

UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO

FACULTAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

CARRERA DE INGENIERÍA FINANCIERA

Proyecto de Investigación, previo a la obtención del Título de Ingeniero Financiero

Tema:

"La educación financiera y el emprendimiento en el sector de la fabricación de muebles de madera en la parroquia Huambaló"

Autor: Paredes Sánchez, William Alejandro

Tutora: Ing. Córdova Pacheco, Ana Consuelo Mg.

Ambato – Ecuador

2019

APROBACIÓN DEL TUTOR

Yo, Ing. Ana Consuelo Córdova Pacheco, Mg. con cédula de identidad No.050275878-2, en mi calidad de Tutora del proyecto de investigación sobre el tema: **"LA EDUCACIÓN FINANCIERA Y EL EMPRENDIMIENTO EN EL SECTOR DE LA FABRICACIÓN DE MUEBLES DE MADERA EN LA PARROQUIA HUAMBALÓ"**, desarrollado por William Alejandro Paredes Sánchez, de la Carrera de Ingeniería Financiera, modalidad presencial, considero que dicho informe investigativo reúne los requisitos, tanto técnicos como científicos y corresponde a las normas establecidas en el Reglamento de Graduación de Pregrado, de la Universidad Técnica de Ambato y en el normativo para presentación de Trabajos de Graduación de la Facultad de Contabilidad y Auditoría.

Por lo tanto, autorizo la presentación del mismo ante el organismo pertinente, para que sea sometido a evaluación por los profesores calificadores designados por el H. Consejo Directivo de la Facultad.

Ambato, Agosto 2019.

TUTORA



Ing. Ana Consuelo Córdova Pacheco, Mg.

C.I. 050275878-2

DECLARACIÓN DE AUTORÍA

Yo, William Alejandro Paredes Sánchez, con cédula de identidad No. 180434110-3, tengo a bien indicar que los criterios emitidos en el proyecto de investigación, bajo el tema: **"LA EDUCACIÓN FINANCIERA Y EL EMPRENDIMIENTO EN EL SECTOR DE LA FABRICACIÓN DE MUEBLES DE MADERA EN LA PARROQUIA HUAMBALÓ"**, así como también los contenidos presentados, ideas, análisis, síntesis de datos, conclusiones, son de exclusiva responsabilidad de mi persona, como autor de este Proyecto de Investigación.

Ambato, Agosto 2019.

AUTOR



William Alejandro Paredes Sánchez

C.I. 180434110-3

CESIÓN DE DERECHOS

Autorizo a la Universidad Técnica de Ambato, para que haga de este proyecto de investigación, un documento disponible para su lectura, consulta y procesos de investigación.

Cedo los derechos en línea patrimoniales de mi proyecto de investigación, con fines de difusión pública; además apruebo la reproducción de este proyecto de investigación, dentro de las regulaciones de la Universidad, siempre y cuando esta reproducción no suponga una ganancia económica potencial; y se realice respetando mis derechos de autor.

Ambato, Agosto 2019.

AUTOR



William Alejandro Paredes Sánchez

C.I. 180434110-3

APROBACIÓN DEL TRIBUNAL DE GRADO

El Tribunal de Grado, aprueba el proyecto de investigación, sobre el tema**: "LA EDUCACIÓN FINANCIERA Y EL EMPRENDIMIENTO EN EL SECTOR DE LA FABRICACIÓN DE MUEBLES DE MADERA EN LA PARROQUIA HUAMBALÓ"**, elaborado por William Alejandro Paredes Sánchez, estudiante de la Carrera de Ingeniería Financiera, el mismo que guarda conformidad con las disposiciones reglamentarias emitidas por la Facultad de Contabilidad y Auditoría de la Universidad Técnica de Ambato.

Ambato, Agosto 2019.

Eco. Mg. Diego Proaño

PRESIDENTE

Ing. Fanny Paulina Pico

MIEMBRO CALIFICADOR

Dra. Lilian Morales

MIEMBRO CALIFICADOR

DEDICATORIA

El presente proyecto de investigación está dedicado a Dios por ser mi guía, a mis Padres Vicente Paredes y Guadalupe Sánchez (+) por brindarme siempre su amor y apoyo incondicional. A mis hermanos Carlos y Jeaneth por ser mis mejores amigos y compartir conmigo alegrías y fracasos. A mi esposa Mayra Vinueza, quien con su comprensión y amor me acompaña en todos mis sueños y metas. Y en general a todos aquellos que con sus palabras de aliento me ayudaron a terminar este gran paso de vida.

William Alejandro Paredes Sánchez

AGRADECIMIENTO

A Dios por darme salud y regalarme un día más de vida, por darme sabiduría para continuar en esta lucha por ser mejor. A mi padre excepcional ya mi angelito del cielo que me han dado siempre su amor y cariño. A mis queridos hermanos Carlos y Jane, a mi esposa Mayrita que me brinda su amor y apoyo incondicional. A la Ing. Anita Córdova por su valioso aporte en el desarrollo de la presente investigación y a los respectivos fabricantes de muebles de la parroquia Huambaló por brindar algunos minutos de su tiempo. A la Universidad Técnica de Ambato y a todos los docentes que forman parte de la Facultad de Contabilidad y Auditoría, por los conocimientos impartidos que han sido de mucha importancia para mi formación profesional.

William Alejandro Paredes Sánchez

UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO

FACULTAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

CARRERA DE INGENIERÍA FINANCIERA

TEMA: "LA EDUCACIÓN FINANCIERA Y EL EMPRENDIMIENTO EN EL SECTOR DE LA FABRICACIÓN DE MUEBLES DE MADERA EN LA PARROQUIA HUAMBALÓ",

AUTOR: William Alejandro Paredes Sánchez

TUTORA: Ing. Ana Consuelo Córdova Pacheco, Mg

FECHA: Agosto 2019

RESUMEN EJECUTIVO

Este proyecto de investigación nace de la necesidad de saber sobre la educación financiera y el emprendimiento en los fabricantes de muebles de madera de la parroquia Huambaló, además sirve de ayuda ya que brinda conocimiento e información necesaria sobre la psicología del comportamiento financiero que éstos emprendedores tienen al momento de emprender en sus negocios. Este estudio está dirigido a los fabricantes de muebles de madera en el cual, para alcanzar los objetivos propuestos, se tomará como sustento investigativo la realización de los antecedentes, partiendo de una revisión bibliográfica de trabajos similares, luego se explica la metodología respaldada por el enfoque cualitativo y cuantitativo, modalidad documental de campo y descriptiva, con su respectiva especificación.

Se determina que la mayor parte de los emprendedores de la parroquia Huambaló, tienen un nivel medio de educación financiera pero no lo aplican correctamente por lo cual es necesario un asesoramiento en ciertas áreas. Esta investigación fue desarrollada mediante una encuesta realizada a la población objeto de estudio, para conseguir la información respectiva y obtener datos estadísticos. Uno de los beneficios de la investigación es mejorar las condiciones de estos emprendedores adaptando sus ideales frente a una adecuada cultura financiera. Al culminar esta investigación, se espera poner a disposición para que los emprendedores, tomen las mejores decisiones y logren incrementar su competitividad frente al mercado.

PALABRAS DESCRIPTORAS: EDUCACIÓN FINANCIERA, EMPRENDIMIENTO, PSICOLOGÍA DEL COMPORTAMIENTO FINANCIERO, ASESORAMIENTO, CULTURA FINANCIERA.

TECHNICAL UNIVERSITY OF AMBATO

FACULTY OF ACCOUNTING AND AUDITING

CAREER OF FINANCIAL ENGINEERING

TOPIC: "FINANCIAL EDUCATION AND THE ENTREPRENEURSHIP IN THE AREA OF WOODEN FURNITURE MANUFACTURE IN THE PARISH OF HUAMBALÓ"

AUTHOR: William Alejandro Paredes Sánchez

TUTOR: Ing. Ana Consuelo Córdova Pacheco, Mg

DATE: August 2019

ABSTRACT

This research work comes out of the need to know about the financial education and the entrepreneurship of the wooden furniture manufacturers in the parish of Huambaló, besides, it helps as it provides necessary knowledge and information about the financial behavior psychology that these entrepreneurs have when undertaking their business. This research work is addressed to the wooden furniture manufacturers in which in order to reach the objectives, the realization of the background will be taken as a research support, starting from a bibliographic review of similar work, then the methodology will be explained which is supported the qualitative-quantitative approach documentary and descriptive field modality, with its respective specification. It is determined that most of the entrepreneurs from the parish of Huambaló have a medium level of financial education, but this is not applied correctly, for that reason it is necessary some advice in certain areas. This research was carried out through a survey applied to the target population to get the corresponding information and to get statistic data. One of the benefits of the research is to improve the conditions of these entrepreneurs adapting their ideas to an adequate financial culture. At the end of this research, it is expected to make it available so that the entrepreneurs make good decisions and increase the competitiveness against the market.

KEYWORDS: FINANCIAL EDUCATION, FINANCIAL BEHAVIOR PSYCHOLOGY, ENTREPRENEURSHIP, ADVICE, FINANCIAL EDUCATION.

ÍNDICE GENERAL

CONTENIDO **PÁGINA**

TEMA i

APROBACIÓN DEL TUTOR ii

DECLARACIÓN DE AUTORÍA iii

CESIÓN DE DERECHOS iv

APROBACIÓN DEL TRIBUNAL DE GRADO v

DEDICATORIA vi

AGRADECIMIENTO vii

RESUMEN EJECUTIVO viii

ABSTRACT ix

ÍNDICE GENERAL x

ÍNDICE DE TABLAS xiii

ÍNDICE DE GRÁFICOS xv

INTRODUCCIÓN 1

CAPÍTULO I 3

1.1. Justificación 3

1.1.1. Justificación teórica 3

1.1.2. Justificación metodológica 9

1.1.3. Justificación práctica 10

1.1.4. Formulación del problema de investigación 11

1.2. Objetivos 11

1.2.1. Objetivo general 11

1.2.2. Objetivos específicos 11

CAPÍTULO II 12

MARCO TEÓRICO 12

2.1. Antecedentes investigativos 12

2.2. Fundamentación teórica 24

2.2.1. Educación financiera 24
2.2.1.1. Psicología del comportamiento financiero 25
2.2.1.2. Finanzas personales 28
2.2.1.3. Manejo del efectivo 30
2.2.1.4. Gestión de recursos monetarios 32
2.2.2. Emprendimiento 34
2.2.2.1. Espíritu emprendedor 35
2.2.2.2. Plan de negocios 37
2.2.2.3. Creatividad 40
2.2.2.4. Trabajo en equipo 41
2.3. Hipótesis o preguntas de investigación 44
CAPÍTULO III 44
METODOLOGÍA 44
3.1. Recolección de la información 44
3.1.1. Modalidad de la investigación 46
3.1.2. Fuentes primarias y secundarias 47
3.1.3. Población 48
3.2. Tratamiento de la información 50
3.3. Operacionalización de las variables 53
3.3.1. Variable independiente: Educación financiera 53
3.3.2. Variable dependiente: Emprendimiento 55
CAPÍTULO IV 57
RESULTADOS 57
4.1. Resultados y discusión 57
4.2. Verificación de la hipótesis 94
4.2.1. Planteamiento de la hipótesis 95
4.3. Limitaciones del estudio 100
CAPÍTULO V 101
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES 101
5.1. Conclusiones 101
5.2. Recomendaciones 102
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS 103

ANEXOS 108

ÍNDICE DE TABLAS

CONTENIDO **PÁGINA**

TABLA 1. LOS 10 PAÍSES MÁS EMPRENDEDORES DEL 2017 5
TABLA 2 ACTIVIDAD DE EMPRENDIMIENTO EN AMÉRICA LATINA. 7
TABLA 3 RAMA DE ACTIVIDAD, PARROQUIA HUAMBALÓ 8
TABLA 4 RESUMEN ANTECEDENTES INVESTIGATIVOS 20
TABLA 5 FABRICANTES DE MUEBLES DE MADERA 49
TABLA 6 PLAN DE PROCESAMIENTO DE LA INFORMACIÓN 50
TABLA 7 NOTICIAS RELACIONADAS CON LA SITUACIÓN ECONÓMICA-FINANCIERA 57
TABLA 8 CRISIS - HÁBITOS 58
TABLA 9 COMPRA 59
TABLA 10 PRESUPUESTO 60
TABLA 11 HÁBITO 61
TABLA 12 AHORRO 62
TABLA 13 ¿PARA QUÉ AHORRA? 63
TABLA 14 METAS FINANCIERAS 64
TABLA 15 ASESORAMIENTO FINANCIERO 65
TABLA 16 ÁREAS 66
TABLA 17 NIVEL DE EDUCACIÓN FINANCIERA 67
TABLA 18 PLANIFICACIÓN DE EFECTIVO 68
TABLA 19 ENDEUDAMIENTO 69
TABLA 20 PLANIFICACIÓN DEL ENDEUDAMIENTO 70
TABLA 21 MANEJO EFICIENTE 71
TABLA 22 CRECIMIENTO 72
TABLA 23 CRÉDITO 73
TABLA 24 UTILIZACIÓN DEL CRÉDITO 74
TABLA 25 PAGA A TIEMPO LAS CUENTAS. 75
TABLA 26 ¿POR QUÉ NO PAGA A TIEMPO? 76
TABLA 27 REGISTRO 77
TABLA 28 MOTIVACIÓN 78
TABLA 29 CRECER A LARGO PLAZO 79
TABLA 30 ÁREAS 80

