 2019).

De acuerdo con Murillo et al. (2019) la estructura organizativa es el diseño donde se distribuyen los roles, funciones, responsabilidades y líneas de autoridad en una organización, este tipo de estructura puede ser orgánica cuando descentraliza la toma de decisiones o mecanicistas cuando el mayor control le pertenece a un solo grupo. En definitiva, la estructura organizacional es la distribución que efectúa una organización de cada uno de los roles que tiene en su interior, con la finalidad de que cada participante conozca las funciones, roles y responsabilidades a las que se encuentra obligado a cumplir por su cargo.

2.2.26 Niveles jerárquicos

Los niveles jerárquicos, nacen como respuesta a la necesidad de las empresas de organizar los sistemas sociales entre sus miembros, con la finalidad de que se

distribuyan las tareas o funciones apropiadas a cada rol que existe dentro de la organización (Rentería & Vesga, 2018).

Para Murillo et al. (2019) los niveles jerárquicos permiten diferenciar las funciones de cada autoridad, y de esta manera organizar y distribuir los roles a desempeñar con el propósito de efectuar de mejor forma las tareas asignadas y conllevar al éxito a las empresas. Esto quiere decir que, el nivel jerárquico es el instrumento que le permite a las empresas realizar la distribución de las actividades que se deben llevar a cabo, por lo cual, es fundamental para que la entidad tenga éxito dado que, si estos niveles no son estructurados de buena manera, no generará los resultados esperados.

2.2.27 Cultura empresarial

La cultura empresarial u organizacional, al interior de una empresa se ve determinada por diferentes factores visibles como lo son: creencias, lenguajes, símbolos y costumbres, que poseen los diferentes grupos que se encuentran inmersos en la misma. De esta manera, la cultura busca controlar las formas en las que se realizarán las actividades en la organización, dado que, necesita que todos los participantes se vayan adaptando y enseñando al trabajo, por ello, es que en muchas empresas se la considera como el factor que determina el éxito o fracaso de la misma (Martínez, 2020).

Para Bayón (2019) la cultura empresarial es aquel conjunto de opiniones, normas y valores que se están generando al interior de una organización, y que de las mismas depende el comportamiento de los responsables de administrar y del talento humano que se encuentra laborando. De tal forma, la cultura empresarial engloba los comportamientos y valores que posee cada miembro de la empresa, con el propósito de mantenerlos bajo control para que el desempeño y giro de las actividades de la empresa se desarrollen con normalidad.

2.2.28 Desempeño de los participantes

Al referirnos al desempeño de los participantes, nos trasladamos al tema del desempeño laboral, donde se evalúa la calidad del trabajo que está realizando cada miembro de la empresa y a su vez el nivel de aporte que está otorgando las tareas que efectúa durante un determinado período. En otras palabras, permite conocer de manera efectiva como una persona se desenvuelve en su rol (Bayón, 2019).

El desempeño laboral debe ser evaluado constantemente, debido que, al ser el

talento humano una parte esencial de la empresa y convertirse en una inversión para la misma se debe verificar si el rendimiento es significativo, y si se encuentra otorgando beneficios oportunos para la entidad (Martínez, 2020). Del mismo modo, el desempeño laboral es la evaluación del rendimiento del talento humano en cuánto a al cumplimiento de las actividades y tareas asignadas en un período determinado.

2.2.29 Sistema de valores

En las organizaciones para poder administrar de manera correcta el talento humano, es necesario conocer los valores que tienen consigo cada empleador esto va desde sus aptitudes, habilidades, capacidades, cultura y experiencia, el propósito de conocer todos estos factores de cada participante se efectúa con la finalidad de garantizar la creación de vínculos entre los diferentes grupos que están en la organización y de esta manera crear un lenguaje que permite conseguir los intereses de la entidad (Ocampo et al., 2019).

Para que el sistema de valores pueda tener éxito, es necesario una capacitación a todo el talento humano inmerso en el mismo, debido a que, es el medio a través del cual, se puede motivar e incentivar a los diferentes profesionales para que puedan alinearse a los intereses que busca cada individuo y de esta manera, se cree una relación basada en la confianza entre todos los miembros (Ramírez et al., 2019).

Un sistema de valores es el conjunto de factores que posee cada colaborador de la empresa, mismos que son necesarios de evaluar y conocer con la finalidad de crear un ambiente laboral, que persiga un mismo interés y conlleve a la empresa a obtener el ansiado éxito, y es que una gestión en la que se comprenda y conecte los valores individuales del talento humano, fomenta que se cree una cultura organizativa.

2.2.30 Innovación empresarial

La innovación empresarial, es la construcción de nuevas capacidades a través de la adquisición de nuevos conocimientos y aprendizajes. La innovación empresarial, en el interior de una organización, dado que, permite combinar las capacidades, habilidades y recursos que existen dentro de la entidad, con el propósito de generar beneficios en el desempeño de la entidad (Sampedro y Pérez, 2019).

Desde este punto de vista, la innovación se convierte en un elemento fundamental para el cumplimiento de la visión de las empresas, pues al generar una innovación

en los procesos, se anticipa a las necesidades de los mercados, que permite sobresalir a la entidad de la competencia y generar un valor agregado a los productos o servicios ofrecidos (Canizales, 2020).

Es decir, la innovación empresarial es esencial en las organizaciones, dado que, permite obtener nuevos conocimientos y habilidades, con el propósito de generar un valor agregado a las actividades operacionales de la empresa, de tal manera que, los consumidores de los bienes o servicios, se sientan satisfechos y con ello, anticiparse a la competencia y liderar en el mercado en el que se desarrolla.

2.2.31 Nuevos conocimientos y habilidades

Con mayor frecuencia la clave de que muchas organizaciones tengan éxito, depende de la forma en la que su talento humano se encuentra capacitado, por ello, la adquisición de nuevos conocimientos y habilidades se ha transformado en un tema de interés para las organizaciones (Alcívar et al., 2020). En este sentido, los profesionales conforme se va actualizando su área de estudio, se ven en la necesidad de capacitarse debido a que, requieren adquirir aquellos nuevos conocimientos si lo que busca es desempeñarse de la mejor manera en su campo laboral.

Los profesionales, a medida que el mundo se transforma y evoluciona, con la finalidad de mostrarse capaces de resolver cualquier situación que se presente dentro de su área laboral, se mantienen adquiriendo nuevos conocimientos, habilidades y destrezas que le permiten generar una ventaja competitiva frente a otro, sobresaliendo y cumpliendo satisfactoriamente en la organización (Ramírez et al., 2019).

Para los profesionales de cualquier índole, conforme evoluciona el mundo y se globaliza, se ven en la necesidad de adquirir nuevos conocimientos y habilidades que le permitan afrontar cualquier situación que pueda suscitarse dentro de sus labores, de tal forma que cumpla con las expectativas y genere una ventaja competitiva frente al resto de profesionales.

2.2.32 Innovación social

Si bien, en líneas anteriores se mencionó la necesidad que tiene el talento humano de las organizaciones en adquirir nuevos conocimientos y habilidades, es preciso también dar un nuevo giro a la forma de dar respuesta a los problemas que mantiene el sector al que se dirige el objeto principal de la empresa. Las necesidades en la

población cada vez aumentan y muchas de las ideas de negocios existentes no son capaces de satisfacer a la misma, por lo cual, se deben proponer ideas innovadoras y que promuevan una sociedad más inclusiva (Sampedro y Pérez, 2019).

La innovación social, es un tipo de cambio que se produce dentro de las empresas con el propósito de ofrecer productos que se acoplen a los cambios que se están dando en el entorno de la organización. Es decir, son el conjunto de estrategias que se encargan de generar ideas nuevas para enfrentar los problemas que aparecen en el mercado (Vargas, 2021).

En este sentido, la innovación social es aquella estrategia que nace tanto en la empresa como en el talento humano de la misma, para mantenerse actualizado con los cambios que suscitan en el entorno de la entidad, con el propósito de enfrentar y satisfacer las nuevas demandas de los consumidores.

2.2.33 Necesidades económicas

Al hablar de necesidad, es hacer uso del término de carencia o escasez de algo que es fundamental para un individuo o sociedad, con el propósito de tener la calidad de vida que desea (Wilson, 2018). Para la satisfacción de estas necesidades humanas y mejorar la condición de vida, las empresas innovan teniendo en consideración una dimensión social, de tal manera que, sus productos o servicios se adapten a la situación que presenta la sociedad (Pastor & Balbinot, 2021).

Las necesidades sociales básicamente son carencias que se evidencian en la población y por lo cual, se requiere su satisfacción a través de productos y servicios, motivo por el cual, las empresas se ven en la obligación de innovar en sus procesos para cumplir con las expectativas de los sectores demandantes de sus actividades.

2.2.34 Necesidades según su importancia

Las necesidades humanas se clasifican en diferentes grupos, sin embargo, para efectos de este trabajo se toman en consideración dos de sus clasificaciones. Para lo cual, se describe a las necesidades según su importancia como aquellas que se encuentran presente en la mayor parte de la sociedad, por lo cual deben ser satisfechas en un tiempo oportuno (Wilson, 2018). Estas necesidades pueden ser:

2.2.34.1 Necesidades demandadas o primarias

Una necesidad es considerada como demandada, cuando se presencia que gran parte

de la población o diferentes sectores, sufren por la ausencia de una idea de negocio o políticas que satisfaga a la misma (Wilson, 2018). La presencia de estas carencias es una realidad de la población y aumentan conforme se transforma la sociedad, por lo cual, las diferentes áreas deben irse adaptando y generando estrategias que permitan la satisfacción de las mismas (Díaz et al., 2020).

Una necesidad se considera demandada cuando su ausencia no solo afecta a un determinado grupo, sino que, posee un alcance a toda la población, por lo cual, requieren ser atendidas de manera urgente. Estas necesidades conforme el mundo se va transformando necesitan de una mejor innovación.

2.2.34.2 Necesidades no demandadas o secundarias

En cuanto al término de necesidades no demandadas, se hace alusión a aquella carencia que posee un determinado grupo de la población, y su satisfacción no es de interés para otros sectores, como sí lo es las necesidades mencionadas con anterioridad (Wilson, 2018).

El concepto mencionado con anterioridad, tiene relación con lo mencionado por Graglia (2012) quien señala que, entre la población existen necesidades, sin embargo, no son prioridad para todos los sectores, por lo cual, su satisfacción no es considerada como fundamental. Una necesidad no demandada, es aquella ausencia que es esencial para un determinado grupo de la población, y las acciones que se efectúen para su satisfacción solo favorecen al grupo interesado.

2.2.35 Necesidades según la escasez económica

Este tipo de clasificación nace ante la necesidad de satisfacer un tipo de carencia desde el punto de vista de felicidad de las personas. Estas carencias se clasifican en:

2.2.35.1 Necesidades relativas

Se define a una necesidad como relativa o comparada a aquellas que utilizan un criterio específico para definir las diferentes carencias que pueden presentarse entre las diferentes poblaciones. Un ejemplo de ello, se produce cuando una comunidad se compara con otra y determinan las ausencias que poseen (Marx, 2021).

Las necesidades relativas se generan por el entorno y llegan a ser insaciables. Por su parte, Moncayo (2019) menciona que una necesidad relativa es aquella que se genera desde el entorno de la persona y su aparición genera que se produzcan derechos para satisfacer esas necesidades.

2.2.35.2 Necesidades absolutas

Las necesidades absolutas se generan independientemente de los pares y a diferencia de las relativas, tienen la característica de que pueden ser satisfechas y aunque se buscan los medios para satisfacerla, pueden convertirse en insaciables (Moncayo, 2019). Las necesidades por su nivel económico se plantean como relativas o absolutas y al igual que las demandadas y no demandadas, inciden en un sector específico de la población su satisfacción.

Tabla 1. Matriz de Consistencia

Variable	Dimensión	Subdimensión	INDICADORES
Gestión Financiera	Recursos financieros	Efectivo y equivalente	Caja
			Bancos
			Inversiones
		Ingresos	Ordinarios
			No Ordinarios
			Personal
	Rentabilidad	Rentabilidad Bruta	Fondos públicos
			Ventas
		Rentabilidad Operativa	Utilidad bruta
			Gastos Operacionales
Rentabilidad Neta	Utilidad operacional		
	Utilidad neta		
Emprendimiento	Empresa	Organización empresarial	Estructura organizacional
			Niveles jerárquicos
		Cultura Empresarial	Desempeño de los participantes
			Sistema de valores
		Innovación empresarial	Nuevos Conocimientos y habilidades
			Innovación social
	Necesidades económicas	Según su importancia	Demandadas
			No demandadas
		Escasez económica	Relativa
Absoluta			

Elaborado por autores

CAPÍTULO III

PROCESO METODOLÓGICO

3.1. Diseño de la investigación seleccionada

3.1.1. Modalidades básicas de investigación

El análisis de caso es conocido en la investigación como un tipo de metodología que se utiliza en distintos campos de la ciencia, con el propósito de estudiar las situaciones o problemas específicos de un tema en particular, para lo cual, se recopila información importante de la misma, además de factores y variables claves. Desde el punto de vista del Diccionario de las Ciencias (2005) que es citado por Ramón y Escribano (2019) el estudio de caso es un tipo de herramienta que se emplea en el aprendizaje, dado que, permite la obtención de información que aportará significativamente en la toma de decisiones durante una investigación.

Enfoque cuantitativo: La investigación fue realizada bajo un enfoque cuantitativo, debido a que, las variables a estudiar lograron ser medidas a través de instrumentos estadísticos que permitieron la obtención de resultados específicos. Llegando de esta manera a cumplir con lo mencionado por Sánchez (2019) que describe a este enfoque en ser el encargado de estudiar a aquellos fenómenos que pueden ser medidos o cuantificados mediante el uso de técnicas estadísticas, que posteriormente a través de sus resultados permitirán analizar los resultados obtenidos, de tal forma que, se expliquen las causas quehan originado el fenómeno y a su vez generar conclusiones del mismo.

Paradigma Positivista

La investigación fue desarrollada bajo positivista, considerando que la problemática estudiada se analizará bajo un enfoque cuantitativo que permitirá a través de las variables evaluar mediante expresiones numéricas los resultados a obtener. Lo cual, se relaciona con lo descrito por Mejía (2022) quien menciona que el paradigma positivista se orienta por afirmar que la realidad de un fenómeno es absoluta y a su vez podrá ser medible. Por su parte, Miranda y Ortiz (2020) señalan que en un paradigma positivista se trata de alcanzar verdades absolutas a partir del estudio de los problemas, siempre y cuando la persona que investiga mantenga una distancia significativa del objeto de estudio, es decir, el investigador es un punto neutral a la realidad investigada.

3.1.2 Método deductivo

Para el cumplimiento y alcance de los objetivos planteados en la presente investigación se tomó en consideración el método deductivo, teniendo en cuenta que este método se caracteriza por dar inicios a la investigación a partir de la experiencia, es decir, desde las vivencias y percepciones que un individuo ha ido recopilando a partir de sus actividades cotidianas en distintos campos (Palmett, 2020). Es decir, este método parte de afirmaciones generales que ya son aceptados como verdaderos, para generar conclusiones específicas sobre un tema en particular, sin embargo, es necesario que el razonamiento que se esté utilizando sea válido antes de generar las conclusiones.

3.1.3 Nivel de Investigación

Descriptiva: el trabajo desarrollado, se efectuó bajo una investigación descriptiva puesto que, se analizará e interpretará el fenómeno seleccionado a través de la descripción de sus características más relevantes, cumpliendo de esta manera, con la definición planteada por Guevara et al. (2020) que señala que es el tipo de investigación que permite describir el evento estudiado, sin manipularlo, a través de la observación de sus características y propiedades.

Diseño no Experimental

La presente investigación es desarrollada bajo un diseño no experimental en virtud de que no se manipularon las variables que se analizaron, tal como, especifica Casari (2020) que describe a este diseño como aquel que se caracteriza por estudiar fenómenos, en los cuales no se interviene, ni manipula las variables que se analizan. De esta manera, este tipo de diseño proporciona información relevante sobre las variables y el fenómeno evaluado, sin embargo, a diferencia del diseño experimental, no permite establecer relaciones de causa y efecto.

3.1.4 Técnicas de investigación

Encuesta: durante la recopilación de información se aplicó una encuesta con un banco de preguntas relacionadas a la temática abordada a los estudiantes de la institución educativa, con el propósito de obtener respuestas precisas y pertinentes al caso estudiado. Dando cumplimiento de esta manera con lo mencionado por Cisneros et al. (2022) que señala que la encuesta se presenta como un cuestionario que formula un entrevistador previamente capacitado, a la población que se ha seleccionado para obtener información y este debe ser debidamente estructurado y puesto a prueba previamente.

3.1.5 Instrumento de investigación

Cuestionario de encuesta: el cuestionario planteado para los participantes, fue estructurado en función de subdimensiones relacionadas al tema y consiste en 66 preguntas de temas básicos sobre gestión financiera.

Escala de Likert

Para el cuestionario aplicado, la ponderación otorgada a cada interrogante planteada se otorgó en función de la escala de Likert, misma que es definida por Romero y Álvarez (2022) como el instrumento que se emplea generalmente en las ciencias sociales, con la finalidad de medir datos en un orden preestablecido.

Este tipo de escala posee entre cinco o más puntos que representan niveles de intensidad de una actitud. De estos puntajes los individuos participantes seleccionarán, el que mejor se asocie a su opinión en relación con el tema abordado; generalmente estos puntajes suelen ser:

- Totalmente de acuerdo (4)
- De acuerdo (3)
- En desacuerdo (2)
- Totalmente en desacuerdo (1)

3.1.6. Unidades de Estudio

Población: La población de estudio de esta investigación fueron los estudiantes de tercer año de bachillerato de la Unidad Educativa CARMEN MORA ENCALDA. Es decir, los estudiantes serán el conjunto de individuos o elementos de interés de estudio (Robles, 2019).

3.2 Proceso de recolección de datos en la investigación

El proceso de recolección de datos, tiene su origen a partir de la aplicación de un cuestionario previamente preparado y estructurado, en función de la escala de Likert, el cual contiene interrogantes que se derivan de la matriz de operacionalización de variables. Es preciso indicar que las encuestas fueron aplicadas de manera presencial, entregando a cada participante un cuestionario impreso.

En lo que respecta, a la tabulación de las respuestas obtenidas, se utilizó el programa

de Excel, mismo que permitió obtener gráficas estadísticas que serán analizadas e interpretadas en el capítulo cuatro de este trabajo. Del mismo modo, se señala que las interrogantes planteadas en la encuesta son opciones múltiples con respuestas establecidas en concordancia a la escala de Likert.

CAPÍTULO IV

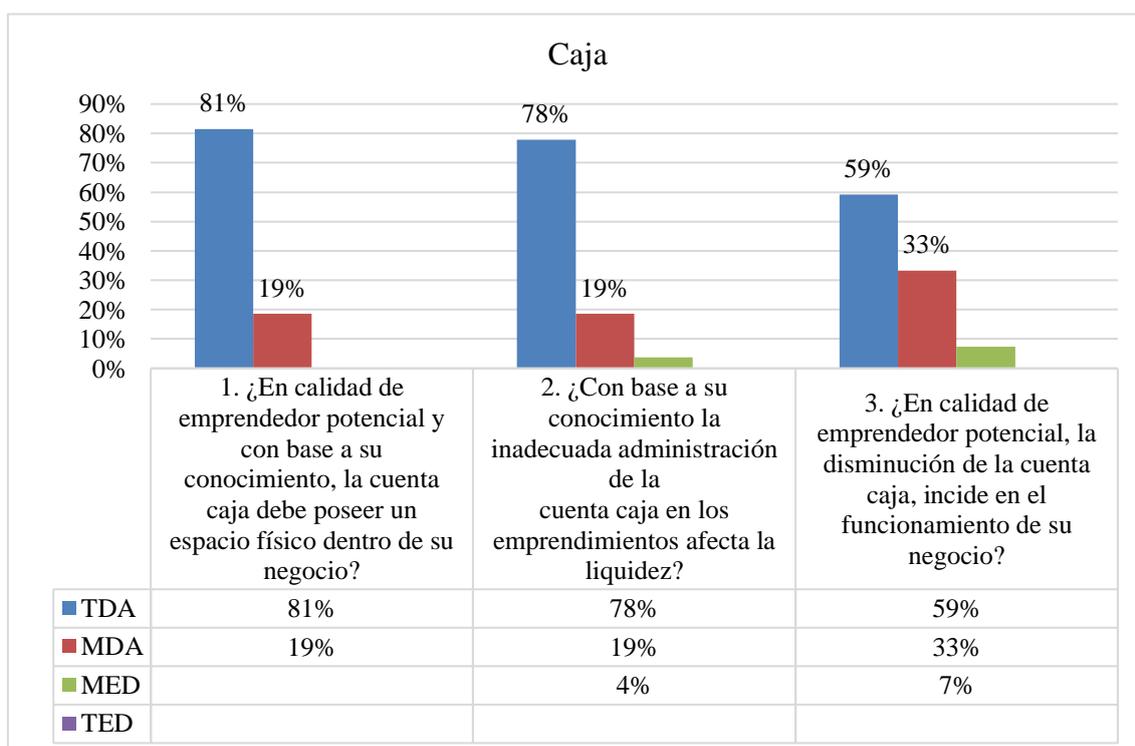
RESULTADO DE LA INVESTIGACIÓN

4.1 Descripción y argumentación teórica de resultados

En este capítulo, se exponen los resultados e interpretaciones correspondientes al estudio efectuado, mismos que serán presentados mediante gráficos de barras. Estos resultados provienen de la encuesta aplicada a los estudiantes de tercer año de bachillerato del colegio Carmen Mora de Encalada de la ciudad de Pasaje.

