



UTMACH

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

**GESTIÓN FINANCIERA DE LOS EMPRENDIMIENTOS DEL PROYECTO
JUVENTUD EMPRENDE DIFERENTE EN EL MANEJO DE LIQUIDEZ Y
RENTABILIDAD PERIODO 2021-2022.**

**CUEVA CUMBICOS NORELY LISSBETH
LICENCIADA EN CONTABILIDAD Y AUDITORIA**

**SANCHEZ CAJAMARCA PAMELA ESTEFANIA
LICENCIADA EN CONTABILIDAD Y AUDITORIA**

**MACHALA
2023**



UTMACH

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

**GESTIÓN FINANCIERA DE LOS EMPRENDIMIENTOS DEL
PROYECTO JUVENTUD EMPRENDE DIFERENTE EN EL
MANEJO DE LIQUIDEZ Y RENTABILIDAD PERIODO 2021-2022.**

**CUEVA CUMBICOS NORELY LISSBETH
LICENCIADA EN CONTABILIDAD Y AUDITORIA**

**SANCHEZ CAJAMARCA PAMELA ESTEFANIA
LICENCIADA EN CONTABILIDAD Y AUDITORIA**

**MACHALA
2023**



UTMACH

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

ANÁLISIS DE CASOS

**GESTIÓN FINANCIERA DE LOS EMPRENDIMIENTOS DEL
PROYECTO JUVENTUD EMPRENDE DIFERENTE EN EL
MANEJO DE LIQUIDEZ Y RENTABILIDAD PERIODO 2021-
2022.**

**CUEVA CUMBICOS NORELY LISSBETH
LICENCIADA EN CONTABILIDAD Y AUDITORIA**

**SANCHEZ CAJAMARCA PAMELA ESTEFANIA
LICENCIADA EN CONTABILIDAD Y AUDITORIA**

MAZA IÑIGUEZ JOSE VICENTE

**MACHALA
2023**

GESTIÓN FINANCIERA DE LOS EMPRESARIOS DEL PROYECTO JUVENTUD EMPRENDE DIFERENTE EN EL MANEJO DE LIQUIDEZ Y RENTABILIDAD PERIODO 2021- 2022

por Norely Lissbeth Cueva Cumbicos

Fecha de entrega: 17-nov-2023 03:36p.m. (UTC-0500)

Identificador de la entrega: 2231536894

Nombre del archivo: E_EN_EL_MANEJO_DE_LIQUIDEZ_Y_RENTABILIDAD_PERIODO_2021-2022.docx (1.58M)

Total de palabras: 12968

Total de caracteres: 69808

GESTIÓN FINANCIERA DE LOS EMPRENDIMIENTOS DEL PROYECTO JUVENTUD EMPRENDE DIFERENTE EN EL MANEJO DE LIQUIDEZ Y RENTABILIDAD PERIODO 2021-2022

INFORME DE ORIGINALIDAD

6%

INDICE DE SIMILITUD

5%

FUENTES DE INTERNET

0%

PUBLICACIONES

3%

TRABAJOS DEL ESTUDIANTE

FUENTES PRIMARIAS

1	Submitted to Universidad Técnica de Machala Trabajo del estudiante	2%
2	repositorio.utc.edu.ec Fuente de Internet	1%
3	hdl.handle.net Fuente de Internet	1%
4	repositorio.utmachala.edu.ec Fuente de Internet	<1%
5	Submitted to Universidad Catolica De Cuenca Trabajo del estudiante	<1%
6	www.conindustria.org Fuente de Internet	<1%
7	www.theibfr.com Fuente de Internet	<1%
8	repositorio.autonoma.edu.pe Fuente de Internet	<1%

9	dspace.unl.edu.ec Fuente de Internet	<1 %
10	dspace.espoch.edu.ec Fuente de Internet	<1 %
11	datospdf.com Fuente de Internet	<1 %
12	www.slideshare.net Fuente de Internet	<1 %
13	idoc.pub Fuente de Internet	<1 %
14	Submitted to Universidad Tecnológica Centroamericana UNITEC Trabajo del estudiante	<1 %
15	Submitted to tec Trabajo del estudiante	<1 %
16	uvadoc.uva.es Fuente de Internet	<1 %
17	www.coursehero.com Fuente de Internet	<1 %
18	www.cpnradio.com.pe Fuente de Internet	<1 %
19	www.rree.gob.pe Fuente de Internet	<1 %

20 Submitted to Fundación Universitaria del Area Andina <1 %
Trabajo del estudiante

21 gk.city <1 %
Fuente de Internet

22 repository.unad.edu.co <1 %
Fuente de Internet

23 tr-ex.me <1 %
Fuente de Internet

24 www.eumed.net <1 %
Fuente de Internet

25 www.nobbot.com <1 %
Fuente de Internet

Excluir citas Activo

Excluir bibliografía Activo

Excluir coincidencias < 10 words

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

Las que suscriben, CUEVA CUMBICOS NORELY LISSBETH y SANCHEZ CAJAMARCA PAMELA ESTEFANIA, en calidad de autoras del siguiente trabajo escrito titulado GESTIÓN FINANCIERA DE LOS EMPRENDIMIENTOS DEL PROYECTO JUVENTUD EMPRENDE DIFERENTE EN EL MANEJO DE LIQUIDEZ Y RENTABILIDAD PERIODO 2021-2022., 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.



CUEVA CUMBICOS NORELY LISSBETH

0705628246



SANCHEZ CAJAMARCA PAMELA ESTEFANIA

0706144656

DEDICATORIA

En esta tesis de grado, quiero comenzar expresando mi profundo agradecimiento y dedicación a Dios, quien ha sido mi guía y fuente de fortaleza para llegar a la culminación de este proyecto, incluso en medio de los obstáculos que se presentaron en el camino.

Además, deseo brindar como reconocimiento a mi querida madre, Maribel Cumbicos, cuya inquebrantable determinación me inspiró a no rendirme y a alcanzar este objetivo. Dedico a mi padre, Silvio Cueva, por ser mi apoyo constante y por proporcionar el respaldo económico que hizo posible mis estudios. También quiero dedicar un especial reconocimiento a mis hermanos, Oscar Cueva y Carolina Cueva, quienes desempeñaron un papel crucial en mi vida y me motivaron a cumplir esta meta, sirviendo como un ejemplo a seguir para ellos y para mí misma.

Mi gratitud se extiende a muchas otras personas que, de una forma u otra, brindaron su apoyo y aliento en momentos decisivos, alentándome a no darme por vencida y a alcanzar los objetivos que me he propuesto en mi vida y en mis proyectos académicos.

A todos ustedes, les agradezco y es dedicada la presente tesis de corazón por ser parte de mi viaje y por contribuir a mi éxito en la culminación de esta tesis. Su apoyo y aliento han sido fundamentales y apreciados en todo momento.

Norely Lissbeth Cueva Cumbicos

Esta tesis se la dedico a una mujer extraordinaria, que ha sido guía, refugio y sostén para culminar mi carrera universitaria, su apoyo ha ido más allá de lo económico. A lo largo de toda mi vida estudiantil, ha estado presente, desde quedarse noches en vela para no dejarme sola con mis tareas, asistir a toda actividad académica que requería la presencia de los padres, celebrando mis triunfos o consolándome en mis fracasos, sin olvidar la infinidad de veces que me brindó un abrazo, secó mis lágrimas y me alentó a seguir cuando algo no salía bien, la mujer de quien les hablo es mi madre Martha Cajamarca Suárez. Una mujer que me ha mostrado el amor en su máxima expresión a quien admiro, respeto y amo, quien es merecedora de esta dedicatoria y de mi vida completa. Además, quiero dedicar mi tesis a mi padre quien en vida fue Silvio Sánchez Sisalima, que a pesar de no haber compartido con él mi vida estudiantil, siempre ha estado espiritualmente cuidándome desde el más allá.

Pamela Estefania Sánchez Cajamarca

AGRADECIMIENTO

Quiero expresar mi profundo agradecimiento a Dios, quien ha sido el guardián de mi vida y ha velado por mi salud, permitiéndome llegar a este importante momento. También quiero extender mi gratitud a mi familia, compuesta por mis padres, Maribel Cumbicos y Silvio Cueva a mis hermanos Carolina Cueva y Oscar Cueva, quienes no solo me han brindado consejos y valores invaluable, sino que también han sido un apoyo financiero fundamental que ha hecho posible la culminación de esta etapa en mi vida. Conozco sus virtudes, inteligencia y sabiduría, y reconozco el papel esencial que han desempeñado en mi crecimiento y logros.

Además, deseo expresar mi sincero agradecimiento a mi compañera Pamela Estefanía Sánchez Cajamarca. Ella ha sido una parte integral en la realización de este trabajo, brindándome su apoyo constante y mostrando una dedicación excepcional, incluso en los momentos en que las dificultades o desafíos surgían. Su compromiso y esfuerzo han contribuido significativamente al éxito de este proyecto.

No puedo dejar de mencionar y rendir un respetuoso agradecimiento al Ing. José Maza, quien ha desempeñado el papel de guía, amigo y distinguido docente en este trabajo de titulación. Su profundo conocimiento y orientación hábil me han permitido cumplir con este proyecto de manera exitosa. Valoraré eternamente su paciencia y disposición para brindar explicaciones claras y apoyo en cada paso del camino.

A todos ustedes, les estoy profundamente agradecido por su apoyo, confianza y contribución en este importante logro en mi vida. Sin su respaldo, no habría sido posible llegar hasta aquí. Gracias de todo corazón.

Norely Lissbeth Cueva Cumbicos

Le doy gracias a Dios por todas las bendiciones que he recibido a lo largo de esta etapa universitaria, porque me ha acompañado y guiado con su santo espíritu para sobrellevar todo los aciertos y desaciertos que he tenido, sin olvidar a todos los ángeles que ha enviado en forma de familiares, amigos, conocidos y docentes que han dejado su granito de arena, para que, quien hoy escribe este agradecimiento pueda presentar su tesis y así culminar su formación académica.

Agradezco infinitamente a mi mejor amiga Génesis Geraldine Guillén González, mi más grande tesoro, por ser esa amiga fiel, que ha estado desde que tengo uso de razón,

acompañándome durante toda esta travesía, celebrando cada triunfo y consolándome en mis derrotas, una parte de este resultado es gracias a ti amiga mía.

Un especial agradecimiento a las ingenieras; Marianela Sarmiento y Jenny Farez por sus enseñanzas y cariño brindado durante las prácticas pre profesionales. Además, quiero agradecer a todos quienes conforman la Pastoral Juvenil de Pasaje, por ponerme en sus oraciones y confiar plenamente en mi capacidad para culminar mis estudios de tercer nivel.

También quiero agradecer a mis compañeras de trabajos, Norely Cueva, Karellys Riofrio y Johanna Tocto, quienes han sido el complemento perfecto para cumplir con éxito cada materia, proyecto o tarea, haciendo que la estancia de estos 8 semestres fuera mucho más llevadera. Por último, pero no menos importante quiero agradecer a nuestro docente tutor el Ing. José Maza por el tiempo y disposición que nos otorgó para la elaboración de esta tesis.

Pamela Estefania Sánchez Cajamarca

RESUMEN

En la actualidad, los emprendimientos desempeñan un papel crucial en nuestra sociedad, incluso en medio de los desafíos que enfrenta nuestro país. En este contexto, resulta esencial profundizar en el desarrollo y análisis de la salud financiera de estos negocios. Los indicadores financieros se presentan como herramientas fundamentales que nos permiten mantener un control económico riguroso y comprender la situación actual de una empresa. Estos indicadores nos facilitan la identificación de cada movimiento financiero, incluyendo tanto el crecimiento como el decrecimiento en nuestras cuentas, con un enfoque particular en la gestión de la liquidez y la rentabilidad de nuestros emprendimientos.

Por lo tanto, el objetivo de este trabajo es analizar la gestión financiera de los emprendimientos pertenecientes al Proyecto Juventud Emprende Diferente durante el período 2021-2022. Esto se logrará mediante la aplicación de los indicadores financieros mencionados anteriormente, con el fin de obtener una comprensión más profunda de la productividad de cada empresa durante este período específico. Para alcanzar este objetivo, se llevarán a cabo encuestas dirigidas a los propietarios de los negocios, lo que nos permitirá recopilar información precisa y relevante para realizar un análisis claro y exhaustivo.

Los resultados esperados de esta investigación incluyen la posibilidad de revelar cómo se ha desempeñado cada emprendimiento en términos de rendimiento y liquidez, y proporcionar orientación sobre cómo gestionar estos aspectos de manera efectiva. En última instancia, el propósito de esta investigación es brindar a los comerciantes y emprendedores pequeños las herramientas y conocimientos necesarios para comprender y utilizar estos indicadores financieros en beneficio de sus negocios.

Palabras claves: indicadores financieros, liquidez, rentabilidad, emprendimientos, negocios, productividad.

ABSTRACT

Today, startups play a crucial role in our society, even amid the challenges our country faces. In this context, it is essential to delve deeper into the development and analysis of the financial health of these businesses. Financial indicators are presented as fundamental tools that allow us to maintain rigorous economic control and understand the current situation of a company. These indicators make it easier for us to identify each financial movement, including both growth and decrease in our accounts, with a particular focus on managing the liquidity and profitability of our ventures.

Therefore, the objective of this work is to analyze the financial management of the ventures belonging to the Juventud Emprende Diferente Project during the period 2021-2022. This will be achieved by applying the financial indicators mentioned above, in order to obtain a deeper understanding of the productivity of each company during this specific period. To achieve this objective, surveys will be carried out aimed at business owners, which will allow us to collect accurate and relevant information to carry out a clear and exhaustive analysis.

The expected outcomes of this research include the ability to reveal how each venture has performed in terms of performance and liquidity, and provide guidance on how to manage these aspects effectively. Ultimately, the purpose of this research is to provide small business owners and entrepreneurs with the tools and knowledge necessary to understand and use these financial indicators to benefit their businesses.

Keywords: financial indicators, liquidity, profitability, entrepreneurship, business, productivity.

ÍNDICE DE CONTENIDO

DEDICATORIA	4
AGRADECIMIENTO	5
RESUMEN	7
ABSTRACT	8
INTRODUCCIÓN	21
CAPITULO I	23
1.1. DEFINICIÓN Y CONTEXTUALIZACIÓN DEL OBJETO DE ESTUDIO	23
1.1.1. <i>Tema</i>	23
1.1.2. <i>Objeto De Estudio</i>	23
1.1.3. <i>Contextualización</i>	23
1.2. HECHO DE INTERÉS	25
1.2.1. <i>Problemática de la Investigación</i>	25
1.2.2. <i>Árbol de problema</i>	26
1.3. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN	27
1.3.1. <i>Objetivo General</i>	27
1.3.2. <i>Objetivos Específicos</i>	27
CAPITULO II	28
2.1. DESCRIPCIÓN DEL ENFOQUE EPISTEMOLÓGICO DE REFERENCIA	28
2.2. BASES TEÓRICAS DE LA INVESTIGACIÓN.....	29
CAPÍTULO III	32
PROCESO METODOLÓGICO.	32
3.1. DISEÑO O TRADICIÓN DE INVESTIGACIÓN SELECCIONADA.	32
3.1.1. <i>Modalidades básicas de la investigación</i>	32
3.1.2. <i>Paradigma de la investigación</i>	34
3.1.3. <i>Metodología de la investigación</i>	34
3.1.4. <i>Tipo de investigación</i>	35
3.1.5. <i>Técnica de investigación</i>	36
3.1.6. <i>Instrumento de investigación</i>	36
3.2. PROCESO DE RECOLECCIÓN DE DATOS EN LA INVESTIGACIÓN.....	36
3.2.1. <i>Plan de recolección de la investigación</i>	37

3.2.2. Población y muestra	38
3.3. SISTEMA DE CATEGORIZACIÓN EN EL ANÁLISIS DE DATOS	39
3.3.1. Aplicación de los instrumentos	39
CAPÍTULO IV	41
4.1. RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN.....	41
4.1.1. Descripción y argumentación teórica de resultados	41
4.1.2. Tabulación e interpretación de encuestas aplicadas	21
¿Su emprendimiento cuenta con valores pendientes de cobrar a sus clientes?	57
4.2 CONCLUSIÓN	96
4.3 RECOMENDACIONES	97
REFERENCIAS.....	98
ANEXO.....	101
CUESTIONARIO DE ENCUESTA	101

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1.....	26
<i>Árbol de problema.....</i>	<i>26</i>
Figura 2.....	41
<i>¿Usted inicio su emprendimiento con capital propio?</i>	<i>41</i>
Figura 3.....	42
<i>Si su respuesta anterior fue no, escoja una de las opciones que refleje de donde obtuvo el dinero para iniciar su emprendimiento.</i>	<i>42</i>
Figura 4.....	43
<i>¿Su emprendimiento lleva un control de caja, que refleje los ingresos que se obtuvieron y los gastos en los que se incurrieron?.....</i>	<i>43</i>
Figura 5.....	44
<i>Si su respuesta anterior fue sí, mencione con que, frecuencia realiza este control de caja.....</i>	<i>44</i>
Figura 6.....	45
<i>¿Su emprendimiento posee un registro clasificado del número de clientes que tienen cuentas por cancelar de acuerdo a la antigüedad de la deuda (1 mes, 2 meses, 3 meses, 4 meses o más)?.....</i>	<i>45</i>
Figura 7.....	46
<i>¿Su emprendimiento cuenta con un registro de mercaderías ya sea físico o electrónico donde refleje el número de productos que tiene disponible para la venta?</i>	<i>46</i>
Figura 8.....	47
<i>¿su emprendimiento cuenta con dinero o equivalente de efectivo?</i>	<i>47</i>
Figura 9.....	48
<i>Si su respuesta anterior fue sí, escriba el valor correspondiente a efectivo y equivalente de efectivo.</i>	<i>48</i>
Figura 10.....	50
<i>Agrupación del dinero y equivalente de efectivo</i>	<i>50</i>

Figura 11	51
<i>¿Su emprendimiento cuenta con mercadería disponible para la venta?</i>	<i>51</i>
Figura 12	52
<i>Si su respuesta anterior fue sí, escriba el valor correspondiente a inventario de mercadería.</i>	<i>52</i>
Figura 13	53
<i>Agrupación de inventario de mercaderías</i>	<i>53</i>
Figura 14	55
<i>¿Su emprendimiento tiene inversiones temporales a corto plazo, menores o hasta de un año?</i>	<i>55</i>
Figura 15	56
<i>Valor de las inversiones temporales</i>	<i>56</i>
Figura 16	57
Figura 17	58
<i>Valor de las cuentas por cobrar</i>	<i>58</i>
Figura 18	59
<i>Agrupación de cuentas por cobrar</i>	<i>59</i>
Figura 19	60
<i>¿Su emprendimiento cuenta con valores pendientes de pago a su proveedor(es)?</i>	<i>60</i>
Figura 20	61
<i>Valor que se debe a proveedores</i>	<i>61</i>
Figura 21	62
<i>Agrupación de proveedores</i>	<i>62</i>
Figura 22	63
<i>¿Su emprendimiento cuenta con crédito(s) pendiente(es) de pago con instituciones financieras u otra entidad que le brinde efectivo al emprendimiento a corto plazo, menores o hasta de un año?</i>	<i>63</i>

Figura 23	64
<i>Valor de créditos por pagar</i>	64
Figura 24	65
<i>Valor de créditos por pagar</i>	65
Figura 25	66
<i>¿Usted inició su emprendimiento con capital propio?</i>	66
Figura 26	67
<i>Si su respuesta anterior fue no, escoja una de las opciones que refleje de donde obtuvo el dinero para iniciar su emprendimiento.</i>	67
Figura 27	68
<i>¿Su emprendimiento lleva un control de caja, que refleje los ingresos que se obtuvieron y los gastos en los que se incurrieron?</i>	68
Figura 28	69
<i>Si su respuesta anterior fue sí, mencione con que frecuencia realiza este control de caja.</i>	69
Figura 29	70
<i>¿Su emprendimiento posee un registro clasificado del número de clientes que tienen cuentas por cancelar de acuerdo a la antigüedad de la deuda (1 mes, 2 meses, 3 meses, 4 meses o más)?</i>	70
Figura 30	71
<i>¿Su emprendimiento cuenta con un registro de mercaderías ya sea físico o electrónico donde refleje el número de productos que tiene disponible para la venta?</i>	71
Figura 31	72
<i>¿Su emprendimiento cuenta con dinero o equivalente de efectivo?</i>	72
Figura 32	73
<i>Valor correspondiente al efectivo y equivalente de efectivo</i>	73
Figura 33	74
<i>Agrupación de dinero y equivalente de efectivo</i>	74

Figura 34.....	75
<i>¿Su emprendimiento cuenta con mercadería disponible para la venta?</i>	<i>75</i>
Figura 35.....	77
Valor de inventario de mercaderías.....	77
Figura 36.....	77
<i>Agrupación de inventario de mercaderías</i>	<i>77</i>
Figura 37.....	79
<i>¿Su emprendimiento tiene inversiones temporales a corto plazo, menores o hasta de un año?</i>	<i>79</i>
Figura 38.....	80
<i>Valor de cuentas por cobrar.....</i>	<i>80</i>
Figura 39.....	81
<i>¿Su emprendimiento cuenta con valores pendientes de cobrar a sus clientes?</i>	<i>81</i>
Figura 40.....	82
<i>Valor de cuentas por cobrar.....</i>	<i>82</i>
Figura 41.....	83
<i>Agrupación de las cuentas por cobrar</i>	<i>83</i>
Figura 42.....	84
<i>¿Su emprendimiento cuenta con valores pendientes de pago a su proveedor(es)?</i>	<i>84</i>
Figura 43.....	85
<i>Valor de los emprendimientos con respecto a los proveedores.....</i>	<i>85</i>
Figura 44.....	86
<i>Agrupación correspondiente a proveedores.....</i>	<i>86</i>
Figura 45.....	87
<i>¿Su emprendimiento cuenta con crédito(s) pendiente(es) de pago con instituciones financieras u otra entidad que le brinde efectivo al emprendimiento a corto plazo, menores o hasta de un año?</i>	<i>87</i>

Figura 46	88
<i>Valor de los emprendimientos de los créditos por pagar</i>	88
Figura 47	89
<i>Agrupación de créditos por pagar</i>	89
Figura 48	91
<i>Liquidez corriente año 2021</i>	91
Figura 49	94
<i>Liquidez corriente año 2022</i>	94