TABLA 31 TIEMPO DEL EMPRENDIMIENTO 81
TABLA 32 CUALIDADES 82
TABLA 33 PERMANENCIA DEL NEGOCIO 83
TABLA 34 NIVEL DE IMPORTANCIA 84
TABLA 35 TIPOS DE EMPRENDEDORES 85
TABLA 36 PLAN DE NEGOCIOS 86
TABLA 37 NIVEL DE CONOCIMIENTOS 87
TABLA 38 CREATIVIDAD 88
TABLA 39 TÉCNICAS DE CREATIVIDAD 89
TABLA 40 PALABRA RELACIONADA CON CREATIVIDAD 90
TABLA 41 EQUIPO DE TRABAJO 91
TABLA 42 NÚMERO IDEAL DE INTEGRANTES 92
TABLA 43 REGLA PRINCIPAL 93
TABLA 44 TABLA DE DISTRIBUCIÓN DEL CHI CUADRADO 95
TABLA 45 RESUMEN DEL PROCESAMIENTO DE CASOS 95
TABLA 46 TABLA CRUZADA P11* P29 96
TABLA 47 PRUEBA DE CHI CUADRADO 97

ÍNDICE DE GRÁFICOS

CONTENIDO **PÁGINA**

GRÁFICO 1 DESEMPEÑO LATINOAMÉRICA Y EL CARIBE EN EL ÍNDICE GLOBAL DE EMPRENDIMIENTO (GEI)---------- 6
GRÁFICO 2 NOTICIAS RELACIONADAS CON LA SITUACIÓN ECONÓMICA-FINANCIERA-57
GRÁFICO 3 CRISIS - HÁBITOS----------58
GRÁFICO 4 COMPRA----------59
GRÁFICO 5 PRESUPUESTO ----------60
GRÁFICO 6 HÁBITO ----------61
GRÁFICO 7 AHORRO----------62
GRÁFICO 8 ¿PARA QUÉ AHORRA?----------63
GRÁFICO 9 METAS FINANCIERAS----------64
GRÁFICO 10 ASESORAMIENTO FINANCIERO ----------65
GRÁFICO 11 ÁREAS----------66
GRÁFICO 12 NIVEL DE EDUCACIÓN FINANCIERA----------67
GRÁFICO 13 PLANIFICACIÓN DE EFECTIVO ----------68
GRÁFICO 14 ENDEUDAMIENTO----------69
GRÁFICO 15 PLANIFICACIÓN DEL ENDEUDAMIENTO ----------70
GRÁFICO 16 MANEJO EFICIENTE ----------71
GRÁFICO 17 CRECIMIENTO ----------72
GRÁFICO 18 CRÉDITO ----------73
GRÁFICO 19 UTILIZACIÓN DEL CRÉDITO ----------74
GRÁFICO 20 PAGA A TIEMPO LAS CUENTAS----------75
GRÁFICO 21 ¿POR QUÉ NO PAGA A TIEMPO?----------76
GRÁFICO 22 REGISTRO ----------77
GRÁFICO 23 MOTIVACIÓN ----------78
GRÁFICO 24 CRECER A LARGO PLAZO----------79
GRÁFICO 25 ÁREAS----------80
GRÁFICO 26 TIEMPO DEL EMPRENDIMIENTO ----------81
GRÁFICO 27 CUALIDADES ----------82
GRÁFICO 28 PERMANENCIA DEL NEGOCIO----------84
GRÁFICO 29 NIVEL DE IMPORTANCIA ----------85

GRÁFICO 30 TIPOS DE EMPRENDEDORES----------86
GRÁFICO 31 PLAN DE NEGOCIOS----------87
GRÁFICO 32 NIVEL DE CONOCIMIENTOS----------88
GRÁFICO 33 CREATIVIDAD----------89
GRÁFICO 34 TÉCNICAS DE CREATIVIDAD----------90
GRÁFICO 35 PALABRA RELACIONADA CON CREATIVIDAD----------91
GRÁFICO 36 EQUIPO DE TRABAJO----------92
GRÁFICO 37 NÚMERO IDEAL DE INTEGRANTES----------93
GRÁFICO 38 REGLA PRINCIPAL----------94
GRÁFICO 39 GRÁFICO DEL CHI CUADRADO----------97

INTRODUCCIÓN

Desde hace años las personas han ido desarrollando su crecimiento económico y temas como la educación financiera y el emprendimiento resultan como un medio que puede ser muy importante para promoverlo. El presente trabajo investigativo es desarrollado con el fin de dar a conocer el nivel de conocimiento y preparación sobre temas de educación financiera que tienen los emprendedores de las pymes del sector mueblero en la parroquia Huambaló. En este estudio se evidencia como el emprendimiento depende de la educación financiera que tienen éstos fabricantes de muebles.

A continuación, se detalla un breve resumen de cada capítulo y el componente más importante y destacado de cada uno.

Capítulo I: Dentro de este apartado se realiza la justificación teórica desarrollando el tema a nivel macro, meso y micro, por otro lado se elaboró la justificación metodológica en la cual se sustenta en un enfoque con modalidad de campo, por lose utilizará fuentes primarias, el acceso a esta información le permitirá al investigador llegar a determinar las variables de estudio, en la justificación práctica se destalla que este estudio es un aporte a la formación profesional, ya que le da relevancia al proyecto de investigación. También presenta la descripción y formulación del problema, misma que detalla la situación real en donde se desenvuelve dicho problema, así como también se detallan los respectivos objetivos llevados a cabo en este estudio.

Capítulo II: Dentro de este capítulo se detalla el marco teórico, partiendo de los antecedentes investigativos, que son un soporte para la presente investigación tomando como referencia libros y artículos científicos. También se realiza la fundamentación teórica dentro de la cual se establecen temas, definiciones y características de las variables objeto de estudio, con el fin de facilitar de mejor manera la comprensión de la temática y por último se establece la formulación de la hipótesis a comprobar.

Capítulo III: Este capítulo abarca la metodología de la investigación, partiendo de la recolección de la información, misma que detalla una modalidad de investigación

bibliográfica y de campo, con un enfoque mixto porque utiliza aspectos cuantitativos y cualitativos, así como un nivel exploratorio y descriptivo. Además, se detalla la población intervenida, el plan y procesamiento de la información y la operacionalización de las variables.

Capítulo IV: Expone los resultados obtenidos de la investigación, incluye tablas y gráficos de las encuestas realizadas, así como también el análisis e interpretación de cada uno de éstos. Además, los cálculos estadísticos en base a los datos obtenidos, para la verificación de la hipótesis y por ultimo las limitaciones del estudio.

Capítulo V: Aquí se plantean únicamente las conclusiones y recomendaciones del estudio.

CAPÍTULO I

1.1.Justificación

1.1.1. Justificación teórica

La educación financiera se ha convertido mundialmente en una prioridad para las instituciones públicas, organismos como El Banco Mundial, la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), el G-20, el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y el Centro de Estudios Monetarios Latinoamericano (CEMLA), han tomado la iniciativa de este tema y desarrollado diversidad de foros, investigaciones, publicaciones y programas con la finalidad de que la educación financiera se convierta en un tema relevante para los gobiernos de los países (Marshall, 2014).

Así mismo la educación financiera ha sido reconocida internacionalmente como un elemento capaz de reducir la exclusión social y desarrollar el sistema financiero. Además, se ha detectado que las personas desconocen los elementos y conceptos financieros básicos, lo que conlleva a tomar decisiones inadecuadas sobre ahorro, deuda e inversiones, lo que puede perjudicar su bienestar familiar actual y futuro (Herrera, 2014).

Es así que el término educación financiera para el emprendedor es de total importancia para la toma de decisiones por lo que en el siglo XVII el francés Richard Cantillón definió el término emprendedor como "agente que compra los medios de producción a ciertos precios y los combina en forma ordenada para obtener de allí un nuevo producto". Posteriormente su coterráneo Say, define al emprendedor como "un individuo líder, previsor, tomador de riesgos y evaluador de proyectos, y que moviliza recursos desde una zona de bajo rendimiento a una de alta productividad". Por otro lado el Índice Global de Emprendimiento (IGE) es un producto del Instituto de Emprendimiento y desarrollo Global (GEDI) la cual es una organización sin fines de lucro que realiza investigaciones sobre el vínculo entre el espíritu empresarial, el desarrollo económico y la prosperidad (Competitividad, 2017). El IGE busca medir tanto la calidad del espíritu emprendedor de un país, como el nivel de apoyo a iniciativas empresariales,

partiendo de la definición adoptada por el GEDI, la mentalidad emprendedora está sujeta al estado de desarrollo en la que se encuentre un país determinado es por esto que se observa que los países con mayor cantidad de emprendedores, en general países de bajo ingreso, no son necesariamente los países más emprendedores.

A continuación, se muestran los tres componentes o subíndices junto con el desglose de los 14 pilares que conforman el Índice Global de Emprendimiento:

Ilustración 1. División de información estratégica



Fuente: GEDI 2017

Dentro del contexto los diez países más emprendedores según el IGE, tenemos que la mayoría son economías europeas, con la excepción de Estados Unidos, Suiza, Canadá, Suecia, Dinamarca, Islandia, Australia, Reino Unido, Irlanda y Holanda.

Donde el país más emprendedor en 2017 es Estados Unidos, el cual ocupó esa posición en la medición del año anterior. Con una puntuación de 83.5/100, mientras Suiza, siguiente en la lista, obtuvo 78/100.El subíndice más destacado para los Estados Unidos es el de "Aspiraciones Emprendedoras", con una

puntuación de 88.4/100, dado mayormente por el alto grado de internacionalización y de capital de riesgo. Igualmente, Suiza ostenta su mejor puntuación en este subíndice con una calificación de 82.5/100, sosteniéndose tanto en su grado de internacionalización como de innovación de productos. Países como Suecia, Dinamarca e Islandia son economías europeas que tienen una tradición en tecnología e innovación, lo que provoca que las empresas se beneficien del mercado interno de la Unión Europea, dada su alta calidad en infraestructura y su organización institucional. Por estas razones se han mantenido durante años dentro del top 10 en este índice.

Tabla 1. Los 10 países más emprendedores del 2017

Los 10 Países más Emprendedores del 2017			
País	2017		2016
	Rank	Puntuación	Rank
	(1-137)	(0-100)	(1-130)
Estados Unidos	1	83,4	1
Suiza	2	78	8
Canadá	3	75,6	2
Suecia	4	75,5	5
Dinamarca	5	74,1	4
Islandia	6	73,5	7
Australia	7	72,5	3
Reino Unido	8	71,3	9
Irlanda	9	71	12
Holanda	10	67,8	13

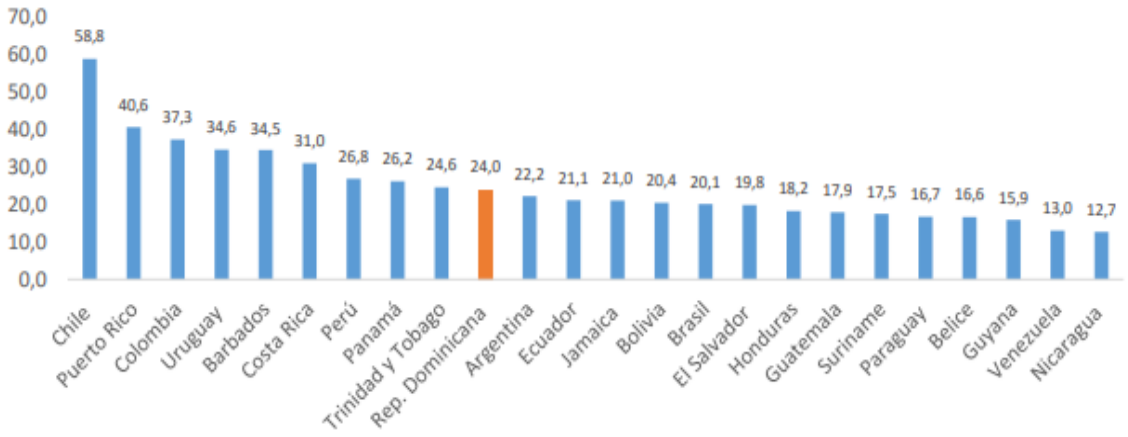
Fuente: GEDI 2017

El emprendimiento es un proceso que con el transcurso del tiempo ha venido causando un impacto positivo en la creación de empresas, fenómeno que coadyuva a la generación de empleos, mejorando su eficiencia en la productividad, hasta lograr un nivel de competitividad en mercados nacionales e internacionales, es así que en América latina es mucho de lo que se ha venido hablando sobre "emprendimiento", algunos manifiestan que es la iniciativa de personas adultas para crear una empresa, algunos la definen como la motivación y entusiasmo para estar inmersos en los negocios, otros, como la tendencia del entorno, llevada a la realidad (Sparano, 2014).

El índice resalta que la región de Latino América y el Caribe, pese a ser menos desarrollada que Europa, Norte América y Asia, presenta un gran potencial para la actividad emprendedora. Este potencial se enmarca en el crecimiento económico sostenido de muchos de los países que componen la región, tanto como el mejoramiento de la gobernanza y un factor con los que las demás regiones no cuentan, una población relativamente joven.

Para el 2017, el país más emprendedor de la región es Chile, que ocupa la posición número 18 a nivel global en este rubro. La puntuación de Chile en el Índice Global de Emprendimiento es de 58.8/100, siendo el subíndice de "Actitud Emprendedora" el de más alto desempeño para esa economía, con una puntuación de 72.8/100.