4.1.1. Variable: Gestión Financiera

Figura 1. Indicador: Caja



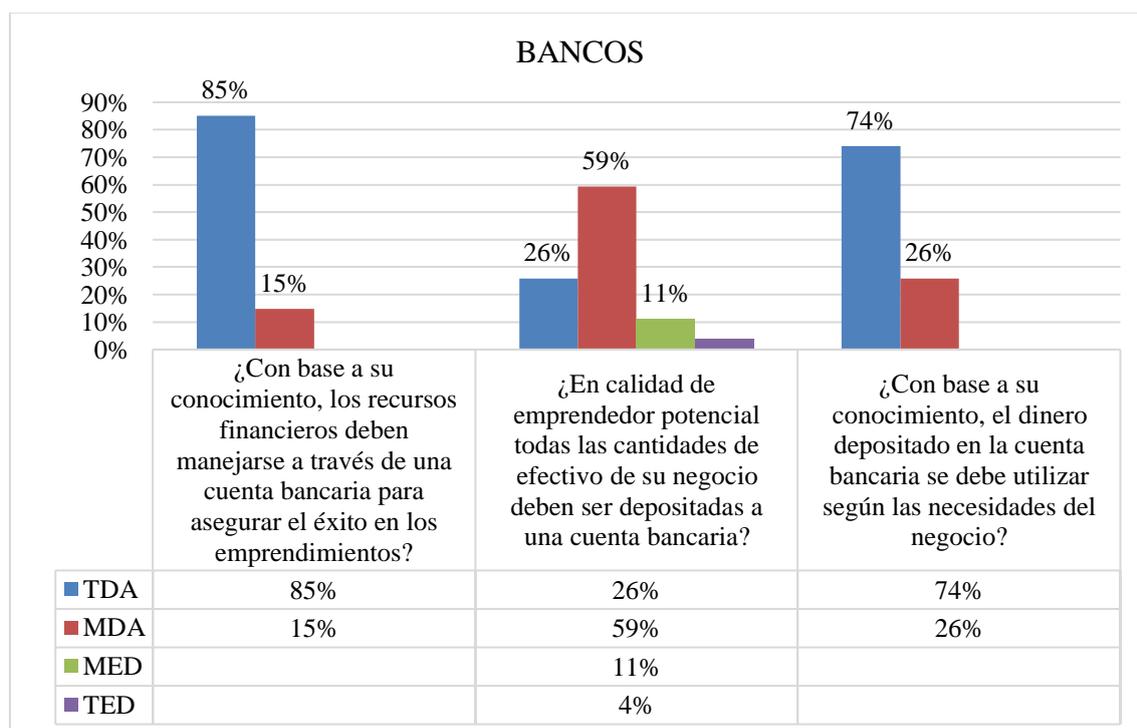
Fuente: Encuesta aplicada al colegio Carmen Mora de Encalada

En la gráfica 1, es posible observar que los encuestados en su gran mayoría consideran que la cuenta caja debe mantener un espacio físico dentro de sus negocios. Asimismo, señalan que una inadecuada administración de los recursos que se encuentran inmersos dentro de este rubro puede afectar directamente en la liquidez que mantiene su emprendimiento.

Bajo este contexto, los estudiantes están conscientes que, si se produjera una disminución de la cuenta caja dentro de sus emprendimientos, estos no podrían operar con total tranquilidad. Estos resultados permiten evidenciar la importancia que posee el rubro dentro de caja dentro de un negocio y se relaciona con lo mencionado por Chávez y López (2021) quienes señalan que el rubro de caja se caracteriza por dar inmediata liquidez a la empresa y en caso de disminuir se producirían problemas negativos que incidirían en el curso de las operaciones del negocio.

Basándonos en esto, se confirma que contar con un lugar físico destinado a la cuenta de caja es crucial para organizar, asegurar, transparentar y efficientizar la administración del efectivo en un negocio. Esta medida no solo simplifica las operaciones cotidianas, sino que también aporta a la solidez financiera y al acatamiento de las normativas.

Figura 2. Indicador: Bancos



Fuente: Encuesta aplicada al colegio Carmen Mora de Encalada

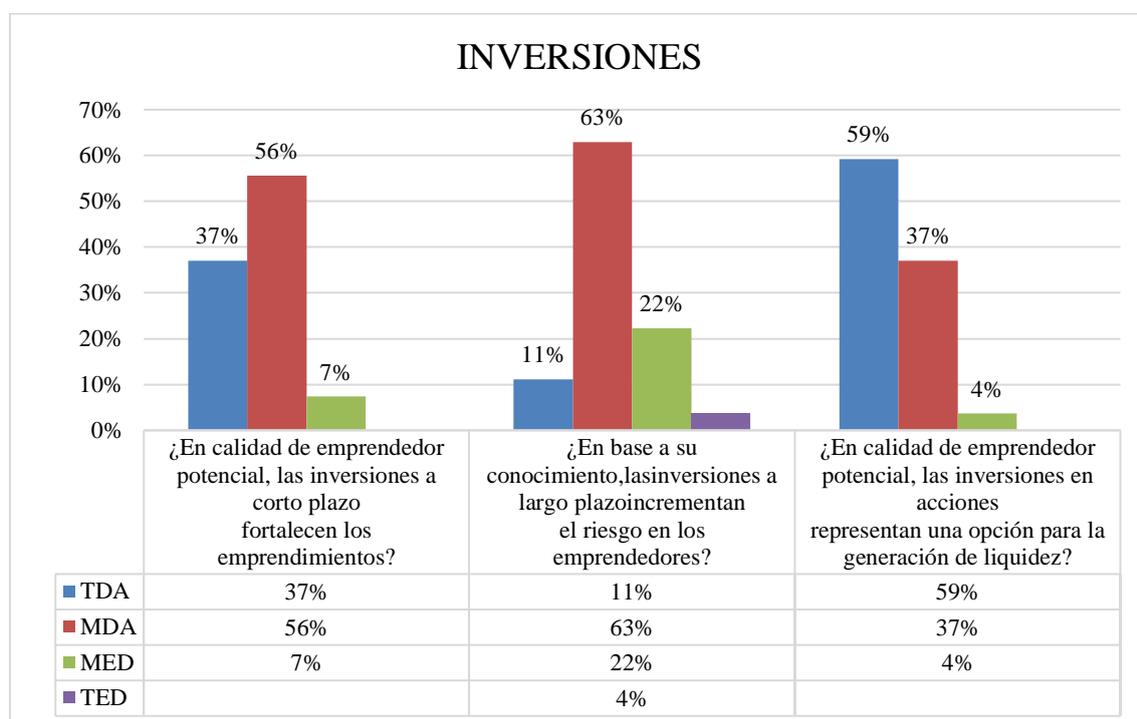
A través de los resultados, se evidencia que gran parte de los estudiantes consideran que es necesario mantener los recursos financieros de su emprendimiento en una cuenta bancaria. Por otra parte, los encuestados mantuvieron opiniones divididas al consultarse si todo el efectivo disponible de sus negocios debe ser depositados en sus cuentas bancarias.

En lo que corresponde, si el dinero que se encuentra depositado debe emplearse en un orden priorizando las necesidades que posea el negocio, los encuestados en su mayoría señalaron que es lo más adecuado priorizar las actividades en las que se utilizaran los recursos que se mantienen en las entidades bancarias.

Los hallazgos obtenidos concuerdan con lo manifestado por Solano et al. (2020) quien describe a la cuenta bancos como todas aquellas cantidades de efectivo que es depositada por los titulares de la cuenta bancaria y son retirados cuando la empresa requiera hacer uso de los mismos.

De modo que se considera que la retención de los recursos financieros de un emprendimiento en una cuenta bancaria proporciona diversas ventajas en cuanto a seguridad, transparencia, accesibilidad, cumplimiento normativo y planificación financiera. Estas acciones contribuyen de manera significativa a la estabilidad y al desarrollo sostenible del emprendimiento a lo largo de su trayectoria.

Figura 3. Indicador: Inversiones



Fuente: Encuesta aplicada al colegio Carmen Mora de Encalada

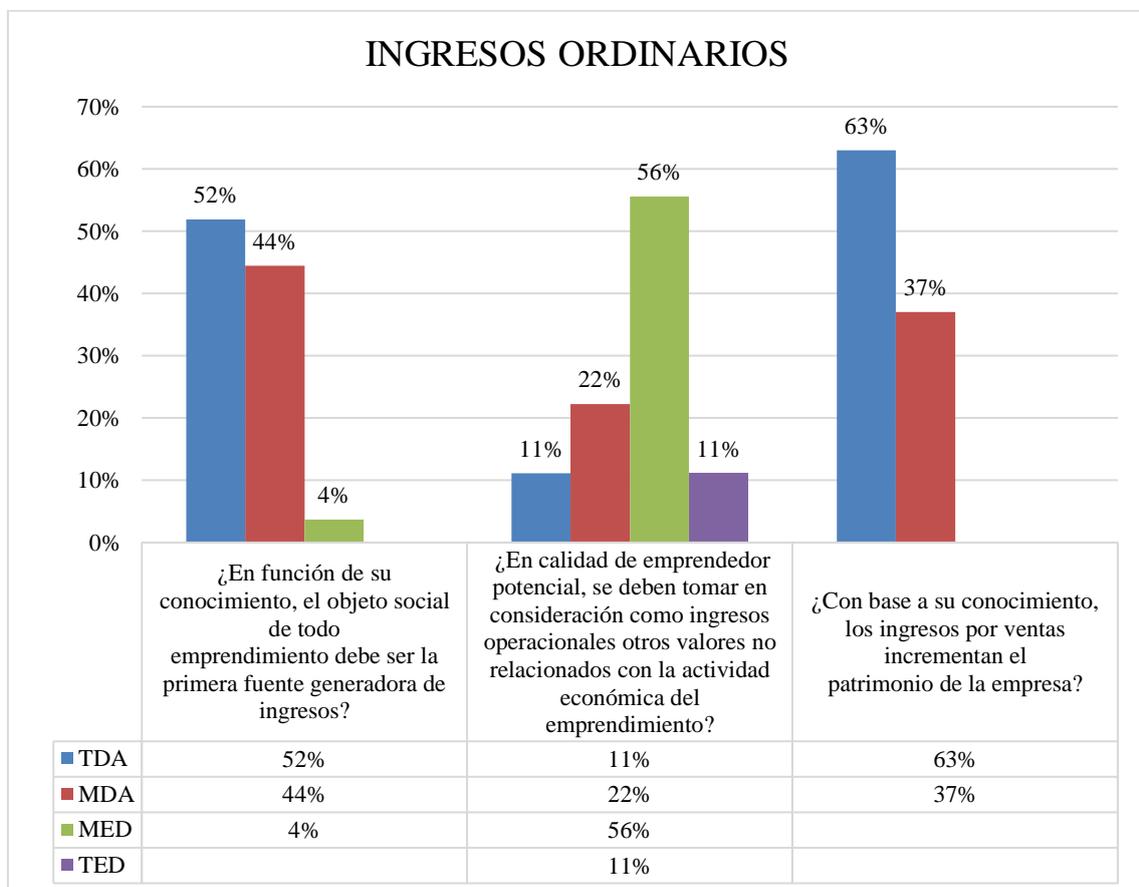
En los hallazgos recopilados, se obtuvo que una parte considerable de los estudiantes se encuentran medianamente de acuerdo, con respecto si las inversiones que se efectúan a

corto plazo generan beneficios a sus emprendimientos. Asimismo, los participantes son conscientes de que estas inversiones incrementan el riesgo para sus negocios, debido al tiempo en que se recupera el capital que se ha invertido.

Del mismo modo, los estudiantes manifestaron que las inversiones representan una opción importante cuando los emprendimientos desean generar liquidez empleando aquellos recursos que no han sido utilizados. Esto concuerda con lo descrito por Socorro et al. (2019) que considera que las inversiones son aquellos valores que las empresas adquieren por un determinado tiempo con el propósito de mantener una fuente de liquidez.

Por ello se considera que, existe concordancia de que la relevancia de las inversiones para los emprendimientos que aspiran a generar liquidez a partir de recursos no empleados reside en optimizar los recursos, obtener rendimientos, diversificar, aprovechar oportunidades, crear valor a largo plazo, mejorar la rentabilidad del capital y adaptarse a entornos cambiantes. Estas decisiones financieras estratégicas juegan un papel fundamental en el crecimiento y la sostenibilidad a largo plazo de los emprendimientos.

Figura 4. Indicador: Ingresos Ordinarios

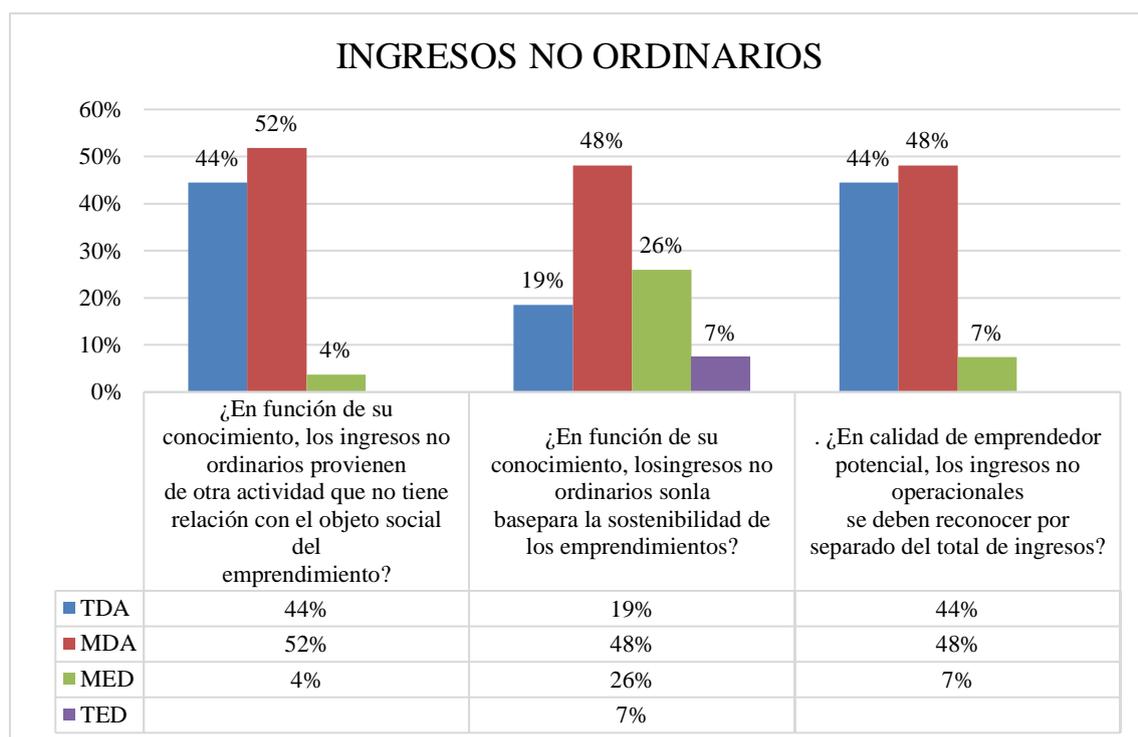


Fuente: Encuesta aplicada al colegio Carmen Mora de Encalada

En lo que corresponde a ingresos ordinarios, los estudiantes señalaron que el objeto social con el que se inicia el emprendimiento será la primera fuente de ingresos del mismo, sin embargo, dentro de este grupo no se consideran a otros valores que provengan de actividades que no se encuentren relacionados con la actividad de la empresa. Por su parte, se obtuvo una respuesta satisfactoria al consultar si los ingresos incrementan el patrimonio que ya mantienen los emprendimientos.

Estos resultados mantienen relación con lo mencionado por Balseiro et al. (2021) quien señala que los ingresos operacionales son todos aquellos valores que se derivan de las actividades relacionadas con la actividad de la empresa y tienen como propósito incrementar el patrimonio de la misma. Desde esta perspectiva, los encuestados llegan a la conclusión que los ingresos ordinarios son fuentes de liquidez para los negocios y que estos tienen procedencia directa de las actividades que son principales para la entidad.

Figura 5. Indicador: Ingresos no ordinarios



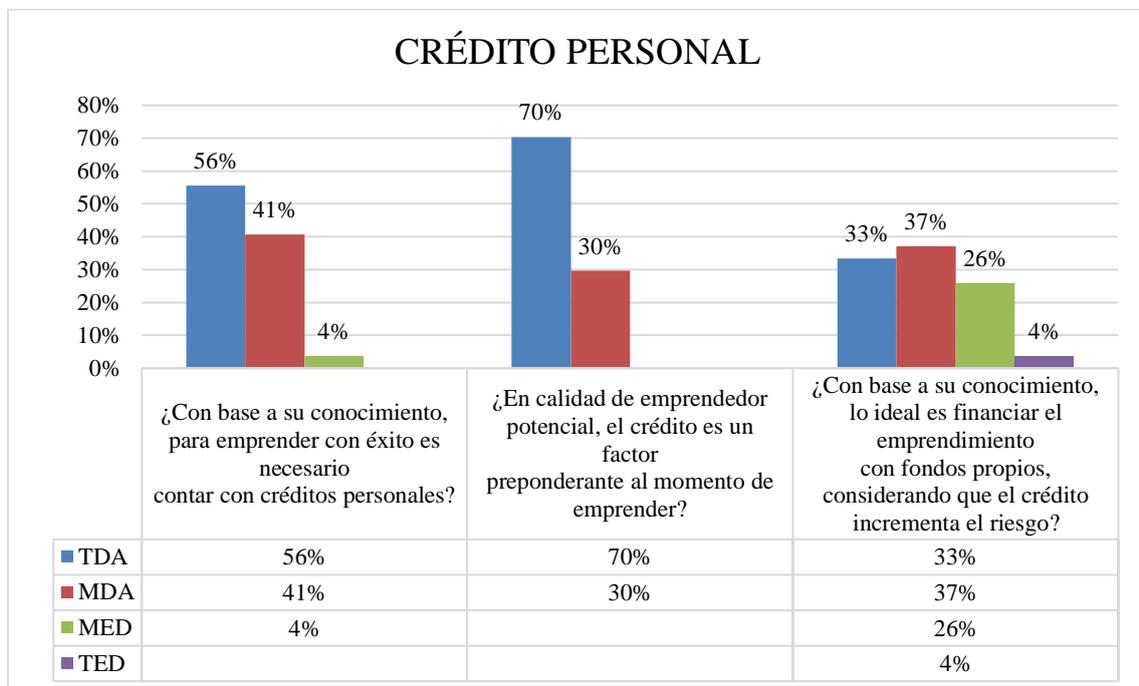
Fuente: Encuesta aplicada al colegio Carmen Mora de Encalada

En virtud de los resultados, se pudo constatar que los estudiantes consideran que un ingreso no ordinario se genera por actividades que no tienen relación con el objeto social del emprendimiento, asimismo, manifiestan que estos valores no son el pilar fundamental para mantener la sostenibilidad del negocio. En lo que respecta al reconocimiento de estos

valores, los participantes consideran que deben reconocerse por separado de los ingresos que sí tienen relación netamente con la actividad del emprendimiento.

Lo acotado con anterioridad, concuerda con lo descrito por Guzmán y Romero (2005) quienes señalan que los ingresos no operacionales provienen de otras acciones que no tienen relación con la actividad empresarial y que generalmente son ocasionales. En este sentido, los participantes consideran que los ingresos no ordinarios se derivan de otras acciones que no tienen relación con la actividad principal del negocio, por ello, su reconocimiento debe estar por separado y ser identificados en el momento que se da su existencia.

Figura 6. Indicador: Crédito Personal



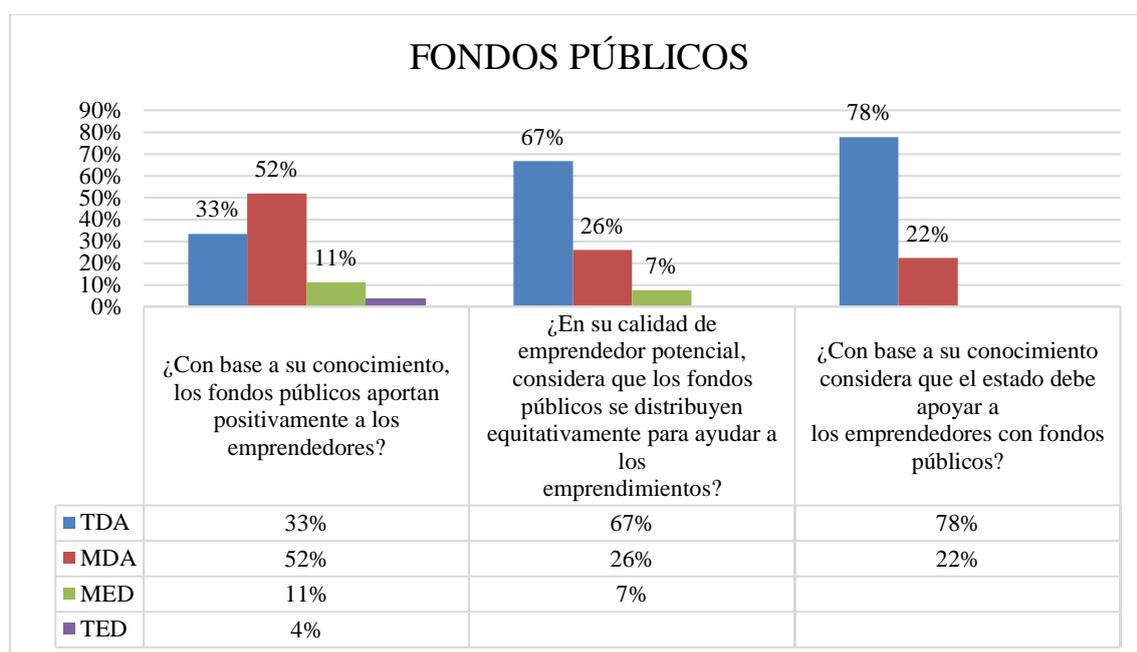
Fuente: Encuesta aplicada al colegio Carmen Mora de Encalada

En la gráfica, es posible evidenciar que los estudiantes consideran que se requiere de un crédito personal para poder comenzar su emprendimiento y en otros casos dar mejoras a lo que ya se tiene planteado. Del mismo modo, los participantes consideran que un crédito personal es un factor vital a la hora de emprender porque otorga los recursos que necesita el interesado para iniciar su actividad.

En cuanto a la interrogante, de financiar con fondos propios el emprendimiento, teniendo en consideración que el crédito personal puede implicar un riesgo para el mismo, los estudiantes tienen una opinión dividida del mismo, puesto que, muchos consideran que esta forma de obtener recursos es riesgosa para los emprendimientos.

Los hallazgos obtenidos tienen concordancia con lo descrito por Carrasco y Cordón (2019) que describen al crédito personal como una forma de obtener recursos una vez que se haya evaluado la capacidad de pago del solicitante y este tiene como fin, solventar la necesidad que posea el interesado. Asimismo, los estudiantes mencionan que el crédito personal posee un papel significativo en los emprendimientos, puesto que, en muchas ocasiones, es el medio por el cual se da inicio a las operaciones del mismo, y en otros casos contribuye a generar mejoras a un negocio que ya existe, sin embargo, se debe analizar los riesgos que se vinculan al mismo.