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1.....	32
<i>Matriz de diseño de la investigación</i>	32
Tabla 2.....	39
<i>Delimitación de la población</i>	39
Tabla 3.....	39
<i>Matriz de operacionalización de variables</i>	39
Tabla 4.....	41
<i>Administración del capital de trabajo</i>	41
Tabla 5.....	42
<i>Procedencia del capital de trabajo del emprendimiento</i>	42
Tabla 6.....	43
<i>Administración de caja</i>	43
Tabla 7.....	44
<i>Frecuencia del control de caja</i>	44
Tabla 8.....	45
<i>Administración de cuentas por cobrar</i>	45
Tabla 9.....	46
<i>Administración de inventario de mercaderías</i>	46
Tabla 10.....	47
<i>Dinero o equivalente de efectivo</i>	47
Tabla 11	48
<i>Valores de los emprendimientos sobre el dinero o equivalente de efectivo</i>	48
Tabla 12.....	50
<i>Agrupación del dinero y equivalente de efectivo</i>	50
Tabla 13.....	51

<i>Inventario de mercaderías</i>	51
Tabla 14	52
<i>Valores de los emprendimientos sobre el inventario de mercaderías</i>	52
Tabla 15	53
<i>Agrupación de inventario de mercaderías</i>	53
Tabla 16	55
<i>Inversiones temporales</i>	55
Tabla 17	56
<i>Valor de las inversiones temporales</i>	56
Tabla 18	57
<i>Cuentas por cobrar</i>	57
Tabla 19	58
<i>Valor de las cuentas por cobrar</i>	58
Tabla 20	59
<i>Agrupación de cuentas por cobrar</i>	59
Tabla 21	60
<i>Proveedores</i>	60
Tabla 22	61
<i>Valor que se debe a proveedores</i>	61
Tabla 23	62
<i>Agrupación de proveedores</i>	62
Tabla 24	63
<i>Préstamos por pagar</i>	63
Tabla 25	64
<i>Valor de créditos por pagar</i>	64
Tabla 26	64

<i>Valor de créditos por pagar</i>	64
Tabla 27	66
<i>Administración del capital de trabajo</i>	66
Tabla 28	67
<i>Procedencia del capital de trabajo del emprendimiento</i>	67
Tabla 29	68
<i>Administración de caja</i>	68
Tabla 30	69
<i>Frecuencia del control de caja</i>	69
Tabla 31	70
<i>Administración de cuentas por cobrar</i>	70
Tabla 32	71
<i>Administración de inventario de mercaderías</i>	71
Tabla 33	72
<i>Dinero o equivalente de efectivo</i>	72
Tabla 34	73
<i>Valor correspondiente al efectivo y equivalente de efectivo</i>	73
Tabla 35	74
<i>Agrupación de dinero y equivalente de efectivo</i>	74
Tabla 36	75
<i>Inventario de mercadería</i>	75
Tabla 37	76
<i>Valor de inventario de mercaderías</i>	76
Tabla 38	77
<i>Agrupación de inventario de mercaderías</i>	77
Tabla 39	79

<i>Inversiones temporales</i>	79
Tabla 40	80
<i>Valor de cuentas por cobrar</i>	80
Tabla 41	81
<i>Cuentas por cobrar</i>	81
Tabla 42	82
<i>Valor de cuentas por cobrar</i>	82
Tabla 43	83
<i>Agrupación de las cuentas por cobrar</i>	83
Tabla 44	84
<i>Proveedores</i>	84
Tabla 45	85
<i>Valor de los emprendimientos con respecto a los proveedores</i>	85
Tabla 46	86
<i>Agrupación correspondiente a proveedores</i>	86
Tabla 47	87
<i>Préstamos por pagar</i>	87
Tabla 48	88
<i>Valor de los emprendimientos de los créditos por pagar</i>	88
Tabla 49	88
<i>Agrupación de créditos por pagar</i>	88
Tabla 50	90
<i>Liquidez corriente de los emprendimientos del periodo 2021</i>	90
Tabla 51	91
<i>Liquidez corriente por categoría 2021</i>	91
Tabla 52	93

<i>Liquidez corriente de los emprendimientos del periodo 2022</i>	93
Tabla 53	94
<i>Liquidez corriente por categoría 2022</i>	94

INTRODUCCIÓN

Los indicadores financieros han permitido una mejora en el ámbito financiero de las empresas sin importar su tamaño como tal, es por ellos que se ha llevado a cabo realizar el estudio en los emprendimientos que son negocios de carácter pequeño, puesto que su cumplimiento tributario es menos complejo y no cuentan con obligación de llevar la contabilidad. Es por ello que el proyecto juventud emprende diferente busca garantizar y mejorar el rendimiento liquido de estos nuevos emprendedores que saldrán a luz.

Por ende, estos indicadores financieros son valiosas herramientas de gestión que traducen de manera cuantitativa la información derivada de los registros contables. Su correcta utilización es fundamental para respaldar las decisiones que han tomada. Estos indicadores representan una manifestación cuantitativa del rendimiento de un proceso y, al ser comparados con niveles de referencia, pueden revelar desviaciones que señalan la necesidad de tomar medidas preventivas o correctivas, según corresponda. (Párraga, Pinargote, García, & Zamora, 2021)

Para ello nos enfocamos especialmente en dos indicadores tales como: el indicador de liquides, y el de rentabilidad, los cuales nos permitirán conocer su aplicación en el ámbito real de una empresa o negocio, como actúan dentro de ello, además podremos conocer como ha sido la influencia de los emprendimientos en la parte de su liquidez al llevar a cabo la implementación de sus negocios y cuanta rentabilidad les ha permitido obtener.

Es esencial destacar que una planificación financiera sólida es un requisito ineludible garantizando tal supervivencia a un largo plazo de cualquier empresa. La liquidez se posiciona como uno de los factores críticos al evaluar la continuidad de las microempresas. En otras palabras, si una microempresa carece de recursos disponibles adecuados para operar a corto plazo, se enfrenta al riesgo de fracasar en el mercado. (Peña, Cárdenas, & Gutierrez, 2021)

A través de este tipo de indicadores financieros, evaluamos a la empresa conociendo sus altas obligaciones para determinar su capacidad para cumplirlas a tiempos no corrientes, también conocidas como obligaciones inmediatas. Al calcular estos indicadores, es crucial considerar los recursos que pueden convertirse fácilmente en efectivo. Cuando el índice resultante es significativo, demuestra la capacidad obtenida de una empresa para cubrir sus deudas al tiempo establecido. Los indicadores que encajan en esta categoría

incluyen el Capital Neto de Trabajo, la Liquidez Corriente, la Prueba Ácida o Razón Rápida. (Peña, Cárdenas, & Gutierrez, 2021) quienes citan a (Sáenz y Sáenz, 2019)

Para evaluar el rendimiento de nuestros negocios de manera efectiva, es esencial considerar dos períodos distintos que nos permitan comprender su funcionamiento y desarrollo con el propósito de mejorarlo. Por esta razón, planeamos implementar encuestas que nos ayudarán a recopilar información precisa basada en estos indicadores financieros.

CAPITULO I

1.1. Definición y Contextualización del Objeto de Estudio

1.1.1. Tema

Gestión financiera de los Emprendimientos del Proyecto Juventud Emprende Diferente en el manejo de liquidez y rentabilidad periodo 2021-2022.

1.1.2. Objeto De Estudio

El análisis financiero se convierte en una herramienta esencial para evaluar los indicadores clave de la situación financiera que existe y los resultados que obtuvimos de una empresa, lo que facilita a decisiones comerciales fundamentadas e importantes. Estos indicadores financieros especiales nos ofrecen una forma efectiva de medir la eficiencia de la misma, y muchos de ellos cuentan con valores de referencia que pueden disminuir o aumentar según el manejo óptimo de la industria en la que se tomado en cuenta. “Mientras que el análisis financiero es un proceso que se encarga de sintetizar y depurar información descriptiva y numérica con el propósito de identificar y comprender las relaciones y cambios relevantes en un período específico” (Garcés, 2019).

De la misma manera Pulla y Naula (2021), nos dicen que es crucial reconocer el papel fundamental que desempeñan las herramientas financieras, ya que constituyen el elemento clave para garantizar una gestión eficiente de los informes financieros y, al mismo tiempo, facilitar las posibles irregularidades existentes en la administración económica de tal empresa. Debido a esto el objeto de estudio del presente trabajo es la gestión financiera de los Emprendimientos del Proyecto Juventud Emprende Diferente situados en la ciudad de Machala - Provincia de El Oro manejando los indicadores de Liquidez y Rentabilidad en el periodo 2021. Este objeto será validado mediante información facilitada por los representantes de los emprendimientos de tal manera que los resultados se obtendrán aplicando fórmulas para cada indicador los cuales reflejaran como ha sido el manejo del Proyecto.

1.1.3. Contextualización

El emprendimiento es un proceso que, al pasar los días han causado en América Latina un impacto favorable a la creación de nuevas empresas, de la mano con ofertas laborales, para mejorar en calidad, variedad y economía, aumentando su productividad para obtener un alto nivel de competitividad en el ámbito nacional e internacional, para lo cual el emprendimiento es un campo favorable para nuevos profesionales a falta de empleos. En

América Latina, se ha debatido ampliamente sobre el concepto de "Emprendimiento". Algunos lo describen como la acción de individuos adultos que buscan establecer una empresa, mientras que otros lo ven como la voluntad y pasión por participar en el mundo de los negocios. También hay quienes lo perciben como la materialización de las tendencias del entorno en el ámbito empresarial. (Sparano, 2014)

Es cotidiano enterarse por medios escritos, televisivos y radiales que grandes empresas pierden dinero ya sea porque no cumplen con tiempos establecidos a entregas de productos o más bien ciertos acreedores no cancelan a tiempo, estas aseveraciones tienen una simple y sencilla explicación, estas pérdidas o ganancias dependen de la rentabilidad mientras que los pagos tienen que ver directamente con la liquidez. En conclusión, rentabilidad y liquidez están relacionados entre sí para el buen funcionamiento de proyectos, emprendimientos, empresas, etc.

Ecuador país de los emprendimientos, es destacado por tener una de las tasas de intención más elevadas en América Latina lo que respecta al emprender. Se encuentra por encima de Colombia y Brasil, siendo superado únicamente por Chile, según revela un estudio publicado por el Global Entrepreneurship Monitor (GEM). (Global Entrepreneurship Monitor) en el 2020. De acuerdo con la Revista Vistazo en 2021 menciona que el emprendimiento se ha convertido en una vía crucial que muchos ecuatorianos eligen para hacer frente a la situación económica del país. Aunque Ecuador es aquel país conocido por contar con una de las tasas más altas de emprendimiento en el mundo, esta tasa experimentó un aumento significativo durante la temporada de pandemia.

Según la organización Alianza para el Emprendimiento y la Innovación (AEI), el porcentaje presentado de emprendimiento en Ecuador llegó a un crecimiento del 4,7%. Entre tal crecimiento mencionado, la AEI ha identificado que los sectores de innovación y además de transformación digital serán los más destacados en 2022.

En este contexto, la Prefectura de El Oro, con el apoyo del Congope, está implementando el Proyecto de Innovación Digital, Emprendimiento y Comercialización "JUVENTUD EMPRENDE DIFERENTE". El objetivo principal de este proyecto es fortalecer y promover habilidades digitales, emprendedoras, socioemocionales y comerciales entre jóvenes, profesionales, emprendedores y la población en general de la provincia de El Oro a través de la capacitación en el ámbito digital y la comercialización. Hasta la fecha, hemos certificado a nuestros compatriotas en diversas áreas mencionadas anteriormente.

1.2. Hecho de Interés

1.2.1. Problemática de la Investigación

¿Cómo influirá la gestión financiera liquidez y rentabilidad de los emprendimientos del proyecto juventud emprende diferente periodo 2021?

La gestión financiera (liquidez y rentabilidad) es el point fundamental de cualquier negocio, emprendimiento, empresa, que nos permite direccionar y gestionar recursos, así conocer si serán suficientes para cubrir gastos, por ende, la funcionalidad de nuestros negocios siendo más rentables y beneficiosos para los actores principales, radicando allí la importancia de una buena gestión la cual garantizara el buen camino hacia el éxito. Cabe recalcar que llevar esta gestión no es fácil, por lo tanto, es fundamental disponer de personal altamente capacitado que contribuya a administrar eficazmente el flujo de la empresa y a tomar decisiones estratégicas... (iusTime, 2020)

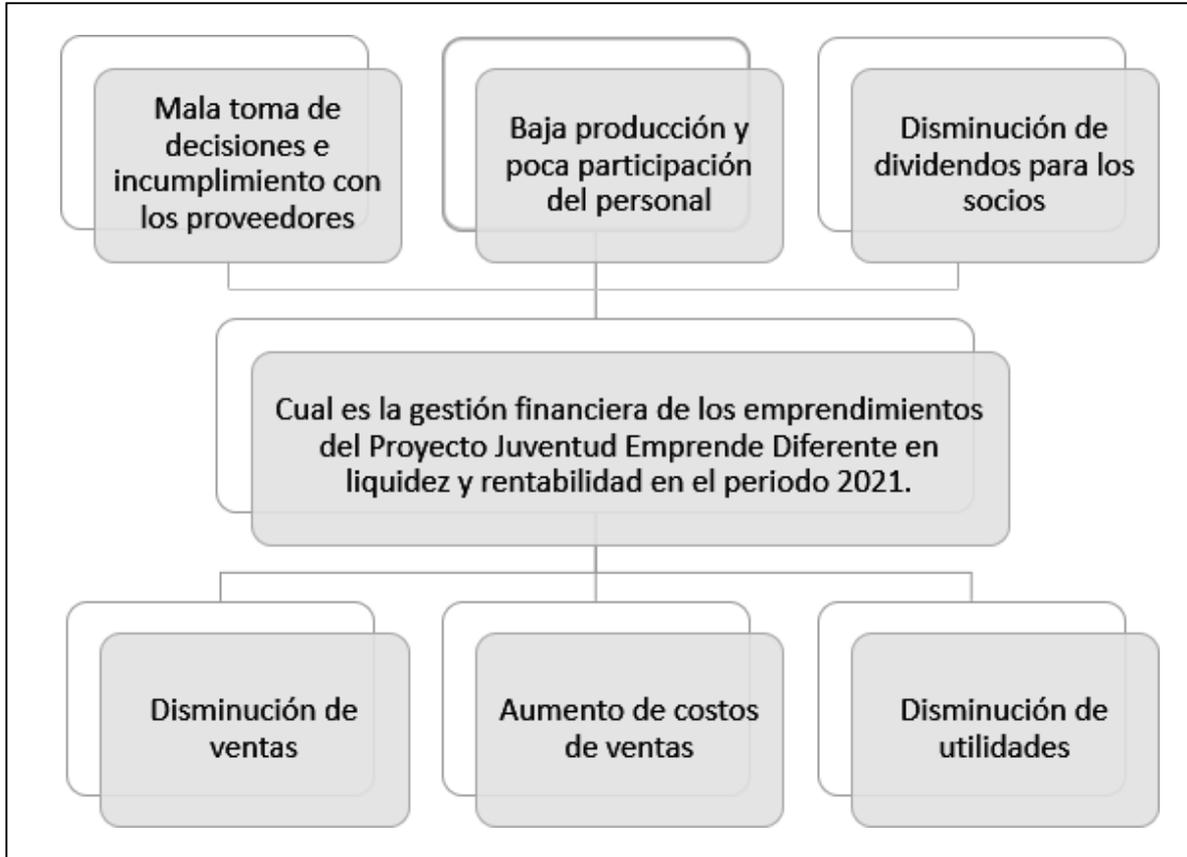
Juventud Emprende Diferente es un proyecto de innovación digital lanzado con el objetivo de brindar oportunidades para emprendedores, microempresarios y profesionales de la Provincia del Oro, para fortalecer y desarrollar habilidades digitales que les ayuden a crecer tanto personal como económicamente. (Tomado del GAD PROVINCIAL)

Las actividades que realizan en este Proyecto de Innovación digital desde luego están sujetas a planificación, evaluación y monitoreo llevando consigo códigos y normal establecidas para preservar la integridad de los emprendedores. Es evidente encontrar un punto negativo dentro del proyecto, ya que no cuentan con asistencia técnica para el buen uso de la Gestión Financiera, por ende, no se tiene una eficiencia en el uso de recursos, poniendo en riesgo las proyecciones de crecimiento siendo este dónde se debe tener mayor cuidado. La falta de una estrategia financiera adecuada puede conducir al aumento de tal riesgo de liquidez para la empresa. Esto significa que la empresa podría no tener la capacidad de cumplir con todas las obligaciones de pago a tiempo no corriente (corto plazo), incluyendo el pago de deudas que vencen en menos de un año, y carecer de recursos financieros necesarios para así poder llevar a cabo estas responsabilidades. (Pulla Ruth, 2021)

1.2.2 Árbol de problema.

Figura 1

Árbol de problema



1.3. Objetivos de la investigación

1.3.1. Objetivo General

Determinar el manejo de Liquidez y Rentabilidad de los Emprendimientos del Proyecto Juventud Emprende Diferente en los periodos 2021-2022.

1.3.2. Objetivos Específicos

- Evaluar la gestión financiera de los emprendimientos del proyecto JED correspondientes al periodo 2021-2022.
- Establecer la liquidez corriente de los emprendimientos en el año 2021 y 2022.
- Determinar si, en el periodo 2021-2022 incremento o disminuyo de liquidez corriente de los emprendimientos, con relación al proyecto juventud emprende diferente.

CAPITULO II

2.1. Descripción del enfoque epistemológico de referencia

Emprendimiento

Para hablar del origen de la palabra emprendimiento nos remontamos a tiempos prehistóricos, siendo nuestros antepasados los precursores en ejecutar esta actividad. La palabra emprendimiento tiene su derivado del francés entrepreneur, que significa pionero, llamándole así a la persona que toma riesgo para poner andar sus ideas con destreza habilidad y capacidad.

Los fenicios en el periodo grecorromano son considerados los fundadores en los negocios por su comercialización de tinte púrpura imperial a lo largo del mediterráneo, siendo los primeros en emplear el alfabeto dejando así registros sobre reuniones de sus estrategias comerciales. Las ferias o mercados al aire libre en la Antigua Roma estaban repletas de emprendedores ofertando sus productos a los ciudadanos, tales como comida y ropa debido a las campañas militares dando paso a nuevos nichos en el mercado.

Unos de los primeros en establecer una networking aún antes de la existencia de este término, fue Benjamin Franklin convirtiéndose en uno de los padres fundadores de América con sus diversas patentes, talleres de imprenta y periódicos. Coco Chanel, quien es considerada la primera mujer de la historia con sus patrones y La costura se impuso antes de que todo el mundo se convirtiera en el estándar de la moda. Internacional. En las décadas de 1980 y 1990, Bill Gates entregó El potencial de las empresas y los usuarios para utilizar Internet de forma generalizada en 2006 Los emprendedores de hoy y las nuevas redes sociales y plataformas digitales Las nuevas empresas en el mercado pueden aprovechar al máximo esto para construir su marca encontrando una nueva posición en el mercado.

“Se reconoce al emprendimiento como respuesta o resultado emergente para que la sociedad pueda enfrentar épocas de crisis, incertidumbre, cambio o transformación, de ahí que es fundamental reconocer la contribución del emprendimiento” (Avila, 2021).

Autio (2007, como se citó en Vargas & Uttermann, 2020) afirma que “a creación de nuevas empresas se considera de gran relevancia para el desarrollo económico de los países, a través del aumento de empleo, la innovación y el bienestar” (p.710).

Capital empresarial

“El capital empresarial genera producción económica generando diversidad de empresas en ciertas localidades, la literatura sugiere que la mayor diversidad en oposición a la homogeneidad influenciara el potencial crecimiento de una localización” (Vargas & Uttermann, 2020).

Emprendedor

Existen dos tipos de emprendedores que se detallan a continuación:

“el guerrero arriesgado que emprendía una lucha o hazaña, reconocido por sus características personales; y el rey o jefe de Estado que planeaba sus estrategias y políticas para obtener con éxito sus metas, y era reconocido por sus funciones” (Ramírez, 2009).

“La visión ya se profesional, personal o emprendedora procura conseguir una secuencia de componentes previos de frente a planificar y llevar a cabo el propósito emprendedor” (Romero et al., 2022).

2.2. Bases teóricas de la investigación

Gestión Financiera

La gestión financiera se enfoca en planificar, organizar, ejecutar y supervisar las operaciones económicas que componen los flujos de efectivo necesarios para respaldar las inversiones resultantes de las operaciones comerciales, abarcando desde la toma de decisiones estratégicas hasta las acciones a corto plazo. Su principal objetivo es mantener un equilibrio sólido entre la rentabilidad y el riesgo. Estas actividades financieras engloban tareas esenciales como la elaboración y análisis de información financiera, la gestión del capital de trabajo, la garantía de una adecuada producción, el flujo eficiente de información contable y financiera, así como la selección y evaluación de inversiones a largo plazo, especialmente en lo que respecta a activos fijos y el capital necesario para el funcionamiento de la empresa. (Párraga et al., 2021)

“La gestión financiera refleja una de las funciones de la dirección financiera que busca planificar, organizar, dirigir y controlar las actividades económicas que componen los flujos de efectivos como resultado de la inversión corriente y su financiamiento” (Párraga, et al., 2021, p. 5).

La gestión financiera es el “eje del proceso general de la empresa y un apoyo indispensable en la evaluación de las decisiones de carácter financiero, a saber: las

inversiones que se deben acometer y la forma como se pagan estas” (Montaño et al., 2020, p. 20).

Administración Financiera

(Robles, 2012, como se citó en Mejía, 2021) “La administración financiera es una disciplina que optimiza los recursos financieros para el logro de los objetivos de la organización con mayor eficiencia y rentabilidad” (p.36).

Indicadores Financieros

Según Marcillo et al. (2021) Los indicadores financieros son un procedimiento que sirve para evaluar las finanzas, se relacionan o combinan datos de estados financieros, esperando obtener resultados para la toma de decisiones.

Los indicadores financieros son herramientas de gestión que se derivan de la información contenida en los estados financieros y que desempeñan un papel fundamental en la toma de decisiones estratégicas. Por otro lado, los indicadores de gestión son cifras numéricas que capturan de manera cuantitativa el rendimiento y la eficacia de los procesos operativos, y su dimensión comparada con el nivel de referencia puede evidenciar signos de desviación y tomar acciones preventivas o correctivas según la situación (Párraga et al., 2021)

Razones de Liquidez

Según (Vasquez et al., 2021) “La variable liquidez es muy importante en las empresas, ya que resulta una herramienta para controlar la capacidad para controlar la capacidad para hacerse responsable de sus deudas con terceros” (pág. 199).

Con relación al cálculo de la liquidez Sáenz & Sáenz (2019) afirma lo siguiente:

Para realizar el cálculo de la liquidez de una empresa, se toman en cuenta los activos más líquidos (o que más fácilmente se pueden convertir en efectivo) para realizar el pago de sus pasivos de corto plazo. Mientras más alta sea esta razón, mayor será la capacidad de la empresa para pagar sus deudas. La liquidez de una empresa puede medirse a través de indicadores como: Liquidez corriente, Prueba Acida e Índice de Solvencia: todos ellos basados en los activos y pasivos corrientes. (p. 85)

Liquidez Corriente

(Zambrano, 2021, como se citó en Muñoz & Mendoza, 2023) “La liquidez corriente es un indicador que mide la capacidad que tiene la empresa para pagar sus obligaciones (pasivos) en el corto plazo, y resulta del cociente entre activos corrientes y pasivos corrientes” (p. 176).