Gráfico 1 Desempeño Latinoamérica y el Caribe en el Índice Global de Emprendimiento (GEI)



Fuente: Global Entrepreneurship Index (2017)

Ecuador ocupa la posición 12 de 24 a nivel regional y presenta una puntuación de 21/100, el porcentaje de emprendedores nacientes entre 18 – 64 años de edad en América latina, señala a Ecuador con un (16,7%) y una tendencia alcista desde 2009 (6,3%); como se puede apreciar en el Gráfico N° 2. Respecto a los productos ofrecidos, el 48,7% de los iniciales y el 50% de los establecidos, consideran que los productos para sus clientes son nuevos, donde el 13% y 6% respectivamente, manifiestan que gran parte se debe a que la tecnología utilizada

es nueva (menor a un año), en cambio un alto porcentaje (78,4%), con mayor experiencia, logran expansión sin nuevas tecnologías (Sparano, 2014).

A continuación, se muestra una tabla sobre la actividad de emprendimiento en América Latina:

Tabla 2 Actividad de emprendimiento en América Latina.

PAÍSES	Emprendedores Iniciales	Emprendedores nacientes	Emprendedores nuevos	Emprendedores establecidos
ARGENTINA	18,9	11,8	7,3	9,6
BRASIL	15,4	4,5	11,3	15,2
CHILE	22,6	14,7	8,4	7,8
COLOMBIA	20,1	13,6	6,9	6,7
ECUADOR	27	17	12	19
MÉXICO	12,1	7,9	4,3	4,7
PERÚ	20,2	14,7	6,2	5,1
URUGUAY	15	10	5	5

Fuente: Global Entrepreneurship Research Association (GERA) 2012.

Según la información anterior, Ecuador, Chile, Perú y Colombia son los países que mayor oportunidad presentan en cuanto al desarrollo de una idea de negocios, según el análisis, Ecuador (19%), Brasil (15,2%), Argentina (9,6%) y Chile (7,8%), son los países de América Latina con mayores posibilidades de convertirse en emprendedores a largo plazo, y esto se debe a los hábitos financieros que tienen las personas así como lo señala García (2015), en su revista sobre educación financiera: "La falta de educación financiera en la población mexicana se refleja principalmente en el escaso uso de productos y servicios financieros, en malos hábitos al momento de adquirirlos, en el desconocimiento de sus derechos y obligaciones, así como en la falta de planeación financiera".

Por lo tanto, esto impacta de forma negativa en su bienestar y calidad de vida, al mismo tiempo que provoca que las instituciones financieras no alcancen los niveles de competitividad requeridos y que se detenga el desarrollo económico del país. La falta de hábitos de ahorro, poca cultura de previsión, planeación de ingresos y gastos,

provoca que la población tome decisiones económicas riesgosas que implican aprender de sus errores (Rivera, 2018).

La Parroquia Huambaló se caracteriza por concentrarse en tres actividades: agrícolas, artesanales y manufactura (elaboración y ensamblaje de muebles). En este sentido, la población dedicada a la agricultura está representada por el 52% de la población. En cuanto a la categoría de manufactura podemos identificar que representa el 25%. Esto muestra la estructura laboral que posee la parroquia ya que sus principales actividades se concentran en la agricultura, elaboración y ensamblaje de muebles, esto mantiene la estructura laboral de la parroquia (Huambaló, 2015)

Tabla 3 Rama de Actividad, parroquia Huambaló

Detalle	Hombre	Mujer	Total	%
Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca	1.149	736	1.885	52%
Industrias manufactureras	615	306	921	25%
Comercio al por mayor y menor	97	92	189	5%
No declarado	51	118	169	5%
Transporte y almacenamiento	121	1	122	3%
Enseñanza	17	45	62	2%
Construcción	52	1	53	1%
Actividades de los hogares como empleadores	1	40	41	1%
Otras actividades de servicios	19	15	34	1%
Administración pública y defensa	21	7	28	1%
Actividades de alojamiento y servicio de comidas	9	18	27	1%
Actividades de la atención de la salud humana	2	25	27	1%
Actividades profesionales, científicas y técnicas	8	9	17	0%
Trabajador nuevo	8	5	13	0%
Información y comunicación	7	2	9	0%
Actividades financieras y de seguros	5	4	9	0%
Actividades de servicios administrativos y de apoyo	4	1	5	0%
Artes, entretenimiento y recreación	2	1	3	0%
Distribución de agua, alcantarillado y gestión de deshechos	1	-	1	0%
Total	2.189	1.426	3.615	100%

Fuente: Censo Nacional de Población 2010

La industria en Huambaló, es un sector empresarial dedicado a la fabricación, preparación y comercialización de muebles de todo tipo de modelo como por ejemplo muebles de sala, comedor, dormitorio etc., porque debido a la creciente demanda en el área de construcción surge la idea de emprender una industria que

logre llenar los requerimientos de las personas con los más exigentes gustos a la hora de distinguir su hogar y convertirlo en un lugar acogedor.

Desde hace 10 años esta industria ha evolucionado en el mercado local y éstas empresa se han convertido en las principales en el área de la fabricación, preparación y comercialización de muebles de madera al por mayor y menor, en el campo local y nacional.Como la tecnología empleada en este segmento es simple, tiene pocos problemas relacionados con la producción y fabricación, salvo la necesidad de asistencia técnica en temas de diseño, sin menospreciar que algunos fabricantes producen muebles de estilo moderno, aceptados y cotizados internacionalmente.

Es así que la industria de muebles constituye el segmento más importante de la industria maderera secundaria del Ecuador, incluyendo talleres y fábricas de dimensiones más bien pequeñas, se abastece de madera con calidad muy variada, proveniente, de procesos previos realizados por motosierristas. Salvo pocas empresas, la gran mayoría de la industria del mueble está conformada por medianas y pequeñas empresas familiares con limitaciones tecnológicas y de maquinaria.

Por lo tanto la investigación sustenta su importancia en indagar la variable educación financiera y emprendimiento en el sector de la fabricación de muebles de madera en la parroquia Huambaló para determinar si el emprendimiento que se genera depende del nivel de educación financiera que tienen los fabricantes de muebles de madera a través de la aplicación de una técnica de encuesta basada en la psicología del comportamiento financiero, para poder evaluar el nivel de conocimiento financiero de los administradores de estas pymes.

1.1.2. Justificación metodológica

La presente investigación se sustenta en un enfoque metodológico con modalidad de campo, por lo expuesto se utilizará fuentes primarias, el acceso a esta información le permitirá al investigador llegar a determinar una psicología de comportamiento financiero en los emprendedores del sector de fabricación de muebles de madera de la parroquia de Huambaló, de tal manera que la viabilidad de la información es libre en función del nivel exploratorio del investigador. Dicha población ha sido considerada en función de datos o cifras recabadas por el investigador, la cual está

conformada por 48 pequeñas y medianas empresas, el acceso a dicha información le permitirá al investigador indagar sobre las dos variables mencionadas en esta investigación. La población mencionada anteriormente está claramente identificada, la investigación tiene el apoyo de la Universidad Técnica de Ambato como instrumento de graduación.

El acceso a la información primaria dependerá de la predisposición de los encuestados en este caso emprendedores del sector de la fabricación de muebles de madera en la parroquia Huambaló. La presente investigación merece su atención como instrumento de graduación de la Universidad Técnica de Ambato. A nivel profesional, la presente investigación justifica su interés ya que dentro del manejo de la información financiera la atención a las finanzas conductuales es de vital importancia, en definitiva la razón que justifica éste estudio es que mencionada identificación facilite el proceso de toma de decisiones óptimas que contribuyan al fortalecimiento de las capacidades productivas del sector mueblero, mediante la adopción de índices que apoyen el esfuerzo empresarial por lograr competitividad no solo a nivel nacional sino también internacional.

1.1.3. Justificación práctica

La presente investigación se convierte en un aporte a la formación profesional, ya que está ligado a la psicología del comportamiento financiero que es una línea subyacente de las finanzas personales, que dentro de la formación profesional le da relevancia al proyecto de investigación. Por otro lado, este trabajo contribuye a la sociedad, ya que determina la necesidad de educación financiera que debe de ser abordada por las instituciones financieras del ecuador como medio directo de manejo del efectivo de las personas frente al compromiso adquirido sobre sus deudas o créditos con las mismas.

Esta investigación será de beneficio para los artesanos fabricantes de muebles, ya que existe disponibilidad de recursos y acceso a la información sobre cuáles son los factores que influyen en la educación financiera y en el emprendimiento, para que lo implementen, lo mejoren o lo corrijan en sus empresas y éstas con el tiempo sean exitosas. Adicional a lo anteriormente mencionado, tendrán información importante y verídica que les ayudará en el momento de emprender.

Desde el ámbito académico se puede decir que la investigación o estudio de caso contribuirá a la psicología del comportamiento financiero que tienen los emprendedores. Por otra parte, a través de éste análisis, una vez que se obtengan resultados precisos sobre este estudio, se estará en la capacidad de formular conclusiones y recomendaciones que puedan contribuir a la complementación del pénsul académico institucional, a fin de que los profesionales que egresen respondan a la demanda de las empresas.

1.1.4. Formulación del problema de investigación

¿Cómo la deficiente educación financiera provoca emprendimientos en el sector de la fabricación de muebles de madera de la parroquia Huambaló?

1.2.Objetivos

1.2.1. Objetivo general

- Determinar si el emprendimiento que se genera depende del nivel de educación financiera que tienen los fabricantes de muebles de madera a través de la aplicación de una técnica de encuesta basada en la psicología del comportamiento financiero, para evaluar el nivel de conocimiento financiero de los administradores de estas pymes.

1.2.2. Objetivos específicos

- Medir el nivel de educación financiera con el que iniciaron el negocio para determinar la creación de nuevas variables que aporten al estudio a través de la técnica de la encuesta.
- Diagnosticar las cualidades del emprendedor al momento de iniciar su negocio y el tipo de emprendedor que es.
- Determinar la correlación entre el nivel de educación financiera y el nivel de emprendimiento.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

2.1. Antecedentes investigativos

En la presente investigación se ha considerado aportes de diferentes artículos científicos los cuales se mencionan a continuación.

En la investigación exploratoria y descriptiva de Navarro (2012), con el tema "Aplicación de la Ley 1014 de Emprendimiento en las Instituciones Educativas Públicas y Privadas: Nivel Secundaria y Media Vocacional en la ciudad de Villavicencio-Meta" con el único objetivo de realizar encuestas a los directivos docentes de las instituciones educativas públicas y privadas: nivel básica secundaria y media vocacional en la ciudad de Villavicencio, con el fin de de lograr implementar un programa de emprendimiento desde la perspectiva organizativa académica mediante la Ley de Fomento a la cultura del emprendimiento. La metodología de esta investigación se realizó a través de fuentes primarias y secundarias, las primeras, mediante la aplicación de encuestas con preguntas cerradas, con el fin de determinar el conocimiento y aplicación de la ley 1014 de 2006. Las segundas, a través de textos, documentos e información interna y externa de las instituciones objeto de investigación, libros, información electrónica y demás documentos que las secretarias de educación departamental y municipal proporcionen. Los resultados de este diagnóstico muestran que, al momento de realizar actividades orientadas a la promoción de la cultura emprendedora, los colegios tienen una gran iniciativa ya que realizan anualmente ferias empresariales, foros, seminarios, ruedas de negocios, entre otros.

Este artículo sirve de apoyo a esta investigación ya que busca delimitar supuestos teóricos que permitan direccionar la educación financiera en virtud del emprendimiento, las cuales se concentran en ver como involucra la concepción de cultura emprendedora y educación financiera, indicando que los individuos de un territorio aumenten las posibilidades de desarrollar procesos productivos, que les permitan generar su propio empleo y riqueza, consintiéndoles además mejorar su calidad de vida así como proyectarse a futuro como generadores de valor agregado a

todos los procesos que hacen parte del funcionamiento económico y social de la comunidad.

Por otro lado Heras (2012), en su artículo "Educación financiera y espíritu emprendedor en los jóvenes en Aragón", indica que el objetivo principal de este proyecto, es evaluar la cultura económica de los jóvenes aragoneses desde el punto de vista de la educación financiera y del espíritu emprendedor, con una metodología experimental basada en los resultados de encuestas realizadas a jóvenes universitarios y de ciclo formativo de grado superior, en la cual los resultados de la encuesta indica que a pesar de no comprender las noticias económicas, los jóvenes son conscientes de la difícil situación económica actual y muestran preocupación por la dificultad para encontrar trabajo tras acabar su formación. Los encuestados tienen buena capacidad para gestionar su economía personal y reflejan un mayor nivel de desconocimiento de temas financieros. El análisis de las respuestas sobre economía empresarial y espíritu emprendedor indica que los jóvenes aragoneses no tienen espíritu emprendedor. No obstante, cabe señalar como elemento positivo la disposición individual de los jóvenes para trabajar fuera del país, lo que implica una actitud positiva y proactiva en la búsqueda de empleo. A pesar del bajo espíritu emprendedor, los jóvenes tienen clara la importancia del plan de negocio a la hora de crear empresa y consideran la formación como el factor más determinante para el éxito empresarial, por lo que se considera positiva la educación financiera ya que permite aprender sobre temas relacionados con el ahorro y la financiación de proyectos.