Figura 7. Indicador: Fondos Públicos



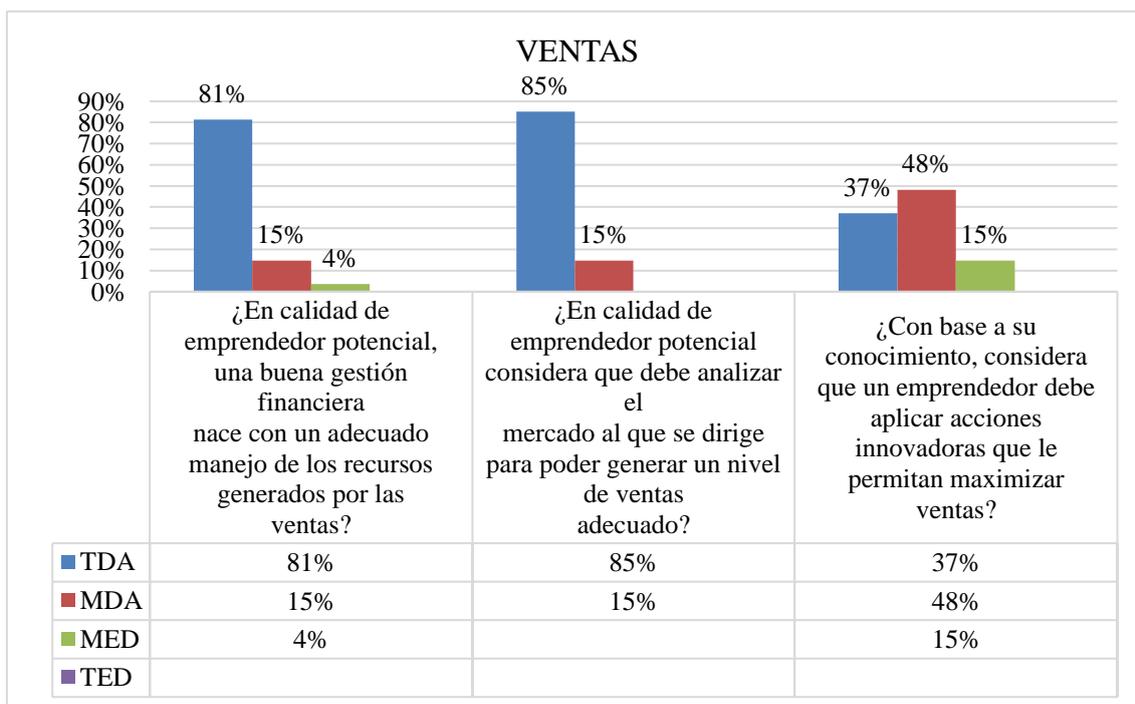
Fuente: Encuesta aplicada al colegio Carmen Mora de Encalada

En los hallazgos obtenidos, se identifica que los estudiantes están de acuerdo en que los fondos públicos que posee el estado inciden satisfactoriamente en los emprendimientos, asimismo, señalan que estos deben ser repartidos equitativamente entre la ciudadanía, en especial a aquellos negocios que recién están iniciando sus actividades. Desde este punto de vista, los participantes consideran que con los fondos que el Estado recauda y pasan a ser fondos públicos deben utilizarse para apoyar el desarrollo y crecimiento de las ideas de negocios que poseen los emprendedores.

Estos resultados obtenidos concuerdan con lo descrito por Cubillo (2019) quien manifiesta que los fondos públicos que posee un gobierno deben ser distribuidos entre la población, ya sea mediante actividades de producción o prestando servicios que les genere

un beneficio a todos. Para los encuestados, los fondos públicos son todos aquellos ingresos que posee el Estado y que conforman parte del presupuesto del mismo, y tienen finalidad de ser distribuidos entre la población mediante obras y actividades sociales que genere beneficios para cada uno de los individuos que están dentro del país, entre estos se encuentran incluidos los emprendedores.

Figura 8. Indicador: Ventas



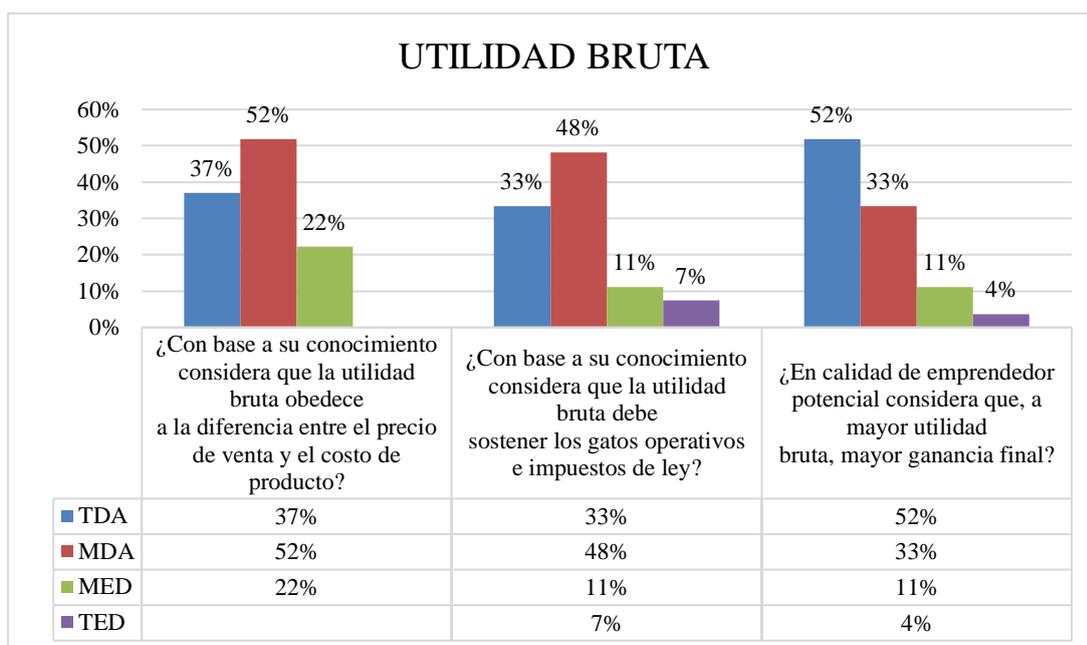
Fuente: Encuesta aplicada al colegio Carmen Mora de Encalada

En la gráfica es posible evidenciar que los estudiantes consideran que se debe mantener una buena gestión financiera que permita el uso adecuado de los recursos obtenidos por las ventas. Del mismo modo, para obtener un nivel de ventas adecuado los participantes son conscientes que debe estudiarse el mercado al que se dirigirán para obtener los resultados esperados.

Los encuestados saben que se necesita aplicar acciones innovadoras que les permita el incremento de sus ventas, con ello, se constata que las ventas son el pilar de las empresas y por ello debe mantenerse en constante innovación para llegar a la meta esperada. Estos hallazgos concuerdan con lo descrito por Gamboa et al. (2019) quien menciona que las ventas deben ser manejadas de manera idónea para obtener los resultados esperados y a su vez se debe analizar bien el mercado en el que se participará para de esta forma cumplir con las expectativas de las personas implicadas.

En este sentido, los estudiantes consideran que las ventas son aquellos movimientos que origina la empresa a través de su actividad económica principal y obtiene de ello un valor monetario. Los rubros de estas ventas deben ser manejados de manera adecuada porque son la fuente de liquidez de la empresa y a través de la innovación de los mismos se puede llegar a la meta planificada por la entidad.

Figura 9. Indicador: Utilidad Bruta



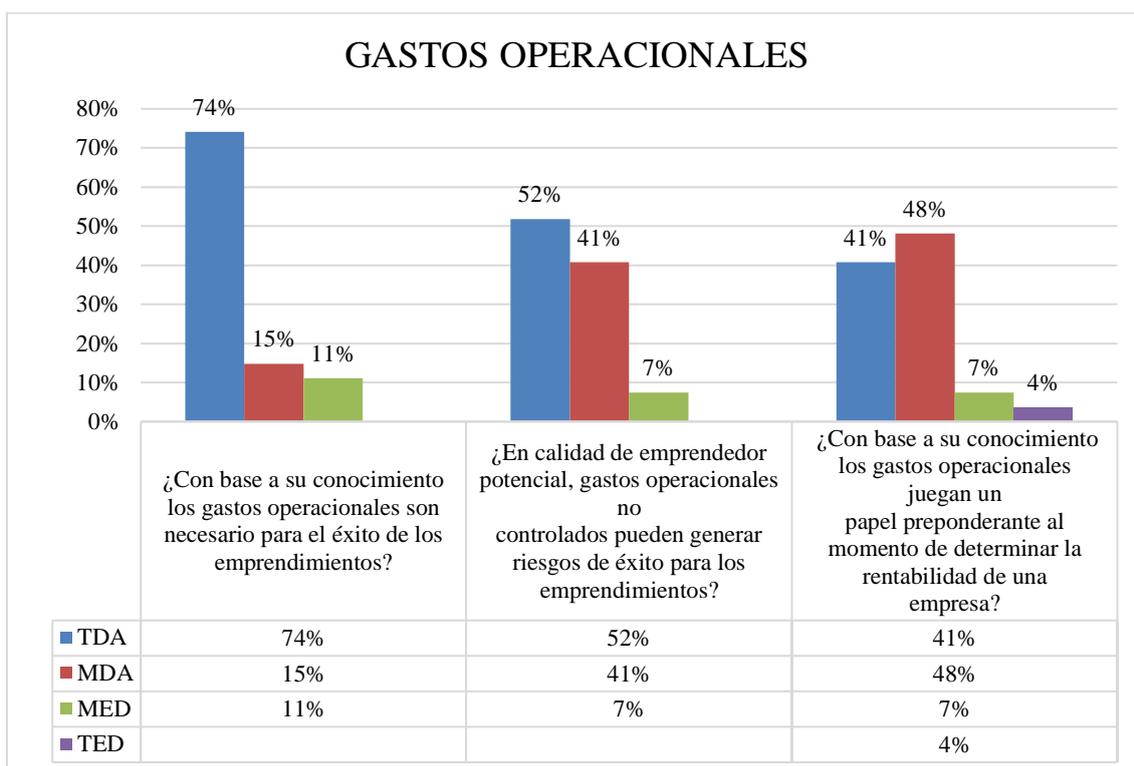
Fuente: Encuesta aplicada al colegio Carmen Mora de Encalada

En lo que corresponde a la utilidad bruta, los estudiantes conocen que este rubro se origina a partir de la diferencia que se produce entre el valor a vender los artículos y el costo de producción del mismo. No obstante, al consultar si esta utilidad debe sostener a los gastos operativos e impuestos, los participantes aún no se encuentran en su totalidad de acuerdo con ello.

Del mismo modo, los encuestados reconocen que, a mayor utilidad bruta, la ganancia a obtener al final del período incrementará. A partir de ello, Mejía (2022) reconoce que la utilidad bruta se obtiene una vez se hayan sumado los ingresos por ventas y otros relacionados con la actividad, menos los costos de producción, y que por lo general debe ser mayor para que una vez deducidos gastos se genere una utilidad para los interesados.

Por lo mencionado, los estudiantes concluyen que la utilidad bruta es el rubro que se obtiene en la empresa una vez se haya descontado al valor obtenido por las ventas los montos que le corresponden al costo por haber producido un bien, cabe recalcar que, a mayor utilidad bruta, la ganancia a obtener al término del año tendrá un incremento.

Figura 10. Indicador: Gastos Operacionales

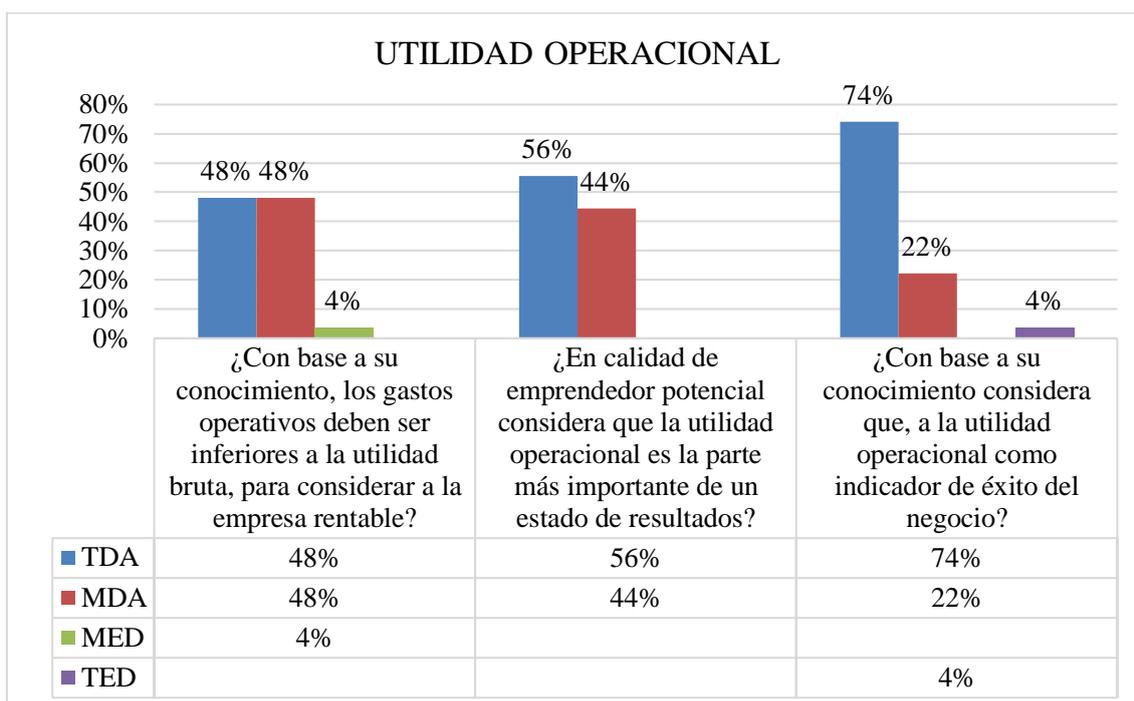


Fuente: Encuesta aplicada al colegio Carmen Mora de Encalada

En la gráfica se evidencia que los estudiantes en su mayoría apoyan que incurrir en gastos operacionales favorece a los negocios, sin embargo, se debe mantener un control de los mismos para que no se genere la posibilidad de riesgos, puesto que, si ocurre un abuso de los mismos la rentabilidad de la empresa puede verse afectada. Estos resultados se asocian con lo descrito por Vargas et al. (2016) que menciona que un gasto operacional se origina por el objeto social de la empresa y es necesario para la obtención de beneficios económicos.

En este sentido, los estudiantes manifiestan que los gastos operacionales generan su aporte a los emprendimientos, puesto que, los mismos nacen con la finalidad de satisfacer alguna necesidad que posee el negocio, sin embargo, los mismos no deben ser utilizados de manera inadecuada, dado que, esto puede conllevar reducir el valor de ganancia que se espera obtener al final del período.

Figura 11. Indicador: Utilidad Operacional



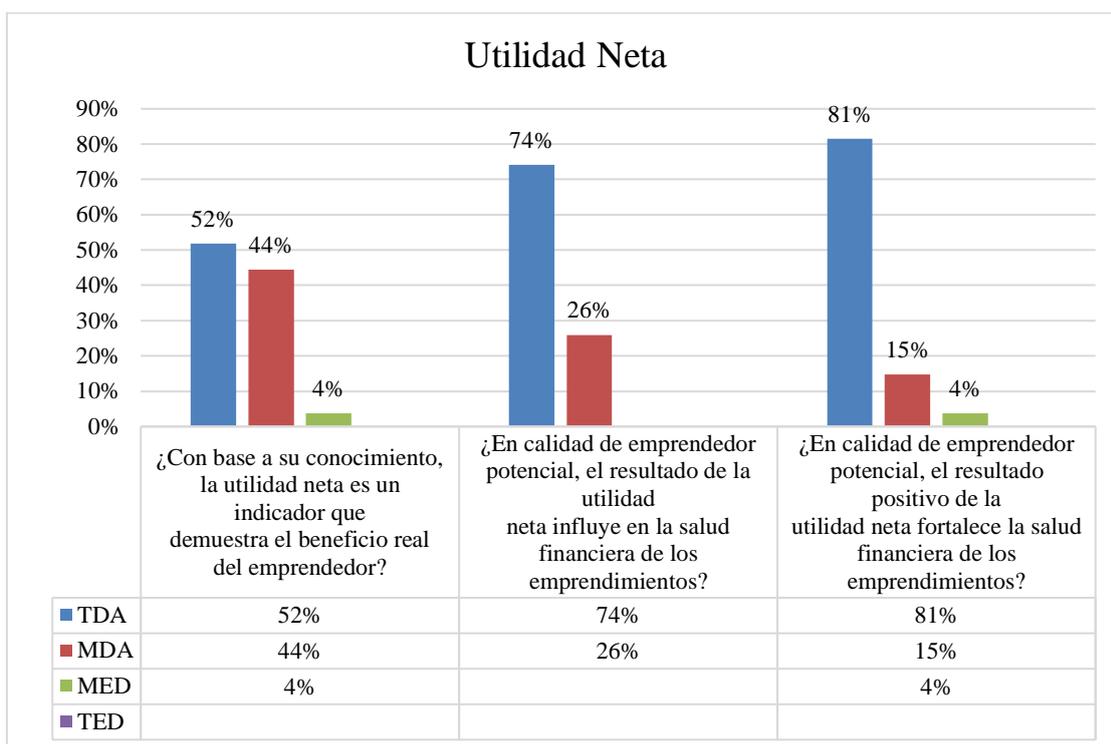
Fuente: Encuesta aplicada al colegio Carmen Mora de Encalada

En los resultados obtenidos, los participantes mencionan que es importante mantener un gasto operacional inferior a la utilidad bruta para que la empresa tenga éxito, puesto que, si estos superan a la utilidad no será rentable para el negocio. A través de ello, se constata que la utilidad operacional es una parte fundamental en los resultados de la empresa, dado que, refleja la eficiencia y rentabilidad de la empresa.

La información recopilada con los estudiantes, posee relación con lo descrito por Jordan (2014) quien manifiesta que la utilidad operacional es el beneficio económico que posee la empresa una vez descontados los gastos operacionales, misma que debe ser mayor a estos para que no se genere una pérdida operacional. A partir de ello, los encuestados señalan que, la utilidad operacional es un elemento importante para sus negocios, porque de ella, depende los beneficios finales a obtener durante un período, sin embargo, se requiere ser cautelosos al incurrir en gastos operacionales para que este beneficio no sea menor.

A través de los resultados, se constata que gran parte de los estudiantes llegan a la conclusión de que la utilidad neta es un indicador que permite conocer el beneficio real que se está generando en los emprendimientos. Asimismo, concuerdan que esta utilidad influye directamente en la salud financiera de los emprendimientos, debido a que, a partir de ello, se vuelve a invertir en los mismos.

Figura 12. Indicador: Utilidad Neta

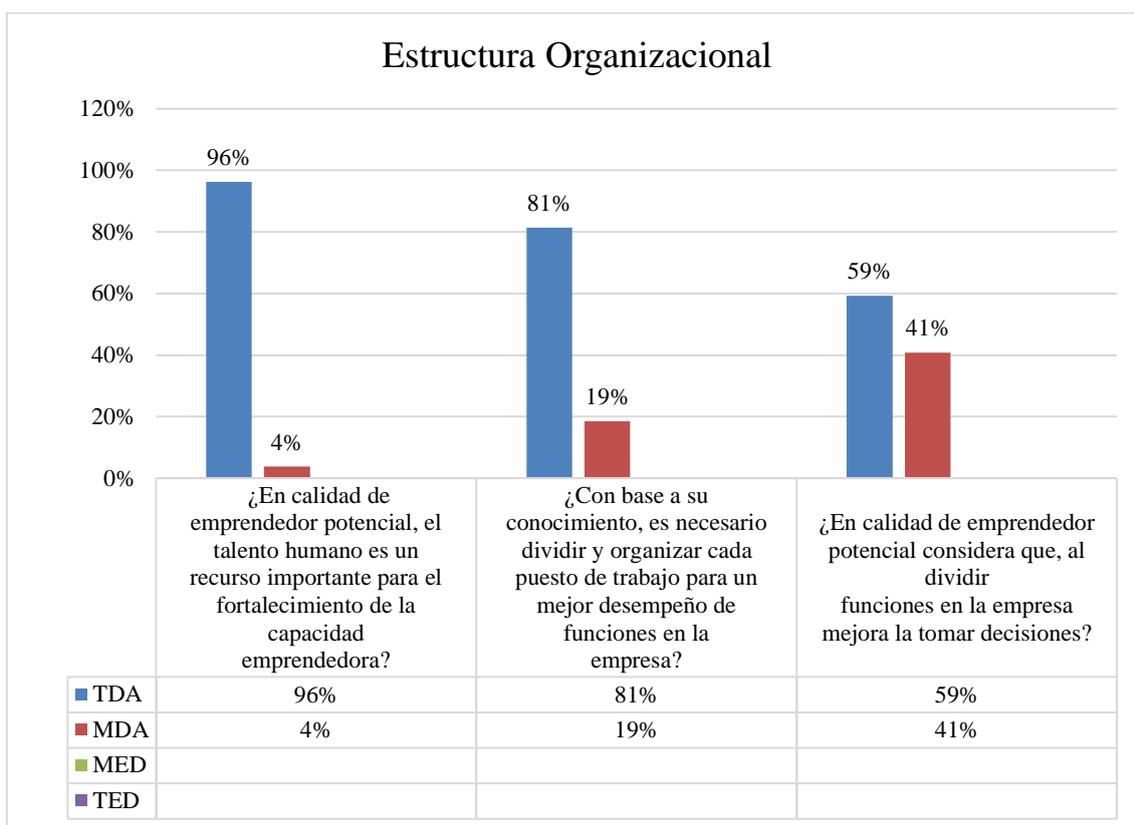


Fuente: Encuesta aplicada al colegio Carmen Mora de Encalada

En cuanto a si la utilidad neta fortalece la salud financiera de los emprendimientos, gran parte de los estudiantes manifestaron que estos valores sí tienen incidencia dentro de la rentabilidad de la empresa. Con estos resultados, es posible constatar que la utilidad neta es importante dentro de los emprendimientos y es que desde el punto de vista de Buenaventura (2016) estos valores no solo representan a las ganancias de los interesados, sino que demuestra la rentabilidad y eficiencia que posee el emprendimiento.

De esta manera, los encuestados concluyen que la utilidad neta aporta información vital para las partes interesadas en la empresa, puesto que, demuestra cómo se ha venido dando las ventas dentro del negocio y si las estrategias que se han planteado han generado los resultados esperados, conllevando que se refleje la rentabilidad y eficiencia con la que cuenta la entidad.