Razones de Rentabilidad

“Estas razones permiten analizar y valorar las ganancias de la entidad con relación a un niveldado de ventas, de activos o la inversión de los dueños” (Herrera et al., 2016, p. 159).

Margen de Utilidad Bruta

Gitman & Chad (2012, como se citó en Herrera et al., 2016) manifiesta que “mide el porcentaje que queda de cada dólar ventas después de que la empresa pagó sus bienes. Cuanto más alto es el margen de utilidad bruta, mejor (ya que es menos que el *costo relativo de la mercancía vendida*)”.

CAPÍTULO III

PROCESO METODOLÓGICO.

3.1. Diseño o tradición de investigación seleccionada.

3.1.1. Modalidades básicas de la investigación

Mediante el análisis y estudio realizado anteriormente, es importante conocer que el siguiente capítulo se da a conocer con el proceso metodológico con el fin de conocer el cómo se llevara a cabo la siguiente investigación precisamente en el ámbito práctico de los emprendimientos, es por ello que se ha solicitado información en la parte principal punto donde hemos planteado nuestra investigación que es el GAD PROVINCIAL DE EL ORO. Según lo menciona Monjarás Ávila et al. (2019), los diseños de una investigación son aquellas estrategias conocidas como metodología para lograr una investigación de calidad, lo que concierne a una planificación o serie de pasos que comparten características similares.

Demás es importante conocer que para esta investigación se ha tomado en cuenta el tipo de investigación explicativa.

Las investigaciones explicativas se enfocan en descubrir las leyes fundamentales que pueden explicar la razón detrás de la existencia de ciertas propiedades y cómo estas propiedades pueden estar interconectadas. Básicamente, su objetivo principal es proporcionar una explicación sobre por qué un fenómeno ocurre, bajo qué circunstancias se manifiesta o por qué existe una relación entre dos o más variables. (Díaz & Calzadilla, 2016)

Tabla 1

Matriz de diseño de la investigación

Enfoque	Paradigma	Método
Cuantitativo	Positivista	Deductivo
Tipo de investigación	Diseño	Técnica
Descriptivo, analítico	Experimental	Encuestado
Instrumento	Unidad de estudio	Participantes

Cuestionario	<p style="text-align: center;">Población:</p> <p style="text-align: center;">Emprendimientos del Proyecto Juventud Emprende Diferente de la provincia de El Oro.</p> <p style="text-align: center;">Muestra:</p> <p style="text-align: center;">Emprendimientos de las ciudades de: Balsas, Arenillas, Machala, Zaruma, Piñas, El Guabo, Huaquillas, Pasaje, Portovelo y Santa Rosa</p>	Emprendimientos
--------------	---	-----------------

Mediante la tabla 1, damos a conocer en cómo se llevará a cabo la investigación mediante la aplicación de los instrumentos presentados.

3.1.1.1. Enfoque Cualitativo - Cuantitativo.

Dentro del sinnúmero existente de análisis de orientación cuantitativa, podemos reconocer dicha característica fundamental basada tal como al positivismo su fundamento epistemológico, que se enfoca en la rigurosidad de los procedimientos de medición. Una característica más de métodos cuantitativos implica la elección subjetiva e intersubjetiva de indicadores (mediante conceptos y variables) para representar ciertos aspectos de procesos, eventos, estructuras y personas. Sin embargo, estos elementos no abarcan en su totalidad los procesos o las personas., lo que conduce al debate entre los cuantitativistas, quienes perciben los fenómenos como conjuntos de partículas relacionadas con la observación sin integrarlos por completo, y los cualitativistas, quienes no logran apreciar los elementos compartidos que generan los fenómenos. (Cadena et al., 2017)

Es importante señalar que tuvimos una aplicación de metodología cualitativa puesto que realizaron debidas observaciones de los emprendedores del cómo han llegado a crecer dentro del territorio en donde está ubicado su negocio como tal.

La metodología de investigación cualitativa, es considerada además como estudio interpretativo. naturalista fenomenológico o etnográfico, se estructura en un proceso que involucra las siguientes etapas:

1. Formulación del problema: Se plantea de manera amplia y general el problema que se pretende abordar, destacándose por su enfoque en la exploración, descripción y comprensión de los participantes acorde a sus experiencias.

2. Revisión de la literatura: Esta fase cuenta con un papel secundario, siendo considerado como una justificación que respalda dicho planteamiento del problema y el por qué necesidad realizar el estudio.
3. Recopilación de datos: Estos se recaban gradualmente, expresados en forma de textos digitales o imágenes impecables y sin requerir una cantidad excesiva de información.
4. Análisis de los datos: Consiste en la evaluación de los textos y material audiovisual, la descripción, el análisis y la identificación de temas, así como la exploración del significado profundo de los resultados.
5. Informe de resultados: Este informe debe ser flexible y emergente, reflejando un enfoque reflexivo y una disposición para aceptar las tendencias identificadas durante el estudio. (Piza et al., 2019 que cita a Hernández et al., 2010)

3.1.2. Paradigma de la investigación

Para Marín (2007, citado por Sorangela & Ortiz, 2020) mencionan que, el paradigma juega un papel fundamental en términos prácticos al influir en la forma en que concebimos el mundo, lo que se traduce en la creación de leyes, sistemas de lenguaje y evaluaciones. Según este pensador, el paradigma constituye una acumulación de conocimiento que se aplica en la comprensión de fenómenos específicos y en la resolución de sus incongruencias. Para las comunidades científicas, este paradigma engloba tanto creencias como metodologías y valores que les permiten abordar problemas y proponer soluciones.

En la investigación de este trabajo llevamos a cabo un paradigma positivismo, afirma que, el positivismo, como corriente filosófica, sostiene la idea de que el único conocimiento válido se deriva de hechos concretos comprobados a través de la experiencia. En consecuencia, esta perspectiva niega la viabilidad de la teoría como fuente de conocimiento y la contribución de la filosofía al avance del conocimiento científico. (Guamán, 2020)

3.1.3. Metodología de la investigación

Dentro del método aplicado para vuestra investigación tenemos el deductivo puesto que parte del razonamiento y comprensión para llegar al punto de concluir con lo propuesto, además nos lleva de lo general a lo específico, a través de la investigación y encuestas realizadas podremos llegar al punto de reconocimiento y conclusión.

El razonamiento es considerado importante en el conocimiento deductivo. Cuando las ideas se unifican, se logra un concepto de verdad. Los filósofos griegos fueron pioneros en el desarrollo basado en métodos sistemáticos que los lleva a descubrir la verdad, destacando Aristóteles y sus seguidores, quienes introdujeron el razonamiento deductivo como aquel proceso mental en cual, se derivan afirmaciones específicas a partir de afirmaciones generales, siguiendo respectivas reglas de lógica. (Dávila, 2006)

Para Prieto (2017, citado por Bernal Torres, 2006), da a conocer por su parte, que el método deductivo, cuyo nombre proviene de su raíz lingüística que significa "conducir" o "extraer", comparte similitudes con el razonamiento inductivo. Sin embargo, su aplicación difiere considerablemente, ya que se caracteriza por la capacidad inherente del ser humano de deducir conclusiones específicas a partir de principios generales. Esto implica principalmente el análisis exhaustivo de los principios generales relacionados con un tema particular. Una vez que se ha comprobado y validado que ciertos principios son aplicables, se procede a utilizarlos en situaciones específicas.

3.1.4. Tipo de investigación

Los tipos de investigación planteados son el descriptivo y analítico, y bien es cierto su palabra lo señala el descriptivo nos permite describir y preguntarnos ¿qué es?, para así llegar a la pregunta que nos cuestionamos, mientras que si hablamos de lo analítico decimos el ¿por qué? realizamos la investigación o el ¿por qué? está sucediendo lo previsto o investigado, para mayor claridad es importante conocer lo que fundamentan los siguientes autores.

La investigación descriptiva se activa al instante que se necesita detallar minuciosamente aquellas características específicas identificadas durante las respectivas investigaciones de forma exploratorias. Para llevar a cabo esta descripción, se pueden emplear métodos cualitativos, y a un avanzado nivel más de precisión, métodos de carácter cuantitativos. Los últimos desarrollas como tarea principal cuantificar con exactitud las características, dimensiones, propiedades o componentes que se han encontrado en investigaciones exploratorias. Así, mientras que los estudios exploratorios se centran en el descubrimiento, y bien las investigaciones descriptivas tienen como objetivo medir con precisión esos hallazgos. (Díaz & Calzadilla, 2016)

El método de investigación analítico se apoya en dos procesos mentales opuestos pero interconectados: el análisis y la síntesis. El análisis es un proceso lógico que implica

descomponer mentalmente dicho conjunto en las partes y cualidades individuales, así como en sus múltiples relaciones, propiedades y componentes, facilitando así el estudio individual de cada una de estas partes. Por otro lado, la síntesis es la operación contraria, donde se establece de una manera mental la respectiva combinación y por ende la unión de las partes previamente analizadas, descubriendo aquellas las relaciones y de manera generales las características que existen tales como aquellos elementos guiados de la realidad. (Rodríguez & Pérez, 2017)

3.1.5. Técnica de investigación

La técnica aplicada en nuestro trabajo ha sido la encuesta puesto que nuestra muestra ha sido alta, siendo los emprendedores o dueños de los emprendimientos encuestados, para conocer como han surgido y como están influyendo y creciendo en lo que están llevando en práctica. Salvador y otros (2021) quien cita a Groves y otros, (2009) determina que “la encuesta se ha definido como un método sistemático de obtención de datos mediante respuestas a preguntas realizadas a un grupo de entidades con el propósito de describir las características de la población a la que pertenecen”.

3.1.6. Instrumento de investigación

Dentro de estos instrumentos tenemos varios, pero es importante mencionar sobre el cuestionario puesto que nos permite realizar una serie de preguntas en donde podremos conocer temas importantes sobre los emprendimientos y su convenio realizado para la creación del Proyecto Juventud Emprende Diferente.

Existen tres categorías de instrumentos cuantitativos: cuestionarios, pruebas proyectivas y protocolos. Cada una de estas clases de instrumentos cuantitativos mencionados tiene sus propios métodos de validación. En el caso de los cuestionarios, se evalúan comparándolos con otros similares o se crean ítems adicionales para medir la coherencia de las opiniones expresadas en ellos. En cuanto a las pruebas de conocimiento y las pruebas proyectivas, se evalúan determinando si las preguntas tienen la complejidad graduada esperada. Por último, en el análisis de comprobación de protocolos, se busca verificar la existencia de los eventos que se intentan registrar. (Lama, et al., 2021)

3.2. Proceso de recolección de datos en la investigación

La recopilación de datos en una investigación implica la recopilación y medición de información de diversas fuentes con el propósito de obtener una visión integral del tema

de estudio. Estos datos se pueden obtener utilizando una variedad de métodos e instrumentos, como la observación, cuestionarios, entrevistas y escalas. (Sánchez, 2022)

3.2.1. Plan de recolección de la investigación

Para la recopilación de información se aplicará la técnica de encuesta, mediante el instrumento cuestionario de encuesta, teniendo como objeto de estudio a los emprendedores del proyecto Juventud Emprende Diferente del periodo 2021-2022. La información obtenida servirá para una posterior tabulación de datos, a través de hojas de cálculo Excel, analizando los datos obtenidos mediante gráficos estadísticos, siendo más específicos, gráficos de pastel.

La prefectura de El Oro, brindó información proporcionó una lista de todos los emprendimientos registrados en 2021 y 2022. Se indago previamente el número de emprendedores que se encuentran activos, obteniendo los siguientes resultados:

4 emprendimientos de Balsas

8 emprendimientos de Arenillas

142 emprendimientos de Machala

9 emprendimientos de Zaruma

14 emprendimientos de Piñas

10 emprendimientos de El Guabo

22 emprendimientos de Huaquillas

17 emprendimientos de Pasaje

2 emprendimientos de Portovelo

13 emprendimientos de Santa Rosa

Se determinó escoger un 25% del número de emprendimientos de cada ciudad, a excepción de la ciudad de Machala que se tomó el 9% al ser la ciudad con mayor número de emprendimientos que posee el proyecto y la ciudad de Portovelo que se tomó el 50% de los emprendimientos por ser el lugar con menos emprendimientos.

En base a esto tomamos una muestra de:

1 emprendimientos de Balsas

- 2 emprendimientos de Arenillas
- 13 emprendimientos de Machala
- 2 emprendimientos de Zaruma
- 2 emprendimientos de Piñas
- 2 emprendimientos de El Guabo
- 5 emprendimientos de Huaquillas
- 4 emprendimientos de Pasaje
- 1 emprendimientos de Portovelo
- 3 emprendimientos de Santa Rosa

3.2.2. Población y muestra

La población es la agrupación de individuos ya sea infinita o finita que comparte patrones similares de las cuales se está indagando (Molina, 2019).

Mucho et al. (Mucha et al, 2021) menciona que la población que se usará es la población objeto, ya que está constituida por criterios de selección, mismos que con anterioridad son escogidos para la investigación.

El muestreo en las encuestas por muestreo y en poblaciones finitas, hace referencia en seleccionar una fracción de los elementos que contiene la población, con la finalidad de obtener información y llegar a resultados concordantes a la investigación (Rodríguez & Pérez, 2017)

Según Mucha et al. (2021) el muestreo “obtiene gran valor al avalar que los rasgos preparados para su observación en la población permanecen expresados con mucha propiedad en la muestra; de manera que garanticen la inferencia de los resultados de la muestra hacia la población” (p. 52).

Población: emprendimientos del proyecto Juventud Emprende Diferente de la provincia de El Oro.

Muestra: emprendimientos de las ciudades de: Balsas, Arenillas, Machala, Zaruma, Piñas, El Guabo, Huaquillas, Pasaje, Portovelo y Santa Rosa, mismas de las cuales

obtuvimos un total de 35 emprendimientos para el año 2021, de igual manera se tomó 35 emprendimientos para el año 2022.

3.3. Sistema de categorización en el análisis de datos

3.3.1. Aplicación de los instrumentos

Tabla 2

Delimitación de la población

ÁREA	Contabilidad
CAMPO	Administración Financiera
TEMA	Gestión financiera de los emprendimientos del Proyecto Juventud Emprende Diferente en el manejo de liquidez y rentabilidad periodo 2021-2022.
OBJETIVO DE LA INVESTIGACIÓN	Determinar el manejo de Liquidez y Rentabilidad de los Emprendimientos del Proyecto Juventud Emprende Diferente en los periodos 2021-2022.
DELIMITACIÓN ESPACIAL	Emprendimientos de la ciudad de Balsas, Arenillas, Machala, Zaruma, Piñas, El Guabo, Huaquillas, Pasaje, Portovelo y Santa Rosa.
DELIMITACIÓN TEMPORAL	2021-2022

Tabla 3

Matriz de Operacionalización de Variables

Operacionalización de Variables		
VARIABLES	INDICADORES	PREGUNTAS
Gestión Financiera	Administración del capital de trabajo	¿Usted inició su emprendimiento con capital propio? Si su respuesta anterior fue no, escoja una de las opciones que refleje de donde obtuvo el dinero para iniciar su emprendimiento.
	Administración del efectivo	¿Su emprendimiento lleva un control de caja, que refleje los ingresos que se obtuvieron y los gastos en los que se incurrieron? Si su respuesta anterior fue sí, mencione con que, frecuencia realiza este control de caja.
	Administración de cuentas por cobrar	¿Su emprendimiento posee un registro clasificado del número de clientes que tienen cuentas por cancelar de acuerdo a la antigüedad de la deuda (1 mes, 2 meses, 3 meses, 4 meses o más)?

	Administración de la mercadería	¿Su emprendimiento cuenta con un registro de mercaderías ya sea físico o electrónico donde refleje el número de productos que tiene disponible para la venta?
Liquidez	Liquidez Corriente (Activos Corrientes)	<p>¿Su emprendimiento cuenta con dinero o equivalente de efectivo?</p> <p>Si su respuesta anterior fui sí, escriba el valor correspondiente a efectivo y equivalente de efectivo.</p> <p>¿Su emprendimiento cuenta con mercadería disponible para la venta?</p> <p>Si su respuesta anterior fui sí, escriba el valor correspondiente a inventario de mercadería.</p> <p>¿Su emprendimiento tiene inversiones temporales a corto plazo, menores o hasta de un año?</p> <p>Si su respuesta anterior fui sí, escriba el valor que corresponda a inversiones temporales.</p> <p>¿Su emprendimiento cuenta con valores pendientes de cobrar a sus clientes?</p> <p>Si su respuesta anterior fui sí, escriba el valor correspondiente a las cuentas por cobrar.</p>
	Liquidez Corriente (Pasivos Corrientes)	<p>¿Su emprendimiento cuenta con valores pendientes de pago a su proveedor(es)?</p> <p>Si su respuesta anterior fui sí, escriba el valor correspondiente a proveedores.</p> <p>¿Su emprendimiento cuenta con crédito(s) pendiente(es) de pago con instituciones financieras u otra entidad que le brinde efectivo al emprendimiento a corto plazo, menores o hasta de un año?</p> <p>Si su respuesta anterior fui sí, escriba el valor que corresponde a créditos por pagar.</p>

CAPÍTULO IV

4.1. Resultados de la investigación.

4.1.1. Descripción y argumentación teórica de resultados

Este capítulo se centra en la proyección e interpretación de los resultados con relación a los antecedentes teóricos, los cuales se obtuvieron mediante hojas de cálculo de Excel. Se determinará la liquidez corriente a partir de los datos recolectados dividiendo los activos corrientes para los pasivos corrientes, para el periodo 2021-2022, posteriormente se realizará una comparación entre la liquidez corriente del año 2021 y la del 2022, por último, se evaluará la gestión financiera en base a los datos obtenidos.

4.1.2. Tabulación e interpretación de encuestas aplicadas

Encuesta correspondiente al periodo 2021

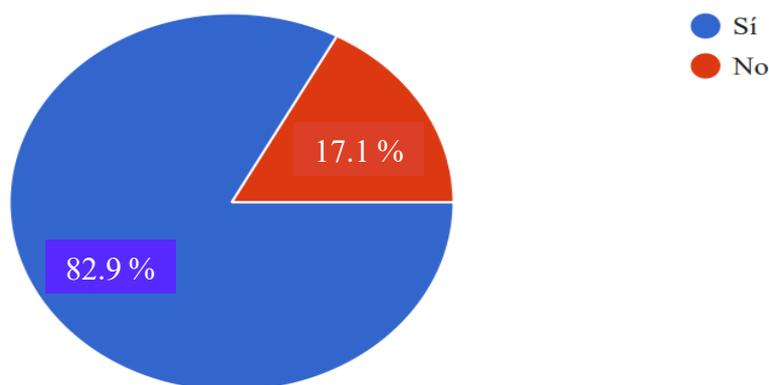
Tabla 4

Administración del Capital de Trabajo

Indicadores	Frecuencia	Porcentaje
Sí	29	82,9%
No	6	17,1%
Total	35	100%

Figura 2

¿Usted inicio su emprendimiento con capital propio?



Análisis:

Los emprendedores del Proyecto Juventud Emprende Diferendo han proporcionado una respuesta a una pregunta específica. Según sus respuestas, el 82.9% de ellos comenzaron su negocio utilizando sus propios recursos financieros, lo que indica que generaron

ingresos suficientes para llevar a cabo sus actividades. En contraste, el 17.1% restante obtuvo financiamiento de diversas fuentes, ya que no tenían acceso al capital necesario para poner en marcha sus emprendimientos.

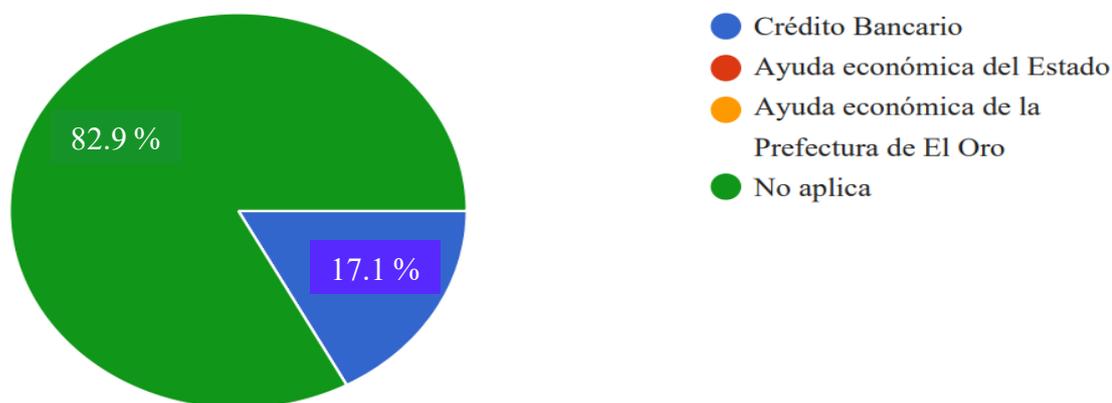
Tabla 5

Procedencia del capital de trabajo del emprendimiento

Indicadores	Frecuencia	Porcentaje
Crédito Bancario	6	17,1%
Ayuda Económica del Estado	0	0%
Ayuda Económica de la Prefectura de El Oro	0	0%
No aplica	29	82,9%
Total	35	100%

Figura 3

Si su respuesta anterior fue no, escoja una de las opciones que refleje de donde obtuvo el dinero para iniciar su emprendimiento.



Análisis:

Basándonos en la respuesta previamente mencionada, donde el número más alto corresponde a aquellos que disponían de capital propio, podemos analizar que el 82.9% de los encuestados indicaron que esta situación era aplicable a ellos, ya que contaban con recursos propios. Por otro lado, el 17.1% restante señaló que tuvo que recurrir a préstamos bancarios para dar inicio a sus emprendimientos.

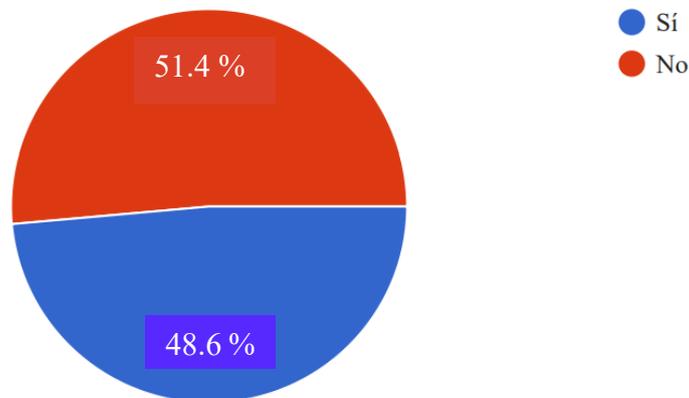
Tabla 6

Administración de Caja

Indicadores	Frecuencia	Porcentaje
Sí	18	51,4%
No	17	48,6%
Total	35	100%

Figura 4

¿Su emprendimiento lleva un control de caja, que refleje los ingresos que se obtuvieron y los gastos en los que se incurrieron?