La investigación de Heras permite a este trabajo aplicar términos y métodos relacionados con educación financiera y emprendimiento a la hora de elaborar la encuesta como son comprensión a las condiciones del entorno midiendo la capacidad para entender la realidad económica, las finanzas personales, operativa financiera cotidiana, espíritu emprendedor, economía empresarial, economía doméstica y mundo laboral, y por tanto la influencia de las misma en la toma de decisiones.

De igual manera el artículo con el tema "El papel de la educación financiera en la formación de profesionales de la ingeniería" del autor Villada (2017), presenta como objetivo, incluir la educación financiera en el proceso de formación delos profesionales de la ingeniería, así como también el análisis del concepto educación

financiera y su relación con la ingeniería económica. La metodología de este trabajo está enfocada principalmente en que la educación financiera entrega herramientas a las personas para tomar decisiones efectivas que permitan mejorar su bienestar económico, la cual comprende tres aspectos clave: adquirir un conocimiento adecuado en materia de finanzas, desarrollar las competencias que permitan utilizar los conocimientos en beneficio propio y ejercer la responsabilidad financiera mediante una gestión adecuada de las finanzas personales. De la misma forma la investigación de Villada permite conocer los términos usados por Samper y Vidaurri, los cuales consideran que la educación financiera es cada vez mayor en base al número creciente y complejo de productos que ofrecen los mercados financieros, con el fin de atender las necesidades de rentabilidad de una población cada vez más preocupada por los cambios en los sistemas de pensiones que les impone el reto del retiro a mayor edad con unos menores ingresos. Las finanzas personales cobran mayor importancia en el mundo moderno dado que los estados están descargando en sus ciudadanos la responsabilidad de aspectos como la pensión, gastos de salud, educación, entre otros.

Por ello, la investigación de Villada aporta a esta investigación conceptos como valor del dinero en el tiempo, tasa de interés, capitalización, pagos anuales, amortizaciones, en el ámbito industrial y particularmente en el área productiva de las empresas, por lo que se requieren cinco pilares básicos (tiempo, interés compuesto, conciencia de la inflación, optimización tributaria y manejo del endeudamiento) para tomar decisiones efectivas y lograr el éxito en la planeación y educación financiera.

En el trabajo realizado por Duque (2016), con el tema "Conocimientos financieros en jóvenes universitarios: caracterización en la Institución Universitaria Esumer" muestra como objetivo formar individuos con mayor conocimiento y cultura financiera mediante programas o políticas que siguen presentando bajas capacidades financieras en los jóvenes. La metodología utilizada en este apartado contiene técnicas estadísticas, las cuales incluyen fundamentos teóricos y matemáticos, el instrumento empleado para recoger y almacenar la información fue una encuesta con preguntas cerradas y abiertas, éste instrumento permitió estandarizar las preguntas para obtener datos más confiables, y así cuantificar las variables de estudio,

utilizando un conjunto sistematizado de preguntas dirigidas al grupo predeterminado de jóvenes poseedores de la información que interesa a la presente investigación.

Es importante para esta investigación el aporte que brinda este autor, sobre los temas de capacidades financieras y cultura financiera, en la primera se analizan las destrezas de los estudiantes en el ámbito individual, social y aspectos de la economía doméstica, en la segunda se determina mediante la conciencia financiera es decir, el análisis de experiencia de las personas y su interacción en el sistema económico, mostrando el conocimiento de los diferentes productos financieros existentes en su entorno. La educación financiera es una combinación de conocimientos, hábitos y actitudes que, si se practican habitualmente van a influir positivamente en mejorar las finanzas personales, la economía y la calidad de vida de las personas.

Moreno (2017) en su artículo descriptivo y de corte transversal con el tema: "Nivel de educación financiera en escenarios de educación superior. Un estudio empírico con estudiantes del área económico-administrativa" señala, como objetivo, medir el nivel de educación financiera que tienen los jóvenes que ya han recibido instrucción formal relacionada con las finanzas con una metodología que han empleado tres instituciones financieras (CONDUSEF, Banamex-UNAM y FINRA) para evaluar el conocimiento que tienen los jóvenes acerca de tasa de interés, inflación, ahorro, uso de tarjeta de crédito y elaboración de presupuestos. El resultado de esta investigación es congruente con el estudio de Lusardi y Mitchell, quienes demuestran que la población encuestada no cuenta con el conocimiento suficiente sobre el efecto de inflación, tasa de interés, ni sabe diversificar riesgos, lo cual afecta de manera negativa a su situación económica.

Es así que el estudio de Moreno aporta positivamente a esta investigación ya que indica la manera correcta de realizar la Operacionalización de variables, tasa de interés, inflación, ahorro y presupuestos, así como también la prueba de hipótesis. Esto es de gran importancia para el tema educación financiera y emprendimiento ya que sirve para lograr comprenderlo y así tomar mejores decisiones.

Por otro lado en el trabajo realizado por Ribera (2018), con el tema "La importancia de la educación financiera en la toma de decisiones de endeudamiento. Estudio de una sucursal de "Mi Banco" en México", presenta como único objetivo, ofrecer

productos financieros al sector popular de la población en México, mediante la aplicación de una encuesta dividida en tres categorías, determinando el nivel de educación financiera, el nivel de endeudamiento y el uso y conocimiento que tienen los clientes o usuarios de la tarjeta de crédito de dicha empresa. La metodología empleada de esta investigación es explicativa ya que busca conocer la causa y efecto de las variables de estudio, así como el grado de relación que existe entre ellas, en este caso la educación financiera, el endeudamiento, uso y conocimiento de la tarjeta de crédito, es por ello que esta investigación está ligada a las variables de estudio en relación a lo mencionado por Ruiz, Zaldívar y Coates. Por ello Blanca Ribera Ochoa, señala que la educación financiera es una combinación de conocimientos, hábitos y actitudes que, si se practican de forma habitual en las decisiones económicas que se toman día con día, influyen positivamente en mejorar las finanzas personales, la economía y la calidad de vida de las personas que la practican.

La investigación realizada en este artículo ayuda a este trabajo investigativo en que la educación financiera, mediante un enfoque integral, plantea la importancia para identificar y definir los diferentes aspectos como, presupuesto de gastos, la inversión, el ahorro, el crédito y los seguros. Es así que la educación financiera no sólo influye de manera personal, sino que es la base para que la población realice un mejor uso de los productos y servicios financieros acorde a sus necesidades. También permite tener la habilidad de manejar inteligentemente el dinero, por lo cual es importante tener conocimiento del mismo, el dinero es una previa idea, en primer lugar, se debe crearlo en la mente para posteriormente tener la capacidad de crear pensamientos positivos de riqueza y en base a esto poder manejarlo físicamente.

Tal como expresa Sparano (2014), en su artículo “Emprendimiento en América Latina y su impacto en la gestión de proyectos” con el objetivo de identificar la relación entre las actividades de emprendimiento en América latina y su impacto en la generación de proyectos, esto permite que la metodología se concentren el ente emprendedor, ya que ha causado un impacto positivo en la creación de empresas, fenómeno que coadyuva a la generación de empleos, mejorando la eficiencia en la productividad y logrando un nivel de competitividad en mercados nacionales e internacionales, para identificar y describir las actividades que puedan ejercer las personas dentro de la región. Incorporando a la innovación y manejo eficiente de los

recursos, como punto de apoyo a la gestión de proyecto, y como conclusión se ha identificado elementos básicos que resaltan la naturaleza multifacética y holística, hacia nuevas visiones, el emprendedor además de sus habilidades y destrezas para desarrollar su proceso, debe incluir dentro de sus políticas corporativas, aspectos relacionados con la preservación y conservación al medio ambiente, así como políticas de responsabilidad social orientadas hacia la ética empresarial y mejoramiento de la calidad de vida de sus empleados y su núcleo familiar.

El estudio de Sparano aporta en esta investigación con temas referentes a emprendimiento, gestión de los recursos, generación de empleo y gestión de proyectos, mediante la Tasa de Actividad Emprendedora (TAE), la cual mide la iniciativa emprendedora indicando el impulso a ser independientes, para incrementar sus ingresos y propiciar un cambio en la generación de empresas. Un buen emprendedor debe tener en cuenta los cambios del entorno, ya que ejerce influencia tanto en la personalidad como en el carácter y pueden causar impacto positivo o negativo durante el desarrollo de sus actividades.

Por otro lado, García (2015), en su artículo, "Emprendimiento empresarial juvenil: una evaluación con jóvenes estudiantes de universidad", el cual tiene como principal objetivo argumentar la estrategia de fomento al emprendimiento empresarial juvenil visto desde el enfoque interdisciplinario y multisectorial. Utiliza una metodología en base a encuestas realizadas a jóvenes universitarios, sobre el tema de emprendimiento empresarial, a través de una muestra probabilística la cual indica que la población juvenil todavía no adopta ni adapta sus prácticas a ésta dinámica empresarial. La finalidad de este artículo fue mostrar que el emprendimiento empresarial juvenil puede ser una estrategia para enfrentar desequilibrios del mercado laboral, esta estrategia sirve para fortalecer a las organizaciones públicas y privadas.

Este postulado revela la importancia del emprendimiento para esta investigación, por la necesidad que tienen las personas de lograr su independencia y estabilidad económica. Los altos niveles de desempleo, y la baja calidad de empleos existentes, han creado en las personas, la necesidad de generar sus propios recursos, de iniciar sus propios negocios y pasar de ser empleados a ser empleadores. Sólo mediante el emprendimiento se podrá salir triunfador en situaciones de crisis. No siempre se

puede contar con un gobierno protector que este presto a ofrecer ayuda durante una crisis.

Como plantea Suarez (2017), en su artículo "Fomento del emprendimiento a través de actividades académicas e investigativas" el objetivo de este trabajo es analizar el fomento del emprendimiento a través de actividades académicas e investigativas, mediante una revisión documental con un diseño bibliográfico y se hace un análisis delas diferentes acciones que han sido desarrolladas en los planes organizacionales, así como la forma de gestionar y difundir el conocimiento, proporcionando visibilidad, para garantizar la promoción del emprendimiento, con una metodología de tipo cualitativo, con un enfoque pos positivista, con análisis profundo para tratar de determinar la verdad de las acciones conducentes a cumplir en los propósitos establecidos, para el fomento del emprendimiento a través de actividades académicas e investigativas. La conclusión evidencia que el proceso evolutivo del emprendimiento se observa desde la docencia, que da forma a los contenidos programáticos de cada una de las asignaturas impartidas, las instituciones universitarias emprendedoras que se ocupan de expandir su habilidad para aprender, lo hacen para generar valor, asociando la creatividad con el pensamiento divergente, pues esta combinación les permite encontrar mayores posibilidades no solo para resolver problemas propios de la operación continua de la organización, sino para identificar nuevas oportunidades de emprendimiento en procura de la sustentabilidad. Es así que la investigación realizada por Suarez aporta de manera significativa a este trabajo investigativo, partiendo de la necesidad de promover la cultura emprendedora desde el nivel básico hasta la institución universitaria, para crear habilidades, competencias y técnicas empresariales y financieras a corto y largo plazo. Por consiguiente, los enfoques de la gestión emprendedora tienen como finalidad, la capacidad, la actitud de las personas y empresas para formar combinaciones y a su vez asociaciones, logrando productos originales y relevantes, es decir tener ideas nuevas y útiles, para conocer la importancia del esfuerzo y la constancia.

De acuerdo con el artículo de Moreira, et al. (2018), con el tema "Factores que Influyen en el Emprendimiento y su Incidencia en el Desarrollo Económico del Ecuador", con el objetivo de identificar los factores que fomentan o dificultan la generación de nuevos emprendimientos y su incidencia en la relación existente entre

el emprendimiento, conocimiento económico, tasa de empleo y tasa de subempleo en el ecuador. En este estudio se involucra diferentes tópicos como financiación, características del emprendedor, emprendimiento corporativo, empresas de familia, reconocimiento de oportunidades, aprendizaje y emprendimiento social, obteniendo como conclusión que es imposible ignorar la importancia que tienen los emprendedores en la generación de riqueza en el país y en el mundo, por lo cual desde las aulas se deben generar conocimientos sobre este tema y priorizar la investigación para que los emprendimientos sobrevivan a largo plazo.

El aporte de Moreira es importante para esta investigación, ya que coincide con temas sobre actitudes y comportamientos que tienen las personas por lo cual hay una relación absoluta entre educación y emprendimiento, identificando un conjunto de factores externos e internos, dentro de los factores externos se encuentran: situación financiera, condiciones económicas, competencia, regulación tecnológica, situación política, mercado laboral; y entre los factores internos planteados se encuentran: modelo de administración, actividades de marketing, gestión de talento humano y características de los individuos. Vale la pena entonces, pensar en educar a los emprendedores, el sistema educativo es el medio más eficaz para transmitir, socializar y recrear la cultura, por lo tanto, es desde la escuela que se plasma la cultura del emprendimiento proyectando la generación de oportunidades laborales, la mentalidad financiera y la obtención de riqueza.