Figura 13. Indicador: Estructura Organizacional



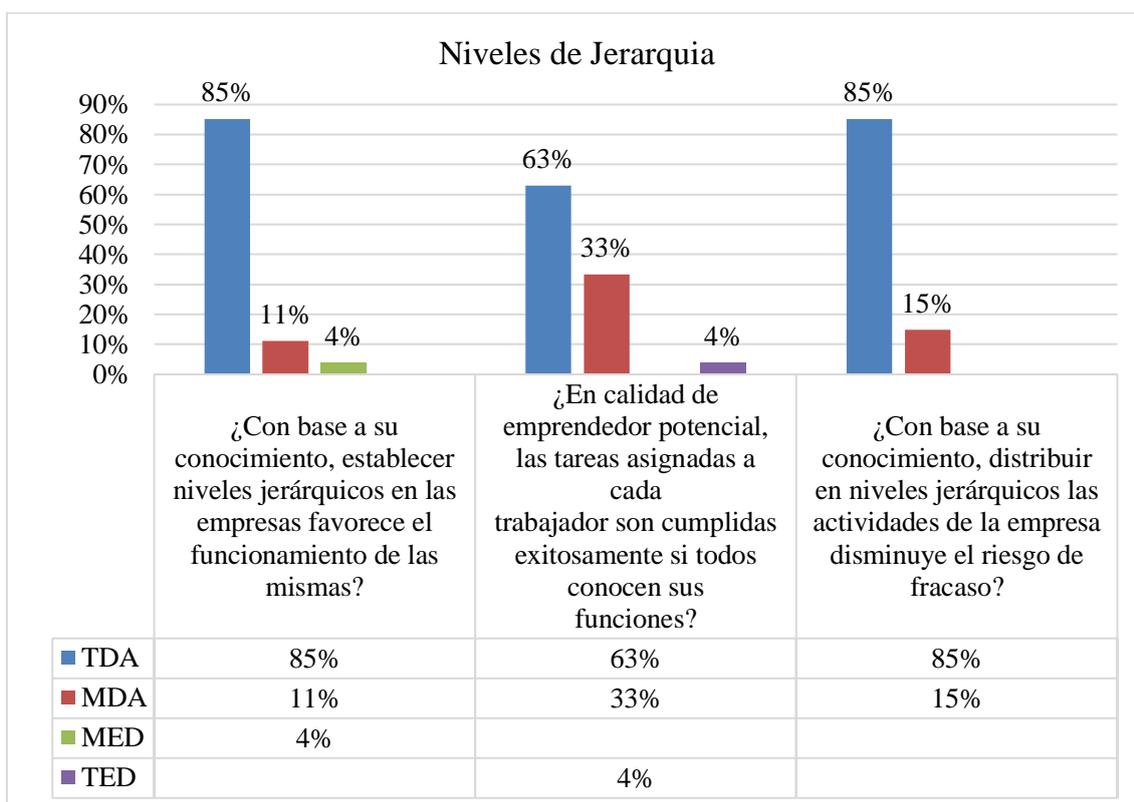
Fuente: Encuesta aplicada al colegio Carmen Mora de Encalada

Los resultados de la encuesta permiten constatar que la mayor parte de los estudiantes se inclinan por señalar que el talento humano de la empresa es uno de los elementos con mayor relevancia en la empresa. Del mismo modo, consideran que es necesario dividir y organizar cada puesto de trabajo que existe en la misma para tener un mejor desempeño.

En cuanto al consultar sobre si dividir las funciones en la empresa genera mejorar en la toma de decisiones, un porcentaje significativo de los estudiantes llegan a la conclusión que sí se obtienen resultados positivos al efectuar esta división. Estos hallazgos concuerdan con lo descrito por Murillo et al. (2019) quien señala que a través de la estructura organizativa permitirá dividir los roles y funciones en las empresas, descentralizando de esta manera las responsabilidades y toma de decisiones en los negocios.

Bajo este contexto, los participantes señalan que la división de tareas y responsabilidades en el talento humano es una estrategia que permite generar un mejor desenvolvimiento y cumplimiento de las funciones al interior de la empresa, por ello, lo más apropiado es dividir los roles y descentralizar la toma de decisiones en el negocio para alcanzar los objetivos esperados.

Figura 14. Indicador: Niveles de Jerarquía



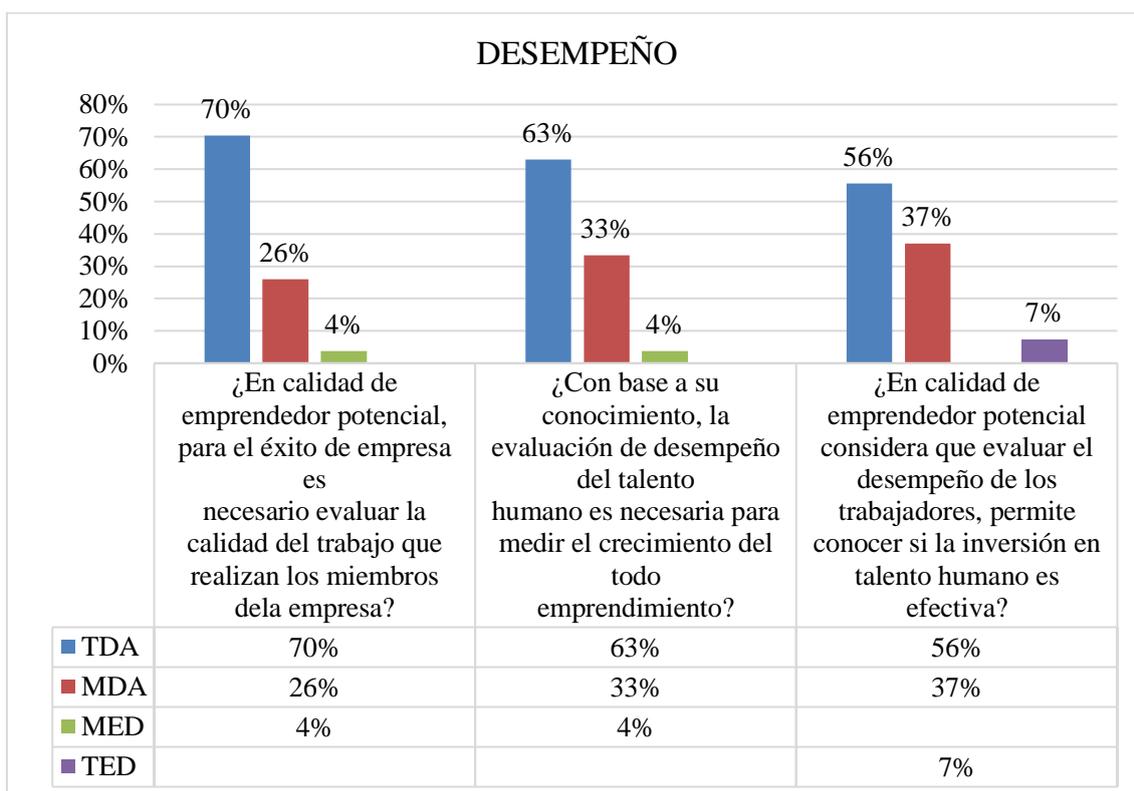
Fuente: Encuesta aplicada al colegio Carmen Mora de Encalada

En lo que corresponde a los niveles jerárquicos, los estudiantes en su mayoría llegan a la conclusión que establecer niveles jerárquicos en las empresas favorece significativamente el funcionamiento de los mismos. Al igual que concuerdan que asignar funciones y estas sean cumplidas por cada trabajador permitirá obtener éxito en el negocio.

Asimismo, consideran los participantes que distribuir de manera jerárquica las actividades a cumplir en la empresa disminuyen satisfactoriamente el riesgo de fracaso y es que, al conocer todas sus tareas asignadas, existe un porcentaje menor a que estas sean incumplidas por sus responsables.

Estos resultados se asocian con lo planteado por Rentería y Vega (2018) quienes manifiestan que a través de los niveles jerárquicos se busca organizar a los miembros de la empresa para que estos conozcan el rol que poseen dentro de la organización y puedan cumplir con sus actividades. De esta manera, los encuestados concluyen que los niveles jerárquicos permiten a los negocios distribuir satisfactoriamente las actividades de la empresa y contrarrestar el riesgo al fracaso.

Figura 15. Indicador: Desempeño



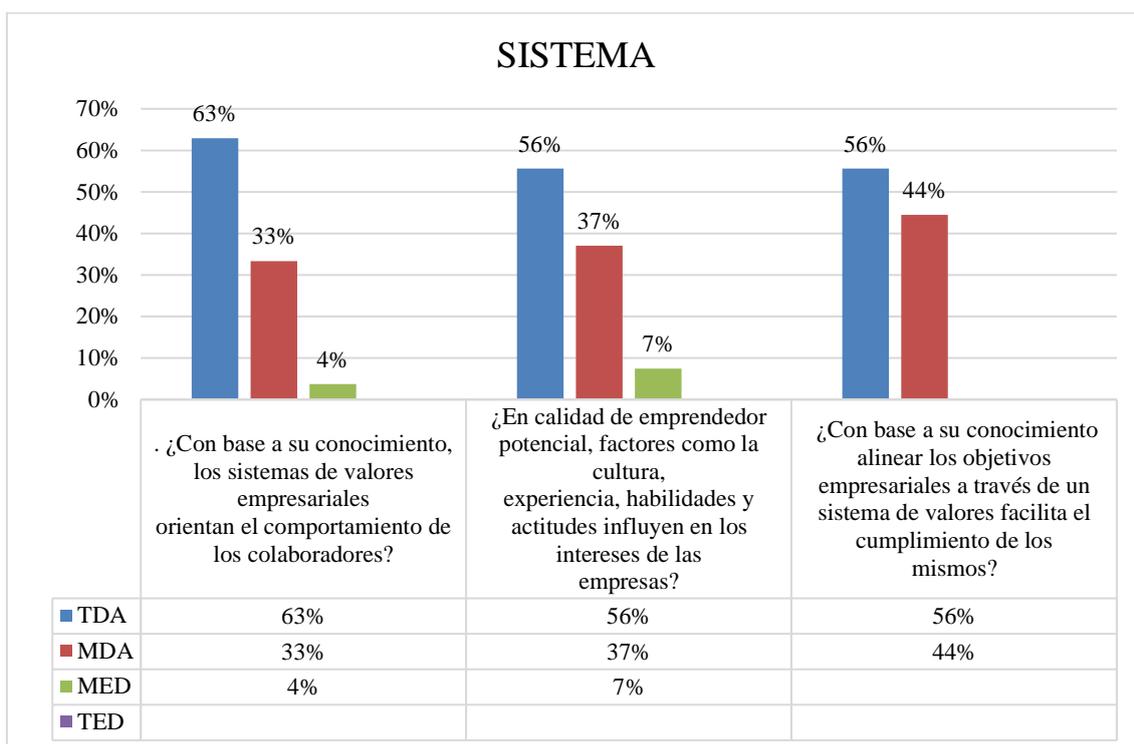
Fuente: Encuesta aplicada al colegio Carmen Mora de Encalada

A partir de los resultados de la encuesta, se constata que la mayor parte de los estudiantes encuestados, consideran que es necesario evaluar la calidad del trabajo que están realizando sus integrantes con el propósito de obtener éxito en sus negocios. De la misma manera, consideran que evaluar constantemente el desempeño del talento humano se ha vuelto crucial para medir el nivel que posee cada miembro del negocio.

Bajo este panorama, los estudiantes consideran que evaluar el desempeño del talento humano permitirá conocer si la inversión que se está realizando en esta parte del negocio es efectiva. Por tal motivo, Martínez (2020) manifiesta que el desempeño laboral debe ser evaluado de manera constante, dado que, el talento humano es fundamental en la empresa y su rendimiento debe ser significativo para generar beneficios oportunos en la entidad.

Por lo acotado, los estudiantes manifiestan que evaluar el trabajo que se está desarrollando al interior de la empresa se ha convertido en un tema de vital importancia dentro de las mismas, puesto que, permite analizar el desempeño que tiene cada miembro del negocio y a partir de ello, tomar las decisiones pertinentes que contribuyan al alcance de los objetivos que se tiene como entidad.

Figura 16. Indicador: Sistema



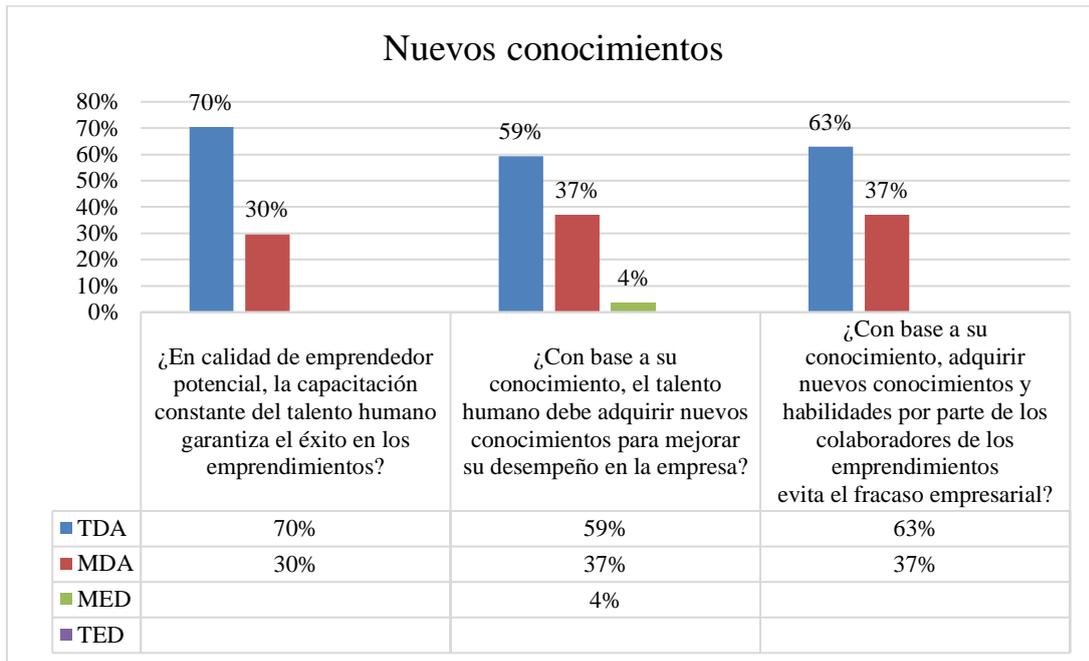
Fuente: Encuesta aplicada al colegio Carmen Mora de Encalada

Al hablar de sistemas de valores, los estudiantes concuerdan que el mantener un sistema de valores permitirá mantener un buen comportamiento, por parte de los colaboradores. Por su parte, para mantener un comportamiento de los colaboradores, los participantes concuerdan que es idóneo tener en cuenta ciertos factores.

Por ello, al consultar si los sistemas de valores conllevan el cumplimiento de sus objetivos, los participantes en su mayoría estuvieron de acuerdo en responder positivamente. Estos resultados se relacionan con lo planteado por Ramírez et al. (2019) quien menciona que una empresa para tener éxito debe mantener entre todo su talento humano valores que incentiven a los mismos para trabajar por los objetivos de la empresa.

Desde esta perspectiva, los encuestados consideran que un sistema de valor para los trabajadores de la empresa, conllevará que se genere un ambiente armonioso, basado en el buen comportamiento de los colaboradores, puesto que, esto permitirá que todos trabajen con el objetivo de alcanzar el cumplimiento de las metas esperadas.

Figura 17. Indicador: Nuevos Conocimientos



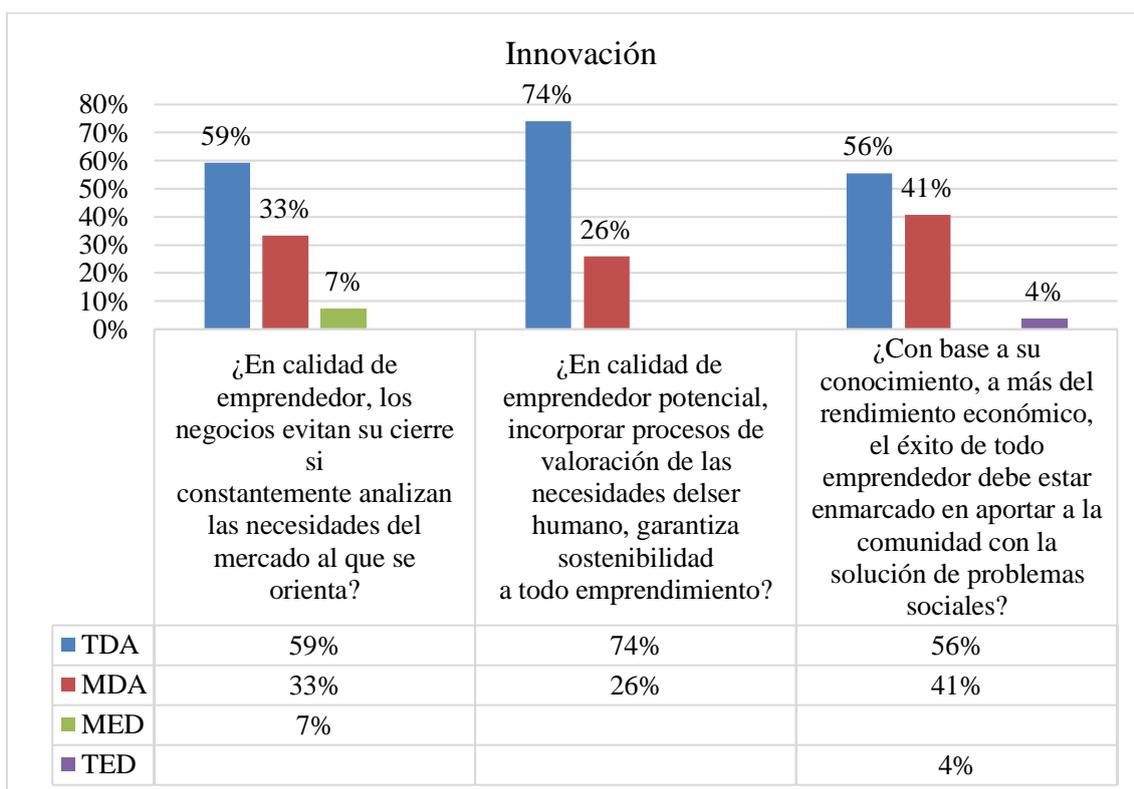
Fuente: Encuesta aplicada al colegio Carmen Mora de Encalada

A través de la gráfica, es posible constatar que la mayor parte de los estudiantes consideran que la capacitación es el medio que garantiza el éxito de los emprendimientos. Lo que los lleva al mismo tiempo a tener presente que la adquisición de nuevos conocimientos permitirá un mejor desempeño en la empresa.

En cuanto al plantear la interrogante, si la adquisición de nuevos conocimientos y habilidades por parte de los colaboradores contribuye a evitar el fracaso empresarial, la mayor parte de encuestados respondieron estar de acuerdo a la misma, otorgando de esta manera un valor importante al tema de capacitación. Los resultados que se obtuvieron tienen relación con lo descrito por Alcívar et al. (2020) quien considera que la clave de muchas organizaciones para tener éxito es la constante capacitación de su talento humano.

En virtud de ello, los participantes manifiestan que uno de los factores que más influyen en el éxito de la empresa, es la innovación y adquisición de nuevos conocimientos por parte del talento humano, dado que, son uno de los elementos vitales para obtener el alcance de las metas esperadas, puesto que, si un talento humano se mantiene con conocimientos básicos es posible que no se llegue al nivel anhelado por las partes interesadas.

Figura 18: Indicador: Innovación



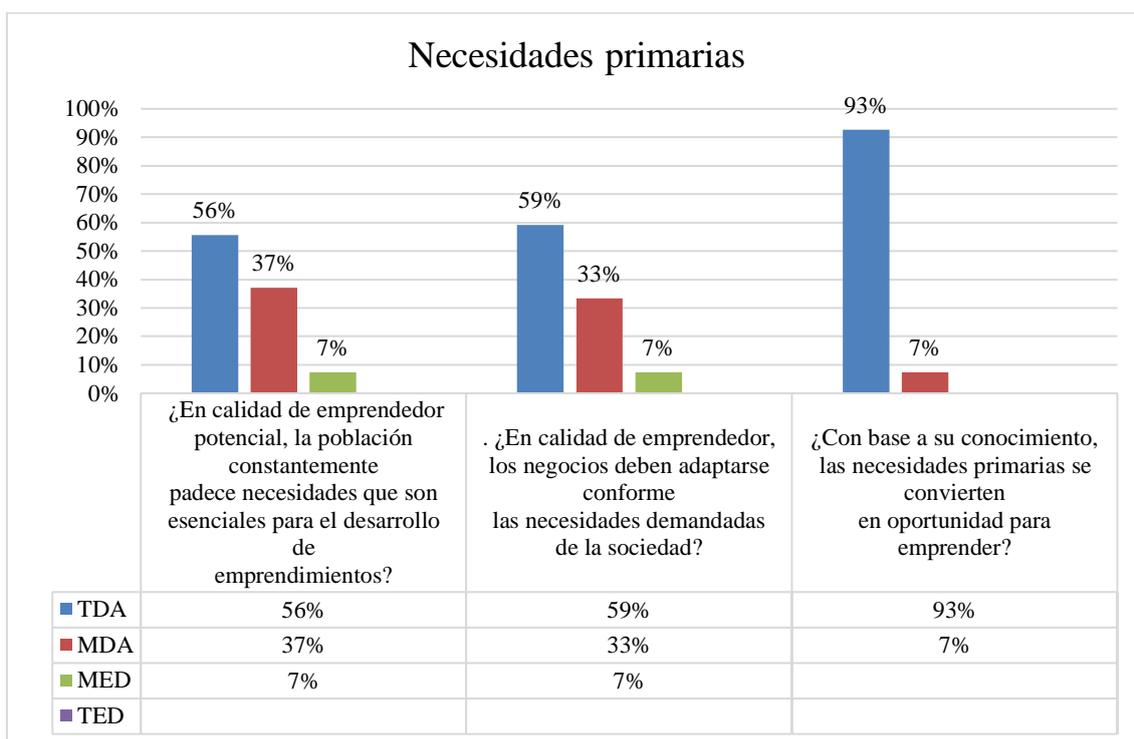
Fuente: Encuesta aplicada al colegio Carmen Mora de Encalada

Para este indicador, los estudiantes al ser consultados si los negocios evitan su cierre al analizar constantemente las necesidades que se presentan en los mercados, un porcentaje considerable se encuentran de acuerdo. De la misma manera, al preguntarse si la incorporación de procesos de valoración de las necesidades del ser humano garantiza la sostenibilidad a todos los emprendimientos, los participantes respondieron en su mayoría que sí incide la incorporación de procesos en los emprendimientos.

En cuánto, al preguntando si a más del rendimiento económico, los emprendimientos deben inclinarse por dar soluciones a los problemas sociales de la comunidad, los encuestados se encuentran en un porcentaje considerable de acuerdo a esta interrogante. De esta manera, los resultados coinciden con lo descrito por Vargas (2021) que señala que la innovación permite que las empresas generen nuevas estrategias para ofrecer productos que solución los problemas que posee el mercado.