Análisis:

Realizando un análisis detallado, podemos observar que el 51.4% de los emprendedores no lleva un registro adecuado de sus transacciones financieras ni de los gastos en los que incurren. Esta falta de control podría acarrear consecuencias negativas, como posibles pérdidas y la incapacidad de alcanzar la rentabilidad esperada en sus negocios. En contraste, el 48.6% restante afirmó que sí mantiene un registro cuidadoso de sus finanzas, lo que aumenta la probabilidad de que sus negocios funcionen de manera más eficiente y tengan una mayor liquidez gracias a una gestión financiera adecuada.

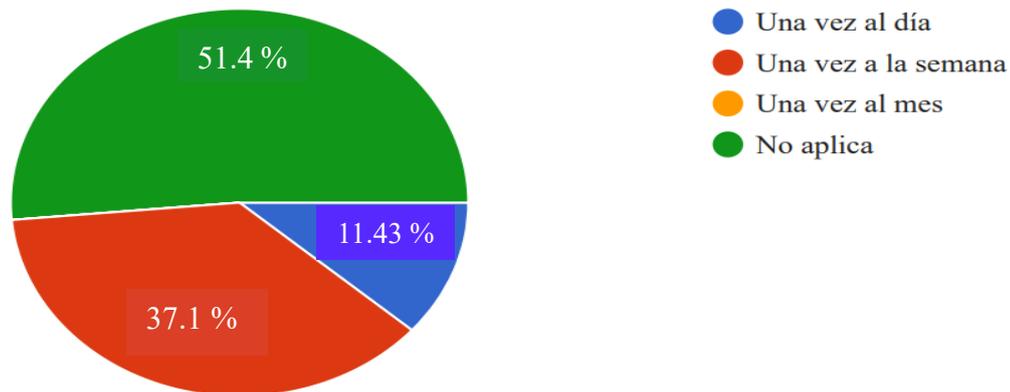
Tabla 7

Frecuencia del control de caja

Indicadores	Frecuencia	Porcentaje
Una vez al día	4	11,43%
Una vez a la semana	13	37,14%
Una vez al mes	0	0%
No aplica	18	51,43%
Total	35	100%

Figura 5

Si su respuesta anterior fue sí, mencione con que frecuencia realiza este control de caja.



Análisis:

Podemos observar que la mayoría de los emprendedores no gestionan un control riguroso de sus negocios. Concretamente, el 51.43% de ellos no lleva a cabo un seguimiento de caja. En contraposición, el 48.57% restante sí lo hace. De este grupo, el 37.14% efectúa sus registros semanalmente, lo que podría deberse a una menor urgencia percibida debido a la demanda constante de sus operaciones. Por otro lado, el 11.43% realiza un seguimiento diario, posiblemente debido a la necesidad de un control minucioso o a la variabilidad diaria en sus ventas que requiere una supervisión más frecuente.

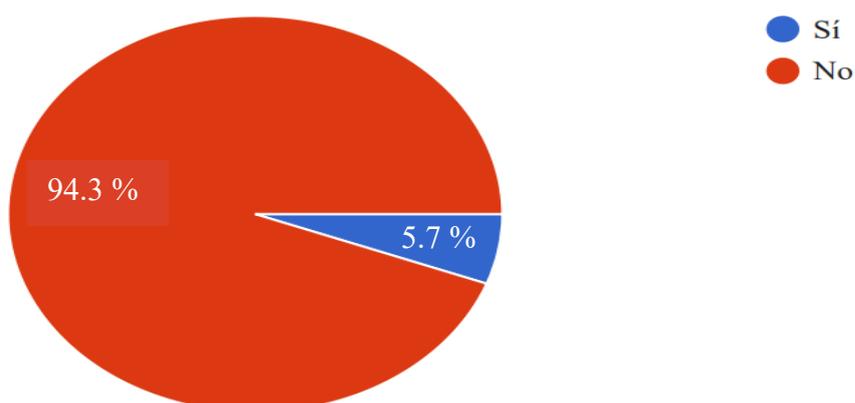
Tabla 8

Administración de cuentas por cobrar

Indicadores	Frecuencia	Porcentaje
Sí	2	5,7%
No	33	94,3%
Total	35	100%

Figura 6

¿Su emprendimiento posee un registro clasificado del número de clientes que tienen cuentas por cancelar de acuerdo a la antigüedad de la deuda (1 mes, 2 meses, 3 meses, 4 meses o más)?



Análisis:

Dado que se trata de pequeñas empresas o emprendimientos que aún no tienen un largo historial en el mercado, la mayoría de ellos, concretamente el 94.3%, no tienen clientes con deudas pendientes por pagar, según las respuestas proporcionadas por los propietarios. Sin embargo, existe la posibilidad de que emprendimientos con más años de actividad mantengan cuentas por cobrar, y este caso se refleja en un 5.7% que reportan la existencia de deudas pendientes, las cuales pueden estar relacionadas con la antigüedad de las mismas.

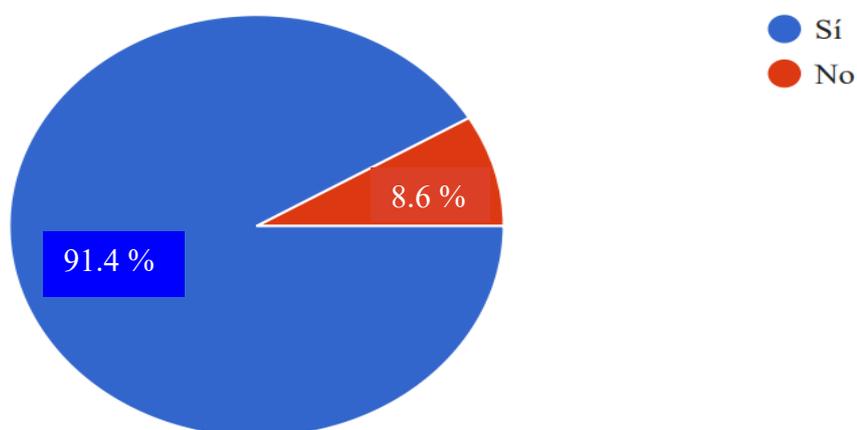
Tabla 9

Administración de inventario de mercaderías

Indicadores	Frecuencia	Porcentaje
Sí	3	8,6%
No	32	91,4%
Total	35	100%

Figura 7

¿Su emprendimiento cuenta con un registro de mercaderías ya sea físico o electrónico donde refleje el número de productos que tiene disponible para la venta?



Análisis:

Los emprendedores del Proyecto Juventud Emprende Diferente han recibido capacitación para potenciar sus ingresos, y una de las áreas clave es el seguimiento adecuado de su inventario, lo que les permite identificar los productos con mayor demanda y asegurarse de tener suficiente stock. En este sentido, el 91,4% de ellos lleva a cabo un registro exhaustivo de su inventario, ya sea en formato físico o electrónico.

Sin embargo, el 8,6% restante no considera necesario mantener registros, argumentando que sus emprendimientos son de pequeña escala, incluyendo aquellos que se dedican a la preparación de comidas rápidas. Estos emprendedores mencionan que pueden acceder fácilmente a los ingredientes necesarios para sus productos de manera rápida y no ven la necesidad inmediata de llevar un registro formal de inventario.

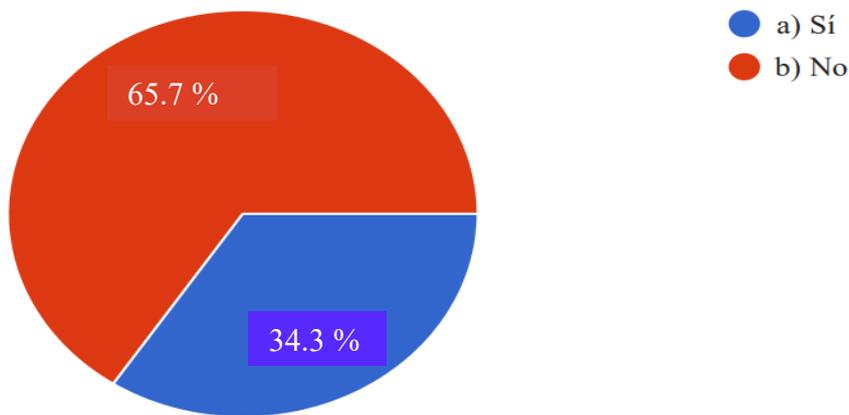
Tabla 10

Dinero o equivalente de efectivo

Indicadores	Frecuencia	Porcentaje
Sí	23	65,7%
No	12	34,3%
Total	35	100%

Figura 8

¿Su emprendimiento cuenta con dinero o equivalente de efectivo?



Análisis:

Dentro del contexto de la pregunta mencionada, se destaca que el 65.7% de los encuestados no posee un equivalente en efectivo. Esto se debe a que consideran que, dado el tamaño de su negocio, no encuentran necesario mantener un fondo de efectivo disponible en sus operaciones diarias.

Por otro lado, el 34.3% restante informa que sí disponen de un equivalente en efectivo. Esto se debe a que consideran que tener dinero en efectivo es fundamental para llevar a cabo transacciones o cubrir necesidades inmediatas de su negocio, permitiéndoles acceder a recursos adicionales sin afectar los fondos existentes.

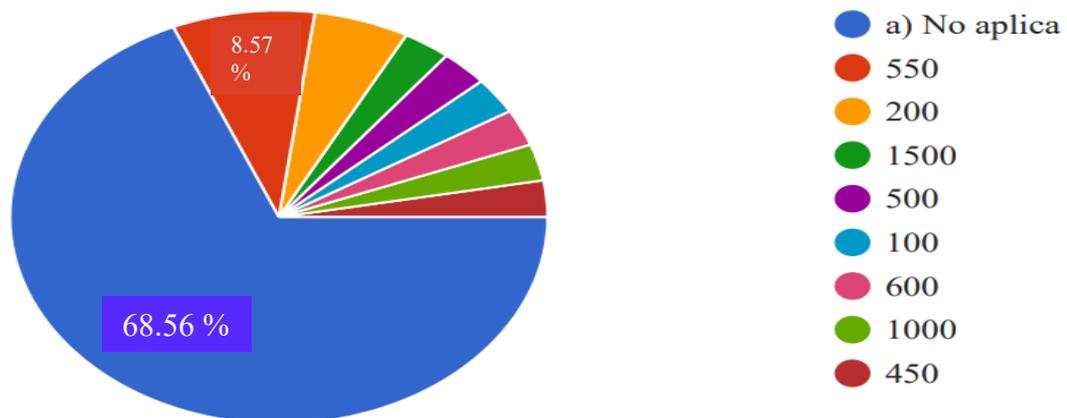
Tabla 11

Valores de los emprendimientos sobre el dinero o equivalente de efectivo

Indicadores	Frecuencia	Porcentaje
\$100	1	2,86%
\$200	2	5,71%
\$450	1	2,86%
\$500	1	2,86%
\$550	3	8,57%
\$600	1	2,86%
\$1000	1	2,86%
\$1500	1	2,86%
No aplica	24	68,56%
Total	35	100%

Figura 9

Si su respuesta anterior fue sí, escriba el valor correspondiente a efectivo y equivalente de efectivo.



Análisis:

Teniendo en cuenta las respuestas anteriores, se observa que el 68.56% de los encuestados no maneja valores en efectivo, ya que no ven la necesidad de contar con un equivalente de efectivo en sus operaciones comerciales.

Por otro lado, el 31.44% restante sí mantiene un equivalente de efectivo. Este grupo se divide según el monto que manejan. Un 8.57% de ellos considera necesario tener \$550

disponibles para gastos y cambios en el negocio. Otro 5.71% dispone de un fondo valorado en \$200. Además, un pequeño porcentaje de 2.86% está distribuido de la siguiente manera: uno con \$100, otro con \$450, otro con \$500, otro con \$600, uno más con \$1000 y, finalmente, otro emprendedor cuenta con \$1500 en efectivo. Estos montos se destinan a cubrir necesidades primordiales del negocio, como cambios o gastos operativos.

En relación a la tabla 11. Valores de los emprendimientos sobre el dinero o equivalente de efectivo para una comprensión más categórica hemos agrupado en rango de \$500, los valores que los encuestados nos han brindado.

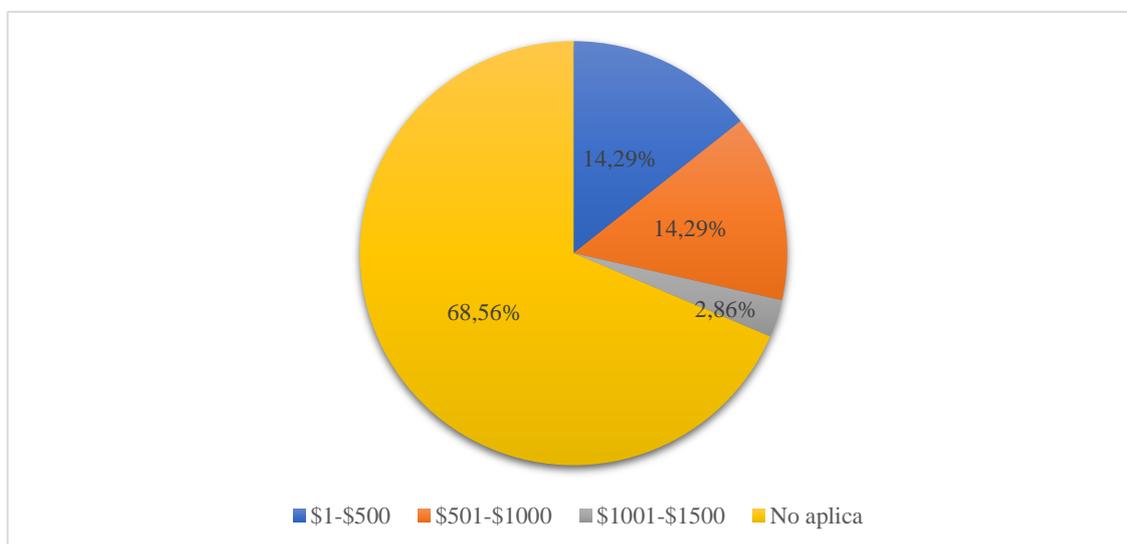
Tabla 12

Agrupación del Dinero y equivalente de efectivo

Indicadores	Frecuencia	Porcentaje
\$1-\$500	5	14,29%
\$501-\$1000	5	14,29%
\$1001-\$1500	1	2,86%
No aplica	24	68,56%
Total	35	100%

Figura 10

Agrupación del Dinero y equivalente de efectivo



Análisis:

De las respuestas anteriores, se destaca que el 68.56% de las personas no manejan dinero en efectivo. En cuanto a aquellos que sí cuentan con un equivalente de efectivo, podemos agrupar sus valores para una mejor comprensión. El 14.29% de ellos tienen montos que oscilan entre \$1.00 y \$500.00. Otro 14.29% tiene fondos que varían entre \$501 y \$1000. Y, finalmente, un 2.86% posee montos más sustanciales, que van desde \$1001 hasta \$1500. Estos últimos suelen corresponder a emprendedores con ingresos más altos.

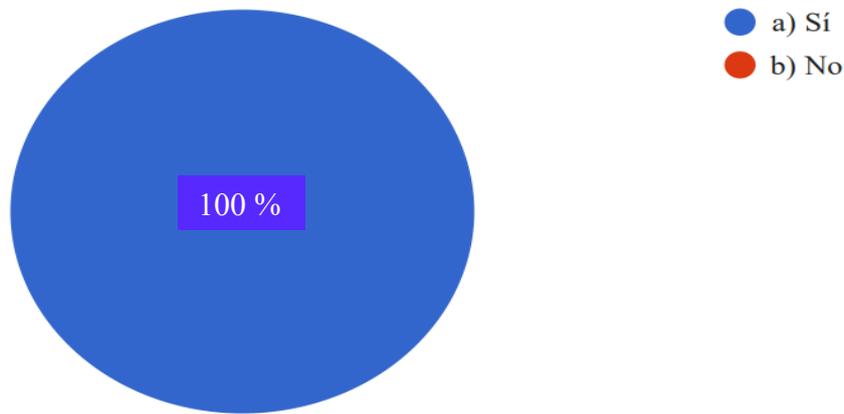
Tabla 13

Inventario de Mercaderías

Indicadores	Frecuencia	Porcentaje
Sí	35	100%
No	0	0%
Total	35	100%

Figura 11

¿Su emprendimiento cuenta con mercadería disponible para la venta?



Análisis:

Es bien sabido que para que un negocio o emprendimiento funcione de manera óptima, es fundamental contar con un inventario de productos o servicios disponibles para la venta. En este sentido, todas las respuestas obtenidas, un 100%, confirman que todos estos emprendimientos cuentan con mercadería disponible para su comercialización, ya que esta constituye el componente principal para generar ingresos en sus actividades comerciales.

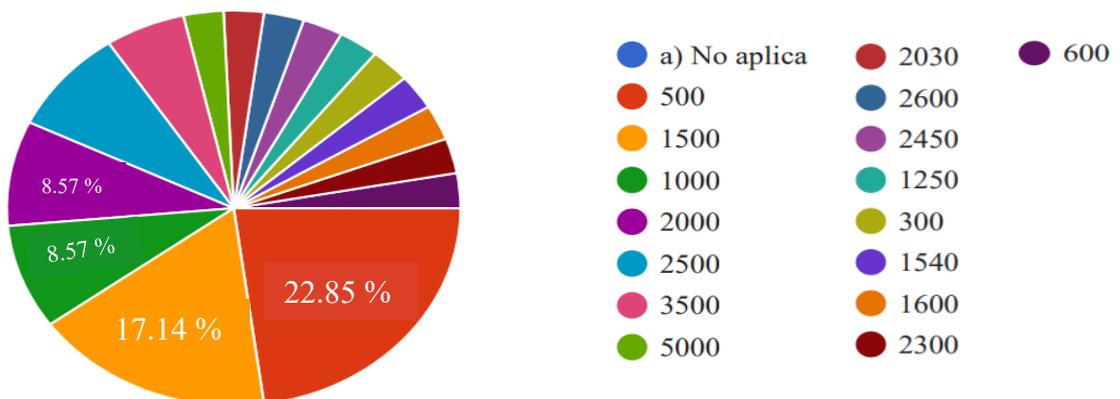
Tabla 14

Valores de los emprendimientos sobre el Inventario de Mercaderías

Indicadores	Frecuencia	Porcentaje
\$300	1	2,86%
\$500	8	22,85%
\$600	1	2,86%
\$1000	3	8,57%
\$1250	1	2,86%
\$1500	6	17,14%
\$1540	1	2,86%
\$1600	1	2,86%
\$2000	3	8,57%
\$2030	1	2,86%
\$2300	1	2,86%
\$2450	1	2,86%
\$2500	3	8,57%
\$2600	1	2,86%
\$3500	2	5,71%
\$5000	1	2,86%
No aplica	0	0,00%
Total	35	100%

Figura 12

Si su respuesta anterior fue sí, escriba el valor correspondiente a inventario de mercadería.



En relación a la tabla 14. Valores de los emprendimientos sobre el Inventario de Mercaderías para una comprensión más categórica hemos agrupado en rango de \$1000, con los valores que los encuestados nos han brindado.

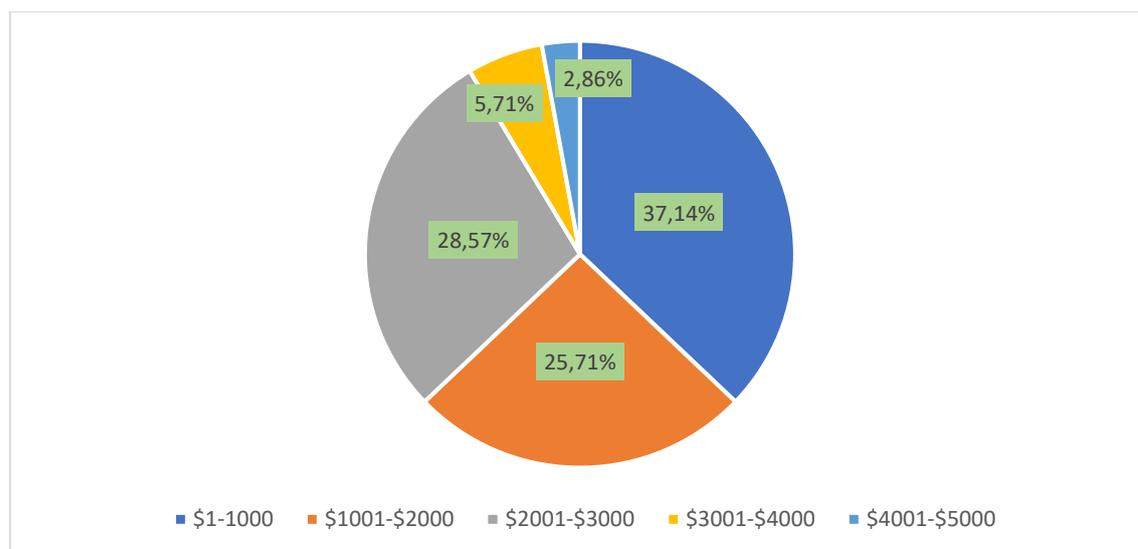
Tabla 15

Agrupación de Inventario de mercaderías

Indicadores	Frecuencia	Porcentaje
\$1-1000	13	37,14%
\$1001-\$2000	9	25,71%
\$2001-\$3000	10	28,57%
\$3001-\$4000	2	5,71%
\$4001-\$5000	1	2,86%
Total	35	100,00%

Figura 13

Agrupación de Inventario de mercaderías



Análisis:

Como se mencionó anteriormente, es evidente que estos negocios poseen mercadería destinada a la venta. Para una mejor comprensión, se pueden agrupar los valores de mercadería mantenidos por estos emprendimientos de la siguiente manera:

- El 37.14% de los negocios tienen entre \$1.00 y \$1000 en mercadería, lo que los clasifica como emprendimientos pequeños.
- Un 28.57% maneja un valor de mercadería que oscila entre \$1001 y \$2000.
- Un 25.71% cuenta con mercadería valorada entre \$2001 y \$3000, lo que indica un crecimiento y demanda significativos en sus operaciones.
- Los emprendimientos con un crecimiento aún mayor y una demanda destacada representan el 5.71%, ya que disponen de mercadería valorizada entre \$3001 y \$4000.
- Finalmente, un 2.86% de los negocios tienen una mercadería valorada entre \$4001 y \$5000.

Estos valores reflejan la diversidad en el tamaño y las necesidades de los diferentes emprendimientos en cuanto a su inventario de mercadería.