Tabla 4 Resumen antecedentes investigativos

TEMA	TIPO DE INVESTIGACIÓN		OBJETIVO GENERAL	METODOLOGÍA	CONCLUSIONES
	TEÓRICA	EMPIRÍCO			
(Dora Navarro Quintero, 2012) Aplicación de la Ley 1014 de Emprendimiento en las Instituciones Educativas Públicas y Privadas: Nivel Secundaria y Media Vocacional en la ciudad de Villavicencio-Meta		X	Realizar encuestas a los directivos docentes de las instituciones educativas públicas y privadas: nivel básica secundaria y media vocacional en la ciudad de Villavicencio, con el fin de de lograr implementar un programa de emprendimiento desde la perspectiva organizativa académica mediante la Ley de Fomento a la cultura del emprendimiento.	Fuentes primarias y secundarias, las primeras, mediante la aplicación de encuestas con preguntas cerradas, con el fin de determinar el conocimiento y aplicación de la ley 1014 de 2006. Las segundas, a través de textos, documentos e información interna y externa de las instituciones objeto de investigación, libros, información electrónica y demás documentos que las secretarias de educación departamental y municipal proporcionen.	Los resultados de este diagnóstico muestran que al momento de realizar actividades orientadas a la promoción de la cultura emprendedora, los colegios tienen una gran iniciativa ya que realizan anualmente ferias empresariales, foros, seminarios, ruedas de negocios, entre otros
(Heras, 2012) Educación financiera y espíritu emprendedor en los jóvenes en Aragón		X	Evaluar la cultura económica de los jóvenes aragoneses desde el punto de vista de la educación financiera y del espíritu emprendedor	Metodología experimental basada en los resultados de encuestas realizadas a jóvenes universitarios y de ciclo formativo de grado superior, en la cual los resultados de la encuesta indica que a pesar de no comprender las noticias económicas, los jóvenes son conscientes de la difícil situación económica actual y muestran preocupación por la dificultad para encontrar trabajo tras acabar su formación.	Los jóvenes tienen clara la importancia del plan de negocio a la hora de crear empresa y consideran la formación como el factor más determinante para el éxito empresarial, por lo que se considera positiva la educación financiera ya que permite aprender sobre temas relacionados con el ahorro y la financiación de proyectos.
(Fernando Villada, 2017) El papel de la		X	Incluir la educación financiera en el proceso de formación de	Está enfocada principalmente en que la educación financiera entrega	Permite conocer los términos usados por Samper y Vidaurri, los

educación financiera en la formación de profesionales de la ingeniería			los profesionales de la ingeniería, así como también el análisis del concepto educación financiera y su relación con la ingeniería económica	herramientas a las personas para tomar decisiones efectivas que permitan mejorar su bienestar económico, la cual comprende tres aspectos clave: adquirir un conocimiento adecuado en materia de finanzas, desarrollar las competencias que permitan utilizar los conocimientos en beneficio propio y ejercer la responsabilidad financiera mediante una gestión adecuada de las finanzas personales.	cuales consideran que la educación financiera es cada vez mayor en base al número creciente y complejo de productos que ofrecen los mercados financieros, con el fin de atender las necesidades de rentabilidad de una población cada vez más preocupada por los cambios en los sistemas de pensiones que les impone el reto del retiro a mayor edad con unos menores ingresos.
(Eduardo Duque, 2016) Conocimientos financieros en jóvenes universitarios: caracterización en la Institución Universitaria Esumer		X	Formar individuos con mayor conocimiento y cultura financiera mediante programas o políticas que siguen presentando bajas capacidades financieras en los jóvenes	Contiene técnicas estadísticas, las cuales incluyen fundamentos teóricos y matemáticos, el instrumento empleado para recoger y almacenar la información fue una encuesta con preguntas cerradas y abiertas, éste instrumento permitió estandarizar las preguntas para obtener datos más confiables, y así cuantificar las variables de estudio, utilizando un conjunto sistematizado de preguntas dirigidas al grupo predeterminado de jóvenes poseedores de la información que interesa a la presente investigación.	Capacidades financieras y cultura financiera, en la primera se analizan las destrezas de los estudiantes en el ámbito individual, social y aspectos de la economía doméstica, en la segunda se determina mediante la conciencia financiera es decir, el análisis de experiencia de las personas y su interacción en el sistema económico, mostrando el conocimiento de los diferentes productos financieros existentes en su entorno.

(Elena Moreno, 2017) Nivel de educación financiera en escenarios de educación superior. Un estudio empírico con estudiantes del área económico-administrativa		X	Medir el nivel de educación financiera que tienen los jóvenes que ya han recibido instrucción formal relacionada con las finanzas	Emplea tres instituciones financieras (CONDUSEF, Banamex-UNAM y FINRA) para evaluar el conocimiento que tienen los jóvenes acerca de tasa de interés, inflación, ahorro, uso de tarjeta de crédito y elaboración de presupuestos	El resultado de esta investigación es congruente con el estudio de Lusardi y Mitchell, quienes demuestran que la población encuestada no cuenta con el conocimiento suficiente sobre el efecto de inflación, tasa de interés, ni sabe diversificar riesgos, lo cual afecta de manera negativa a su situación económica.
(Blanca Ribera Ochoa, 2018) La importancia de la educación financiera en la toma de decisiones de endeudamiento. Estudio de una sucursal de "Mi Banco" en México		X	Ofrecer productos financieros al sector popular de la población en México, mediante la aplicación de una encuesta dividida en tres categorías, determinando el nivel de educación financiera, el nivel de endeudamiento y el uso y conocimiento que tienen los clientes o usuarios de la tarjeta de crédito de dicha empresa	Metodología explicativa ya que busca conocer la causa y efecto de las variables de estudio, así como el grado de relación que existe entre ellas, en este caso la educación financiera, el endeudamiento, uso y conocimiento de la tarjeta de crédito.	Los resultados muestran que los productos financieros que influyen positivamente son finanzas personales, la economía y la calidad de vida de las personas, mediante la aplicación de la educación financiera, nivel de endeudamiento y uso de la tarjeta de crédito.
(Sparano, 2014) Emprendimiento en América Latina y su impacto en la gestión de proyectos		X	Identificar la relación entre las actividades de emprendimiento en América latina y su impacto en la generación de proyectos	Se concentra en el ente emprendedor, porque causa un impacto positivo en la creación de empresas, fenómeno que coadyuva la generación de empleos, mejorando la eficiencia en la productividad y logrando un nivel de competitividad en mercados nacionales e internacionales.	El emprendedor con orientación a la expansión debe tener la visión de desarrollar proyectos a través de actividades de emprendimiento, incorporándola innovación, para desarrollar su proceso, incluyendo políticas corporativas y políticas de responsabilidad.
(Víctor García, 2015) Emprendimiento		X	Argumentar la estrategia de fomento al emprendimiento	Utiliza una metodología en base a encuestas realizadas a jóvenes	La finalidad de este artículo fue mostrar que el emprendimiento

empresarial juvenil: una evaluación con jóvenes estudiantes de universidad			empresarial juvenil visto desde el enfoque interdisciplinario y multisectorial.	universitarios, sobre el tema de emprendimiento empresarial, a través de una muestra probabilística la cual indica que la población juvenil todavía no adopta ni adapta sus prácticas a ésta dinámica empresarial.	empresarial juvenil puede ser una estrategia para enfrentar desequilibrios del mercado laboral, esta estrategia sirve para fortalecer a las organizaciones públicas y privadas.
(Fernando Suarez, 2017) Fomento del emprendimiento a través de actividades académicas e investigativas		X	Analizar el fomento del emprendimiento a través de actividades académicas e investigativas, mediante una revisión documental con un diseño bibliográfico, proporcionando visibilidad, para garantizar la promoción del emprendimiento	Utiliza una metodología de tipo cualitativo, con un enfoque pos positivista, con análisis profundo para tratar de determinar la verdad de las acciones conducentes a cumplir en los propósitos establecidos, para el fomento del emprendimiento a través de actividades académicas e investigativas.	Las instituciones universitarias emprendedoras que se ocupan de expandir su habilidad para aprender, lo hacen para generar valor, asociando la creatividad con el pensamiento divergente, pues esta combinación les permite encontrar mayores posibilidades para resolver problemas.
(Mercedes Moreira, 2018) Factores que Influyen en el Emprendimiento y su Incidencia en el Desarrollo Económico del Ecuador		X	Identifica los factores que fomentan la generación de nuevos emprendimientos y su incidencia en la relación existente entre el emprendimiento, conocimiento económico, tasa de empleo y tasa de subempleo en el ecuador.	En este estudio se involucra diferentes tópicos como financiación, características del emprendedor, emprendimiento corporativo, empresas de familia, reconocimiento de oportunidades, aprendizaje y emprendimiento social.	Este estudio muestra factores externos e internos, dentro de los factores externos se encuentran: situación financiera, condiciones económicas, competencia, regulación tecnológica, situación política, mercado laboral; y entre los factores internos se encuentran: modelo de administración, actividades de marketing, gestión de talento humano y características de los individuos.

Elaborado por: William Paredes

2.2.Fundamentación teórica

2.2.1. Educación financiera

En el trabajo investigativo con el tema "El papel de la educación financiera en la formación de profesionales de la ingeniería" la OECD (2005) y Domínguez (2013), citados por Villada (2017), indican que la educación financiera es el proceso mediante el cual los usuarios comprenden mejor los productos y riesgos financieros, desarrollando habilidades para tomar decisiones mejor informadas con los riesgos que estas decisiones acarrean, dada su importancia, debe ser impartida a todos los ciudadanos, ya que se trata de un proceso continuo a lo largo de toda la vida, donde se recomienda empezar desde una temprana edad.

La educación financiera entrega herramientas a las personas para tomar decisiones efectivas que permitan mejorar su bienestar económico, su importancia es cada vez mayor dado el número creciente y complejo de productos que ofrecen los mercados financieros, con el fin de atender las necesidades de rentabilidad de una población cada vez más preocupada por los cambios en los sistemas de pensiones que les impone el reto del retiro a mayor edad con unos menores ingresos (Villada, 2017).

Existen tres aspectos clave que comprende la educación financiera:

- ✓ Adquirir un conocimiento adecuado en materia de finanzas.
- ✓ Desarrollar las competencias que permitan utilizar los conocimientos en beneficio propio.
- ✓ Ejercer la responsabilidad financiera mediante una gestión adecuada de las finanzas personales.

De esta forma, la importancia de la educación financiera no se limita a las personas mayores, sino que se debe empezar a tomar conciencia de la misma desde la infancia tomando en cuenta cada una de las etapas del ciclo escolar hasta llegar a la universidad. El punto de partida de la educación financiera es la cultura del ahorro y la inversión, ya que a través de estas se podrá realizar una adecuada planeación que permita conseguir las metas fijadas en el futuro y el éxito de estas metas requiere que cada individuo adopte la costumbre de ahorrar como mínimo entre el 10% y 20% de sus ingresos brutos Samper et al., 2010, citado por (Villada, 2017).

2.2.1.1.Psicología del comportamiento financiero

Desde hace algún tiempo los economistas y los ingenieros en finanzas se han percatado de las limitaciones de la teoría financiera y que estas limitaciones tienen origen en la complejidad humana, esto ha permitido el desarrollo de una nueva teoría, llamada *behavioral finance*, desafiando la hipótesis de los mercados eficientes y considera el carácter psicológico de los agentes económicos como una variable esencial para el análisis de los modelos financieros. Esta teoría estudia la intersección entre la psicología y las finanzas, concentrándose en aquellos comportamientos que pueden afectar las decisiones de inversión y, en consecuencia, la valoración de los activos financieros. Esta nueva teoría parte de la idea que los inversores frecuentemente incurren en errores predecibles y sistemáticos al procesar información financiera, es así que uno de los objetivos principales de esta teoría es entender los rasgos psicológicos de los agentes en las implicaciones sistemáticas del mercado (Fernández, 2010).

Por otro lado en el libro de fundamentos de finanzas corporativas de Ross, Stephen Westerfield y Randolph (2018), se indica que, en la vida empresarial siempre se presentan decisiones que marcan el futuro de la empresa de forma positiva como negativa, dentro del contexto de este tema se busca minimizar el riesgo mediante estudio del comportamiento de la sabiduría empresarial, reconociendo los múltiples escenarios y condiciones que conllevaron a decisiones incorrectas, para así reducir las faltas que comúnmente cometen los entendidos en la materia.

Estos errores cognitivos que por lo general causan desastres económicos empresariales, repercuten en la vida financiera cotidiana, para esto, debemos entender estas tres categorías que nos arroja este estudio:

Sesgos. **-** El juicio de un administrador financiero que se produce de igual modo en todas sus decisiones, están ligadas a tres formas de comportamiento como; exceso de confianza, exceso de optimismo y sesgo de confirmación. El exceso de confianza es una equivocación común en el mundo de los negocios, el sobreestimar la capacidad para tomar una decisión correcta sobre un futuro incierto, o la simple creencia en que se puede pronosticar con precisión su éxito, puede ser un error.

Por otro lado, el exceso de optimismo acarrea al administrador a exagerar una perspectiva optimista de los resultados, sobre alguna inversión o algún negocio que este tenga en su futuro. El tener una visión positiva y sobreestimas la probabilidad del resultado, no implica en que pueda tener dificultades en transcurso del proceso. Por ultimo sesgo de confirmación se presenta cuando al momento de evaluar una opinión o decisión, los administradores pierdan tiempo buscando información que confirmen su propia creencia para así demostrar que tiene la razón, este sesgo produce una falsa seguridad en una decisión errónea.