Por lo acotado, los estudiantes consideran que se requiere una constante innovación para poder satisfacer las necesidades de la comunidad, y es que con un negocio que genera nuevas ideas y métodos para cumplir las expectativas de la sociedad, se vuelven más fuerte en el mercado y con ello, garantiza su rentabilidad y sostenibilidad.

Figura 19. Indicador: Necesidades primarias



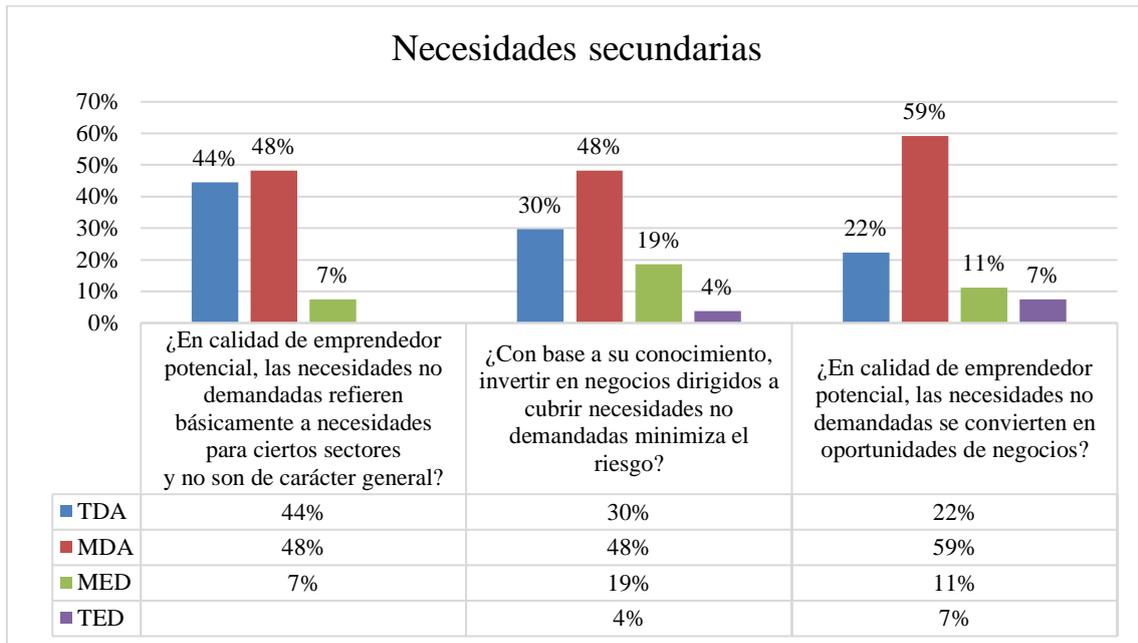
Fuente: Encuesta aplicada al colegio Carmen Mora de Encalada

En la gráfica es posible observar que parte de los estudiantes se encuentran de acuerdo que la población constantemente padece de necesidades que son esenciales para el desarrollo de sus emprendimientos, por lo cual, consideran que sus negocios deben adaptarse a las necesidades que más demanda la sociedad.

Asimismo, los participantes en un porcentaje significativo señalan que la aparición de necesidades primarias en la sociedad da la apertura para que exista la posibilidad de emprender. De esta manera, lo señalado por Wilson (2018) se relaciona con los resultados obtenidos, puesto que, la población con frecuencia sufre de necesidades que aún no son satisfechas por negocios, por lo cual, se produce el nacimiento de muchos emprendimientos.

Por lo mencionado, los participantes son conscientes que con frecuencia en el mercado aparecen nuevas necesidades derivadas por las carencias que posee la población con relación a algún producto o servicio, otorgando espacio a que se inicien nuevos proyectos enfocados en satisfacer estas ausencias.

Figura 20. Indicador: Necesidades secundarias



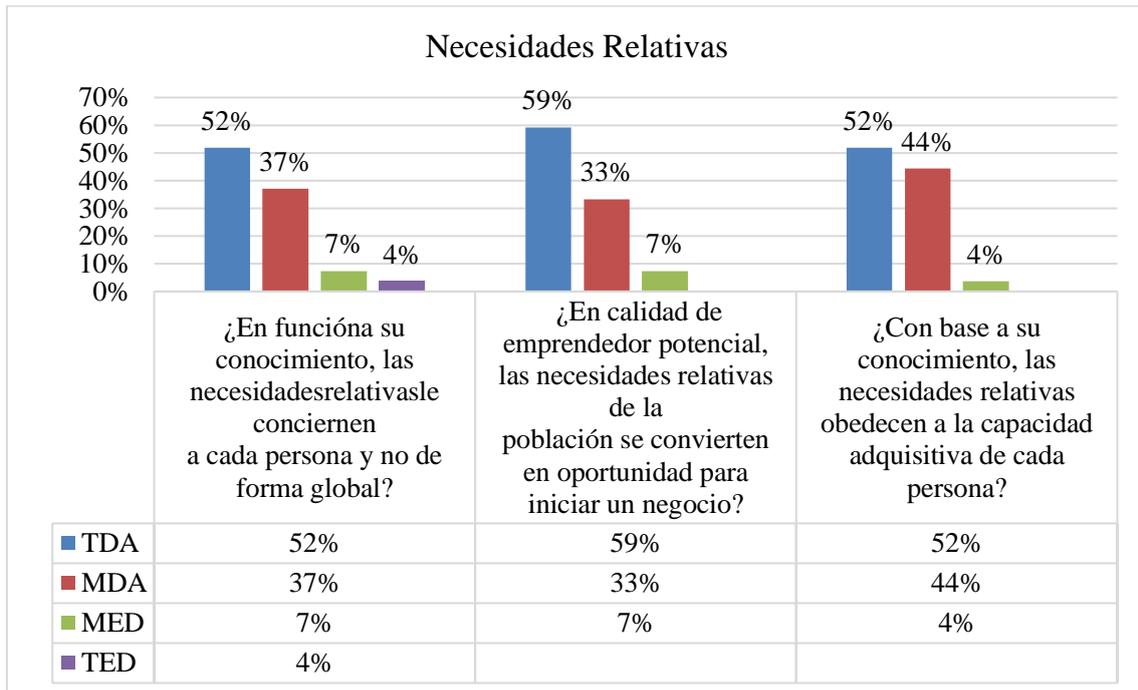
Fuente: Encuesta aplicada al colegio Carmen Mora de Encalada

A partir de los resultados, es posible constatar que los estudiantes poseen opiniones divididas al preguntarse si las necesidades no demandadas se refieren a necesidades que para unos sectores son de carácter general, mientras que para otros no, y es que, incluso la inversión para cubrir estas necesidades, se considera un riesgo para los emprendimientos.

Al preguntarse, si las necesidades no demandadas se convierten en oportunidades de negocios, los participantes poseen opiniones que dan la brecha a entender que no se encuentran en su totalidad seguros si estas ausencias en la sociedad le permitirán comenzar una fuente de ingresos para los mismos, dado que, como menciona Wilson (2018) la satisfacción de las necesidades no demandadas es de interés de un selecto grupo de la población y no necesariamente afectan a la mayor parte de la población.

Desde este punto de vista, los estudiantes se encuentran informados sobre las necesidades que pueden aparecer dentro de la población a medida que estas van adaptándose a una sociedad globalizada, sin embargo, al aparecer necesidades que no se presentan para toda la población y solo para un selecto grupo, se corre un riesgo alto al considerar la creación de un emprendimiento para satisfacer a la misma.

Figura 21. Indicador: Necesidades Relativas

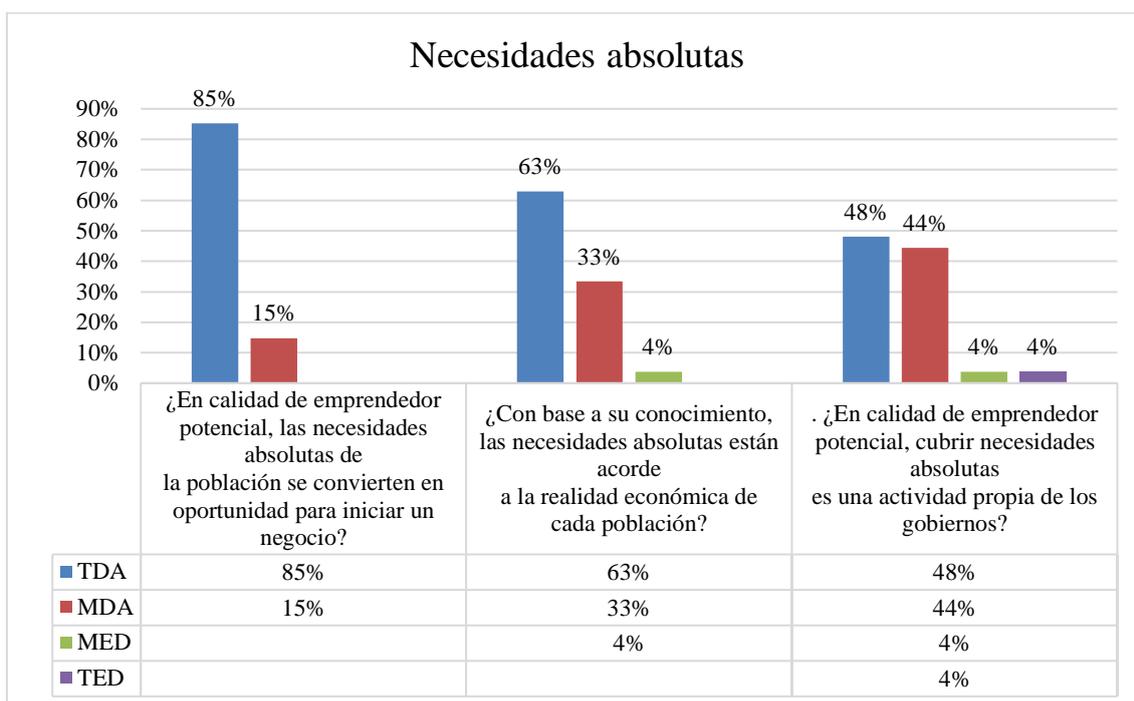


Fuente: Encuesta aplicada al colegio Carmen Mora de Encalada

En la gráfica, se puede constatar que al ser consultados los participantes, si las necesidades relativas de la población, son carencias que no se presentan en la población en general y solo se da a un selecto grupo, las opiniones se encuentran divididas, sin embargo, al consultar si estas necesidades se convierten en oportunidades para iniciar un negocio, un porcentaje significativo señalaron que se encuentran totalmente de acuerdo con ello, y a su vez se inclinan a mencionar que estas necesidades aparecen dentro de la población de acuerdo a su realidad económica.

Desde la perspectiva de Marx (2021) las necesidades relativas son carencias que se presentan entre la población y conlleva que la comunidad se compare una con otra por las ausencias que posee. De esta manera, los estudiantes llegan a la conclusión de considerar que las necesidades relativas, si bien son carencias que se presentan entre la población, pero, su posibilidad de ser satisfechas solo afecta a un grupo, no obstante, aunque solo sea para un determinado grupo, aún crean espacios para nuevas ideas de negocio enfocadas en presentar un bien o servicio que permita contrarrestar los efectos de esta ausencia.

Figura 22. Indicador: Necesidades Absolutas



Fuente: Encuesta aplicada al colegio Carmen Mora de Encalada

Al consultarse, si las necesidades absolutas de la población se convierten en oportunidades de negocio, gran parte de los estudiantes señalo encontrarse de acuerdo con ello. De la misma manera que optaron por manifestar que estas necesidades se producen de acuerdo a la realidad económica de la población y que generalmente deben ser satisfechas por los gobiernos, esto a raíz que como menciona Moncayo (2019) estas necesidades pueden llegar a convertirse en insaciables si no se buscan los medios adecuados para satisfacerse.

Por lo mencionado, los estudiantes son conscientes que las necesidades absolutas son carencias que se presentan entre toda la población, y por ello, la importancia de ser satisfechas, sea a través de bienes o servicios, crea espacios para que se generen nuevas ideas de negocios.

4.2 Caracterización o aporte práctico de la investigación

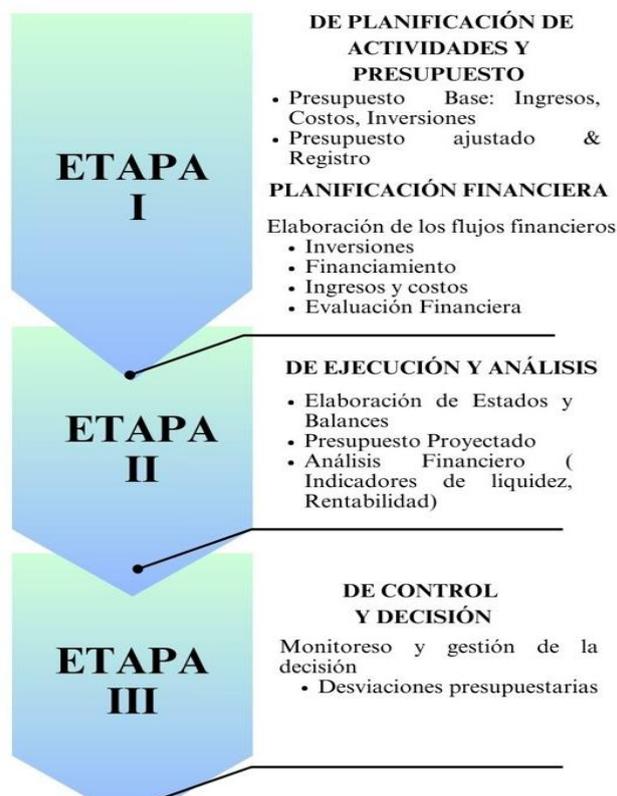
Propuesta de Gestión Financiera y Emprendimiento

PROPUESTA GESTIÓN FINANCIERA Y EMPRENDIMIENTO

INTRODUCCIÓN

Mediante este trabajo de titulación aplicado a los estudiantes del “COLEGIO CARMEN MORA DE ENCALADA”, pretende en primera instancia caracterizar la importancia de la gestión financiera, definir sus tareas relevantes, plantear un proceso a seguir para la aplicación de la gestión financiera como base para el éxito y sostenibilidad a largo plazo de un negocio. Un propósito principal de este planteamiento es que en el contexto del modelo se pueda precisar claramente un proceso de sistematización que permita a los emprendimientos estructurarse adecuadamente para apoyar su proceso de toma de decisiones. Una vez analizado los resultados, se presenta la caracterización de la Gestión financiera con el fin de proporcionar una estructura y las herramientas necesarias que les permitan a los jóvenes emprendedores administrar eficazmente sus recursos financieros para el alcance de sus objetivos y metas propuestas, así como la sostenibilidad a largo plazo de su negocio.

MODELO DE GESTIÓN FINANCIERA



Tomada y adaptada de Control presupuestario de Luis Muñiz (2009)

DESARROLLO DEL PROCESO DE GESTIÓN FINANCIERA

Fase I de Planificación

La planificación financiera es considerada como una de las bases principales en las organizaciones, se caracteriza por elaborar las diversas fuentes de financiación que tendrá el presupuesto, asimismo, se encarga de prever eventos y anticipar situaciones que puedan darse en un futuro. De esta manera, es la herramienta que contribuye a establecer los objetivos económicos y supervisar acciones que satisfagan las inquietudes de los interesados (Valle, 2020).

Podemos identificar a esta primera fase como, una de las más importantes del proceso, porque aquí se generan las políticas genéricas y estratégicas del negocio. Teniendo en cuenta que no podemos planificar ni presupuestar financieramente nada, si no tomamos en consideración los objetivos estratégicos planteados.

Plan estratégico

Se refiere a un informe que traza el rumbo y los propósitos a largo plazo de una entidad. Constituye una herramienta esencial en la administración de empresas, siendo instrumental para clarificar la visión de la organización y la estrategia que pretende emplear para concretar sus metas en un horizonte temporal amplio, usualmente de tres a cinco años, aunque en ciertas situaciones puede abarcar un período aún más extenso. Teniendo en cuenta las siguientes fases para el planteamiento de un plan estratégico dentro de un emprendimiento las cuales son las siguientes:

<u>Misión</u>	<i>Consiste en una declaración que explica el propósito fundamental y la causa de existencia de una empresa o proyecto emprendedor. Esta declaración define por qué el emprendimiento está en marcha y cuáles son los desafíos o requerimientos que busca abordar en el mercado. Se trata de un componente crucial en la estrategia empresarial, contribuyendo a establecer la identidad y el enfoque de la empresa.</i>
<u>Visión</u>	<i>Consiste en una declaración que ilustra la imagen o el resultado futuro que el proyecto empresarial anhela lograr. Esta declaración es una representación de la perspectiva a largo plazo que los fundadores y líderes de la empresa tienen para su desarrollo futuro. La visión fija una trayectoria y un propósito a largo plazo para la empresa, inspirando y orientando a todas las personas involucradas en el proyecto.</i>

<p><u>Objetivos</u></p>	<p>Consisten en metas concretas y cuantificables que una empresa o proyecto emprendedor busca lograr en un plazo definido. Estos objetivos desempeñan un papel crucial al orientar y dirigir las acciones y estrategias de la empresa hacia la consecución de su visión y misión empresarial.</p>
<p><u>Iniciativas o planes de acción para conseguir los objetivos</u></p>	<p>Producción Sostenible</p> <ul style="list-style-type: none"> • Investigar y asociarse con proveedores de madera sostenible. • Proporcionar capacitación a los artesanos en prácticas sostenibles. <p>Innovación Continua</p> <ul style="list-style-type: none"> • Implementar un programa que permita a los clientes proponer ideas para diseños personalizados. • Mantenerse al tanto de las tendencias actuales del mercado y de diseño para aumentar la generación de ideas innovadoras <p>Prácticas Ecológicas</p> <ul style="list-style-type: none"> • Investigar y seleccionar proveedores que ofrezcan madera certificada y proveniente de fuentes sostenibles. • Implementar prácticas para reducir los desperdicios durante el proceso de fabricación de las cajas.
<p><u>Determinar indicadores o responsables</u></p>	<ul style="list-style-type: none"> • Indicadores de Resultados (KPI): Son medidas que evalúan directamente los resultados finales logrados. Por ejemplo, ingresos totales, cuota de mercado, rentabilidad, satisfacción del cliente, entre otros. Estos indicadores reflejan el impacto general de las acciones tomadas. • Indicadores de Calidad: Evalúan la calidad de productos o servicios. Estos indicadores son cruciales para áreas como la fabricación, desarrollo de productos o servicios, y cualquier otra actividad donde la calidad sea fundamental. • Indicadores Financieros: Incluyen medidas como retorno de la inversión (ROI), margen de beneficio, flujo de efectivo, entre otros. Estos indicadores proporcionan una visión directa del rendimiento financiero de la empresa.
<p><u>Valores institucionales</u></p>	<ul style="list-style-type: none"> • Compromiso con el Cliente: Prioridad en la satisfacción del cliente, garantizando productos de alta calidad y un excelente servicio. • Ética y Transparencia: Conducta ética en todas las operaciones comerciales y transparencia en las relaciones con clientes, proveedores y empleados. • Responsabilidad Social: Compromiso con la comunidad local y prácticas comerciales socialmente responsables.

Esta fase la dividimos en dos: La planificación de actividades y la planificación financiera.

✚ **Planificación de actividades:** Es aquella que está orientada a definir las actividades de funcionamiento, en coordinación con el plan estratégico del negocio. Esta fase debe apoyar en la elaboración de un plan estratégico de acuerdo a los fines y propósitos del negocio, tomando en cuenta todos estos planteamientos que luego se trasuntan en la expresión de operaciones tanto económicas como financieras dentro del presupuesto consolidado del negocio. Teniendo en cuenta que la gestión financiera debe manejar herramientas apropiadas para el correcto cumplimiento de los objetivos estratégicos planteados por el negocio.

✚ **La Planificación Financiera:** Es una etapa crucial del proceso global de gestión financiera de una empresa. Esta fase se enfoca en establecer una hoja de ruta financiera detallada que guía las acciones y decisiones financieras de la empresa, a través de la revisión de los gastos programados y la programación de dos partes importantes que son: el presupuesto de ingresos y el presupuesto de gastos. Cabe recalcar que, para realizar este proceso de planificación financiera, se debe tomar en cuenta el plan de cuentas del negocio.

Fase II de Ejecución y Análisis

Esta etapa debe llevarse a cabo en función de la preparación previa del presupuesto. Dado que es un proceso en curso, debe ajustarse de acuerdo con la generación de estados financieros y balances que contendrán los datos económico-financieros de la organización. Ejemplos de estos informes son el Estado de resultados y situación financiera de una empresa.

Los Estados Financieros

Los estados financieros son el reflejo de la gestión administrativa y financiera de una empresa. En estos informes se presentan los resultados de la información financiera y económica, producto final de todo un proceso contable de un determinado ejercicio económico. Por ende, se los considera como base o históricos que serán de utilidad para el siguiente proceso.

✚ **Estado De Situación Financiera:** Denominado también como Balance General, es un documento contable que refleja la situación financiera de una entidad económica, ya sea público o privado, correspondiente a un periodo determinado y que permite efectuar un análisis comparativo de la misma. Este estado los recursos controlados de la empresa (activo), las obligaciones o compromisos adquiridos a corto y largo plazo (pasivo), y su estructura patrimonial.

✚ **Estado De Resultados:** Denominado también como Estado de pérdidas y ganancias. Este estado refleja los beneficios económicos o ingresos generados en un periodo contable, incluyendo a los costos y gastos; el principal objetivo de este estado financiero es proporcionar el resultado económico es decir la utilidad o pérdida que la empresa obtuvo durante un determinado periodo contable.

Presupuesto

Como su nombre lo indica es una proyección detallada de los ingresos y gastos que una organización espera generar en el futuro. Proporciona una visión completa de las actividades financieras planeadas, asimismo facilita la toma de decisiones financieras informadas al proporcionar una visión detallada de las finanzas previstas.

Constituye a aquel análisis sistemático en el cual se evalúa el presente y futuro del proceso productivo y financiero que mantiene una entidad, determinando las entradas y salidas de recursos (efectivo, materiales, maquinarias, entre otros). En las organizaciones esta herramienta se debe entregar como resultado de los indicadores financieros sobre la cantidad y el costo de recursos para obtener un producto (Chero, 2020).

Presupuesto Operativo

Desempeña un papel esencial en la administración financiera empresarial, concentrándose en las operaciones diarias al detallar los ingresos y gastos vinculados a la producción y venta de bienes y servicios. Además, juega un papel significativo al contribuir al proceso de toma de decisiones informadas.