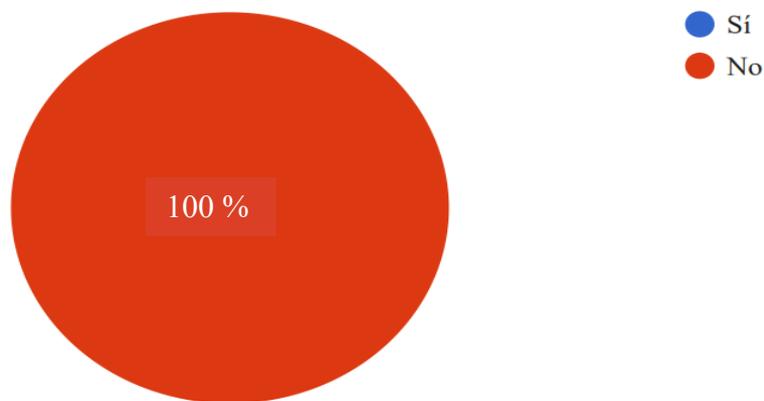
Tabla 16

Inversiones Temporales

Indicadores	Frecuencia	Porcentaje
Sí	0	0%
No	35	100%
Total	35	100%

Figura 14

¿Su emprendimiento tiene inversiones temporales a corto plazo, menores o hasta de un año?



Análisis:

Se ha observado que todos los propietarios de los emprendimientos del Proyecto Juventud Emprende Diferente, es decir, el 100%, no tienen inversiones temporales a corto plazo, que generalmente tienen un período de hasta un año. Explican que, en el caso de aquellos que accedieron a créditos, las inversiones que realizan tienen un horizonte temporal mucho más largo, extendiéndose por varios años hasta recuperar el capital invertido y obtener las ganancias esperadas, sin establecer un período específico de un año.

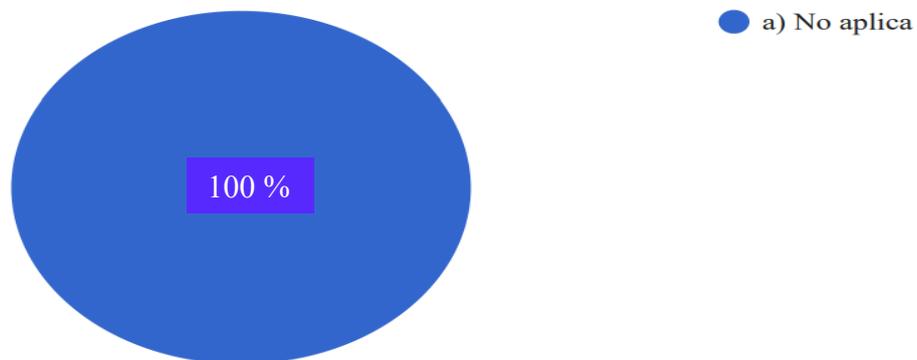
Tabla 17

Valor de las Inversiones Temporales

Indicadores	Frecuencia	Porcentaje
No aplica	35	100%
Otra	0	0%
Total	35	100%

Figura 15

Valor de las Inversiones Temporales



Análisis:

Los emprendedores no tienen inversiones temporales, lo que se refleja no hay valor de inversión esto en un 100% de respuestas que indican que esta situación no es aplicable. Esto está en consonancia con la pregunta previamente analizada.

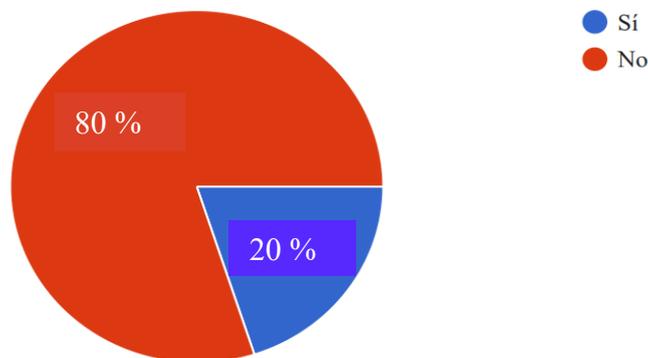
Tabla 18

Cuentas por cobrar

Indicadores	Frecuencia	Porcentaje
Sí	28	20%
No	7	80%
Total	35	100%

Figura 16

¿Su emprendimiento cuenta con valores pendientes de cobrar a sus clientes?



Análisis:

Los comerciantes tienen como objetivo principal vender toda su mercancía y generar beneficios para poder crecer y destacar en el mercado. Es por esta razón que el 80% de ellos opta por no mantener cuentas por cobrar a sus clientes. Esto se debe a que prefieren no ofrecer crédito, ya que los clientes pueden no ser responsables en cuanto al cumplimiento de los pagos, en algunos casos, pueden olvidar sus deudas y no cumplirlas.

Por otro lado, el 20% restante ha mencionado que sí tienen cuentas por cobrar de sus clientes. Estos emprendedores han optado por ofrecer crédito a personas que conocen y en quienes confían, y que además tienen la capacidad de pago para los productos o servicios adquiridos en sus negocios.

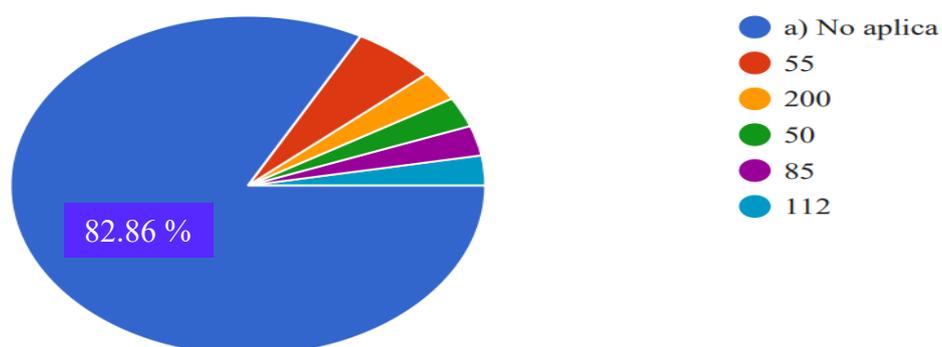
Tabla 19

Valor de las Cuentas por cobrar

Indicadores	Frecuencia	Porcentaje
\$50	1	2,86%
\$55	2	5,70%
\$85	1	2,86%
\$112	1	2,86%
\$200	1	2,86%
No aplica	29	82,86%
Total	35	100%

Figura 17

Valor de las Cuentas por cobrar



En relación a la tabla 19. Valor de las Cuentas por cobrar para una comprensión más categórica hemos agrupado en rango de \$100, con los valores que los encuestados nos han brindado.

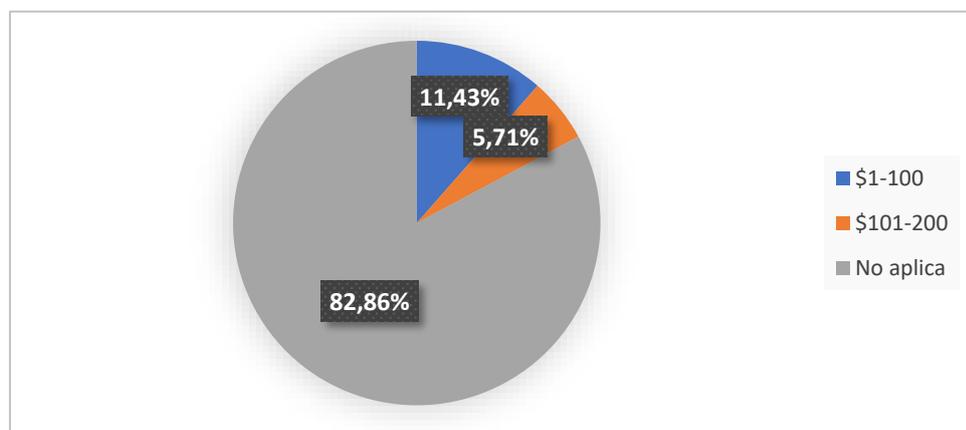
Tabla 20

Agrupación de Cuentas por cobrar

Indicadores	Frecuencia	Porcentaje
\$1-100	4	2,86%
\$101-200	2	5,70%
No aplica	29	82,86%
Total	35	100%

Figura 18

Agrupación de Cuentas por cobrar



Análisis:

Según los propietarios de estos negocios en el año 2021, el 82,86% de ellos informaron que no experimentaron impagos ni deudas pendientes por parte de sus clientes. Al analizar estos datos de manera conjunta, hemos observado que el 11,43% de las empresas tienen cuentas por cobrar de sus clientes que oscilan entre \$101 y \$200. Este monto de crédito extendido se debe a que estas empresas son de gran envergadura y pueden ofrecer líneas de crédito de hasta \$200.

Por otro lado, el 5,71% de las empresas tienen deudas pendientes de sus clientes valoradas en un rango de \$1 a \$100. Esto se debe a que estas empresas no permiten líneas de crédito superiores a \$100 y optan por un enfoque más cauteloso en sus transacciones financieras.

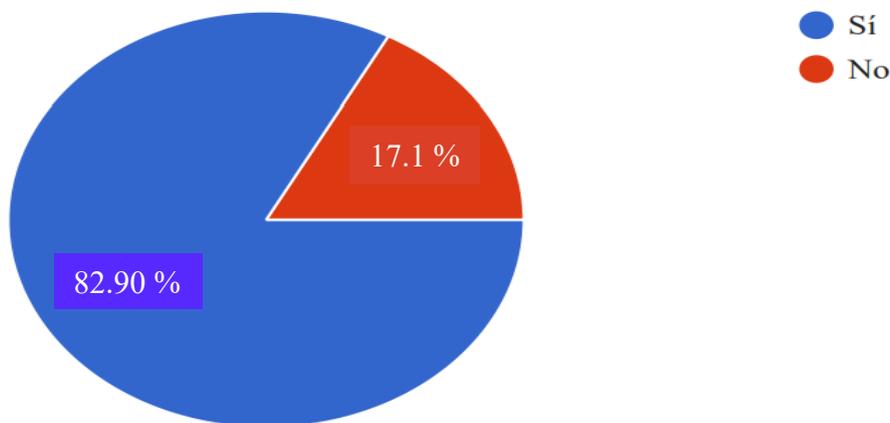
Tabla 21

Proveedores

Indicadores	Frecuencia	Porcentaje
Sí	29	82,9%
No	6	17,1%
Total	35	100%

Figura 19

¿Su emprendimiento cuenta con valores pendientes de pago a su proveedor(es)?



Análisis:

Es importante destacar que, debido a la pandemia en el año 2021, algunos de los emprendimientos enfrentaron desafíos de liquidez, lo que resultó en deudas pendientes con sus proveedores. Según sus propias declaraciones, el 82,9% de estos negocios experimentaron dificultades financieras que los llevaron a mantener deudas pendientes con sus proveedores. Esta situación se debió a la disminución de la demanda de sus productos debido al contexto adverso.

En contraste, el 17,1% de los emprendimientos lograron pagar a sus proveedores con sus ahorros y las ventas que generaron, evitando así acumular deudas pendientes con ellos.

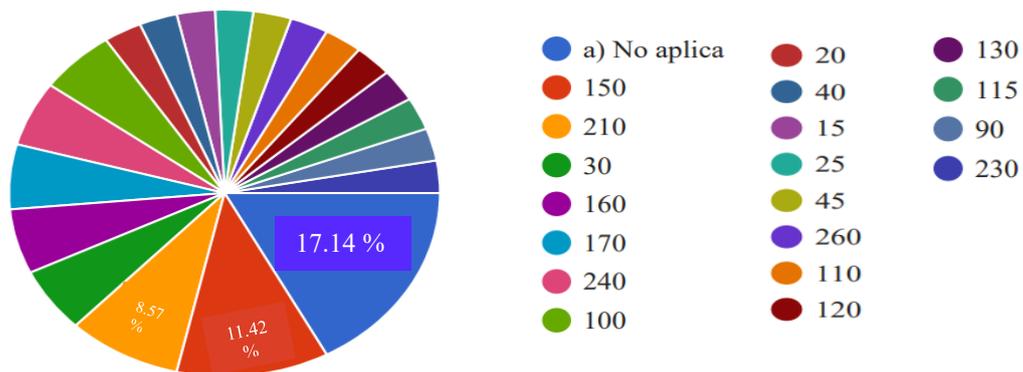
Tabla 22

Valor que se debe a Proveedores

Indicadores	Frecuencia	Porcentaje
\$15	1	2,86%
\$20	1	2,86%
\$25	1	2,86%
\$30	2	5,71%
\$40	1	2,86%
\$45	1	2,86%
\$90	1	2,86%
\$100	2	5,71%
\$110	1	2,86%
\$115	1	2,86%
\$120	1	2,86%
\$130	1	2,86%
\$150	4	11,42%
\$160	2	5,71%
\$170	2	5,71%
\$210	3	8,57%
\$230	1	2,86%
\$240	2	5,71%
\$260	1	2,86%
No aplica	6	17,14%
Total	35	100%

Figura 20

Valor que se debe a Proveedores



En relación a la tabla 22. Valor que se debe a Proveedores para una comprensión más categórica hemos agrupado en rango de \$100, con los valores que los encuestados nos han brindado.

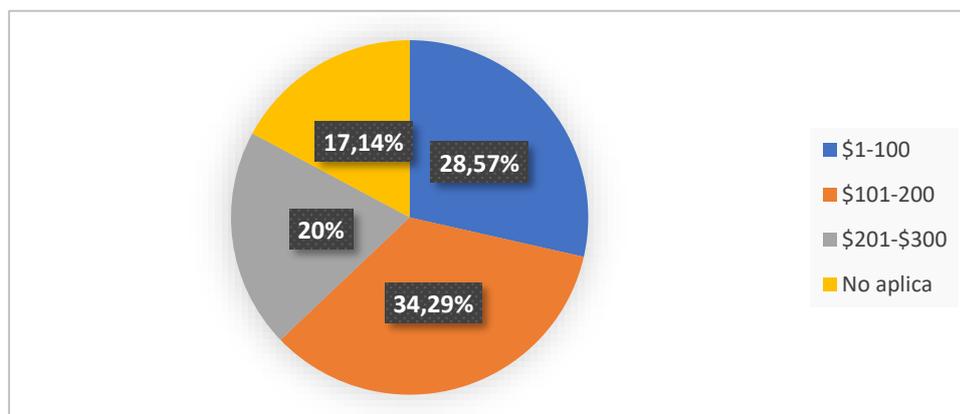
Tabla 23

Agrupación de Proveedores

Indicadores	Frecuencia	Porcentaje
\$1-100	10	28,57%
\$101-200	12	34,29%
\$201-\$300	7	20,00%
No aplica	6	17,14%
Total	35	100%

Figura 21

Agrupación de Proveedores



Análisis:

Dentro de las deudas pendientes con los proveedores, se observa que el 17,14% de los emprendimientos no tienen deuda alguna, ya que disponían de recursos suficientes para saldar sus compromisos financieros. En contraste, el 34,29% de los propietarios de emprendimientos mantienen deudas pendientes que oscilan entre \$1.00 y \$100. Para las empresas con niveles más elevados de deuda pendiente, un 20% tiene deudas valoradas entre \$201 y \$300, y un 17,14% mantiene deudas en el rango de \$101 hasta \$200 con sus proveedores.

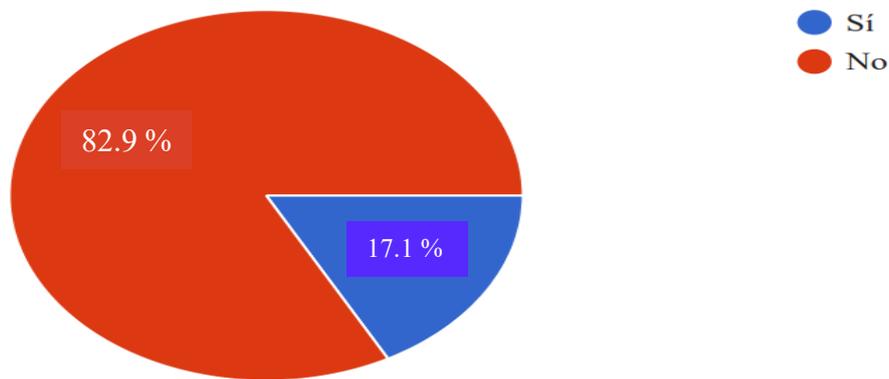
Tabla 24

Préstamos por pagar

Indicadores	Frecuencia	Porcentaje
Sí	6	17,1%
No	29	82,9%
Total	35	100%

Figura 22

¿Su emprendimiento cuenta con crédito(s) pendiente(es) de pago con instituciones financieras u otra entidad que le brinde efectivo al emprendimiento a corto plazo, menores o hasta de un año?

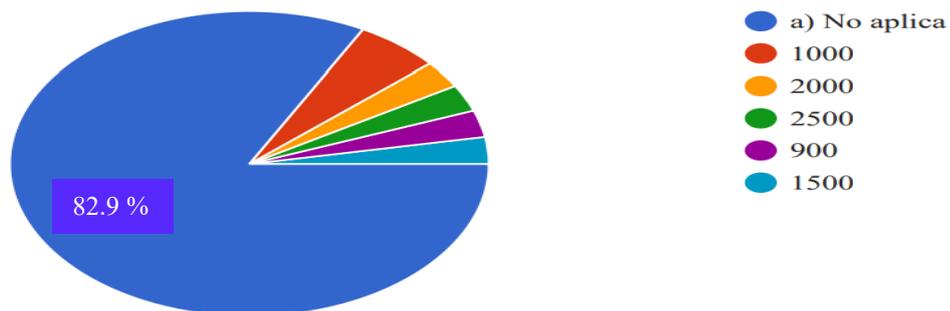


Análisis:

Como mencionamos anteriormente, un notable porcentaje de emprendedores tenía el capital necesario para iniciar y mantener sus negocios, lo cual se refleja en el 82,9% que no tenía préstamos financieros. Sin embargo, es importante destacar que muchos emprendedores no contaban con el capital suficiente, pero tenían la ambición de iniciar sus proyectos empresariales. Es por esta razón que el 17,1% de ellos adquirió deudas pendientes a través de créditos financieros para materializar sus metas y emprender sus negocios.

Tabla 25*Valor de Créditos por pagar*

Indicadores	Frecuencia	Porcentaje
\$900	1	2,86%
\$1000	2	5,70%
\$1500	1	2,86%
\$2000	1	2,86%
\$2500	1	2,86%
No aplica	29	82,86%
Total	35	100%

Figura 23*Valor de Créditos por pagar*

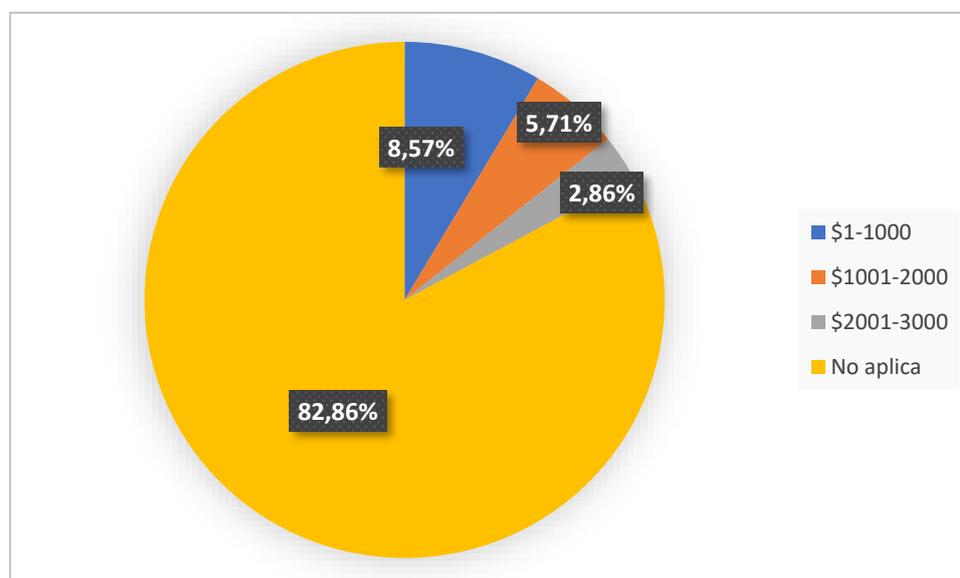
En relación a la tabla 25. Valor de Créditos por pagar para una comprensión más categórica hemos agrupado en rango de \$1000, con los valores que los encuestados nos han brindado.

Tabla 26*Valor de Créditos por pagar*

Indicadores	Frecuencia	Porcentaje
\$1-1000	3	8,57%
\$1001-2000	2	5,71%
\$2001-3000	1	2,86%
No aplica	29	82,86%
Total	35	100%

Figura 24

Valor de Créditos por pagar



Análisis:

A través de la consolidación de los datos obtenidos de las respuestas proporcionadas por los emprendedores, podemos determinar que el 82,86% optó por no solicitar créditos financieros debido a la disponibilidad de sus propios recursos. Sin embargo, un 8,57% de ellos tomó la decisión de acceder a préstamos para impulsar sus emprendimientos, solicitando sumas que variaron desde \$1.00 hasta \$1,000.

Por otro lado, el 5,71% de los emprendedores buscaba obtener préstamos de mayor cuantía, en el rango de \$1,001 hasta \$20,000. Además, un 2,86% de ellos, con ambiciones de establecer negocios de mayor envergadura, optaron por financiamientos de alto valor, oscilando entre \$2,001 y \$3,000 para dar inicio a sus proyectos empresariales.

Encuesta correspondiente al periodo 2022

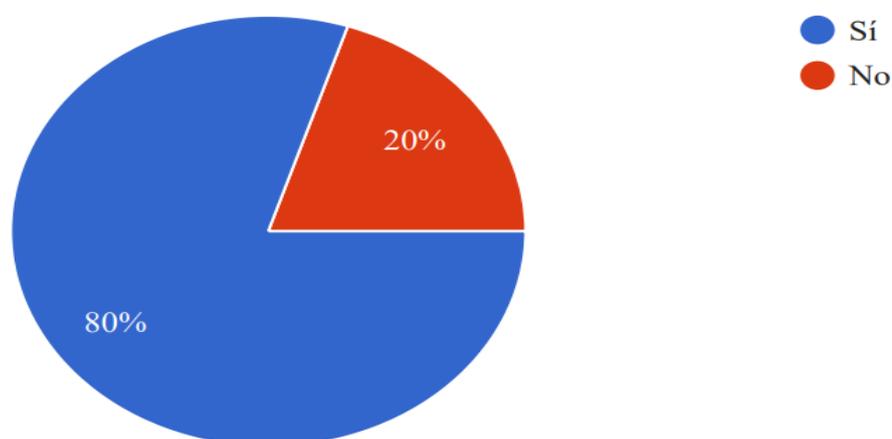
Tabla 27

Administración del Capital de trabajo

Indicadores	Frecuencia	Porcentaje
Sí	28	80%
No	7	20%
Total	35	100%

Figura 25

¿Usted inició su emprendimiento con capital propio?