Efectos de Estructuración. **-** Para saber cuál es el efecto de estructuración debemos tener en cuenta dos aspectos que se relacionan, tanto en la toma de decisiones con escenarios positivos donde el administrador financiero gana lo planeado y genera buenos ingresos, y el escenario negativo donde el administrador tiene una perdida sustancial. Las personas tienden a generar una dependencia estructural frente a la toma de decisiones que carece de coherencia o como según se le plantea el problema o pregunta, dicho esto la toma de decisiones es el proceso mediante el cual el administrador financiero obtiene como resultado una o más decisiones con el propósito de dar solución a cualquier situación.

Entonces la estructura o efecto de estructuración determina si la decisión está programada, generalmente las decisiones programadas entran definidas y requieren poco análisis, son de corto plazo, muy reversible y su complejidad es menor, mientras que las decisiones no programadas son aleatorias, requieren de mayor análisis y son de largo plazo, irreversibles y más complejas (Hernández, 2014).

Heurística. **-** Empleada regularmente para designar el arte de inventar, es decir la ciencia que estudia la actividad creadora, métodos específicos para la solución de problemas que difieren y en consecuencia se encuentran en contraposición con los métodos formales tradicionales de resolución basados en modelos matemáticos rigurosos es decir son atajos o métodos simplificados para tomar buenas decisiones o para soluciones a problemas nuevos que pueden provocar pérdidas en la empresa. El término “heurística” siempre está asociado y se define en relación con la creatividad, este último concepto ha sido objeto de múltiples definiciones en la literatura especializada que destacan importantes momentos y ángulos de análisis de la producción de lo nuevo como fenómeno sociocultural (Pérez, 2012).

Se puede presentar de dos formas; el apego heurístico es la forma de tomar decisiones basándose en su intuición o desde su punto de vista emocional, lo que conlleva a seguir pistas, sentimientos, emociones, confianza e instinto usando de la manera más adecuada los aspectos importantes para lograr resultados potenciales y la representatividad heurística es basarse en una expresión o muestras que sirvan de modelo para generar una opinión o información sobre algo o alguien.

Según Müller (2012), los procedimientos heurísticos son formas de trabajo y de pensamiento que apoyan la realización consciente de actividades mentales exigentes. Los procedimientos heurísticos como método científico pueden dividirse en principios, reglas y estrategias.

Los principios heurísticos constituyen sugerencias para encontrar la idea de solución

Las reglas heurísticas actúan como impulsos generales dentro del proceso de búsqueda y ayudan a encontrar los medios para resolver los problemas.

Las reglas heurísticas que más se emplean son:

- ✓ Separar lo dado de lo buscado.
- ✓ Confeccionar figuras de análisis: esquemas, tablas, gráficos, mapas, reglas, organizadores, etc.
- ✓ Representar magnitudes dadas y buscadas con variables.
- ✓ Determinar si se tienen fórmulas adecuadas.
- ✓ Utilizar números en lugar de datos.
- ✓ Reformular el problema.

Las estrategias heurísticas se comportan como recursos organizativos del proceso de resolución, que contribuyen especialmente a determinar la vía de solución del problema abordado, por lo tanto, existen dos estrategias:

- ✓ El trabajo hacia adelante, parte de lo dado para realizar las reflexiones que han de conducir a la solución del problema es decir la hipótesis.
- ✓ El trabajo hacia atrás examina primeramente lo que se busca y apoyándose en los conocimientos que se tienen, se analizan posibles resultados intermedios de lo que se puede deducir lo buscado, hasta llegar a los dados, para tomar las mejores decisiones.

2.2.1.2.Finanzas personales

Las finanzas personales se derivan del término finanzas, el cual se refiere al estudio o manejo de las transacciones y la administración de dinero y bienes de un individuo o una familia, es decir la administración de todo su dinero, ingresos gastos, fondos de ahorro, inversiones, seguros, créditos. Por otro lado, hace referencia a la planificación financiera que analiza los principios y herramientas para optimizar el uso de los recursos financieros de una persona.

De acuerdo con Trujillo & Martínez (2016), la educación es un proceso que impacta en la transformación económica, social y cultural de la humanidad, la cual debe estar en permanente innovación y adaptación de acuerdo a los requerimientos de la realidad cambiante de la sociedad, cuyo fin es dignificar a la persona, proporcionándole una mejor calidad de vida, por ello, la educación requiere de un enfoque integral para el individuo. Sin embargo, existen carencias en torno a la educación, dado que ha excluido entre otros aspectos, el tema de la administración o manejo de las finanzas personales, que permite dotar a la persona de competencias que le faciliten la administración eficiente de los bienes y la toma de decisiones financieras inteligentes a su favor y de su familia.

Es así, que la educación financiera como parte de la educación en general, se convierte en uno de los motores del desarrollo social y permite generar capital humano con mejores competencias, que le facilitan la elección de la mejor alternativa para la toma de decisiones inteligentes, producto del procesamiento y organización de la información; lo cual desde la perspectiva de las finanzas personales, se convierte en un tema de interés para todos porque no solo permite mantener activo el mercado de dinero, sino un mejor nivel de educación financiera en la comunidad.

Por otro lado Rodríguez (2017), en su libro “Finanzas personales, su mejor plan de vida” indica que la estabilidad financiera personal es una de las metas de cualquier individuo, pero alcanzar un balance positivo va más allá de saber hacer dinero, se requieren habilidades específicas para no derrochar el patrimonio y para optimizar la propia situación financiera. La lógica tras los principios básicos de las finanzas personales es sencilla, pero se descuida a veces, ya sea por falta de tiempo, disciplina, disposición o conocimiento. Son pocos los que conocen al detalle sus estados financieros personales y son menos aún quienes llevan un registro juicioso de

sus ingresos y egresos mensuales. Analizar los hábitos de consumo semanal, quincenal o mensualmente permite establecer, sobre esos hábitos un plan de acción según las prioridades que se tengan. Esto se consigue con un presupuesto el cual registra los ingresos y gatos que se van a realizar.

Presupuesto. - Es el conjunto de los gastos e ingresos previstos para un determinado periodo de tiempo, este determina cuánto se tiene y cuánto se puede gastar y ahorrar, manteniendo el equilibrio, es decir es una planificación y formulación anticipada. Importancia. Es una herramienta moderna para la planeación y control de actividades que reflejan el comportamiento de indicadores económicos como las fluctuaciones en los índices de inflación, devaluación y tasas de interés, que permite a la entidad, mantenerse en el mercado competitivo, ya que disminuye la incertidumbre en los riesgos asumidos y otorga una mayor exactitud en los resultados finales del negocio. (Ruiz, 2006).

Según el autor Parra & Lamadriz (2017), mencionan que, el manejo del presupuesto como instrumento de control financiero en pequeñas y medianas empresas son de gran importancia, debido a que contribuyen al funcionamiento administrativo y precisan el control operativo con la implementación.

Los objetivos claves para un buen manejo del presupuesto empresarial son:

- ✓ Ayuda a identificar debilidades financieras y administrativas.
- ✓ Contribuye a las áreas tanto administrativo como financiero a su buen funcionamiento.
- ✓ Lleva un control operativo.
- ✓ Conlleva a tener una buena eficiencia y eficacia administrativa.
- ✓ Proporciona una serie de actividades independientes y organizacionales, que ayudan a desarrollar nuevas funciones como planificar, organizar y controlar.

Plan Financiero. -Es un plan que optimiza el manejo del dinero para alcanzar metas financieras, sean compras, inversiones o ahorro, la idea es tener control de las finanzas para no terminar derrochando el dinero. Esta herramienta ayuda a contemplar la viabilidad económica y financiera de un proyecto empresarial a corto, mediano y largo plazo, es la parte del plan de negocio que separa toda la información económica sobre el proyecto que tenemos en mente (Caurin, 2016).

Para Caurin (2016), las principales características de un plan financiero tienen que ser claras y estar bien estructuradas, debe contar con datos objetivos que se ajusten a la realidad y también analizar si el proyecto cuenta con liquidez, solvencia y rentabilidad suficientes. Además, el plan financiero incluye a su vez: plan de inversiones, previsión de ventas, plan de financiación, gastos de explotación, cuenta de pérdidas y ganancias, balance de situación provisional y previsión de tesorería.

Un plan financiero requiere control, gastar dinero sin freno es una situación más común y recurrente que la del ahorro metódico y ordenado. Por otro lado, requiere la disciplina de tener los propósitos personales en mente en todo momento, también implica cierto nivel de sacrificio, como trabajos extra o no darse ciertos gustos. Sin embargo, estas limitaciones traen la recompensa de cumplir con las metas establecidas, cuando se toma una decisión sobre cuánto ahorrar o en que gastar, surge un costo de oportunidad, que consiste en lo que se deja de hacer por tomar una decisión particular.

La importancia del plan financiero radica en la forma en que el emprendedor lo realice como:

- ✓ Previsión de ventas.
- ✓ Presupuestos.
- ✓ Demostraciones financieras proyectadas.
- ✓ Gastos de capital necesarios.
- ✓ Necesidades de financiamientos.
- ✓ Crecimiento de los índices del balance.

Así lo mencionan los autores Reisdorfer, Koschewska, & Salla(2012), los objetivos financieros pueden ser logrados mediante un plan financiero es, por lo tanto, una declaración de lo que debe ser hecho en el futuro. Este plan ayuda al emprendedor anticipar los posibles gastos e ingresos que la empresa tendrá dentro de un periodo determinado de tiempo.

2.2.1.3.Manejo del efectivo

Es la administración del dinero para mantener la inversión de éste en el nivel más bajo posible, sin afectar el funcionamiento eficiente y eficaz de la empresa, esta meta se reduca a la sentencia “cobra pronto y paga tarde”. El manejo del efectivo es una

herramienta importante para el desarrollo empresarial, debido a que maneja directamente tanto activos como pasivos corrientes de la empresa. La mejor forma de lograr tener un equilibrio para poder cubrir las salidas del dinero con los ingresos del efectivo es, manejar o administrar el efectivo correctamente.

La administración o manejo del efectivo y los valores negociables son los temas más importantes dentro de la administración del capital de trabajo, como ambos son los activos más líquidos de la empresa, constituyen a largo plazo la capacidad de pagar las cuentas al momento de su vencimiento. Estos activos líquidos pueden funcionar como una reserva de fondos para cubrir los desembolsos inesperados, reduciendo el riesgo de una crisis de solvencia, ya que los otros activos circulantes, cuentas por cobrar e inventarios, se convertirán en activo mediante la cobranza y las ventas (Ruiz, 2006).

John Maynard Keynes, en su obra clásica *Teoría general del empleo*, el interés y el dinero, identificó tres motivos para mantener la liquidez, el motivo especulativo, el motivo precautorio y el motivo de transacción, los cuales se examinan a continuación:

Motivo especulativo. **-** Es la necesidad de contar con efectivo para poder aprovechar, por ejemplo, precios de ganga, tasas de interés atractivas y fluctuaciones favorables del tipo de cambio. En la mayoría de empresas, la capacidad de endeudamiento de reserva y los títulos negociables se pueden usar para satisfacer motivos especulatorios, por consiguiente, hay un motivo especulativo para mantener liquidez, pero no necesariamente para mantener el efectivo.

Motivo de precaución. **-** Es la necesidad de contar con una provisión de seguridad que actúe como reserva financiera, por lo tanto, es importante mantener liquidez. Sin embargo, dado que el valor de los instrumentos del mercado de dinero es relativamente cierto y que los instrumentos como los certificados del Tesoro son demasiado líquidos, no existe una necesidad real de mantener cantidades considerables de efectivo para propósitos precautorios.

Motivo de transacción. **-** Es la necesidad de mantener efectivo a la mano para pagar cuentas, estas incluyen el pago de sueldos y salarios, deudas mercantiles, impuestos y dividendos. El efectivo se obtiene con el cobro de las ventas de productos y las

enajenaciones de activos, así como de nuevos financiamientos, los ingresos y egresos de efectivo no están perfectamente sincronizados, por lo que es necesario mantener cierto nivel de valores en efectivo como protección. A medida que las transferencias de fondos electrónicas y otros mecanismos de pago "sin papel" sigan desarrollándose, incluso la necesidad de contar con efectivo para liquidar transacciones puede desaparecer, sin embargo, aún si desaparece, seguirá habiendo demanda de liquidez y la necesidad de administrarla con eficiencia (Ruiz, 2006).

2.2.1.4.Gestión de recursos monetarios

Es la implementación o manejo eficiente y eficaz de los recursos financieros de una organización, es decir es un medio que permite obtener algo que se desea o se necesita. Todo esto para analizar y planificar el correcto flujo de fondos o efectivo. En la gestión financiera de una empresa se adquiere, conserva y manipula dinero en sus diferentes enfoques y modalidades, para la obtención de la financiación se hace uso de las tácticas financieras, involucrando recursos internos y externos para lograr los objetivos planteados, elevando la eficiencia y la rentabilidad (Padilla, 2012).

Por otro lado para Aybar (2010), es una fase de la administración general que maximiza el patrimonio a largo plazo, captando fondos y recursos por aportaciones y préstamos, es también coordinar el capital de trabajo, inversiones y resultados, recopilar, estudiar e interpretar los datos e información pasada y proyecciones futuras, para tomar decisiones acertadas y alcanzar las metas y objetivos preestablecidos por la empresa, por lo tanto la administración financiera es una parte o porción de la administración general, es decir optimiza la prestación de servicios, resultados, la productividad, la rentabilidad, las utilidades, etc.