Presupuesto de ventas: Constituye un elemento esencial en la gestión financiera empresarial al ofrecer una proyección sistemática de las ventas esperadas para un periodo determinado en el futuro, ya sea mensual, trimestral o anual, dependiendo de las particularidades y prácticas de la empresa. Su importancia radica en ser la piedra angular

para la planificación financiera global de la compañía, para una mejor comprensión de este presupuesto se plantea un ejemplo del mismo a continuación:

MUNDO DEL DETALLE S.A
PRESUPUESTO DE VENTAS
 PARA EL 31 DE DICIEMBRE DEL 2023

	TRIMESTRE				TOTAL
	1	2	3	4	
Plan de ventas en unidades	6250	5000	6250	7500	25000
Precio Unitario	33,00	33,00	33,00	33,00	33,00
Total, de ventas	206.250,00	165.000,00	206.250,00	247.500,00	825.000,00

Presupuesto de producción: Es un elemento esencial dentro del proceso de planificación financiera de una empresa, tiene como enfoque principal la estimación y planificación de la cantidad de unidades de productos que la empresa tiene la intención de producir en un período específico. Para la elaboración de este presupuesto, se requiere del plan de ventas de la empresa y las variaciones de inventario inicial y final que dan como resultado las cantidades a producir de bienes que necesitaría la entidad para cumplir con sus metas propuestas.

MUNDO DEL DETALLE S.A.
 Resumen del presupuesto de Producción
 Para el 31 de diciembre del 2023

	TRIMESTRE				TOTAL
	1	2	3	4	
Plan de ventas	6250	5000	6250	7500	25000
(+) Inv. Final esperado	625	500	625	750	750
Total, Necesitado	6875	5500	6875	8250	25750
(-) Inv. Inicial	500	625	500	625	500
Total a producir	6375	4875	6375	7625	25250

Presupuesto de compras: Es una herramienta financiera y de planificación que las empresas emplean para calcular y supervisar los costos vinculados a la compra de materias primas, suministros, productos terminados u otros elementos requeridos para el funcionamiento de la empresa. Este presupuesto forma parte esencial del proceso de gestión financiera y se enfoca en la administración de los recursos necesarios para llevar a cabo la producción o la prestación de servicios.

Para elaborar un presupuesto de compras se necesita de los valores de las unidades a producir y la materia prima requerida para obtener la producción, más las variaciones de los inventarios que permiten obtener el valor de compras para la obtención de los productos.

MUNDO DEL DETALLE S.A.

Presupuesto de Compras

Para el 31 de diciembre 2023

	TRIMESTRE				TOTAL
	1	2	3	4	
Unidades a producir proyectadas	6375	4875	6375	7625	25250
Materia Prima requerida	10	10	10	10	10
Inventario que se requiere para producir	63750	48750	63750	76250	252500
(+) Inv. Final proyectado	3187,5	2437,5	3187,5	3812,5	3813
Total, requerido	66937,50	51187,50	66937,5	80062,5	256313
(-) Inv. Inicial	2000	3187,50	2437,50	3187,50	2000
Compras que se requieren	64937,5	48000	64500	76875	254313
Valor Unitario	0,05	0,05	0,05	0,05	0,05
Valor por compra	3.246,88	2.400,00	3.225,00	3.843,75	12.715,63

Presupuesto de mano de obra: Este tipo de presupuesto está destinado a mostrar el valor que se requiere cancelar por mano de obra al producir un número determinado de bienes, para lo cual incluye dentro de su estructura al número de unidades que se espera producir, el número de horas que toma obtener el producto, y el valor que tiene ese número de horas.

MUNDO DEL DETALLE S.A

Presupuesto de Mano de Obra Directa

Para el 31 de diciembre 2023

	TRIMESTRE				TOTAL
	1	2	3	4	
Plan de ventas	6375	4875	6375	7625	25250
Horas de trabajo por unidad a producir	3	3	3	3	3
Valor total de horas	19125	14625	19125	22875	75750
Valor (\$) de hora	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00
COSTO TOTAL DE MANO DE OBRA DIRECTA	76.500,00	58.500,00	76.500,00	91.500,00	303.000,00

Presupuesto de gastos: Este presupuesto permite conocer los movimientos de efectivo que se efectúan para cancelar los costos en los que debe incurrir la empresa para obtener las unidades planificadas, para lo cual, dentro de su estructura considera el número de unidades a producir y los montos por costos variables y fijos, incluyendo los valores por depreciaciones de activos durante el año.

MUNDO DEL DETALLE S.A
 Presupuesto de Gastos generales de Fábrica o CIF
 Para el 31 de diciembre 2023

	TRIMESTRE				TOTAL
	1	2	3	4	
Plan de ventas	6375	4875	6375	7625	25250
Valor de costos variables	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00
Total, de costos variables presupuestados	12.750,00	9.750,00	12.750,00	15.250,00	50.500,00
Costos fijos presupuestados	2.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00	11.000,00
Total, costos generales	14.750,00	12.750,00	15.750,00	18.250,00	61.500,00
(-) Depreciación	1.137,50	1.658,33	1.658,33	1.658,33	6.112,50
Total, salidas de caja para cubrir costos generales.	13.612,50	11.091,67	14.091,67	16.591,67	55.387,50

Presupuesto de Efectivo

Es una herramienta financiera que ayuda a las empresas a planificar y controlar su flujo de efectivo en un período específico, como un año fiscal. Su objetivo principal es prever y calcular las entradas y salidas de efectivo para una gestión eficiente de los recursos financieros y decisiones informadas sobre gastos, inversiones y financiamiento. El presupuesto de flujo de caja, es considerado como aquella proyección financiera en la que se expresa en términos monetarios y porcentuales los flujos de efectivo que tendrá la empresa en un futuro de corto a largo plazo (Pereira & Soo, 2023).

Para su elaboración este presupuesto toma en consideración todos los cobros a clientes específicamente deudas que tengan relación a las ventas que se han efectuado. Asimismo, considera aquellos desembolsos que se han realizado por pago a proveedores, gastos acumulados y que deben ser cancelados durante el período, del mismo modo, incluye los valores que provienen por financiamiento otorgado por terceros especialmente por instituciones financieras dando como resultado el saldo efectivo final que posee la empresa.

MUNDO DEL DETALLE S.A.
Presupuesto de Efectivo
PARA EL 31 DE DICIEMBRE DEL 2023

	TRIMESTRE				TOTAL
	1	2	3	4	
SALDO INICIAL	19.310,00	9.221,41	3.041,71	3.413,79	19.310,00
Cuentas por cobrar	159.375,00	175.312,50	192.225,00	233.062,50	759.975,00
TOTAL, EFECTIVO	178.685,00	184.533,91	195.266,71	236.476,29	779.285,00
EGRESOS					
Materia Prima directa	34.601,09	29.624,53	32.411,25	40.233,44	136.870,31
Mano de obra directa	76.500,00	58.500,00	76.500,00	91.500,00	303.000,00
CIF	13.612,50	11.091,67	14.091,67	16.591,67	55.387,50
Gastos adminis. y venta	44.000,00	36.000,00	39.000,00	44.000,00	163.000,00
Adquisición maquinaria		30.000,00			30.000,00
Impuesto a la renta		14.450,00			14.450,00
Obligaciones financieras			15.000,00		15.000,00
Gasto financiero	750,00	750,00	750,00		2.250,00
Dividendos		23.076,00		15.384,00	38.460,00
TOTAL, EGRESOS	169.463,59	203.492,20	177.752,92	207.709,10	758.417,81
TOTAL, MÍNIMO	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00
TOTAL, REQUERIDO	172.463,59	206.492,20	180.752,92	210.709,10	761.417,81
SOBRANTE O DEFICIT	6.221,41	(21.958,29)	14.513,79	25.767,19	17.867,19
FINANCIAMIENTO					
PRESTAMO	-	22.000,00			22.000,00
ABONO	-	-	(13.000,00)	(9.000,00)	(22.000,00)
INTERES	-		(1.100,00)	(225,00)	(1.325,00)
MOVIMIENTOS FINANCIAMIENTO	-	22.000,00	(14.100,00)	(9.225,00)	(1.325,00)
SALDO EFECTIVO FINAL	9.221,41	3.041,71	3.413,79	19.542,19	19.542,19

Presupuesto de capital

Es un instrumento de vital importancia para las empresas porque permite evidenciar el crecimiento de los activos frente a los gastos, reflejando si la entidad cuenta con los fondos suficientes y disponibles para finalizar un proyecto, asimismo, demuestra la utilidad que se obtendrá al término del período (Chero, 2020). Para la elaboración de este presupuesto, se requiere tomar en consideración el valor de la inversión inicial del proyecto, ingresos estimados, costos variables, costos fijos y otros datos de financiamiento presentes.

FLUJO DE EFECTIVO DE INVERSION

CONCEPTO	0	1	2	3	4	5	6
TERRENO	-80.000,00						88.000,00
MAQUINARIA	-36.000,00						15.000,00
GALPON	-23.000,00						11.000,00
CAPITAL DE TRABAJO	-6.000,00						6.000,00
TOTAL, INVERSION	-145.000,00						120.000,00

**FLUJO DE EFECTIVO
OPERACIÓN (FEO)**

INGRESOS							
Ventas		144.000,00	144.000,0	144.000,00	180.000,0	180.000	180.000
EGRESOS							
Costos variables							
Harina		24.000,00	24.000,00	24.000,00	30.000,00	30.000	30.000,00
Leche		19.200,00	19.200,00	19.200,00	24.000,00	24.000	24.000,00
Azúcar		4.800,00	4.800,00	4.800,00	6.000,00	6.000,0	6.000,00
Huevos		3.600,00	3.600,00	3.600,00	4.500,00	4.500,0	4.500,00
Total Costos V.		51.600,00	51.600,00	51.600,00	64.500,00	64.500	64.500,00
Costos fijos							
Administrativo		8.000,00	8.000,00	8.000,00	8.000,00	8.000,0	8.000,00
Seguros		4.500,00	4.500,00	4.500,00	4.500,00	4.500,0	4.500,0
Ventas		20.000,00	20.000,00	20.000,00	20.000,00	20.000	20.000,00
Depreciación		5.500,00	5.500,00	5.500,00	5.500,00	5.500,0	5.500,00
Total gastos fijos		38.000,00	38.000,00	38.000,00	38.000,00	38.000,00	38.000,00
Total Egresos		89.600,00	89.600,00	89.600,00	102.500,0	102.500	102.500,0
UTILIDAD		54.400,00	54.400,00	54.400,00	77.500,00	77.500	77.500,00
15% Participación		8.160,00	8.160,00	8.160,00	11.625,00	11.625,00	11.625,00
Utilidad antes Im.		46.240,00	46.240,00	46.240,00	65.875,00	65.875,00	65.875,00
Impuesto a la renta		10.172,80	10.172,80	10.172,80	14.492,50	14.492,50	14.492,50
Utilidad Neta		36.067,20	36.067,20	36.067,20	51.382,50	51.382,50	51.382,50
(+) depreciación		5.500,00	5.500,00	5.500,00	5.500,00	5.500,00	5.500,00
Excedente o déficit		41.567,20	41.567,20	41.567,20	56.882,50	56.882,5	56.882,50

FLUJO NETO FINANCIERO

	0	1	2	3	4	5	6
Inversión	(145.000)		-	-	-	-	118.240,00
Excedente o déficit		41.567,2	41.567,2	41.567,2	56.882,50	56.882,50	56.882,50
Flujo neto	(145.000)	41.567,2	41.567,2	41.567,2	56.882,50	56.882,50	175.122,50

Análisis

Una vez elaborado el flujo neto financiero (FNF), éste se convierte en la base para evaluar el rendimiento de una inversión a través del Valor Actual Neto (VAN), la Tasa Interna de Retorno

(TIR) y el Periodo de Recuperación (PR). Dado que, el FNF proporciona información clave sobre los flujos de efectivo asociados con una inversión en diferentes periodos de tiempo. Estos flujos netos son el fundamento para los cálculos en el VAN, TIR y PR, los cuales se detallan a continuación:

Valor Actual Neto (VAN)

El VAN es una medida que evalúa la rentabilidad de una inversión al descontar los flujos de efectivo futuros a una tasa de descuento. Los flujos netos financieros son los valores que se descuentan en la fórmula del VAN, lo que significa que representan la contribución de cada período al valor presente de la inversión.

Tasa Interna de Retorno (TIR):

La TIR es la tasa de descuento que hace que el VAN sea igual a cero. Para calcular la TIR, es necesario utilizar los flujos netos financieros en un proceso iterativo para encontrar la tasa que equilibra la ecuación del VAN. Así, el FNF es esencial para determinar la TIR, ya que esta tasa se calcula en función de los flujos netos.

Periodo de Recuperación (PR):

El PR es el tiempo que tarda en recuperarse la inversión inicial. El FNF es fundamental para calcular el PR, ya que se suman los flujos netos acumulativos hasta que la inversión inicial se recupera. Sin el conocimiento de los flujos netos, no se podría determinar cuándo la inversión ha sido recuperada.

Por lo tanto, el flujo neto financiero se vuelve crucial para el emprendedor, ya que resalta la liquidez de cualquier inversión que emprenda, ofreciendo una comprensión clara de los flujos de efectivo de entrada y salida. Esta información es esencial para evaluar la sostenibilidad de la inversión a lo largo del tiempo, dado que el rendimiento financiero frecuentemente se evalúa en función de la capacidad para generar flujos de efectivo positivos.

En síntesis, el FNF sirve como la piedra angular para el cálculo del VAN, la TIR y el PR, pues ofrece detalles concretos acerca de los flujos netos de efectivo en cada periodo, lo cual posibilita la evaluación de la rentabilidad, la determinación de la tasa interna de retorno y la estimación del tiempo necesario para recuperar la inversión. La exactitud y la calidad de los resultados en estos indicadores están fuertemente vinculadas a la precisión en la estimación y cálculo de los flujos netos financieros. De ahí radica la esencialidad en el cálculo preciso del FNF, ya que influye directamente en la toma de decisiones financieras y evaluación de proyectos de inversión de cualquier negocio.

Análisis financiero

Consiste en una serie de técnicas y procedimientos de ratios financieros, indicadores y otros que permiten analizar la información contable del negocio para obtener una visión objetiva acerca de su situación actual y como se espera que esta evolucione en el futuro, teniendo en cuenta su finalidad de evaluar su situación económica actual y aplicar medidas correctivas si los resultados objetivos fueran negativos mediante el debido análisis realizado dentro de negocio.

Razones de Liquidez

Este grupo de indicadores evalúa la capacidad que tiene una organización para cubrir y gestionar sus activos de corto plazo en relación a los pasivos corrientes. Este grupo se clasifica en:

- ✚ Capital neto de trabajo
- ✚ Razón corriente
- ✚ Razón rápida.

Para lo cual hemos decidido tomar el siguiente indicador que corresponde al capital de trabajo donde detallaremos su definición y fórmula correspondiente.

- ✚ **Capital Neto de Trabajo:** Esta razón establece la capacidad que tiene una empresa para operar o trabajar con sus activos de corto plazo, tales como: el nivel de efectivo, la gestión de la cartera, y de inventarios en comparación con las obligaciones corrientes. Para que se considere favorable el resultado, este debe ser positivo.

FÓRMULA:

$$\text{KNT} = \text{Activo corriente} - \text{Pasivo corriente}$$

- ✚ **Razón Corriente:** Conocido igualmente como Índice de Liquidez o Nivel de Liquidez, este parámetro evalúa la habilidad de una empresa para satisfacer sus obligaciones de corto plazo con sus activos corrientes. Para que la liquidez sea considerada adecuada, el valor resultante debe ser superior a \$1; no obstante, en

FÓRMULA:

$$\text{Razón Corriente} = \frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

el marco de la maximización de la riqueza económica, se considera que el rango apropiado de liquidez se sitúa entre \$1,50 y \$2,50.

- ✚ Razón Rápida: Denominada también como prueba ácida, esta designación se atribuye a la meticulosidad de la fórmula al evaluar la liquidez empresarial, ya que prescinde de los inventarios y otras cuentas que no representan una liquidez directa, como la provisión para cuentas incobrables. En cambio, abarca los activos más líquidos del negocio, como el efectivo, equivalentes de efectivo, instrumentos financieros (cuentas por cobrar) e inversiones financieras a corto plazo. Esta herramienta se utiliza para determinar la capacidad de la organización para cubrir sus obligaciones a corto plazo con los activos más líquidos disponibles.

FÓRMULA:

$$\text{Razón Rápida} = \frac{(\text{Efectivo} + \text{Activos financieros} - \text{Inventario})}{\text{Pasivo Corriente}}$$
$$\text{Razón Rápida} = \frac{(\text{Activo Corriente} - \text{Inventario})}{\text{Pasivo Corriente}}$$

Razones de Endeudamiento

Este tipo de razones evalúan los niveles de deuda o en qué grado están comprometidos los activos y el patrimonio con acreedores o proveedores. En otras palabras, permiten conocer cómo la empresa financia sus activos con deudas a terceros. También proporciona la razón entre la deuda con terceros y su patrimonio. A este grupo también se lo conoce como razones de deuda, influencia, apalancamiento o solvencia. Este grupo de indicadores o razones financieras se clasifica en:

- ✚ Razón de deuda
- ✚ Razón de deuda-patrimonio
- ✚ Razón de cobertura de intereses

Para lo cual hemos decidido tomar el siguiente indicador que corresponde a la razón de deuda donde detallaremos su definición y fórmula correspondiente.

✚ Razón de Deuda: También conocida como nivel de endeudamiento, determina el grado de endeudamiento que tiene la empresa en relación a la inversión en activos; es muy esencial para la institución tener un nivel bajo con la finalidad de disminuir el costo de financiamiento, que generan los intereses.

RANGO = \$ 1,00 - \$ 2,00

- El resultado es mayor a \$1 → Si tiene liquidez.
- El resultado, está entre 1,01 - 2,00 → Tiene liquidez adecuada.
- El resultado, está entre 2,01 → Si tiene liquidez pero no es adecuada

El límite máximo de endeudamiento recomendable en relación a la inversión en activos es hasta el 70%

FÓRMULA:

$$\text{Razón de Deuda} = \frac{\text{Total Pasivo}}{\text{Total Activo}}$$

✚ Razón de deuda-patrimonio: Este indicador evalúa la cantidad de deuda que la empresa tiene en comparación con su estructura patrimonial. Es crucial para la institución mantener este nivel en mínimos, con el objetivo de reducir el costo asociado al financiamiento, que proviene de los intereses.

FÓRMULA:

$$\text{Razón de Deuda - Patrimonio} = \frac{\text{Total Pasivo}}{\text{Patrimonio}}$$

✚ Razón de cobertura de intereses: Este indicador evalúa la capacidad de la empresa para saldar los intereses derivados de financiamientos mediante las ganancias antes de impuestos e intereses. El resultado se presenta en términos de frecuencia, y a medida que este valor aumenta, indica que la empresa cuenta con suficiente liquidez para cumplir con sus obligaciones en relación con los gastos financieros. Se refiere a la capacidad de la empresa para cumplir con los pagos programados de intereses. El EBITDA refleja el desempeño empresarial previo a la consideración de intereses, impuestos, depreciaciones y amortizaciones productivas. En resumen, el EBITDA mide la capacidad de la empresa para generar beneficios enfocándose exclusivamente en su actividad productiva.

FÓRMULA:

$$\text{Razón de Cobertura de Intereses} = \frac{\text{Utilidad antes de participación trabajadores} + \text{intereses} + \text{otros gastos financieros} + \text{depreciación} + \text{amortización}}{\text{intereses} + \text{otros gastos financieros}}$$

Razones de Rentabilidad

Las razones financieras de rentabilidad son instrumentos, que permiten analizar y evaluar las utilidades de la empresa respecto a las ventas, los activos o la inversión de los propietarios es decir miden la capacidad de la empresa para generar utilidades, mientras mayor sea su resultado a través del tiempo significa que está optimizando su capacidad

operativa y financiera en la generación de rentabilidad. Las razones de rentabilidad se clasifican en:

- ✚ Razón de margen de utilidad bruta
- ✚ Razón de margen de utilidad operativa
- ✚ Razón de margen de utilidad neta
- ✚ Razón de utilidad sobre la inversión en activos
- ✚ Razón de la utilidad sobre patrimonio

Para lo cual hemos decidido tomar los siguientes indicadores que corresponde razón de margen de utilidad bruta y razón de utilidad neta donde detallaremos su definición y formula correspondiente.

- ✚ Razón de margen de utilidad bruta (RMUB): Esta razón, determina la ganancia bruta que obtiene la empresa, por cada unidad monetaria de beneficios económicos (ventas), es decir el porcentaje de utilidad bruta en relación a los ingresos del negocio

FÓRMULA:

$$\text{RMUB} = \frac{\text{Utilidad bruta en ventas}}{\text{Ventas}}$$

- ✚ Razón de utilidad operativa (RUO): Este indicador económico determina el porcentaje de beneficio operativo que la empresa logra una vez que se han tenido en cuenta los costos y gastos asociados a su funcionamiento.

FÓRMULA:

$$\text{RUO} = \frac{\text{Utilidad operativa}}{\text{Ventas}}$$

- ✚ Razón de utilidad neta (RUN): Determina el nivel en forma porcentual el nivel de beneficios netos que obtiene una organización, después de haber considerado los diversos costos, gastos y beneficios de los trabajadores y obligaciones con la administración tributaria.

FÓRMULA:

$$\text{RUN} = \frac{\text{Utilidad del ejercicio}}{\text{Ventas}}$$

- ✚ Razón de utilidad sobre la inversión en activos (ROA): Es la capacidad de una organización para generar utilidad neta en proporción a la inversión total de activos. Un aumento constante en el resultado de este indicador indica que la Administración Financiera está utilizando de manera eficiente los recursos bajo su control (activos) para generar beneficios en el período correspondiente.

FÓRMULA:

$$\text{ROA} = \frac{\text{Utilidad del ejercicio}}{\text{Total activo}}$$

- ✚ Razón de la utilidad sobre patrimonio (ROE): Es la facultad de una organización para producir utilidad neta en proporción al patrimonio. Un aumento continuo en el resultado de este instrumento indica que la Administración Financiera está aprovechando de manera eficiente la estructura de capital para generar beneficios en el período correspondiente.

FÓRMULA:

$$\text{ROE} = \frac{\text{Utilidad del ejercicio}}{\text{Patrimonio}}$$

Fase III de Control y Decisión

La etapa de control y toma de decisiones en la gestión financiera representa un paso esencial en el proceso de gestión financiera de una entidad. Durante esta fase, se lleva a cabo una supervisión constante y se realiza una evaluación periódica del rendimiento financiero de la organización, en la cual se compara con los objetivos y metas previamente definidos en la fase de planificación. Esta evaluación sirve de base para tomar decisiones fundamentadas que permitan corregir desviaciones y optimizar el desempeño económico de la empresa.