Análisis:

Los emprendedores del Proyecto Juventud Emprende Diferente en el año 2022 han compartido los resultados de una encuesta en la que se revela que el 80% de ellos iniciaron sus negocios utilizando sus propios recursos financieros, lo que sugiere que contaban con ingresos suficientes para respaldar sus actividades empresariales. Por otro lado, el 20% restante tuvo que recurrir a instituciones financieras en busca de financiamiento, ya que no disponían del capital necesario para poner en marcha sus proyectos emprendedores.

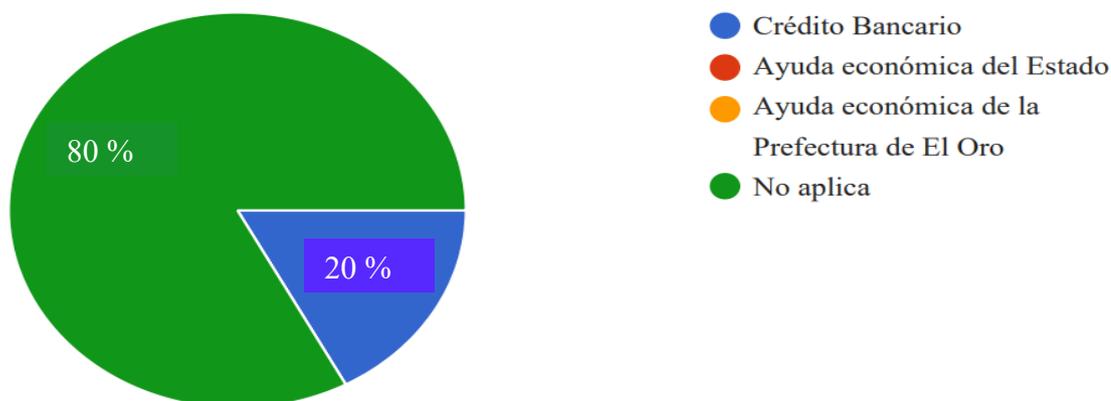
Tabla 28

Procedencia del capital de trabajo del emprendimiento

Indicadores	Frecuencia	Porcentaje
Crédito Bancario	7	20%
Ayuda Económica del Estado	0	0%
Ayuda Económica de la Prefectura de El Oro	0	0%
No aplica	28	80%
Total	35	100%

Figura 26

Si su respuesta anterior fue no, escoja una de las opciones que refleje de donde obtuvo el dinero para iniciar su emprendimiento.



Análisis:

Basándonos en la respuesta previamente mencionada, donde el número más alto corresponde a aquellos que disponían de capital propio, podemos analizar que el 80% de los encuestados indicaron que esta situación era aplicable a ellos, ya que contaban con recursos propios. Por otro lado, el 17.1% restante señaló que tuvo que recurrir a préstamos bancarios para dar inicio a sus emprendimientos, esto lo mencionaron los encuestados según el periodo 2022.

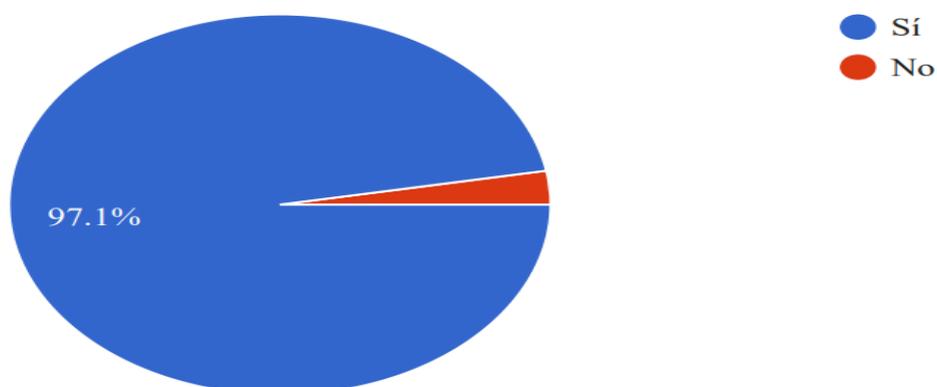
Tabla 29

Administración de Caja

Indicadores	Frecuencia	Porcentaje
Sí	34	97,1%
No	1	2,9%
Total	35	100%

Figura 27

¿Su emprendimiento lleva un control de caja, que refleje los ingresos que se obtuvieron y los gastos en los que se incurrieron?



Análisis:

Para este periodo, debido a las dificultades experimentadas en el año anterior, la mayoría de los emprendedores optaron por implementar una gestión más efectiva de sus finanzas y llevar un control. Esto les permitió determinar si sus gastos eran inferiores a sus ingresos o si sus emprendimientos estaban generando beneficios. Este enfoque se refleja claramente en el 97,1% de los encuestados que afirmaron llevar un control riguroso de sus finanzas.

Por otro lado, el 2,9% restante, representado por una única persona, considera que no es necesario llevar un control de caja para su negocio debido a que percibe ingresos limitados en su emprendimiento.

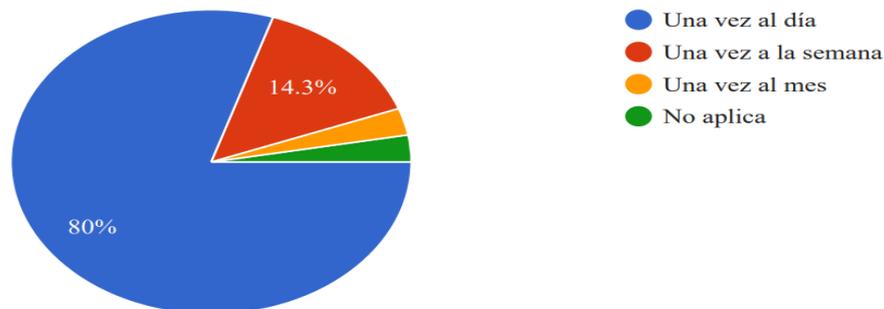
Tabla 30

Frecuencia del control de caja

Indicadores	Frecuencia	Porcentaje
Una vez al día	28	80%
Una vez a la semana	5	14,30%
Una vez al mes	1	2,85%
No aplica	1	2,85%
Total	35	100%

Figura 28

Si su respuesta anterior fue sí, mencione con que frecuencia realiza este control de caja.



Análisis:

Se determina que con un mayor porcentaje del 80% realiza un seguimiento diario, posiblemente debido a la necesidad de un control minucioso o a la variabilidad diaria en sus ventas que requiere una supervisión más frecuente, además, el 14,30% de los encuestados considera que no es esencial llevar un control diario de caja, sino que basta con hacerlo una vez a la semana para evaluar cómo se ha gestionado la demanda de sus negocios.

En contraste, un 2,85% de los participantes afirma que, dado que su negocio es de pequeña envergadura, no requiere un seguimiento diario ni semanal, sino que realiza un control mensual, ya que tiene un conocimiento claro del flujo de ingresos que suele generar.

Finalmente, otro 2,85% menciona que no implementa ningún control de caja en su negocio.

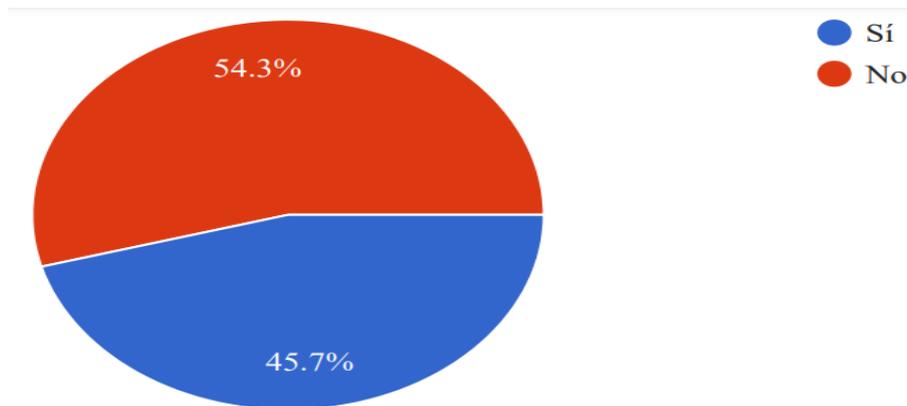
Tabla 31

Administración de cuentas por cobrar

Indicadores	Frecuencia	Porcentaje
Sí	16	45,7%
No	19	54,3%
Total	35	100%

Figura 29

¿Su emprendimiento posee un registro clasificado del número de clientes que tienen cuentas por cancelar de acuerdo a la antigüedad de la deuda (1 mes, 2 meses, 3 meses, 4 meses o más)?



Análisis:

Dado que se trata de pequeñas empresas o emprendimientos que aún no tienen un largo historial en el mercado, la mayoría de ellos, concretamente el 54,3%, no tienen clientes con deudas pendientes por pagar, según las respuestas proporcionadas por los propietarios. Sin embargo, existe la posibilidad de que emprendimientos con más años de actividad mantengan cuentas por cobrar, y para llevar un mejor control si son calificados este caso se refleja en un 45,7% que reportan la existencia de deudas pendientes, las cuales pueden estar relacionadas con la antigüedad de las mismas.

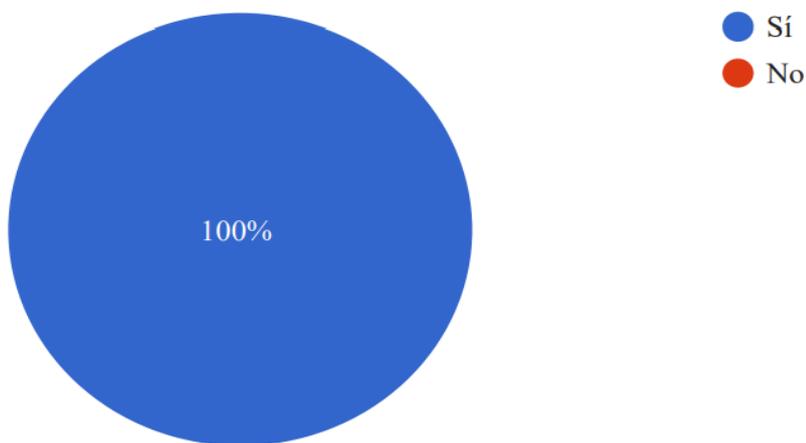
Tabla 32

Administración de inventario de mercaderías

Indicadores	Frecuencia	Porcentaje
Sí	35	100%
No	0	0%
Total	35	100%

Figura 30

¿Su emprendimiento cuenta con un registro de mercaderías ya sea físico o electrónico donde refleje el número de productos que tiene disponible para la venta?



Análisis:

Los emprendedores del Proyecto Juventud Emprende Diferente han recibido capacitación para potenciar sus ingresos, y una de las áreas clave es el seguimiento adecuado de su inventario, lo que les permite identificar los productos con mayor demanda y asegurarse de tener suficiente stock. En este sentido, el 100% de ellos lleva a cabo un registro exhaustivo de su inventario, ya sea en formato físico o electrónico, durante el periodo 2022, ciertos de ellos manifestaron que la mejor decisión es llevar un buen control desde los ingresos, gastos, y por supuesto la mercadería que es muy primordial.

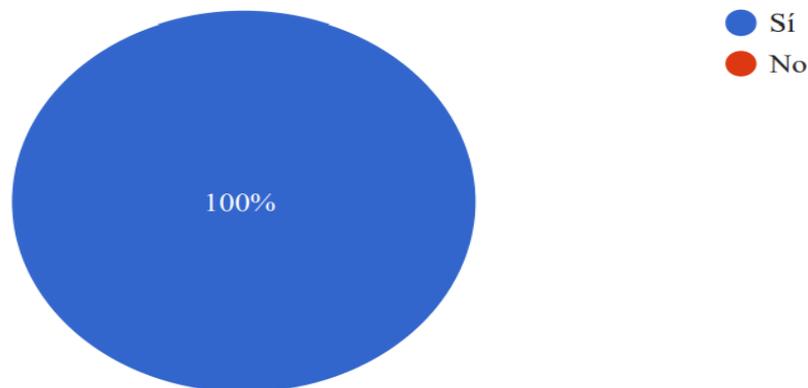
Tabla 33

Dinero o equivalente de efectivo

Indicadores	Frecuencia	Porcentaje
Sí	35	100%
No	0	0%
Total	35	100%

Figura 31

¿Su emprendimiento cuenta con dinero o equivalente de efectivo?

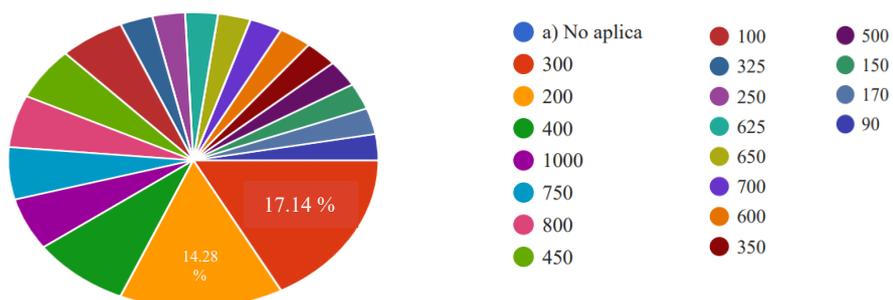


Análisis:

Los emprendedores destacaron que todos ellos disponen de un fondo en efectivo, lo cual es evidente en el 100% de los encuestados. Esta práctica se justifica debido a que siempre surgen necesidades que requieren gastos inmediatos, por lo que recurren a este fondo en lugar de utilizar los ingresos diarios de las ventas. Además, tener este fondo les permite facilitar el proceso de dar cambio al iniciar las ventas, especialmente en el caso de poseer billetes de alto valor.

Tabla 34*Valor correspondiente al efectivo y equivalente de efectivo*

Indicadores	Frecuencia	Porcentaje
\$90	1	2,86%
\$100	2	5,71%
\$150	1	2,86%
\$170	1	2,86%
\$200	5	14,28%
\$250	1	2,86%
\$300	6	17,14%
\$325	1	2,86%
\$350	1	2,86%
\$400	3	8,57%
\$450	2	5,71%
\$500	1	2,86%
\$600	1	2,86%
\$625	1	2,86%
\$650	1	2,86%
\$700	1	2,86%
\$750	2	5,71%
\$800	2	5,71%
\$1000	2	5,71%
No aplica	0	0,00%
Total	35	100%

Figura 32*Valor correspondiente al efectivo y equivalente de efectivo*

En relación a la tabla 34. Dinero y equivalente de efectivo para una comprensión más categórica hemos agrupado en rango de \$500, con los valores que los encuestados nos han brindado.

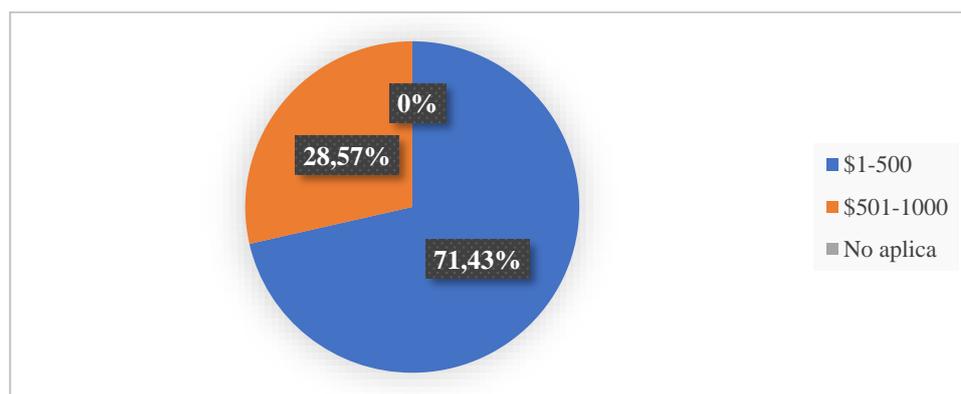
Tabla 35

Agrupación de Dinero y equivalente de efectivo

Indicadores	Frecuencia	Porcentaje
\$1-\$500	25	71,43%
\$501-\$1000	10	28,57%
No aplica	0	0%
Total	35	100%

Figura 33

Agrupación de Dinero y equivalente de efectivo



Análisis:

Basándonos en la información previamente mencionada, es relevante destacar que estos comerciantes disponen de distintas cantidades de dinero en efectivo, lo que se puede clasificar de la siguiente manera:

El 71,43% de los emprendedores cuentan con un equivalente de efectivo que varía entre \$501 y \$1,000. Esto indica que estos emprendedores perciben ingresos o ventas considerables y, por ende, necesitan tener montos superiores a \$500 en efectivo.

Por otro lado, el 28,57% restante dispone de un monto de efectivo que no supera los \$500. Esto sugiere que consideran que este monto es suficiente para cubrir necesidades inmediatas o para facilitar el proceso de dar cambio en las transacciones comerciales.

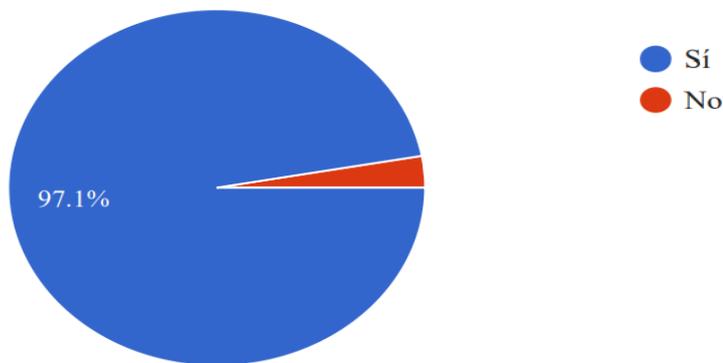
Tabla 36

Inventario de Mercadería

Indicadores	Frecuencia	Porcentaje
Sí	34	97,1%
No	1	2,9%
Total	35	100%

Figura 34

¿Su emprendimiento cuenta con mercadería disponible para la venta?



Análisis:

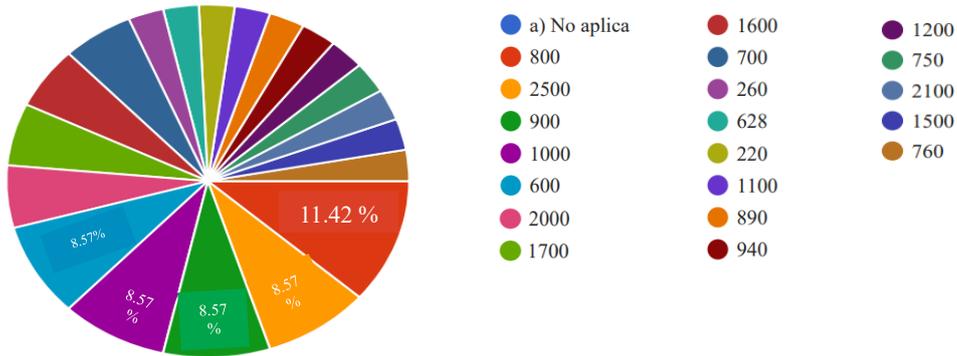
En este período, se observa una diferencia, ya que solo el 97,1% de los emprendedores tienen mercadería disponible para la venta. Esto refleja que sus negocios han sido rentables y continúan operativos. Sin embargo, un reducido 2,9%, que corresponde a una única persona, señala que no dispone de mercadería para la venta. Esta situación se debe a circunstancias personales que han obligado al cierre de su emprendimiento.

Tabla 37*Valor de Inventario de mercaderías*

Indicadores	Frecuencia	Porcentaje
\$220	1	2,86%
\$260	1	2,86%
\$600	3	8,57%
\$628	1	2,86%
\$700	2	5,71%
\$750	1	2,86%
\$760	1	2,86%
\$800	4	11,42%
\$890	1	2,86%
\$900	3	8,57%
\$940	1	2,86%
\$1000	3	8,57%
\$1100	1	2,86%
\$1200	1	2,86%
\$1500	1	2,86%
\$1600	2	5,71%
\$1700	2	5,71%
\$2000	2	5,71%
\$2100	1	2,86%
\$2500	3	8,57%
No aplica	0	0,00%
Total	35	100%

Figura 35

Valor de Inventario de mercaderías



En relación a la tabla 37. Valor de Inventario de mercaderías para una comprensión más categórica hemos agrupado en rango de \$1000, con los valores que los encuestados nos han brindado.

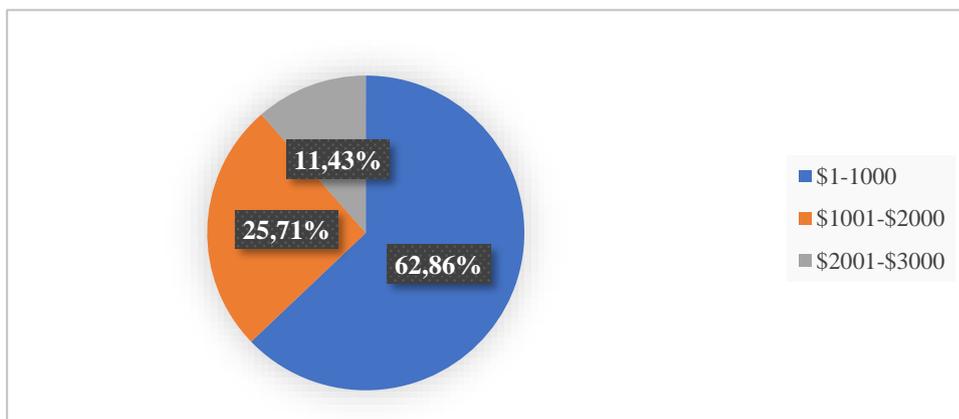
Tabla 38

Agrupación de Inventario de mercaderías

Indicadores	Frecuencia	Porcentaje
\$1-1000	22	62,86%
\$1001-\$2000	9	25,71%
\$2001-\$3000	4	11,43%
Total	35	100,00%

Figura 36

Agrupación de Inventario de mercaderías



Análisis:

Se informa que los propietarios de negocios han invertido valores significativos en su mercadería, lo cual se refleja en las siguientes cifras:

El 62,86% de los negocios tienen un valor de inventario en mercadería que oscila entre \$1.00 y \$1,000.

Un 25,71% de los negocios han aumentado el valor de su inventario y ahora cuentan con mercadería valorada entre \$1,001 y \$2,000.

Además, un 11,43% de los negocios son de mayor crecimiento, lo que se traduce en un inventario de mercadería valorado entre \$2,001 y \$3,000.

Estos datos reflejan la inversión y las expectativas de los emprendedores en función del tamaño y la rentabilidad de sus negocios.