Dentro de la gestión de recursos monetarios, se pueden encontrar los siguientes temas principales:

Presupuesto de capital. **-** Proceso de planear y administrar las inversiones de la empresa a largo plazo. En este el administrador financiero trata de identificar las oportunidades de inversión que tienen un mayor valor para la empresa que el costo de adquisición, esto quiere decir que el flujo de efectivo generado por un activo supera al costo de dicho activo.

Los tipos de oportunidades de inversión que por lo general se consideran dependen de la naturaleza del negocio de la empresa. Por ejemplo, en el caso de una cadena grande como Walmart, la decisión de abrir o no otra tienda, serían importantes para el presupuesto de capital. De manera similar, para una empresa de software como Oracle o Microsoft, la decisión de crear de crear y vender una nueva hoja de cálculo sería una decisión relevante para el presupuesto de capital (Paredes, 2016).

La elaboración del presupuesto de capital implica la identificación, análisis y selección de proyectos con flujos de efectivo a más de un año. Dentro de las decisiones de inversión del presupuesto de capital tenemos las siguientes:

- ✓ Generación de propuestas de proyectos de inversión consistentes con el planeamiento estratégico de la empresa.
- ✓ Determinar que sólo los flujos de efectivo son relevantes.
- ✓ Analizar proyectos mutuamente excluyentes con vidas desiguales.
- ✓ Considerar la inflación y los impuestos en el análisis del presupuesto de capital.
- ✓ Incorporar el riesgo en las decisiones de presupuesto de capital.
- ✓ Considerar el racionamiento (disponibilidad) de capital.

Estructura de capital. **-** Mezcla de deuda a largo plazo y capital que utiliza una organización. Es la mezcla específica de la deuda a largo plazo y capital que utiliza la organización para financiar sus operaciones. El administrador financiero se ocupa de dos cuestiones en esta área, en primer lugar ¿cuánto debe pedir prestado a la empresa? Es decir, ¿qué mezcla de deuda y capital es la mejor? La mezcla elegida afectará tanto al riesgo como al valor de la empresa. En segundo lugar, ¿cuáles son las fuentes de fondos menos costosas para la empresa?, entonces si imaginamos a la empresa como un pastel, entonces su estructura de capital determina de qué manera se rebana, es decir, que porcentaje de su flujo de efectivo va a los acreedores y cuanto a los accionistas. Las empresas son muy flexibles cuando eligen una estructura financiera, la cuestión de que una estructura es mejor que otra para una empresa es la esencia del problema de la estructura de capital.

Además de decidir sobre la mezcla financiera, el administrador financiero debe decidir con precisión cómo y dónde obtener el dinero. Los gastos relacionados con la

obtención de financiamiento de largo plazo son considerables así que las diferentes posibilidades deben evaluarse con cuidado, además, las corporaciones le piden dinero prestado de distintas maneras a diversos acreedores. La elección entre acreedores y tipos de préstamos es otra tarea que maneja el administrador financiero.

Capital de trabajo. - Activos, como el inventario y pasivos, como el dinero que se debe a los proveedores a corto plazo de una empresa. La administración de capital de trabajo es una actividad que le garantiza a la empresa suficientes recursos para seguir adelante con sus operaciones y evitar costosas interrupciones, esta función comprende varias actividades relacionadas con el recibo y desembolso de efectivo en el negocio (Peñaloza, 2008).

Existen varios conceptos que se deben tomar en cuenta a la hora de administrar el capital de trabajo, que son:

- ✓ La clasificación de los activos circulantes de acuerdo al tiempo, los requerimientos de capital de trabajo son fluctuantes ya que dependen de varios factores, entre ellos la estacionalidad de las ventas, que genera mayores o menores niveles de efectivo y de inventario, según la época
- ✓ La liquidez y la rentabilidad, cuando se habla de liquidez, quiere decir la facilidad con que un activo se convierte en efectivo y, por otro lado, la rentabilidad significa la diferencia que existe entre las ventas netas y el costo total, es decir utilidad, Perdomo, 2000 citado por Peñaloza (2008).

  Por tanto, se debe buscar una política equilibrada que genere buena rentabilidad pero que a la vez satisfaga los requerimientos de liquidez.
- ✓ Ciclo Operativo es el periodo a partir del compromiso de efectivo, para realizar compras, hasta la recuperación de las cuentas por cobrar, derivada de la venta de bienes y servicios.
- ✓ Tendencia.

2.2.2. Emprendimiento

La primera disyunción en el pensamiento contemporáneo y en la diversidad creada está entre los teóricos que se centran en pequeñas empresas y teóricos que están más interesados en el emprendimiento. Si bien la distinción entre los dos conceptos es poco clara, definitivamente hay diferencias en el enfoque. La raíz de esta disyunción

se remonta a los pensamientos de Schumpeter sobre el tema. Los investigadores de pequeñas empresas suelen explorar la experiencia de rutina de negocios (es decir, dirigir una pequeña empresa), mientras que los investigadores de emprendimiento se centran más en contextos donde se requiere esfuerzo innovador (Moya, 2016).

En general, las tipologías sobre los tipos de emprendimiento no concuerdan entre sí, ya que consideran diferentes perspectivas para llevarlas a cabo. Aulet y Murray (2013) identifican dos tipos de emprendimientos: IDE y SME.

- ✓ El primero, innovation-driven entrepreneurship, se caracteriza por perseguir oportunidades basadas en llevar a los clientes nuevas innovaciones que tienen claras ventajas competitivas y un gran potencial de crecimiento.
- ✓ El segundo, small business entrepreneurship, pretende proveer a mercados locales con ideas de negocios bien comprendidas y con ventajas competitivas limitadas.

2.2.2.1.Espíritu Emprendedor

Rodríguez (2015) en su libro "El emprendedor de éxito" lo define como, capacidad que tiene una persona para crear e innovar, es decir abandona la costumbre y hace cosas diferentes para mejorar lo existente, mediante esto una persona hace negocios exitosos y desarrolla nuevas ideas o formas de enfocar el mercado. Así mismo Shefsky (1997) y Baumol (1993) citados por (Alcaraz, 2015), señalan que el término describe a cualquier miembro de la economía cuyas actividades son novedosas de alguna forma, así como a personas que huyen de rutinas y prácticas aceptadas por la mayoría.

Dentro de las características del emprendedor figuran las siguientes:

- ✓ Capacidad para alcanzar metas.
- ✓ Compromiso total, determinación y perseverancia.
- ✓ Orientación a las metas y oportunidades.
- ✓ Realismo.
- ✓ Persistencia en la solución de problemas.
- ✓ Asumir riesgos calculados.
- ✓ Búsqueda de realimentación.
- ✓ Control interno alto.

- ✓ Baja necesidad de estatus y poder.
- ✓ Tolerancia al cambio.
- ✓ Estrategia.
- ✓ Liderazgo.

Es aún más complicado definir este término, ya que no solo se trata de una serie de atributos que tienen las personas, sino también la forma de utilizarlos para sacar el mayor beneficio por ejemplo se debe tomar en cuenta los factores motivacionales, las características personales, físicas, intelectuales, las competencias generales como liderazgo, comunicación, orientación al cliente, capacidad para conseguir recursos, dirección y gestión de la empresa, exigencia de eficiencia y calidad, gerente, administrador de recursos, patrón de factores de producción y red de contacto.

A continuación, se detalla las dos características más importantes que tiene el emprendedor:

Iniciativa. **-** Proposición o capacidad para emprender, idear o inventar una cosa, bien sea iniciar un proyecto o buscar soluciones a un problema. Entonces tener iniciativa y emprendimiento es enfrentar de una manera flexible las cosas nuevas, presentando ideas, recursos y métodos innovadores convirtiéndolos en acciones. Aplicado al mundo laboral, la iniciativa es desempeñarse en medios cambiantes proponiendo cambios y adaptándose a este nuevo sistema (Flores, 2016)

Por otro lado en el libro Empresa y cultura financiera (2008), se indica que la iniciativa está ligada al proceso I+D (investigación y desarrollo), la primera tiene que ver con las actividades encaminadas a incrementar los conocimientos científicos y técnicos de una empresa, mientras que el segundo corresponde a la aplicación práctica de éstos conocimientos. La innovación engloba a todos los sectores, por ejemplo, se inició en el sector industrial con la invención de las maquinarias, los automóviles y la electricidad, luego se desarrolló en otros sectores y servicios.

Responsabilidad. **-** es un valor que está en la conciencia de las personas la cual es una característica positiva que permite el correcto cumplimiento de las obligaciones o cuidado al hacer o decidir algo, pueden ser obligaciones familiares, personales, ciudadanas y laborales, con rendir cuentas, con obedecer a la conciencia y a las autoridades, como un ejercicio del compromiso que dignifica a cada persona.

Según el estudio realizado por De Febres (2007) en su revista "educación en valores" para desarrollar el sentido de la responsabilidad y que este valor crezca dentro de nosotros, es necesario revisar deberes y tareas, despertar las ganas y el afán de superación ayudando y guiando a otros a aplicar este importante valor. Ser responsable es tener conciencia plena de que cada acción es una respuesta, que cada palabra y cada gesto sale de nosotros y puede mejorar o empeorar el mundo que nos rodea, cada parte de la responsabilidad personal es mejorar cada día, en todos los aspectos de la vida, salir de los propios obstáculos y limitaciones para crecer sin límites, sabiendo que el mundo será mejor si se aplica este valor todos los días.

2.2.2.2.Plan de negocios

Es un documento que describe un negocio o un nuevo proyecto mediante estrategias que implementarán su éxito, en este se presenta un análisis del mercado, procesos de producción, ventas, personal, finanzas y logística, para que se logre satisfacer las necesidades de los clientes, establecido mediante un plan de acción para lograr los objetivos planteados. Lo que busca este documento es la combinación de la forma y el contenido, la forma es la estructura, ilustración y redacción del documento y el contenido es el plan como propuesta de inversión, la información financiera, la calidad de la idea, la oportunidad de mercado y el análisis (Weinberger, 2009).

Para estructurar un plan de negocios se toman en cuenta los siguientes apartados:

- ✓ Concepto o idea de la empresa o negocio.
- ✓ Modelo de la empresa o negocio.
- ✓ Perfil del mercado objetivo: tamaño del mercado potencial, estrategia de mercado.
- ✓ Información del entorno y desempeño de la organización.
- ✓ Disponibilidad y acceso a recursos naturales o físicos.
- ✓ Disponibilidad y acceso a recursos humanos calificados.
- ✓ Tecnología que se empleará para el desarrollo del proyecto.
- ✓ Redes empresariales.
- ✓ Recursos financieros.
- ✓ Análisis de la oportunidad.
- ✓ Cronograma para la puesta en marcha de la idea de negocio.

Un plan de negocios debe mostrar la viabilidad económica, social, técnica y ambiental de un nuevo negocio, sea para una empresa en marcha o para la creación de un nuevo proyecto o empresa. A continuación, se presenta los dos tipos de planes de negocio más representativos y comunes en nuestro medio:

Innovación. **-** Es una acción de cambio que se asocia con la idea de progreso y búsqueda de nuevos métodos, a fin de mejorar algo que ya existe, dar solución a un problema o facilitar una actividad, con la intención de ser útiles para el incremento de la productividad y la competitividad.

Un elemento esencial, es su aplicación exitosa de forma comercial, no solo hay que inventar algo, sino también introducirlo en el mercado. Un mecanismo fundamental es encontrar oportunidades ofreciendo soluciones a necesidades no satisfechas de los clientes y sobre todo, a aquellas que los clientes no están en capacidad de expresar (García F. , 2012).

Existen varios tipos de innovación que están aplicadas a diferentes áreas, tal y como se detalla a continuación:

- ✓ Innovación Incremental.
- ✓ Innovación Radical.
- ✓ Innovación de producto.
- ✓ Innovación de proceso.
- ✓ Innovación en mercadotecnia.
- ✓ Innovación en paradigmas.
- ✓ Innovación en posición.
- ✓ Innovación organizacional.
- ✓ Innovación en el modelo de negocio.
- ✓ Innovación Abierta.
- ✓ Innovación Disruptiva.

Hábitos de compra. **-** Es el comportamiento de una persona al adquirir un bien o servicio, respecto a la frecuencia a los lugares de compra, desplazamiento, tipo de lugares visitados, etc. El consumidor va satisfaciendo sus necesidades en orden ascendente, para alcanzar una necesidad a un nivel mayor debe tener cubierta las inferiores, las necesidades de cada categoría son distintas en cada individuo

dependiendo de los factores y entorno que lo rodean, las necesidades primarias de una persona pueden ser las mismas que las secundarias para otra (Gomez, 2017).

Ilustración 2 Motivaciones de consumo, Pirámide de Maslow



Fuente: Motivaciones de consumo (Gomez, 2017)

Consumidores potenciales. **-** Es aquella persona que se convierte en comprador de un bien o servicio, y presenta cualidades que le hacen propenso a eso. La decisión de compra del consumidor está determinada por un proceso con diferentes componentes, en primer lugar el cognitivo que está relacionado a los pensamientos del consumidor acerca del producto, es decir está dado por las emociones experimentadas y luego se encuentra el componente asociado a la conducta, que lleva al consumidor a la adquisición del producto (Guerra, 2013). Entre los factores que influyen sobre el comportamiento del consumidor están los factores, culturales, sociales y personales.