Desviaciones Presupuestarias

Las desviaciones presupuestarias, también llamadas variaciones presupuestarias, representan las discrepancias que surgen entre los resultados reales alcanzados y las cifras previamente planificadas o presupuestadas en una empresa u organización. Estas desviaciones pueden manifestarse en términos de ingresos, gastos, ganancias y otros indicadores financieros y operativos clave.

En general, existen dos categorías principales de desviaciones presupuestarias:

Desviaciones Favorables: Estas se presentan cuando los resultados reales superan de manera positiva las estimaciones presupuestadas. Por ejemplo, si una empresa gasta menos de lo previsto en un determinado rubro de gastos, esto se considera una desviación presupuestaria favorable.

Desviaciones Desfavorables: Estas surgen cuando los resultados reales son peores de lo que se había planeado inicialmente en el presupuesto. Por ejemplo, si los costos de producción resultan ser más altos de lo anticipado, se considera una desviación presupuestaria desfavorable. A continuación, se lo ejemplifica:

MUNDO DEL DETALLE S.A					
DESVIACIONES ACUMULADAS POR INGRESOS Y GASTOS					
CUENTA	Valor proyectado	Valor Real	Desv. Monetaria	Desv. Porce. %	Interpretación
INGRESOS	15.386.738,87	16.623.205,77	-1.236.466,90	-7,44	Desfavorable
VENTA DE BIENES	15.297.537,71	16.568.033,49	-1.270.495,78	-7,67	Desfavorable
INTERESES	89.201,16	55.172,28	34.028,88	61,68	Desfavorable
GANANCIA BRUTA	5.596.445,10	6.073.687,01	-477.241,91	-7,86	Desfavorable
OTROS INGRESOS	23.936,23	86.797,20	-62.860,97	-72,42	Desfavorable
COSTO DE VENTAS	9.790.293,77	10.549.518,76	-759.224,99	-7,20	Desfavorable
GASTOS	4.755.316,82	5.002.832,75	-247.515,93	-4,95	Favorable
GASTOS DE VENTA	3.302.390,79	3.537.719,78	-235.328,99	-6,65	Desfavorable
SUELDOS	860.308,44	905.024,17	-44.715,73	-4,94	Favorable
APORTES	171.309,57	182.249,12	-10.939,55	-6,00	Desfavorable
BENEFICIOS SOCIALES	130.672,30	237.035,40	-106.363,10	-44,87	Desfavorable
GASTO DE BENEFICIOS	73.795,82	72.633,87	1.161,95	1,60	Favorable
HONORARIOS	3.826,25	10.336,04	-6.509,79	-62,98	Desfavorable
MANTENIMIENTO	28.925,53	40.925,83	-12.000,30	-29,32	Desfavorable
ARRENDAMIENTO	2.348,40	127.044,84	-124.696,44	-98,15	Desfavorable
PROMOCIÓN	293.505,51	270.502,51	23.003,00	8,50	Desfavorable
COMBUSTIBLES	1.581,41	1.061,67	519,74	48,95	Desfavorable
SEGUROS	20.937,70	21.085,82	-148,12	-0,70	Favorable
TRANSPORTE	608.028,46	667.360,76	-59.332,30	-8,89	Desfavorable
GASTOS DE VIAJE	10.740,08	917,61	9.822,47	1.070,44	Desfavorable
Servicios básicos	82.649,58	92.886,26	-10.236,68	-11,02	Desfavorable
DEPRECIACIONES:	174.296,50	60.467,00	113.829,50	188,25	Desfavorable
OTROS GASTOS	839.465,24	848.188,88	-8.723,64	-1,03	Favorable

UTILIDAD DEL EJERCICIO	865.064,44	1.157.651,46	-292.587,02	-25,27	Desfavorable
-------------------------------	-------------------	---------------------	-------------	--------	--------------

Análisis:

La ponderación de favorable o desfavorable de las desviaciones obtenidas, se encuentran desarrolladas en función a los valores proyectados frente a los montos reales, independientemente del tipo de rubro, es decir interpretando que lo obtenido realmente se acerque aproximadamente a lo presupuestado por la empresa.

En definitiva, la implementación de cada fase de la guía de gestión financiera propuesta posibilitará a los emprendedores contar con un fundamento organizado y eficiente. De modo, que les ayudará a manejar los aspectos financieros de sus negocios, no solo para asegurar la viabilidad económica del emprendimiento, sino también para establecer una base robusta que favorezca su crecimiento y éxito a largo plazo.

CONCLUSIONES

El estudio de caso contribuyó de manera significativa en el análisis de la gestión financiera en los estudiantes del colegio de bachillerato "Carmen Mora de Encalada" a través de la recopilación de información en base a su percepción y conocimientos. Asimismo, permitió identificar el aporte de la gestión financiera para la creación de nuevos emprendimientos entre los jóvenes.

Con la información obtenida durante la investigación, se logró constatar que los estudiantes en temas de gestión financiera poseen conocimientos idóneos, puesto que, están conscientes que mediante la administración adecuada de los recursos que mantienen los negocios es posible estar en competitividad en el mercado y a su vez llegar a la obtención de los objetivos planteados como negocio. Por ese motivo, el trabajo subraya la relevancia estratégica de la gestión financiera en la trayectoria emprendedora, indicando que emprendedores que comprenden y aplican principios financieros tienen mayores posibilidades de superar desafíos económicos y asegurar la viabilidad a largo plazo de sus empresas.

En cuanto a la evaluación sobre la implementación de procedimientos de gestión financiera en las propuestas emprendedoras de los estudiantes de Bachillerato "Carmen Mora de Encalada", se verificó la importancia de combinar conocimientos teóricos con la aplicación práctica desde las primeras etapas educativas. Por ello, se remarca la necesidad de incorporar la educación financiera en el plan de estudios, brindando a los estudiantes las herramientas para administrar eficientemente los recursos económicos. La investigación indica que la promoción de la conciencia financiera desde el bachillerato contribuye a la formación de emprendedores conscientes de la importancia de una gestión financiera sólida.

Asimismo, se determinó que la gestión financiera ha incidido de manera significativa en los emprendimientos de los jóvenes del cantón Pasaje, en especial desde las propuestas de los estudiantes del colegio mencionado, puesto que, fue posible analizar desde la perspectiva de sus conocimientos como sería la administración de sus negocios y el posible logro de objetivos a partir de la adecuada planificación del uso efectivo de los recursos que posee el emprendimiento. Por ese motivo, se destaca el valor notable de proporcionar a los jóvenes emprendedores las herramientas adecuadas, puesto que la carencia de competencia financiera puede representar un obstáculo significativo para el

crecimiento de estos emprendimientos, por eso se subraya la necesidad imperante de capacitar a la generación joven con habilidades financieras sólidas no solo contribuirá al éxito individual de los emprendedores, sino que también puede tener un impacto positivo en la economía local al promover el crecimiento y la sostenibilidad de los negocios juveniles.

RECOMENDACIONES

- A las entidades gubernamentales responsables. Proporcionar los recursos pertinentes para que los jóvenes emprendedores puedan adquirir nuevos conocimientos, por lo cual, se hace inminente la necesidad de crear programas de apoyo que sean divulgados por las autoridades locales para que así lleguen a más interesados y se pueda asegurar el éxito de los nuevos negocios.
- A la institución educativa. Fomentar de manera activa el espíritu emprendedor entre los estudiantes, a partir del fortalecimiento de la educación financiera y los planes de estudios. Estas acciones se pueden efectuar a través de cursos, talleres, charlas y otras actividades extracurriculares que tengan relación con la gestión financiera y el emprendimiento. Por otra parte, se pueden incluir concursos de planes de negocio e incubadoras de empresas dentro de la institución con la finalidad de permitir compartir experiencias.
- A los estudiantes. Capacitarse constantemente en temas relacionados a la gestión financiera y emprendimiento, teniendo en consideración que un negocio administrado de manera adecuada e innovado será llamativo para las partes interesadas y permitirá la obtención de los objetivos propuestos.
- A las instituciones educativas. Crear redes de contactos con las empresas locales que son expertos en gestión financiera, para que de esta manera los estudiantes puedan establecer conexiones con los mismos y aclarar de esta forma inquietudes sobre el tema. De la misma manera, otorgar incentivos a los estudiantes que presenten proyectos innovadores o tengan éxitos rentables.

ANEXOS

CUESTIONARIO

A fin de conocer su opinión respecto a la encuesta, se necesita de su opinión para el desarrollo de la presente investigación. El cuestionario consta de 66 ítems relacionados con la investigación. La información aportada por usted será estrictamente confidencial y utilizada sólo para fines académicos.

Lugar y fecha: Pasaje, 08 de Septiembre 2023

Organización o Institución: Colegio "Carmen Mora de Encalada"

INSTRUCCIONES

- Lea detenidamente el cuestionario.
- Seleccione una de las afirmaciones que se presentan en cada ítem.
- Indique la respuesta en cada ítem, señalando con una (x) en el paréntesis que mejor refleje su opinión.
- Por cada ítem debe señalar la opinión con la que se sienta identificado:
 Totalmente de acuerdo.
 Medianamente de acuerdo.
 Medianamente en desacuerdo
 Totalmente en desacuerdo.

Muchas gracias por su colaboración

CUESTIONARIO DE ENCUESTA

ITEMS	TDA	MDA	MED	TED
VARIABLE: Gestión Financiera				
DIMENSIÓN: Recursos Financieros				
SUBDIMENSIÓN: Efectivo y Equivalente de efectivo				
INDICADOR: Caja (<i>Rubro perteneciente al grupo de los activos que representa a las cantidades de dinero en efectivo que la empresa dispone.</i>)				
1. ¿En calidad de emprendedor potencial y con base a su conocimiento, la cuenta caja debe poseer un espacio físico dentro de su negocio?	X			
2. ¿Con base a su conocimiento la inadecuada administración de la cuenta caja en los emprendimientos afecta la liquidez?	X			
3. ¿En calidad de emprendedor potencial, la disminución de la cuenta caja, incide en el funcionamiento de su negocio?		X		
INDICADOR: Bancos (<i>Engloba a todas aquellas cantidades de dinero que la empresa deposita a su cuenta bancaria.</i>)				
4. ¿Con base a su conocimiento, los recursos financieros deben manejarse a través de una cuenta bancaria para asegurar el éxito en los emprendimientos?	X			
5. ¿En calidad de emprendedor potencial todas las cantidades de efectivo de su negocio deben ser depositadas a una cuenta bancaria?		X		
6. ¿Con base a su conocimiento, el dinero depositado en la cuenta bancaria se debe utilizar según las necesidades del negocio?	X			
INDICADOR: Inversiones (<i>Corresponden a los valores que la empresa ha decidido destinar a un documento negociable, y que suponen un rendimiento financiero a futuro.</i>)				
7. ¿En calidad de emprendedor potencial, las inversiones a corto plazo fortalecen los emprendimientos?	X			
8. ¿En base a su conocimiento, las inversiones a largo plazo incrementan el riesgo en los emprendedores?			X	
9. ¿En calidad de emprendedor potencial, las inversiones en acciones representan una opción para la generación de liquidez?		X		
SUBDIMENSIÓN: Ingresos				
INDICADOR: Ordinarios (<i>Entrada de beneficios económicos, que tienen estrecha relación con la actividad a la que operacionalmente se dedica la empresa.</i>)				

10. ¿En función de su conocimiento, el objeto social de todo emprendimiento debe ser la primera fuente generadora de ingresos?	X			
11. ¿En calidad de emprendedor potencial, se deben tomar en consideración como ingresos operacionales otros valores no relacionados con la actividad económica del emprendimiento?			X	
12. ¿Con base a su conocimiento, los ingresos por ventas incrementan el patrimonio de la empresa?	X			
<i>INDICADOR: No Ordinarios (Ganancias económicas que se obtienen de actividades no relacionadas con el objeto social de la empresa).</i>				
13. ¿En función de su conocimiento, los ingresos no ordinarios provienen de otra actividad que no tiene relación con el objeto social del emprendimiento?		X		
14. ¿En función de su conocimiento, los ingresos no ordinarios son la base para la sostenibilidad de los emprendimientos?			X	
15. ¿En calidad de emprendedor potencial, los ingresos no operacionales se deben reconocer por separado del total de ingresos?		X		
SUBDIMENSIÓN: Créditos				
<i>INDICADOR: Créditos Personal (Es una forma de financiamiento que otorga una entidad bancaria al solicitante, basándose en su capacidad y solvencia crediticia.)</i>				
16. ¿Con base a su conocimiento, para emprender con éxito es necesario contar con créditos personales?	X			
17. ¿En calidad de emprendedor potencial, el crédito es un factor preponderante al momento de emprender?	X			
18. ¿Con base a su conocimiento, lo ideal es financiar el emprendimiento con fondos propios, considerando que el crédito incrementa el riesgo?	X			
<i>INDICADOR: Fondos Públicos (Son recursos monetarios que tiene a disposición el Estado para financiar actividades y programas del sector público; la mayor parte de estos ingresos provienen del sector tributario.)</i>				
19. ¿Con base a su conocimiento, los fondos públicos aportan positivamente a los emprendedores?		X		
20. ¿En su calidad de emprendedor potencial, considera que los fondos públicos se distribuyen equitativamente para ayudar a los emprendimientos?			X	

21. ¿Con base a su conocimiento considera que el estado debe apoyar a los emprendedores con fondos públicos?	X			
DIMENSIÓN: Rentabilidad				
SUBDIMENSIÓN: Rentabilidad Bruta				
INDICADOR: Ventas (Es aquella actividad mediante la cual, la empresa tratará de obtener beneficios como resultado de la comercialización de sus productos o servicios.)				
22. ¿En calidad de emprendedor potencial, una buena gestión financiera nace con un adecuado manejo de los recursos generados por las ventas?	X			
23. ¿En calidad de emprendedor potencial considera que debe analizar el mercado al que se dirige para poder generar un nivel de ventas adecuado?	X			
24. ¿Con base a su conocimiento, considera que un emprendedor debe aplicar acciones innovadoras que le permitan maximizar ventas?	X			
INDICADOR: Utilidad Bruta (Es la cantidad producida como resultado de la diferencia entre los ingresos por ventas y el costo de los bienes o servicios vendidos por la empresa.)				
25. ¿Con base a su conocimiento considera que la utilidad bruta obedece a la diferencia entre el precio de venta y el costo de producto?		X		
26. ¿Con base a su conocimiento considera que la utilidad bruta debe sostener los gastos operativos e impuestos de ley?		X		
27. ¿En calidad de emprendedor potencial considera que, a mayor utilidad bruta, mayor ganancia final?		X		
SUBDIMENSIÓN: Rentabilidad Operativa				
INDICADOR: Gastos Operacionales (Costos relacionados con las operaciones regulares del negocio, que no están directamente vinculadas a la producción o adquisición de bienes o servicios.)				
28. ¿Con base a su conocimiento los gastos operacionales son necesario para el éxito de los emprendimientos?		X		
29. ¿En calidad de emprendedor potencial, gastos operacionales no controlados pueden generar riesgos de éxito para los emprendimientos?	X			

30. ¿Con base a su conocimiento los gastos operacionales juegan un papel preponderante al momento de determinar la rentabilidad de una empresa?	X			
INDICADOR: Utilidad Operacional (Ganancias obtenidas de las operaciones comerciales principales de la empresa, antes de tener en cuenta los gastos financieros e impuestos.)				
31. ¿Con base a su conocimiento, los gastos operativos deben ser inferiores a la utilidad bruta, para considerar a la empresa rentable?	X			
32. ¿En calidad de emprendedor potencial considera que la utilidad operacional es la parte más importante de un estado de resultados?	X			
33. ¿Con base a su conocimiento considera que, a la utilidad operacional como indicador de éxito del negocio?	X			
SUBDIMENSIÓN: Rentabilidad Neta				
INDICADOR: Utilidad Neta (Es el beneficio económico real de una empresa, una vez deducidos todos los gastos, impuestos y otros costos relacionados.)				
34. ¿Con base a su conocimiento, la utilidad neta es un indicador que demuestra el beneficio real del emprendedor?	X			
35. ¿En calidad de emprendedor potencial, el resultado de la utilidad neta influye en la salud financiera de los emprendimientos?	X			
36. ¿En calidad de emprendedor potencial, el resultado positivo de la utilidad neta fortalece la salud financiera de los emprendimientos?	X			
VARIABLE: Emprendimiento				
DIMENSIÓN: Empresa				
SUBDIMENSIÓN: Organización empresarial				
INDICADOR: Estructura organizacional (Es la distribución sistemática de roles, responsabilidades, funciones y relaciones dentro de una organización.)				
37. ¿En calidad de emprendedor potencial, el talento humano es un recurso importante para el fortalecimiento de la capacidad emprendedora?	X			
38. ¿Con base a su conocimiento, es necesario dividir y organizar cada puesto de trabajo para un mejor desempeño de funciones en la empresa?	X			

39. ¿En calidad de emprendedor potencial considera que, al dividir funciones en la empresa mejora la tomar decisiones?	X			
INDICADOR: Niveles jerárquicos (Son estructuras de mando que indican la posición y autoridad relativa de los miembros que componen la empresa.)				
40. ¿Con base a su conocimiento, establecer niveles jerárquicos en las empresas favorece el funcionamiento de las mismas?	X			
41. ¿En calidad de emprendedor potencial, las tareas asignadas a cada trabajador son cumplidas exitosamente si todos conocen sus funciones?	X			
42. ¿Con base a su conocimiento, distribuir en niveles jerárquicos las actividades de la empresa disminuye el riesgo de fracaso?	X			
SUBDIMENSIÓN: Cultura empresarial				
INDICADOR: Desempeño de los participantes (Es la evaluación del rendimiento del talento humano, en cuanto al cumplimiento de las actividades y tareas asignadas en un periodo determinado.)				
43. ¿En calidad de emprendedor potencial, para el éxito de empresa es necesario evaluar la calidad del trabajo que realizan los miembros de la empresa?	X			
44. ¿Con base a su conocimiento, la evaluación de desempeño del talento humano es necesaria para medir el crecimiento del todo emprendimiento?	X			
45. ¿En calidad de emprendedor potencial considera que evaluar el desempeño de los trabajadores, permite conocer si la inversión en talento humano es efectiva?	X			
INDICADOR: Sistema de valores (Conjunto de creencias, principios y normas éticas que guían el comportamiento y las decisiones del personal de una entidad.)				
46. ¿Con base a su conocimiento, los sistemas de valores empresariales orientan el comportamiento de los colaboradores?	X			
47. ¿En calidad de emprendedor potencial, factores como la cultura, experiencia, habilidades y actitudes influyen en los intereses de las empresas?	X			
48. ¿Con base a su conocimiento alinear los objetivos empresariales a través de un sistema de valores facilita el cumplimiento de los mismos?	X			

SUBDIMENSIÓN: Innovación empresarial				
INDICADOR: Nuevos conocimientos y habilidades (Se refiere a la adquisición y desarrollo de competencias y aptitudes que son innovadoras y relevantes para la mejora de la capacidad de la organización.)				
49. ¿En calidad de emprendedor potencial, la capacitación constante del talento humano garantiza el éxito en los emprendimientos?	X			
50. ¿Con base a su conocimiento, el talento humano debe adquirir nuevos conocimientos para mejorar su desempeño en la empresa?	X			
51. ¿Con base a su conocimiento, adquirir nuevos conocimientos y habilidades por parte de los colaboradores de los emprendimientos evita el fracaso empresarial?	X			
INDICADOR: Innovación social (Búsqueda y aplicación de soluciones novedosas y efectivas dentro de la empresa con el propósito de abordar problemas sociales que contribuyan al bienestar general de la sociedad.)				
52. ¿En calidad de emprendedor, los negocios evitan su cierre si constantemente analizan las necesidades del mercado al que se orienta?	X			
53. ¿En calidad de emprendedor potencial, incorporar procesos de valoración de las necesidades del ser humano, garantiza sostenibilidad a todo emprendimiento?	X			
54. ¿Con base a su conocimiento, a más del rendimiento económico, el éxito de todo emprendedor debe estar enmarcado en aportar a la comunidad con la solución de problemas sociales?	X			
DIMENSIÓN: Necesidades económicas				
SUBDIMENSIÓN: Necesidades según su importancia				
INDICADOR: Necesidades demandadas o primarias (Se considera demandada cuando su ausencia no solo afecta a un determinado grupo, sino que, posee un alcance a toda la población, por lo cual, requieren ser atendidas de manera urgente.)				
55. ¿En calidad de emprendedor potencial, la población constantemente padece necesidades que son esenciales para el desarrollo de emprendimientos?		X		
56. ¿En calidad de emprendedor, los negocios deben adaptarse conforme las necesidades demandadas de la sociedad?	X			

MGA: Medicamentos de acuerdo
TGA: Tratamiento de acuerdo
MED: Medicamentos en desarrollo

Escala de Respuestas:
TGA: Tratamiento de acuerdo
MED: Medicamentos en desarrollo

57. ¿Con base a su conocimiento, las necesidades primarias se convierten en oportunidad para emprender?	X			
INDICADOR: Necesidades no demandadas o secundarias (Es aquella ausencia que es esencial para un determinado grupo de la población, y las acciones que se efectúen para su satisfacción, solo favorecen al grupo interesado.)				
58. ¿En calidad de emprendedor potencial, las necesidades no demandadas refieren básicamente a necesidades para ciertos sectores y no son de carácter general?	X			
59. ¿Con base a su conocimiento, invertir en negocios dirigidos a cubrir necesidades no demandadas minimiza el riesgo?			X	
60. ¿En calidad de emprendedor potencial, las necesidades no demandadas se convierten en oportunidades de negocios?			X	
SUBDIMENSIÓN: Necesidades según la escasez económica				
INDICADOR: Necesidades Relativas (Son requisitos o demandas que se evalúan en relación con un contexto o punto de referencia específico, en las que se encuentre una persona, grupo o entidad.)				
61. ¿En función a su conocimiento, las necesidades relativas le conciernen a cada persona y no de forma global?		X		
62. ¿En calidad de emprendedor potencial, las necesidades relativas de la población se convierten en oportunidad para iniciar un negocio?	X			
63. ¿Con base a su conocimiento, las necesidades relativas obedecen a la capacidad adquisitiva de cada persona?	X			
INDICADOR: Necesidades Absolutas (Son requisitos básicos e indispensables para la supervivencia y bienestar de un individuo o grupo, sin los cuales es difícil o imposible mantener una vida adecuada.)				
64. ¿En calidad de emprendedor potencial, las necesidades absolutas de la población se convierten en oportunidad para iniciar un negocio?	X			
65. ¿Con base a su conocimiento, las necesidades absolutas están acorde a la realidad económica de cada población?			X	
66. ¿En calidad de emprendedor potencial, cubrir necesidades absolutas es una actividad propia de los gobiernos?				X

Escala de Respuestas:

TDA: Totalmente de acuerdo.