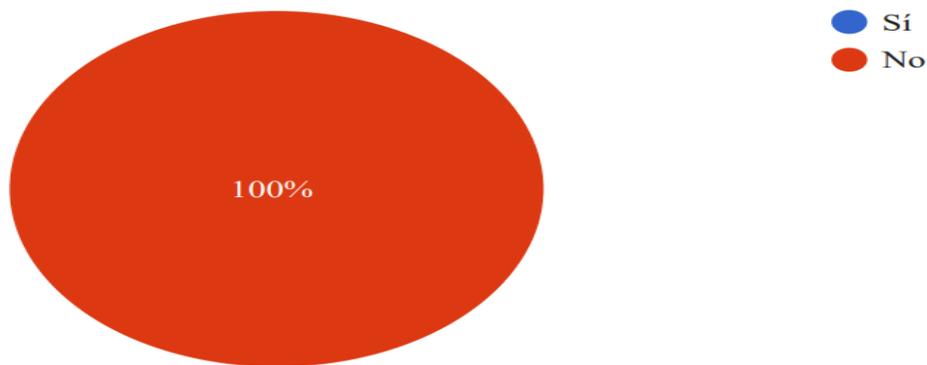
Tabla 39

Inversiones Temporales

Indicadores	Frecuencia	Porcentaje
Sí	0	0%
No	35	100%
Total	35	100%

Figura 37

¿Su emprendimiento tiene inversiones temporales a corto plazo, menores o hasta de un año?



Análisis:

Se ha observado que todos los propietarios de los emprendimientos del Proyecto Juventud Emprende Diferente, es decir, el 100%, no tienen inversiones temporales a corto plazo, que generalmente tienen un período de hasta un año. Explican que, en el caso de aquellos que accedieron a créditos, las inversiones que realizan tienen un horizonte temporal mucho más largo, extendiéndose por varios años hasta recuperar el capital invertido y obtener las ganancias esperadas, sin establecer un período específico de un año.

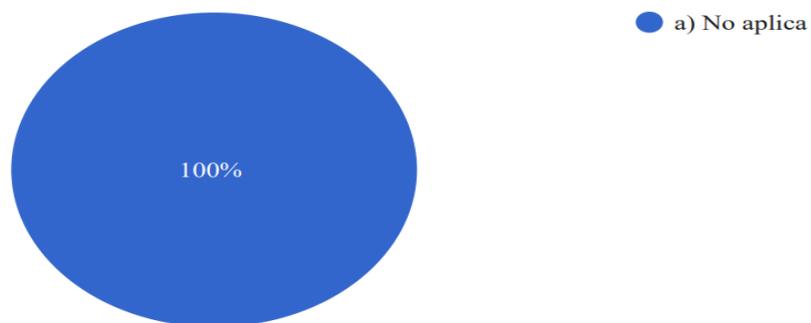
Tabla 40

Valor de cuentas por cobrar

Indicadores	Frecuencia	Porcentaje
No aplica	35	100%
Otra	0	0%
Total	35	100%

Figura 38

Valor de cuentas por cobrar



Análisis:

Los emprendedores no tienen inversiones temporales, lo que se refleja en un 100% de respuestas que indican que esta situación no es aplicable. Esto está en consonancia con la pregunta previamente analizada.

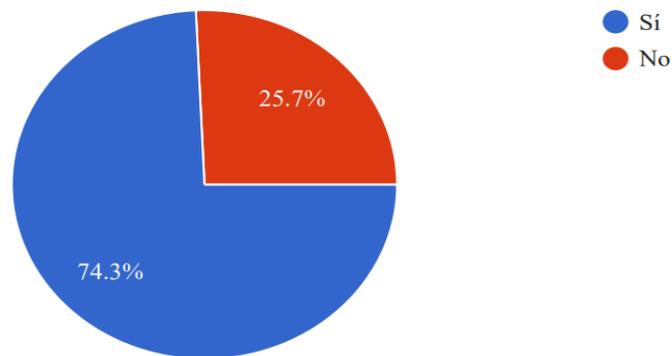
Tabla 41

Cuentas por cobrar

Indicadores	Frecuencia	Porcentaje
Sí	26	74,3%
No	9	25,7%
Total	35	100%

Figura 39

¿Su emprendimiento cuenta con valores pendientes de cobrar a sus clientes?



Análisis:

Según el análisis realizado para el período 2022, se ha observado un crecimiento en las cuentas por cobrar a crédito. Esto puede deberse a varias razones. En primer lugar, el 74,3% de los comerciantes están dispuestos a ofrecer crédito a sus clientes para adquirir productos. Esto puede ser posible debido a que tienen capital disponible para mantener el flujo de mercadería y, al mismo tiempo, los clientes pueden tener la capacidad de pago o llegar a acuerdos de pago flexibles.

Por otro lado, el 25,7% restante ha optado por no mantener valores pendientes de cobro a sus clientes como parte de su política comercial. Esto se hace con el fin de aumentar la rentabilidad y evitar posibles pérdidas debido al incumplimiento de pago por parte de los clientes.

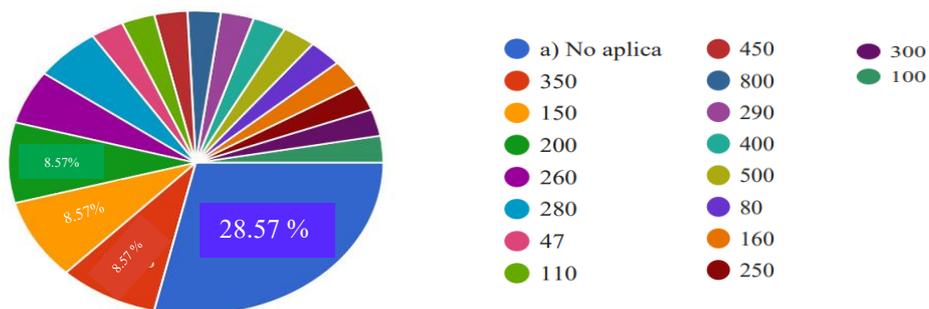
Tabla 42

Valor de cuentas por cobrar

Indicadores	Frecuencia	Porcentaje
\$47	1	2,86%
\$80	1	2,86%
\$100	1	2,86%
\$110	1	2,86%
\$150	3	8,57%
\$160	1	2,86%
\$200	3	8,57%
\$250	1	2,86%
\$260	2	5,71%
\$280	2	5,71%
\$290	1	2,86%
\$300	1	2,86%
\$350	3	8,57%
\$400	1	2,86%
\$450	1	2,86%
\$500	1	2,86%
\$800	1	2,86%
No aplica	10	28,57%
Total	35	100%

Figura 40

Valor de cuentas por cobrar



En relación a la tabla 42. Valor de Cuentas por cobrar para una comprensión más categórica hemos agrupado en rango de \$500, con los valores que los encuestados nos han brindado.

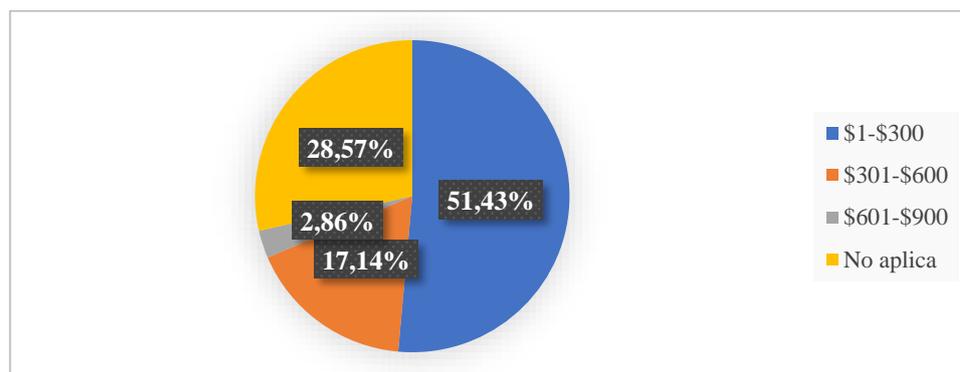
Tabla 43

Agrupación de las cuentas por cobrar

Indicadores	Frecuencia	Porcentaje
\$1-\$300	18	51,43%
\$301-\$600	6	17,14%
\$601-\$900	1	2,86%
No aplica	10	28,57%
Total	35	100,00%

Figura 41

Agrupación de las cuentas por cobrar



Análisis:

Entre las personas que no tienen cuentas por cobrar a sus clientes, encontramos que representan un 28,57% del total de encuestados. En contraste, el 51,43% de los emprendimientos tienen cuentas por cobrar valoradas en el rango de \$1 hasta \$300, lo que indica que estas deudas pendientes tienen montos relativamente bajos.

Además, un 17,14% de los emprendimientos tienen cuentas por cobrar con valores más elevados, que van desde \$301 hasta \$600. Por último, un 2,86% de los emprendimientos, que se consideran de alto estatus, ofrecen créditos con valores significativamente altos, que oscilan entre \$601 y \$900, lo que refleja cuentas pendientes de cobro en esta gama de monto.

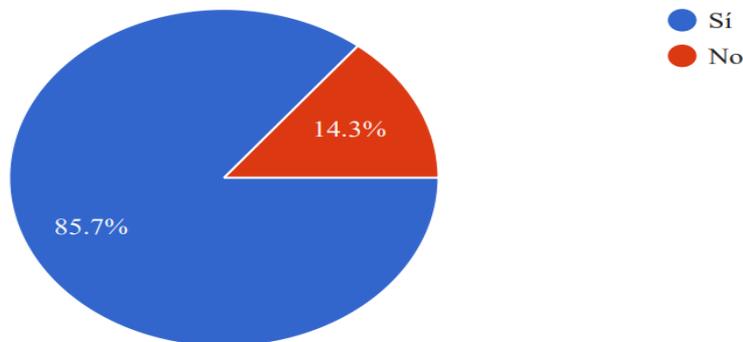
Tabla 44

Proveedores

Indicadores	Frecuencia	Porcentaje
Sí	30	85,7%
No	5	14,3%
Total	35	100%

Figura 42

¿Su emprendimiento cuenta con valores pendientes de pago a su proveedor(es)?



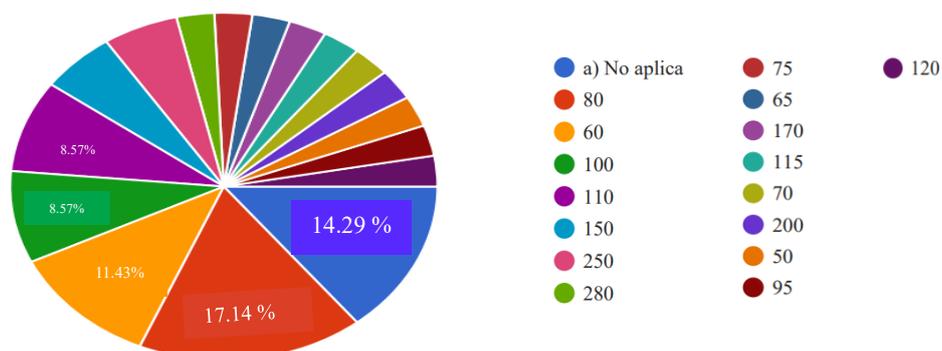
Análisis:

Debido a la situación que vivió el país tras la pandemia algunos de los emprendimientos enfrentaron desafíos de liquidez, lo que resultó en deudas pendientes con sus proveedores. Según sus propias declaraciones, el 85,7% de estos negocios experimentaron dificultades financieras que los llevaron a mantener deudas pendientes con sus proveedores. Esta situación se debió a la disminución de la demanda de sus productos debido al contexto adverso.

En contraste, el 14,3% de los emprendimientos lograron pagar a sus proveedores con sus ahorros y las ventas que generaron, evitando así acumular deudas pendientes con ellos.

Tabla 45*Valor de los emprendimientos con respecto a los Proveedores*

Indicadores	Frecuencia	Porcentaje
\$50	1	2,86%
\$60	4	11,43%
\$65	1	2,86%
\$70	1	2,86%
\$75	1	2,86%
\$80	6	17,14%
\$95	1	2,86%
\$100	3	8,57%
\$110	1	2,86%
\$115	1	2,86%
\$120	1	2,86%
\$150	2	5,71%
\$170	1	2,86%
\$200	1	2,86%
\$240	2	5,71%
250	2	5,71%
\$280	1	2,86%
No aplica	5	14,29%
Total	35	100%

Figura 43*Valor de los emprendimientos con respecto a los Proveedores*

En relación a la tabla 45. proveedores para una comprensión más categórica hemos agrupado en rango de \$100, con los valores que los encuestados nos han brindado.

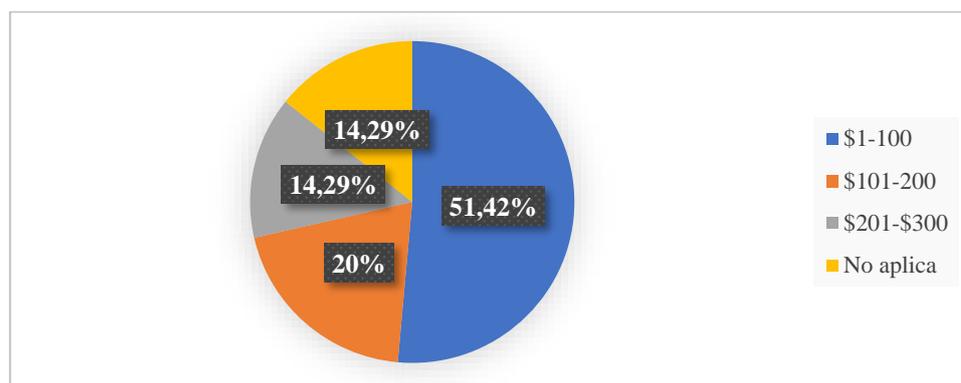
Tabla 46

Agrupación correspondiente a proveedores.

Indicadores	Frecuencia	Porcentaje
\$1-100	18	51,43%
\$101-200	7	20,00%
\$201-\$300	5	14,29%
No aplica	5	14,29%
Total	35	100%

Figura 44

Agrupación correspondiente a proveedores.



Análisis:

A través de la correspondiente categorización, se identifican los siguientes niveles en las deudas pendientes con proveedores: Un 51,42% de los emprendedores tienen deudas pendientes que varían desde \$1.00 hasta \$100 con sus proveedores.

Un 20% de los emprendedores han aumentado sus deudas con proveedores y se encuentran en el rango de \$101 hasta \$200.

Además, un 14,29% de los emprendedores tienen deudas pendientes de mayor cuantía con sus proveedores, situadas en el rango de \$201 hasta \$300.

Finalmente, otro 14,29% de los negociantes no cuentan con deudas pendientes con sus proveedores.

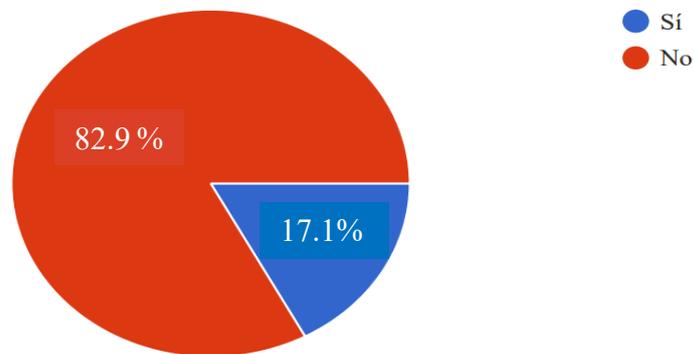
Tabla 47

Préstamos por pagar

Indicadores	Frecuencia	Porcentaje
Sí	6	17,1%
No	29	82,9%
Total	35	100%

Figura 45

¿Su emprendimiento cuenta con crédito(s) pendiente(es) de pago con instituciones financieras u otra entidad que le brinde efectivo al emprendimiento a corto plazo, menores o hasta de un año?

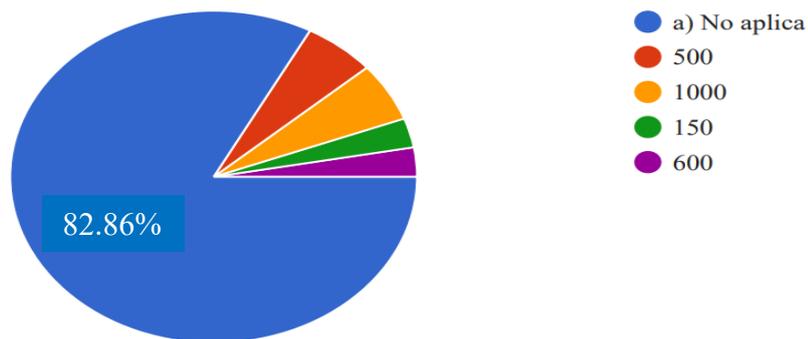


Análisis:

Es relevante destacar que, al principio, se presentó información sobre las personas que tomaron decisiones con respecto al acceso a crédito. En este contexto, se observa que el 82,9% de los emprendedores disponían de ingresos propios suficientes para iniciar sus emprendimientos y, por lo tanto, no vieron la necesidad de recurrir a créditos financieros. En contraste, el 17,1% restante son aquellos emprendedores que optaron por solicitar créditos y, como resultado, tienen deudas pendientes de pago debido a estas decisiones financieras.

Tabla 48*Valor de los emprendimientos de los créditos por pagar*

Indicadores	Frecuencia	Porcentaje
\$150	1	2,86%
\$500	2	5,71%
\$600	1	2,86%
\$1000	2	5,71%
No aplica	29	82,86%
Total	35	100%

Figura 46*Valor de los emprendimientos de los créditos por pagar*

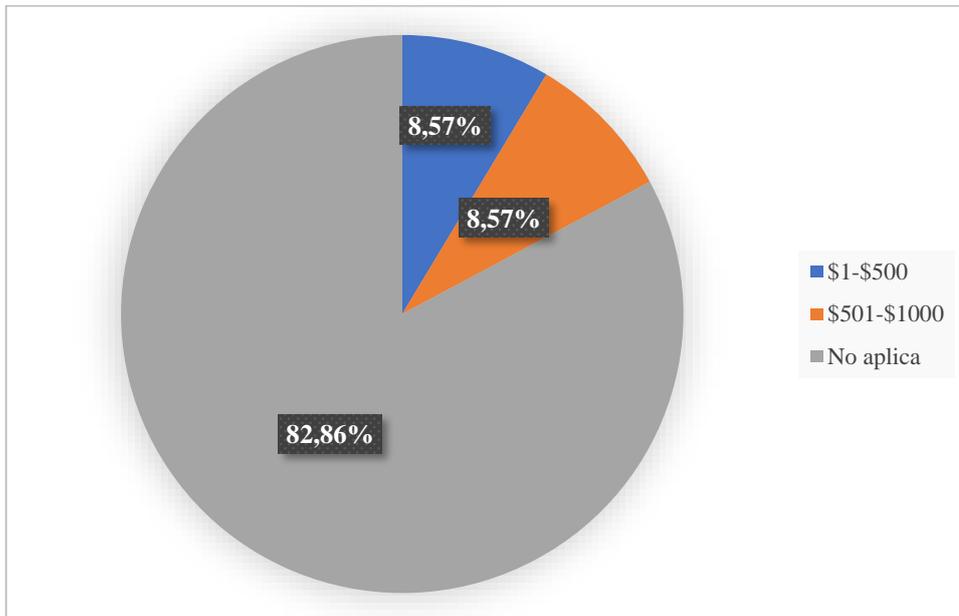
En relación a la tabla 48. Valores de los emprendimientos de los créditos por pagar para una comprensión más categórica hemos agrupado en rango de \$500, con los valores que los encuestados nos han brindado.

Tabla 49*Agrupación de créditos por pagar*

Indicadores	Frecuencia	Porcentaje
\$1-\$500	3	8,57%
\$501-\$1000	3	8,57%
No aplica	29	82,86%
Total	35	100%

Figura 47

Agrupación de créditos por pagar



Análisis:

En el caso de las personas que no tienen deudas pendientes debido a créditos, representan un sólido 82,86%, ya que cuentan con recursos financieros propios para respaldar sus emprendimientos. Por otro lado, un 8,57% optó por acceder a un crédito para financiar sus negocios, y estos préstamos oscilan en valores desde \$1 hasta \$500. De manera similar, otro grupo del 8,57%, también con un porcentaje equivalente, son aquellos emprendedores que obtuvieron créditos de mayor cuantía, valorados entre \$501 y \$1,000.

Una vez recopilado los datos aplicamos la fórmula de liquidez corriente del periodo 2021 y 2022.

Fórmula

$$\text{LIQUIDEZ CORRIENTE} = \frac{\text{ACTIVOS CORRIENTES}}{\text{PASIVOS CORRIENTES}}$$

Tabla 50

Liquidez corriente de los emprendimientos del periodo 2021

N° de emprendimientos	Liquidez corriente	Porcentaje
1	\$34,67	7,88%
2	\$35,00	7,96%
3	\$16,67	3,79%
4	\$4,76	1,08%
5	\$12,50	2,84%
6	\$33,33	7,58%
7	\$6,67	1,52%
8	\$20,00	4,55%
9	\$11,11	2,53%
10	\$5,77	1,31%
11	\$3,13	0,71%
12	\$11,76	2,67%
13	\$9,52	2,17%
14	\$12,50	2,84%
15	\$4,55	1,03%
16	\$8,75	1,99%
17	\$16,04	3,65%
18	\$23,35	5,31%
19	\$28,47	6,47%
20	\$13,05	2,97%
21	\$8,82	2,01%
22	\$10,00	2,27%
23	\$2,00	0,45%
24	\$1,54	0,35%
25	\$8,91	2,03%
26	\$14,52	3,30%
27	\$1,20	0,27%
28	\$1,89	0,43%
29	\$15,00	3,41%
30	\$15,00	3,41%
31	\$14,67	3,33%

32	\$2,85	0,65%
33	\$2,00	0,45%
34	\$23,33	5,30%
35	\$6,56	1,49%
Total	\$439,89	100,00%

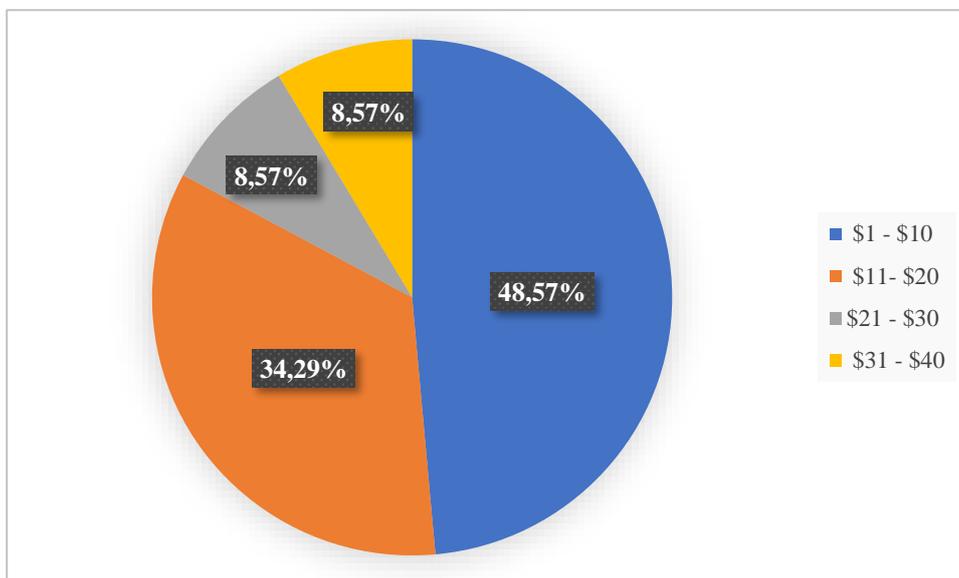
Tabla 51

Liquidez corriente por categoría 2021

Rango de liquidez en dólares	Numero de emprendimientos	Porcentaje
\$1 - \$10	17	48,57%
\$11- \$20	12	34,29%
\$21 - \$30	3	8,57%
\$31 - \$40	3	8,57%
Total	35	100,00%

Figura 48

Liquidez corriente año 2021



Análisis:

Mediante el análisis de los resultados de la encuesta, podemos identificar información relevante para el año 2021 en relación al manejo de la liquidez, que se vio afectado por la situación de la pandemia. Los datos reflejan lo siguiente:

Un 48,57% de los encuestados tuvo una liquidez que osciló entre \$1 y \$10, lo que se considera un nivel de ingresos relativamente bajo y no muy rentable.