MED: Medianamente en desacuerdo.

MDA: Medianamente de acuerdo.

TED: Totalmente en desacuerdo.



REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Aguirre, J. C. (2020). EL EMPRENDIMIENTO Y EL CRECIMIENTO ECONÓMICO. UNA APROXIMACIÓN PARA AMÉRICA LATINA Y EL ECUADOR. Universidad Camilo José Cela.
<https://www.educacion.gob.es/teseo/imprimirFicheroTesis.do?idFichero=2P7Z9k9Cyac%3D>
- Alanes, L. (2021). Análisis del Alcance Diferimiento de las cuotas de créditos bajo contexto de la pandemia del Coronavirus en Bolivia. *Revista Compás Empresarial*, 12(32), 36-44.
<https://revistas.univalle.edu/index.php/compas/article/view/59>
- Alcívar, M., Alarcón, C., & Ferrin, H. (2020). Talento humano y la gestión del conocimiento en las microempresas. *PODIUM*, 37, 71-88.
<https://revistas.uees.edu.ec/index.php/Podium/article/view/444/384>
- Alonso, D., & Chávez, M. (2021). Gestión Financiera y Competitividad. Estudio de las MiPymes de la ciudad Machala. *Revista Cumbres*, 7(1), 21-34.
<https://investigacion.utmachala.edu.ec/revistas/index.php/Cumbres/article/view/529/207>
- Andrade, P., & Parrales, M. (2019). EL ESTADO DE FLUJO DE EFECTIVO, HERRAMIENTA DE GESTIÓN PARA EVALUAR LA CAPACIDAD DE LOS ADMINISTRADORES. *Revista Pertinencia Académica*, 3(2), 1-10.
<https://revistas.utb.edu.ec/index.php/rpa/article/view/2479/2087>
- Angulo, U. (2022). Contabilidad básica bajo NIIF (Primera ed.). Ediciones de la U.
- Aulestia, P. (2019). Gestión financiera en las empresas ecuatorianas del sector de servicios de transporte pesado de carga por carretera del cantón Quito. Universidad Andina Simón Bolívar. <https://repositorio.uasb.edu.ec/bitstream/10644/6646/1/T2870-MBA-Aulestia-Gestion.pdf>
- Auquilla, L., Cadenas, B., Morales, N., & Auquilla, Á. (2022). LA GESTIÓN ECONÓMICO-FINANCIERA Y SU INCIDENCIA EN EL DESARROLLO DE LOS EMPRENDIMIENTOS DE LA ECONOMÍA POPULAR Y SOLIDARIA EN ECUADOR. ESTUDIO DE CASO. *Revista Científica ECOCIENCIA*, 9(2), 99-112.
<https://revistas.ecotec.edu.ec/index.php/ecociencia/article/view/674/412>

- Balseiro, H., Luna, J., & Maza, F. (2021). Análisis de eficiencia financiera de las empresas cotizantes en el mercado accionario colombiano para el periodo 2012-2017. *Revista Finanzas y Política Económica*, 13(1), 19-41.
<http://www.scielo.org.co/pdf/fype/v13n1/2248-6046-fype-13-01-19.pdf>
- Barajas, A. (2008). *Finanzas para no financistas* (Cuarta ed.). Pontificia Universidad Javeriana.
- Bastidas, I. (2019). *Compendios contables para universitarios* (Primera ed.). Difundía Ediciones.
- Bayón, J. (2019). *Cultura Empresarial*. Editorial Elearning.
- Belloso, L., Fernández, N., & Álvarez, D. (2021). Rentabilidad en las empresas de construcción y montaje. *IPSA Scientia*, 6(1), 81-99.
<https://latinjournal.org/index.php/ipsa/article/view/1055/814>
- Bernal, Á., & Granoble, P. (2021). El Departamento de Ventas como generador de ingresos en las Pymes de Guayaquil, Ecuador. *E-IDEA Journal of Business Sciences*, 3(9), 26-35.
<https://revista.estudioidea.org/ojs/index.php/eidea/article/view/85/186>
- Borja, A., Carvajal, H., & Vite, H. (2020). Modelo de emprendimiento y análisis de los factores determinantes para su sostenibilidad. *Revista Espacios*, 41(24), 1-14.
<http://w.revistaespacios.com/a20v41n24/a20v41n24p15.pdf>
- Buenaventura, G. (2016). *Finanzas internacionales aplicadas a la toma de decisiones* (Primera ed.). Ecoe Ediciones.
- Canizales, L. (2020). ELEMENTOS CLAVE DE LA INNOVACIÓN EMPRESARIAL. UNAREVISIÓN DESDE LAS TENDENCIAS CONTEMPORÁNEAS. *REVISTA INNOVA*, 6(1), 50-69.
<http://www.revistainnovaitfip.com/index.php/innovajournal/article/view/78/163>
- Carrasco, A., & Córdón, F. (2019). Intereses de usura y tarjetas de crédito revolving. La superación de la Jurisprudencia "Sygma Mediatis" (Primera ed.). Aranzadi / Civitas.
- Carvajal, L. G., & Lino, C. E. (2018). ESTRATEGIAS ADMINISTRATIVAS QUE INCIDAN EN LA SOSTENIBILIDAD DE PEQUEÑOS EMPRENDIMIENTOS EN LA AVENIDA PRINCIPAL DE PARAÍSO DE LA FLOR. Universidad de Guayaquil.
<http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/35192/1/Tesis%20Carvajal%20Lady%20-%20Lino%20Clara.pdf>

- Castillo, G. (2021). Créditos y cobranzas: Enfoque profesional (Primera ed.). Tercero en discordia.
- Castro, A. (2018). Economía popular y solidaria: ¿realidad o utopía? Caracterización de las entidades de fomento (Primera ed.). Editorial Abya-Yala.
- Castro, H., Mejía, M., Villamar, K., & Vizueta, J. (2020). IMPORTANCIA DEL ESTADO DE FLUJO DE EFECTIVO EN UNA MICROEMPRESA AGRÍCOLA. *Revista Científica Aristas.*, 2(1), 29-42.
https://revistacientificaistjba.edu.ec/images/home/documentos/Mayo_2020/Edicion_Mayo_2020_COMPLETO-c.pdf#page=29
- Cedeño, C., & Palma, G. (2020). Gestión de riesgo de crédito, para mejorar la calidad de la cartera de microcrédito, en la cooperativa comercio Ltda. *Polo del conocimiento*, 5(3), 225-254. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=7398427>
- Chaglla, P. S. (2019). Diagnóstico de la Gestión Empresarial de los Emprendimientos PYMES Comerciales de la ciudad de Ambato. Universidad Técnica de Ambato. <https://repositorio.uta.edu.ec/bitstream/123456789/29741/1/556%20O.E..pdf>
- Chávez, P., & López, C. (2021). Optimización de flujos de caja durante una crisis de liquidez. Caso: Asociación Artesanal Metalmecánica Forjadores-Ambateños. *Revista Interdisciplinaria de Humanidades, Educación, Ciencia y Tecnología*, 7(2), 393-422. <https://www.cienciamatriarevista.org.ve/index.php/cm/article/view/515/755>
- Correa, D., Velez, N., & Murillo, M. (2021). Los indicadores financieros: Herramienta para evaluar el principio de negocio en marcha. *Desarrollo Gerencial*, 13(2), 1-24. <https://revistas.unisimon.edu.co/index.php/desarrollogerencial/article/view/4882/6035>
- Cubillo, C. (2019). Aspectos jurídicos del despilfarro en la gestión de los fondos públicos. DYKINSON.
- Cuellar, L., Vargas, H., & Castro, C. (2016). Contabilidad: Un enfoque práctico (Segunda ed.). Alpha Editorial.
- Díaz, C., Martín, M., & De la fuente, Y. (2020). Redefiniendo el trabajo social: nuevos yacimientos de empleo en el envejecimiento. Una propuesta desde la intervención social. *REVISTA INTERNACIONAL DE TRABAJO SOCIAL Y BIENESTAR*, 9, 39-48. <https://revistas.um.es/azarbe/article/view/444621/296831>

- Dután, A., & Ormaza, J. (2022). Estrategias de crecimiento empresarial para la empresa Roads Networks de la ciudad de Cuenca. FIPCAEC, 7(1), 36-55. <https://www.fipcaec.com/index.php/fipcaec/article/view/506/887>
- Espinosa, N. (2020). Contabilidad básica: Conceptos y técnicas (Primera ed.). Ediciones Universidad Alberto Hurtado.
- Gamboa, J., Ortega, X., & Armijo, G. (2019). Importancia de la administración de las ventas en el ámbito empresarial y en el comercio informal o personal. FIPCAEC, 4(4), 211-224. <https://fipcaec.com/index.php/fipcaec/article/view/110/153>
- Garcés, K. (2019). LA GESTIÓN FINANCIERA Y LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA DE SERVICIOS TURISTICOS "HOSTERÍA ARRAYAN Y PIEDRA" DE LA CIUDAD DE MACAS – ECUADOR PERIODO 2015 – 2018. Universidad Nacional de Chimborazo. <http://dspace.unach.edu.ec/bitstream/51000/6209/1/LA%20GESTI%c3%93N%20FINANCIERA%20Y%20LA%20RENTABILIDAD%20DE%20LA%20EMPRESA%20DE%20SERVICIOS%20TUR%c3%8dSTICOS%20HOSTER%c3%8dA%20ARRAYAN%20Y%20PIEDRA%20DE%20LA%20CIUDAD%20DE%20MACAS%20-%20ECUADOR%20PERIODO%2>
- García, M., & López, I. (2014). Definición, clasificación de la variable recursos financieros docentes para la evaluación institucional. Revista Electrónica EduSol, 14(47), 1-10.
- García, Y., & Sorhegui, R. (2020). La teoría de los recursos y capacidades como fundamento metodológico para el estudio de la gestión de la innovación empresarial. Ecociencia, 7, 1-15. <https://revistas.ecotec.edu.ec/index.php/ecociencia/article/view/304>
- Garrido, S., & Romero, M. (2021). Fundamentos de gestión de empresas. Editorial Centro de Estudios Ramon Areces SA.
- Gitman, L., & Zutter, C. (2012). Administración financiera (Decimo segunda ed.). Pearson Educación. https://economicas.unsa.edu.ar/afinan/informacion_general/book/pcipios-adm-fi nan-12edi-gitman.pdf
- Graglia, E. (2012). En la búsqueda del bien común. ACEP. https://www.kas.de/c/document_library/get_file?uuid=1a34cc41-1d2b-ff9d-4905-661db8e0cea9&groupId=287460
- Guzman, D., & Romero, T. (2005). Contabilidad Financiera (Primera ed.). Colección lecciones.

- Huacchillo, L., Ramos, E., & Pulache, J. (2020). La gestión financiera y su incidencia en la toma de decisiones financieras. *Universidad y Sociedad*, 12(2), 356-362. <http://scielo.sld.cu/pdf/rus/v12n2/2218-3620-rus-12-02-356.pdf>
- Illescas, R. (2018). COSTOS Y GASTOS DEDUCIBLES EN EL IMPUESTO SOBRE LA RENTA: CASO NICARAGUA. *Revista Científica Electrónica de Ciencias Gerenciales*, 13(39), 80-100. <http://ojs.revistanegotium.org/index.php/negotium/article/view/252/228>
- Jordan, M. (2014). Él debe y el haber. *Contabilidad fácil para todos: Curso de contabilidad fácil*. Rildo Jordan. Maldonado, M., Cabrera, V., Duarte, M., & Rodríguez, M. (2019). La cultura financiera y la creación de emprendimientos en la ciudad de Loja Ecuador. *Polo del conocimiento*, 4(4), 105-125.
- Martínez, J. L. (2020). Impacto de factores del desarrollo cultural organizacional, en la rentabilidad empresarial. *Revista Científica Orbis Cognitiona*, 4(2), 140-157. https://revistas.up.ac.pa/index.php/orbis_cognita/article/view/1387
- Marx, K. (2021). Diferencia entre la filosofía de la naturaleza de Demócrito y la de Epicuro (Primera ed.). Greenbooks editore.
- Mayett, Y., Zualaga, W., & Guerrero, M. (2022). Gestión financiera y desempeño en MiPyMes colombianas y mexicanas. *Investigación Administrativa*, 51(130), 1-21. <https://www.ipn.mx/assets/files/investigacion-administrativa/docs/revistas/130/art6.pdf>
- Mejía, H. (2022). Seguro de lucro cesante para empresas: Asegurando la continuidad del negocio (Primera ed.). Ecoe Ediciones.
- Moncayo, G. (2019). La economía de la felicidad y la inversión pública en Ecuador: evidencias de una relación causal. *Conyuntura*, 9(2), 309-332. <http://scielo.senescyt.gob.ec/pdf/ecomunes/v2n9/2477-9245-ecomunes-2-09-00309.pdf>
- Murillo, G., García, M., & González, C. (2019). Propuesta de estructura organizacional para organizaciones intensivas de conocimiento: una caracterización desde los centros de excelencia. *Revista Virtual Universidad Católica del Norte*, 58, 19-40. <https://www.redalyc.org/journal/1942/194260979003/194260979003.pdf>
- Navas, M. (2009). Análisis financiero: una herramienta clave para una gestión financiera eficiente. *Revista Venezolana de Gerencia*, 14(48), En línea. http://ve.scielo.org/scielo.php?script=sci_arttext&pid=s1315-9984200900040009

- NIC 18: Norma Internacional de Contabilidad 18 Ingresos de Actividades Ordinarias. (2015). Norma Internacional de Contabilidad 18 Ingresos de Actividades Ordinarias. Retrieved March 8, 2023, from https://www.mef.gob.pe/contenidos/conta_publ/con_nor_co/vigentes/nic/18_NIC.pdf
- Ocampo, W., Huilcapi, N., & Cifuentes, A. (2019). La estructura organizacional en función del comportamiento del capital humano en las organizaciones. *Recimundo*, 3(4), 114-137. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=7402133>
- Párraga, L. (2018). Las empresas su organización y funcionamiento. *Revista Científica FIPCAEC*, 3(8), 25-43. <https://fipcaec.com/index.php/fipcaec/article/view/56>
- Párraga Franco, S. M., Pinargote Vázquez, N. F., García Álava, C. M., & Zamora Sornoza, J. C. (2021, Abril 21). Indicadores de gestión financiera en pequeñas y medianas empresas en Iberoamérica: una revisión sistemática. *Scielo*, 8(spe2), 1-24. <https://doi.org/10.46377/dilemas.v8i.2610>
- Pastor, M., & Balbinot, Z. (2021). Innovación social y frugal: ¿de qué estamos hablando? *INNOVAR*, 31(81), 101-114. <http://www.scielo.org.co/pdf/inno/v31n81/0121-5051-inno-31-81-101.pdf>
- Pérez, V. (2018). Gestión Financiera y sostenibilidad de los emprendimientos formales de la ciudad de Quito. *Universidad de las Fuerzas Armadas*. <http://repositorio.espe.edu.ec/xmlui/bitstream/handle/21000/15092/T-ESPE-040472.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Ramírez, R., Espindola, C., Ruíz, G., & Hugueth, A. (2019). Gestión del Talento Humano: Análisis desde el Enfoque Estratégico. *Información tecnológica*, 30(6), 167-176. <https://www.scielo.cl/pdf/infotec/v30n6/0718-0764-infotec-30-06-00167.pdf>
- Rentería, E., & Vesga, J. (2018). Los niveles de actuación en las relaciones de trabajo y la formación de contratos psicológicos. *Diversitas: Perspectivas en Psicología*, 15(1), 131-144. <http://www.scielo.org.co/pdf/dpp/v15n1/1794-99-98-dpp-15-01-131-144.pdf>
- Romano, S. (2019). Normativa Contable Internacional Comparativa NIIF 15, «Ingresos ordinarios de contratos con clientes», de IASB y la NRV 14.^a, «Ingresos por ventas y prestaciones de servicios», del PGC. *Contabilidad de Estudio*, 14(431), 159-198. <https://revistas.cef.udima.es/index.php/RCyT/article/view/3831/3323>

- Sampedro, C., & Pérez, J. (2019). Innovación Social como herramienta en la transformación de una sociedad inclusiva. *Accesibilidad e Innovación Social. Prospectiva. Revista de Trabajo Social e intervención social*, (28), 93-119. <http://www.scielo.org.co/pdf/prsp/n28/2389-993X-prsp-28-00093.pdf>
- Santos, C., & Castro, Z. (2020). Arrendamiento financiero y rentabilidad en la empresa OR Maquinarias S.A.C. *Revista De Investigación Valor Contable*, 7(1), 28-36. https://revistas.upeu.edu.pe/index.php/ri_vc/article/view/1393
- Socorro, C., Villamil, M., & Fernández, J. (2019). Tipos de inversión para optimizar la gestión financiera en industrias del sub-sector lácteo en el estado Zulia, Venezuela. *Revista Espacios*, 40(28), 1-7. <https://revistaespacios.com/a19v40n28/a19v40n28p03.pdf>
- Solano, K., Tierra, J., Orozco, A., & Vicuña, J. (2020). Manual de procedimientos de control interno para departamentos contables en federaciones deportivas región sierra ecuatoriana, caso de estudio. *Revista Espacios*, 41(14), 1-6. <https://www.revistaespacios.com/a20v41n14/a20v41n14p13.pdf>
- Tanaka, G. (2016). *Contabilidad y análisis financiero: Un enfoque para el Perú* (Primera ed.). Fondo Editorial de la PUCP.
- Vargas, J. (2021). Innovación social: ¿Nueva cara de la responsabilidad social? conceptualización crítica desde la perspectiva universitaria. *Revista de Ciencias Sociales*, 17(2), 435-450. <https://www.redalyc.org/journal/280/28066593030/html/>
- Wilson, J. (2018). ¿QUÉ SON Y PARA QUÉ SIRVEN LAS POLÍTICAS PÚBLICAS? *Revista Científica Semestral IN IURE*, 2(8), 30-41. <https://revistaelectronica.unlar.edu.ar/index.php/iniure/article/view/492>
- Zambrano, R., Mercado, H., Hernández, C., & Alemán, A. (2020). Gestión financiera en planes de ordenamiento territorial como herramienta de desarrollo urbano. *Profundidad*, 13(13), 31-38. <https://revistas.ufps.edu.co/index.php/profundidad/article/view/2577/2656>
- Zambrano, R., Muñoz, H., Brito, C., & Caro, A. (2020). Gestión financiera en planes de ordenamiento territorial como herramienta de desarrollo urbano. *Profundidad*, 13(13), 31-38. <https://revistas.ufps.edu.co/index.php/profundidad/article/view/2577/2656>

- Casari, L. (2020). Diseños Cuantitativos de Investigación en Psicología: Una introducción. *INVESTIGACIONES DE LA PSICOLOGÍA*, 25(2), 17-26. Obtenido de https://ri.conicet.gov.ar/bitstream/handle/11336/203526/CONICET_Digital_Nro_ff836410-5304-4584-bf84-b7d5c1fe3ebe_B.pdf?sequence=2&isAllowed=y
- Cisneros, J., Guevara, A., Urdánigo, J., & Garcés, J. (2022). Técnicas e Instrumentos para la Recolección de Datos que apoyan a la Investigación Científica en tiempo de Pandemia. *Dominio de las ciencias*, 8(1), 1165-1185. Obtenido de <https://dominiodelasciencias.com/ojs/index.php/es/article/view/2546/5714>
- Guamán, K., Hernández, E., & Lloay, S. (2020). El Positivismo y el positivismo jurídico. *Revista Universidad y Sociedad*, 12(4), 265-269. Obtenido de <http://scielo.sld.cu/pdf/rus/v12n4/2218-3620-rus-12-04-265.pdf>
- Guevara, G., Verdesoto, A., & Castro, N. (2020). Metodologías de investigación educativa (descriptivas, experimentales, participativas, y de investigación-acción). *Recimundo*, 4(3), 163-173. Obtenido de <https://www.recimundo.com/index.php/es/article/view/860/1363>
- Jiménez, L. (2020). IMPACTO DE LA INVESTIGACIÓN CUANTITATIVA EN LA ACTUALIDAD. *Tech Revista Científica*, 4(1), 59-68. Obtenido de <https://revista.sudamericano.edu.ec/index.php/convergence/article/view/35/2>
- Mejía, J. (2022). Los paradigmas en la investigación científica. *Revista Ciencia Agraria*, 1(3), 7-14. Obtenido de <http://cienciaagraria.com/index.php/rca/article/view/10/26>
- Miranda, S., & Ortiz, J. (2020). Los paradigmas de la investigación: un acercamiento teórico para reflexionar desde el campo de la investigación educativa. *Revista Iberoamérica para la investigación y el desarrollo educativo*, 11(21), 1-18. Obtenido de <https://www.scielo.org.mx/pdf/ride/v11n21/2007-7467-ride-11-21-e064.pdf>
- Palmett, A. (2020). MÉTODOS INDUCTIVO, DEDUCTIVO Y TEORÍA DE LA PEDAGOGÍA CRÍTICA. *Petroglifos. Revista Crítica Transdisciplinar*, 3(1), 36-42. Obtenido de <https://petroglifosrevistacritica.org.ve/wp-content/uploads/2020/08/D-03-01-05.pdf>
- Robles, B. (2019). Población y muestra. *Pueblo Continente*, 30(1), 245-246. Obtenido de <http://journal.upao.edu.pe/PuebloContinente/article/view/1269/1099>

Romero, M., & Álvarez, M. (2022). USOS DEL TÉRMINO “LIKERT”. UNA REVISIÓN EN ESTUDIOS

SOBRE APRENDIZAJE ORGANIZACIONAL. *Investigación Operativa*, 30(51), 41-57. Obtenido de <https://revistas.unc.edu.ar/index.php/epio/article/view/37820/37769>

Salvador, J., Cuenca, G., & Arquero, R. (2021). Evaluación de la investigación con encuestas en artículos publicados en revistas del área de Biblioteconomía y Documentación. *Revista Española de Documentación Científica*, 44(2), 1-18. Obtenido de <https://redc.revistas.csic.es/index.php/redc/article/view/1322/2087>

Sánchez, F. (2019). Fundamentos Epistémicos de la Investigación Cualitativa y Cuantitativa: Consensos y Disensos. *Revista Digital de Investigación en docencia Universitaria*, 13(1), 102-122. Obtenido de <http://www.scielo.org.pe/pdf/ridu/v13n1/a08v13n1.pdf>

Soto, E., & Escribano, E. (2019). El método estudio de caso y su significado en la investigación educativa. *Red de Investigadores Educativos Chihuahua A.C.*(XI), 203-221.