Un 34,29% de los encuestados registraron niveles de liquidez que se situaron entre \$11 y \$20, lo que indica ingresos un poco más significativos, pero aún insuficientes.

Un 8,57% de los emprendedores lograron generar una mayor liquidez, valorada en el rango de \$21 a \$30, lo que sugiere un desempeño financiero más favorable.

Otro 8,57% también logró una mayor liquidez en sus negocios, con valores que van desde \$31 hasta \$40.

En resumen, el análisis de los resultados muestra que el año 2021 no fue propicio en términos de ingresos para la mayoría de los encuestados, con un ingreso promedio total de \$439,89 entre todos los emprendimientos encuestados.

Tabla 52*Liquidez corriente de los emprendimientos del periodo 2022*

N° de emprendimientos	Liquidez corriente	Porcentaje
1	\$8,45	1,50%
2	\$1,36	0,24%
3	\$3,13	0,56%
4	\$3,58	0,64%
5	\$43,00	7,64%
6	\$23,33	4,15%
7	\$38,33	6,81%
8	\$26,38	4,69%
9	\$25,73	4,57%
10	\$43,85	7,79%
11	\$7,76	1,38%
12	\$23,00	4,09%
13	\$33,75	6,00%
14	\$2,13	0,38%
15	\$27,80	4,94%
16	\$17,00	3,02%
17	\$5,40	0,96%
18	\$9,33	1,66%
19	\$11,76	2,09%
20	\$18,25	3,24%
21	\$25,00	4,44%
22	\$14,55	2,59%
23	\$24,78	4,41%
24	\$16,86	3,00%
25	\$2,10	0,37%
26	\$14,17	2,52%
27	\$9,63	1,71%
28	\$5,25	0,93%

29	\$22,00	3,91%
30	\$6,27	1,12%
31	\$11,82	2,10%
32	\$13,16	2,34%
33	\$8,83	1,57%
34	\$8,75	1,56%
35	\$6,00	1,07%
Total	\$562,49	100,00%

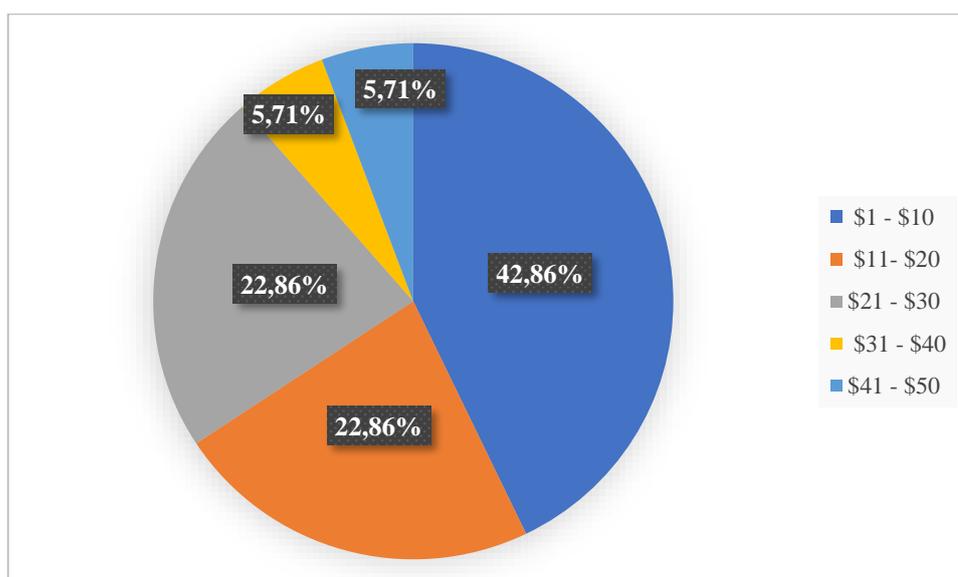
Tabla 53

Liquidez corriente por categoría 2022

Rango de liquidez en dólares	Numero de emprendimientos	Porcentaje
\$1 - \$10	15	42,86%
\$11- \$20	8	22,86%
\$21 - \$30	8	22,86%
\$31 - \$40	2	5,71%
\$41 - \$50	2	5,71%
Total	35	100,00%

Figura 49

Liquidez corriente año 2022



Análisis:

En el período 2022, se ha observado un rendimiento destacado y una mayor liquidez, con un total de \$562,49 entre todos los emprendimientos encuestados. Esto ha permitido que los emprendimientos prosperen y generen ganancias más sustanciales.

Un 42,86% de los emprendedores experimentaron una liquidez que varió entre \$1 y \$10. Aunque consideran que no se trata de una ganancia significativa, están enfocados en mejorar sus resultados.

Un 22,86% obtuvo ingresos en el rango de \$11 a \$20, lo que representa un paso adelante en términos de liquidez y es percibido como un avance positivo.

Otro 22,86%, con el mismo porcentaje, generó valores de liquidez que oscilaron entre \$21 y \$30, lo que consideran como buenos valores líquidos para sus negocios.

Un 5,71% logró una alta liquidez en sus emprendimientos, con ingresos en el rango de \$31 a \$40, lo que demuestra un desempeño financiero satisfactorio.

Finalmente, otro 5,71% alcanzó valores de liquidez aún mayores, entre \$41 y \$50, lo que también se considera un logro destacado en términos de resultados financieros.

En resumen, el año 2022 se caracterizó por un rendimiento mejorado y una mayor liquidez en comparación con el año anterior, lo que ha impulsado el éxito de muchos emprendimientos.

4.2 CONCLUSIÓN

Las ratios financieras desempeñan un papel fundamental en la evaluación de un negocio. En particular, las ratios de liquidez y rendimiento ofrecen una visión esencial de cómo se ha desempeñado la empresa, si los beneficios han sido satisfactorios o si se han enfrentado problemas de rentabilidad. A través del análisis y estudio exhaustivo, hemos llegado a la conclusión de que los indicadores financieros son herramientas eficaces para el control de un negocio o emprendimiento.

Sin embargo, hemos observado que, en el caso del proyecto "Juventud Emprende Diferente", para el año 2021 obtuvo menor liquidez. Esto se debe en parte a la falta de conocimiento sobre el manejo caja y la administración de cuentas por cobrar y el manejo de inventarios, lo cual nos muestra una gestión financiera no tan eficiente.

Para abordar esta cuestión, hemos llevado a cabo encuestas que nos han permitido evaluar la evolución de la liquidez corriente durante los años 2021 y 2022. Durante este período, pudimos observar diversos eventos, como la pandemia, que impactaron negativamente en la liquidez de los emprendimientos. La disminución de la demanda resultó en una reducción de las ventas y un enfoque en productos esenciales, lo que generó caídas en los ingresos.

Sin embargo, gracias a la colaboración entre la Prefectura y la Universidad Técnica de Machala, los propietarios de estos emprendimientos pudieron adquirir conocimientos valiosos sobre la gestión de negocios en tiempos difíciles. Como resultado, el año 2022 se destacó por registrar una mayor liquidez corriente debido al mayor control ejercido por los propietarios de los negocios. Esto indica un avance significativo hacia la obtención de una liquidez rentable y un mejor rendimiento empresarial en el futuro.

4.3 RECOMENDACIONES

- Se ha considerado esencial promover un mayor rendimiento en los indicadores de liquidez y rentabilidad, especialmente en el contexto del Proyecto Juventud Emprende Diferente. Para lograr esto, se recomienda enfáticamente llevar a cabo un aumento significativo en la cantidad de charlas y capacitaciones dirigidas a los emprendedores. Estas charlas serán fundamentales para brindarles los conocimientos necesarios sobre la gestión financiera y el control de sus negocios, lo que, a su vez, les permitirá generar ingresos satisfactorios y mantenerlos bajo control de manera efectiva.
- Además de la capacitación, otra medida importante sería la implementación o el acceso a software gratuito diseñado específicamente para ayudar a estos emprendedores en la gestión financiera. Estos programas facilitarían el registro adecuado de ingresos y gastos, así como el seguimiento del inventario disponible. Esta información detallada sería invaluable para tomar decisiones financieras informadas y mejorar el rendimiento de sus negocios.
- En línea con esto, es crucial que los líderes del Proyecto Juventud Emprende Diferente recomienden a los emprendedores la creación de reservas de emergencia. Estas reservas funcionarían como un salvavidas financiero en caso de dificultades económicas a lo largo del año. Permitirían a los emprendedores cubrir gastos inesperados o deudas pendientes, evitando el cierre del negocio y, en su lugar, posibilitando su mejora continua y evitando la repetición de errores de inversión.
- Por último, se destaca la importancia de un control adecuado del inventario. Se debe aconsejar a los dueños de negocios que eviten acumular excesivamente un tipo particular de mercadería, lo que podría resultar en una inversión de capital poco eficiente. Por otro lado, mantener un inventario insuficiente podría afectar negativamente las ventas. Se busca que los emprendedores encuentren un equilibrio adecuado entre la oferta y la demanda de productos para maximizar su liquidez y rentabilidad.

Estas recomendaciones estratégicas se orientan hacia una gestión financiera más efectiva y sostenible, sin necesidad de conocimientos avanzados en finanzas, y apuntan a fortalecer los negocios de los emprendedores del Proyecto Juventud Emprende Diferente.

REFERENCIAS

- Peña, S., Cárdenas, Y., & Gutierrez, N. (2021). Examen Financiero en los niveles de liquidez y rentabilidad: Caso Empresa CaodelSur Cia. Ltda. *Digital Publisher*, 6(6), 353-362. doi:doi.org/10.33386/593dp.2021.6.738
- Avila, E. (2021). La evolución del concepto emprendimiento y su relación con la innovación y el conocimiento. *Revista Investigación y Negocios*, 32-48. doi:https://doi.org/10.38147/invneg.v14i23.126
- Cadena, P., & Et al. (2017). Métodos cuantitativos, métodos cualitativos o su combinación en la investigación: un acercamiento en las ciencias sociales. *Revista Mexicana de Ciencias Agrícolas*, 8(7), 1603-1617. Obtenido de <https://www.redalyc.org/pdf/2631/263153520009.pdf>
- Dávila, G. (2006). El razonamiento inductivo y deductivo dentro del proceso investigativo en ciencias experimentales y sociales. *Laurus*, 12, 180-205. Obtenido de <https://www.redalyc.org/pdf/761/76109911.pdf>
- Díaz , V., & Calzadilla , A. (2016). Artículos científicos, tipos de investigación y productividad científica en las Ciencias de la salud. *Revista Ciencias de la Salud*, 14(1), 115-121. Obtenido de <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=56243931011>
- GARCÉS, C. (2019). *INDICADORES FINANCIEROS PARA LA TOMA DE DECISIONES EN LA EMPRESA DISGARTA*. Ambato. Recuperado el 25 de Enero de 2022, de <https://repositorio.pucesa.edu.ec/bitstream/123456789/2860/1/77028.pdf>
- 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>
- Hernández, R., Fernández , C., & Baptista, P. (2010). Metodología de la investigación. *México: Mc Graw Hill*.
- Herrera, A., Betancourt, V., Herrera, A., Vega, S., & Vivanco, E. (2016). RAZONES FINANCIERAS DE LIQUIDEZ EN LA GESTIÓN EMPRESARIAL PARA TOMA DE DECISIONES. *QUIPUKAMAYOC Revista de la Facultad de Ciencias Contables*, 151-160.
- iusTime. (2020). La importancia de tener una buena gestión financiera a la hora de emprender. Obtenido de <https://www.iustime.com/actualidad/la-importancia-de-tener-una-buena-gestion-financiera-a-la-hora-de-emprender/>
- Lama, P., Lama, M., & Lama, A. (2021). Los instrumentos de la investigación científica. Hacia una plataforma teórica que clarifique y gratifique. *Horizonte de la Ciencia*, 12(22), 189-202. doi:https://doi.org/10.26490/uncp.horizonteciencia.2020.18.403

- Marcillo, C., Aguilar, C., & Gutiérrez, N. (Digital Publisher CEIT de 2021). Análisis financiero: una herramienta clave para la toma de decisiones de gerencia. 87-106. doi:doi.org/10.33386/593dp.2021.3.544
- Mejía, N. (2021). Administración financiera como disciplina en organizaciones empresariales. *REVISTA GLOBAL NEGOTIUM*, 34-60. doi:https://doi.org/10.53485/rgn.v4i1.160
- Molina, Y. (2019). La Reforestación como Estrategia Ambiental para la Conservación de. *Scientific*, 182-199. doi:https://doi.org/10.29394/Scientific.issn.2542-2987.2019.4.13.9.182-199
- Monjarás Ávila, A. J., Bazán Suárez, A. K., Pacheco Martínez, Z. K., Rivera Gonzaga, J. A., Zamarripa Calderón, J. E., & Cuevas Suárez, C. E. (2019). Diseños de Investigación. *Salud y Educación*, 8(15), 119-122. Obtenido de <https://repository.uaeh.edu.mx/revistas/index.php/ICSA/article/view/4908/6895>
- Montaño, S., Lopez, D., & Socarras, C. (2020). Estudio de la gestión financiera en las instituciones educativas públicas de Primaria y Secundaria. *Espacios*, 19-32.
- Mucha, L., Chamorro, R., Oseda, M., & Alania, R. (2021). Evaluación de procedimientos empleados para determinar la población y muestra en trabajos de investigación de posgrado. *Desafíos*, 50-57. doi:https://doi.org/10.37711/desafios.2021.12.1.253
- Muñoz, G., & Mendoza, M. (2023). Gestión de las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la Fundación Centro de Apoyo y Solidaridad “Alianza”, cantón Portoviejo, año 2020. *Digital Publisher CEIT*, 172-181. doi:https://doi.org/10.33386/593dp.2023.2.1681
- Párraga, S., Pinargote, N., Carmen, G., & Zamora, J. (2021). Indicadores de gestión financiera en pequeñas y medianas empresas en Iberoamérica: una revisión sistemática. *Dilemas Contemporáneos: Educación, Política y Valores.*, 1-24. doi: https://doi.org/10.46377/dilemas.v8i.2610
- Párraga, S., Pinargote, N., García, C., & Zamora, J. (2021). Indicadores de gestión financiera en pequeñas y medianas empresas en Iberoamérica: una. *Revista Dilemas Contemporáneos: Educación, Política y Valores.*(26), 1-24. Obtenido de <https://www.scielo.org.mx/pdf/dilemas/v8nspe2/2007-7890-dilemas-8-spe2-00026.pdf>
- Piza, N., Amaiquema, F., & Beltrán, G. (2019). Métodos y técnicas en la investigación cualitativa. Algunas precisiones necesarias. *Conrado*, 15(70), 455-459. Obtenido de http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1990-86442019000500455&lng=es&tlng=es.
- Prieto, B. (2017). El uso de los métodos deductivo e inductivo para aumentar la eficiencia del procesamiento de adquisición de evidencias digitales. *Cuadernos de Contabilidad*, 18(46). doi:https://doi.org/10.11144/Javeriana.cc18-46.umdi
- Pulla Ruth, N. M. (2021). *La gestión financiera en su relación con los indicadores de liquidez y rentabilidad en la empresa Economiza, periodo 2018-2019*. Machala.

Recuperado el 12 de Noviembre de 2021, de
file:///C:/Users/ELIZABETH/Desktop/WLADIMIR/TRABAJOS%20EXTRAS/
CONTABILIDAD/5.pdf

- Ramírez, A. (2009). Nuevas perspectivas para entender el emprendimiento empresarial. *Pensamiento y Gestión*, 96-119. Obtenido de http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1657-62762009000100005
- Rodríguez, A., & Pérez, A. (2017). Métodos científicos de indagación y de construcción del conocimiento. *Revista EAN*(82), 179-200.
doi:<https://doi.org/10.21158/01208160.n82.2017.1647>
- Romero, R., Romero, J., & Barboza, L. (2022). Relación entre perfil y visión emprendedora de los estudiantes universitarios. *RETOS. Revista de Ciencias de la Administración y Economía*, 67-82.
doi:<https://doi.org/10.17163/ret.n23.2022.04>
- Sáenz, L., & Sáenz, L. (2019). RAZONES FINANCIERAS DE LIQUIDEZ: UN INDICADOR TRADICIONAL DEL ESTADO FINANCIERO DE LAS EMPRESAS. *Revista Científica Orbis Cognitiona*, 81-90. Obtenido de https://revistas.up.ac.pa/index.php/orbis_cognita/article/view/376
- Salvador, J., Cuenca, G., & Avilés, 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).
doi:<https://doi.org/10.3989/redc.2021.2.1774>
- Sánchez, D. (2022). Técnicas e instrumentos de recolección de datos en investigación. *TEPEXI*, 38-39. doi:<https://doi.org/10.29057/estr.v9i17.7928>
- Sorangela, M., & Ortiz, J. (2020). Los paradigmas de la investigación: un acercamiento teórico para reflexionar desde el campo de la investigación educativo. *Revista Iberoamericana par ala investigación y desarrollo educativo*, 11(21).
doi:<https://doi.org/10.23913/ride.v11i21.717>
- Sparano, H. (2014). Emprendimiento en américa latina y su impacto en la gestión de proyectos. *Dimensión Empresarial*, 12(2), 95-106. Obtenido de <http://www.scielo.org.co/pdf/diem/v12n2/v12n2a08.pdf>
- Vargas, M., & Uttermann, R. (2020). Emprendimiento: factores esenciales para su constitución. *Revista Venezolana de Gerencia*, 709-720. Obtenido de <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=29063559024>
- Vasquez, C., Terry, O., Huaman, M., & Cerna, C. (2021). RATIOS DE LIQUIDEZ Y CUENTAS POR COBRAR: ANÁLISIS COMPARATIVO DE LAS EMPRESAS DEL SECTOR LÁCTEO QUE COTIZAN EN LA BOLSA DE VALORES DE LIMA. *Visión de futuro*, 195-214.
doi:<http://dx.doi.org/https://doi.org/10.36995/j.visiondefuturo.2021.25.02R.006>.
es

ANEXOS

Cuestionario de encuesta



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE MACHALA
Calidad, Pertinencia y Calidez
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA



Cuestionario de encuesta

Tema: Gestión financiera de los emprendimientos del Proyecto Juventud Emprende Diferente en el manejo de liquidez y rentabilidad periodo 2021-2022.

Objetivos Específicos:

- Evaluar la gestión financiera de los emprendimientos del proyecto JED correspondientes al periodo 2021-2022.
- Establecer la liquidez corriente de los emprendimientos en el año 2021 y 2022.
- Determinar si, en el periodo 2021-2022 incremento o disminuyo de liquidez corriente de los emprendimientos, con relación al proyecto juventud emprende diferente.

- **Periodo**

- 2021
- 2022

- 1) ¿Usted inició su emprendimiento con capital propio?
 - a) Sí
 - b) No
- 2) Si su respuesta anterior fue no, escoja una de las opciones que refleje de donde obtuvo el dinero para iniciar su emprendimiento.
 - a) Crédito Bancario
 - b) Ayuda económica del Estado
 - c) Ayuda económica de la Prefectura de El Oro
 - d) No aplica
- 3) ¿Su emprendimiento lleva un control de caja, que refleje los ingresos que se obtuvieron y los gastos en los que se incurrieron?

- a) Sí
- b) No
- 4) Si su respuesta anterior fue sí, mencione con que frecuencia realiza este control de caja.
- a) Una vez al día
- b) Una vez a la semana
- c) Una vez al mes
- d) No aplica
- 5) ¿Su emprendimiento posee un registro clasificado del número de clientes que tienen cuentas por cancelar de acuerdo a la antigüedad de la deuda (1 mes, 2 meses, 3 meses, 4 meses o más)?
- a) Sí
- b) No
- 6) ¿Su emprendimiento cuenta con un registro de mercaderías ya sea físico o electrónico donde refleje el número de productos que tiene disponible para la venta?
- a) Sí
- b) No
- 7) ¿Su emprendimiento cuenta con dinero o equivalente de efectivo?
- a) Sí
- b) No
- 8) Si su respuesta anterior fue sí, escriba el valor correspondiente a efectivo y equivalente de efectivo.
- a) No aplica
- b) Otra _____
- 9) ¿Su emprendimiento cuenta con mercadería disponible para la venta?
- a) Sí
- b) No
- 10) Si su respuesta anterior fue sí, escriba el valor correspondiente a inventario de mercadería.
- a) No aplica
- b) Otra _____
- 11) ¿Su emprendimiento tiene inversiones temporales a corto plazo, menores o hasta de un año?
- a) Sí
- b) No
- 12) Si su respuesta anterior fue sí, escriba el valor que corresponda a inversiones temporales.
- a) No aplica

- b) Otra_____
- 13) ¿Su emprendimiento cuenta con valores pendientes de cobrar a sus clientes?
- a) Sí
- b) No
- 14) Si su respuesta anterior fui sí, escriba el valor correspondiente a las cuentas por cobrar.
- a) No aplica
- b) Otra_____
- 15) ¿Su emprendimiento cuenta con valores pendientes de pago a su proveedor(es)?
- a) Sí
- b) No
- 16) Si su respuesta anterior fui sí, escriba el valor correspondiente a proveedores.
- a) No aplica
- b) Otra_____
- 17) ¿Su emprendimiento cuenta con crédito(s) pendiente(es) de pago con instituciones financieras u otra entidad que le brinde efectivo al emprendimiento a corto plazo, menores o hasta de un año?
- a) Sí
- b) No
- 18) Si su respuesta anterior fui sí, escriba el valor que corresponde a créditos por pagar.
- a) No aplica
- b) Otra_____