Para Argote (2016), es importante hacer una subdivisión de los clientes o consumidores potenciales, que se obtiene con un manejo efectivo de la información de los mercados y de las estadísticas en los medios donde se encuentren estos clientes potenciales, por lo tanto se subdivide de la siguiente manera:

- ✓ Su posible frecuencia de compras
- ✓ Su posible volumen de compras
- ✓ El grado de influencia que tienen en la sociedad o en su grupo social

2.2.2.3.Creatividad

Es dar origen a algo nuevo, es decir concebir algo que no existía, ya sea un invento o una obra de arte, este término se refiere a la introducción de un cambio en algo ya existente, una modificación que le añada particularidades que no poseía o que mejore sus características de funcionamiento. Según Campos (2018), en su estudio sobre creatividad y educación, indica que en la actualidad, la creatividad se entiende como un fenómeno influenciado por las interacciones y la socialización, lo cual condicionará el desarrollo creativo de los sujetos, sus actuaciones y sus producciones.

Los pilares fundamentales de la creatividad son los siguientes:

El sujeto creativo, mostrado desde dos enfoques: el personológico y el sociocultural, los cuales están vinculados a la persona individual, destacando un conjunto de caracteres psicológicos de cada sujeto.

El segundo pilar es el ambiente, objeto importante para este tema, el entorno que rodea al individuo desarrollará y potenciará las habilidades del mismo.

En última instancia se habla del proceso creativo, el cual es el enlace entre el inicio del acto creativo, producido en el interior de la persona y la culminación de la acción creativa en la elaboración de un producto, es decir es el proceso desarrollado por la persona, ejecutando una serie de acciones que conducirán a la presentación de una obra creativa (Campos, 2018).

Idea de negocio. - Es el producto o servicio que se quiere ofrecer al mercado, es el medio para atraer a los clientes y así obtener un beneficio económico. Una idea es aquella que tiene la fuerza para impulsar el desarrollo del emprendimiento, la que diferenciará un producto de otro de la competencia con elementos similares, así como el factor que dará a los compradores una razón para escoger ese producto y no otro. Las ideas originales tienen la cualidad de ser atractivas, duraderas y estar sustentadas en productos o servicios que crean o agregan valor a clientes dispuestos a pagar por ello (Rodriguez, 2015).

Timons (1990), autor de varios libros sobre el desarrollo emprendedor, asegura que una idea original es un requisito para el éxito posterior, pero no asegura el éxito en el negocio. Básicamente una idea de negocio suele ser producto de:

- ✓ Necesidades actuales que se proyectan en el futuro inmediato.
- ✓ Las necesidades insatisfechas que se manifiestan en un determinado mercado.
- ✓ Inquietudes e intereses personales.
- ✓ Deficiencias en productos o servicios deficientes.
- ✓ Nuevas necesidades que se presentan en el futuro.

Oportunidades.-Según Puchol (2005) citado por (Rodriguez, 2015), las oportunidades corresponden al instante propicio para realizar una acción, para llevar a cabo un negocio o para concretar un proyecto, desarrollados en las siguientes categorías:

- ✓ Existe una demanda de un producto o servicio que nadie ha atendido o satisfecho bien.
- ✓ Es posible fabricar un producto u ofrecer un servicio más barato o de mejor calidad que los existentes en ese momento.
- ✓ Un producto es susceptible de ser sustituido por otro con mejores atributos.
- ✓ El emprendedor ha desarrollado un nuevo invento que puede producirse y comercializarse para obtener ganancias económicas.
- ✓ Capacidad para sustituir una materia prima por otra que ofrezca más ventajas, ya sea por precio, disponibilidad, calidad o beneficio social.

Una vez que se logran validar estas ideas u oportunidades potenciales, aparece la posibilidad de crear algo nuevo, como por ejemplo un proyecto emprendedor dinámico, con alto potencial de crecimiento económico, sustentabilidad y perdurabilidad. Por lo tanto, una de las vías para encontrar ideas y oportunidades es prestar atención a los cambios de todo tipo como económico, tecnológico, sociocultural y ambiental (Rodriguez, 2015).

2.2.2.4.Trabajo en equipo

Es un grupo de personas con una perspectiva organizada y clara sobre sus metas, que se desempeña de manera interdependiente, ya que todos sus miembros participan de activa y coordinada, con el fin de aportar sus cualidades y buscar el mejor

desempeño posible para el bien del proyecto y el cumplimiento de sus metas comunes. El equipo se forma con la convicción de que las metas y objetivos propuestos pueden ser conseguidos poniendo en juego los conocimientos, habilidades, capacidades e información de todas las personas que lo integran (Quinto, 2008).

Entre las principales características destacan las siguientes: se deben compartir y respetar las normas planteadas, permite mejorar y optimizar los recursos, así como también se comparten valores, sentimientos y emociones entre los integrantes del equipo de trabajo. Por lo tanto, posibilita la formación cognoscitiva, se establecen y rotan roles y responsabilidades, también requieren interacción y comunicación constructiva, creando y fortaleciendo la participación de cada integrante.

Dentro de las ventajas de trabajar en equipo tenemos, fortalecer la motivación, desarrollando un sentimiento de autoeficacia y pertenencia al grupo, mayor compromiso ya que participar en el análisis y en la toma de decisiones compromete a los integrantes del equipo de trabajo con las metas y los objetivos organizacionales. Más ideas, el efecto sinérgico que se produce cuando las personas trabajan juntas, tienen como resultado la producción de un mayor número de ideas que cuando una persona trabaja en solitario. Más creatividad, la cual es estimulada con la combinación de los esfuerzos de los individuos, lo que ayuda a generar nuevos caminos para el pensamiento y la reflexión sobre los problemas, procesos y sistemas. Mejora la comunicación, compartir ideas y puntos de vista con otros, en un entorno que estimula la comunicación abierta y positiva, contribuye a mejorar el funcionamiento de la organización. Mejora resultados, cuando las personas trabajan en equipo, es indiscutible que se mejoren los resultados (Quinto, 2008).

***Liderazgo.* -** Los líderes deben ser entrenadores, un buen liderazgo hace posible que los empleados realicen su trabajo con orgullo, es decir los líderes no hacen las cosas a su gente, hace las cosas con su gente, ellos escuchan ganándose el respeto de los demás. Tienen un profundo conocimiento que les permite dirigir. Un líder adecuado debe tener la visión de hacia dónde va la organización, comunicando a su equipo las metas y objetivos trazados por la empresa, para que los esfuerzos se dirijan a la dirección correcta. El liderazgo es una competencia que puede ser aprendida y desarrollada y aplicada, formada por una serie de habilidades que se adquieren con el

aprendizaje, también es conocido como una dinámica global, compleja y social estratégica. Aguirre, Serrano & Sotomayor (2017).

Sinergia. **-** Indica que el todo es mayor que la suma de sus partes, las aportaciones individuales, así como las juntas de trabajo orientadas a la misma dirección, dan mejores resultados que los esfuerzos aislados, por lo tanto, es el resultado alcanzado por el trabajo de varias personas es superior a la simple suma de las aportaciones de cada una de ellas. Las organizaciones requieren que cada día las empresas se esfuercen por desarrollar metodologías que promueven el trabajo en equipo y por ende el rendimiento de los trabajadores para el logro de los objetivos bajo una visión común y compartida, así las empresas alcanzan metas y logros bajo una competencia no solo individual, sino grupal (Merlano, 2011). Para el máximo rendimiento de los trabajos se debe crear una cultura organizacional que fomente la unidad y la participación del equipo, para que los resultados se reflejen en las producciones o productividad de la empresa.

Según Arce (2008), dentro de los grupos o tipos de sinergia tenemos los siguientes:

- ✓ Sinergia de ventas
- ✓ Sinergia operativa
- ✓ Sinergia de inversión
- ✓ Sinergia de dirección
- ✓ Sinergias comerciales
- ✓ Sinergias de producción
- ✓ Sinergias de gestión
- ✓ Sinergias financieras

Comunicación. **-** Proceso mediante el cual se produce un intercambio de información, opciones, experiencias, sentimientos, etc., entre dos o más personas a través de un medio, teléfono, voz, escritura y otros. Dentro de los niveles de comunicación, comprende diferentes esquemas y tipos de respuesta, dependiendo del número de participantes en el proceso comunicativo. Intrapersonal: articulación del lenguaje que no trasciende a otro individuo, Interpersonal: dos o más individuos que intercambian mensajes. Grupal: dos o más personajes que creen que pueden lograr

algo por medio de la acción conjunta. Organizacional: una estructura de los objetivos comunes mantiene cohesionada a la totalidad (Santos, 2012).

2.3.Hipótesis o preguntas de investigación

HO: El emprendimiento no depende de la educación financiera en los fabricantes de muebles de madera de la parroquia Huambaló.

HI: El emprendimiento depende dela educación financiera en los fabricantes de muebles de madera de la parroquia Huambaló.

CAPÍTULO III

METODOLOGÍA

3.1. Recolección de la información

De acuerdo con la naturaleza del proyecto de investigación y el tipo de información que se requiere para este trabajo, el enfoque investigativo a desarrollar es mixto, porque se evaluarán datos cualitativos y cuantitativos.

Es cualitativa porque la investigación se centra en evidenciar el tipo de emprendimiento en el cual se encuentran los fabricantes de muebles y a su vez el contexto social de los emprendedores; por otro lado, lo que hace referencia a la educación financiera, se basa en el conocimiento sobre el manejo de las finanzas, así como también las decisiones de manejo del efectivo que se han tomado y se complementa con el enfoque cuantitativo, porque el desarrollo y cualidades del emprendedor en cada pyme fabricante de muebles, se la debe demostrar mediante estadísticos descriptivos, los cuales permitirán detectar la realidad y el contexto del problema, con el fin de realizar el análisis e interpretación de los mismos.

Para este trabajo investigativo el análisis y verificación de la hipótesis se lo va a realizar mediante el estadístico Chi Cuadrado, el cual según Pérez (2015), es una prueba de gran versatilidad que permite evaluar asociaciones entre variables

categóricas (ya sean nominales u ordinales), es decir contrasta frecuencias observadas con las frecuencias esperadas de acuerdo con la hipótesis nula.

Por otro lado, según Grande y Abascal (2009), citado por Tlatemoani (2014) en la revista académica de investigación, indica que en un diseño general de investigación se trabaja con dos niveles investigativos, el nivel exploratorio y el nivel descriptivo:

Exploratorio.- es exploratorio porque persiguen una aproximación a una situación o problema y se desarrolla cuando los investigadores no tienen conocimientos profundos de los problemas que se estudian, son menos rígidas en cuanto a la recolección de información y los objetivos de la investigación no son claros (Tlatemoani, 2014). Es así que la investigación con el tema la educación financiera y el emprendimiento en los fabricantes de muebles de madera de la parroquia Huambaló, no ha sido estudiado, por lo que la investigación es considerada precursora y espera ser un aporte importante y un buen referente para los futuros investigadores, por lo tanto, se va a explorar en el tema propuesto, esperando tener resultados que contribuyan a la resolución del problema planteado.

Descriptivo o también denominadas correlacionales.- exponen situaciones y pueden perseguir muchos objetivos como las características de grupos, consumidores, empresas, marcas, imagen de productos o empresas, fortalezas y debilidades, eficacia de la comunicación, controlar resultados de acciones y otros (Tlatemoani, 2014). Por lo tanto, se considera una investigación descriptiva, ya que ayuda a evidenciar a detalle los fenómenos que causan el problema, permitiendo descubrir cuáles serían las posibles soluciones, además permite tener contacto directo con la población objeto de estudio, que contribuirá a un desarrollo investigativo más real, el cual permitirá comprobar los objetivos planteados. En este sentido se realiza un análisis sobre la educación financiera en los emprendedores fabricantes de muebles de madera de la parroquia Huambaló.

Esta investigación dentro de sus dos variables describió los siguientes apartados:

Variable independiente: Educación financiera

- Psicología del comportamiento financiero
- Finanzas personales
- Manejo del efectivo
- Gestión de recursos monetarios

Variable dependiente: Emprendimiento

- Espíritu emprendedor
- Plan de negocios
- Creatividad
- Trabajo en equipo

3.1.1. Modalidad de la investigación

Esta investigación está desarrollada en la modalidad de campo, porque el investigador se traslada al lugar de los hechos, es decir a estas pequeñas y medianas empresas de la parroquia de Huambaló a desarrollar la investigación descriptiva referente a la educación financiera y el nivel emprendimiento que estos emprendedores han logrado en el transcurso del tiempo, para esta modalidad se utilizará la técnica de la encuesta, la cual está detalla a continuación por grupo y porcentaje cada una de las variables tomadas en cuenta para la elaboración de la misma:

Variables de la encuesta	Nº Pregunta por grupo	Porcentaje
Psicología del comportamiento financiero	3	8%
Finanzas Personales	8	22%
Manejo del Efectivo	5	14%
Gestión de Recursos Monetarios	5	14%
Espíritu Emprendedor	8	22%
Plan de Negocios	2	5%
Creatividad	3	8%
Trabajo en Equipo	3	8%
Total	37	100%

Elaborado por: William Paredes (2019)
Fuente: Elaboración propia

3.1.2. Fuentes primarias y secundarias

Primarias. **-** El tipo de fuente de información con la que se va a trabajar será primaria puesto que se manejará información que provendrá de empresarios del sector de la fabricación de muebles de madera. Para poder identificar las barreras que principalmente presenta este sector productivo, es necesario que la interacción se la realice directamente con los involucrados. Además, se clasifica a esta fuente como primaria porque los datos informativos que se va a someter a estudio serán levantados por el investigador a través de la aplicación de una encuesta (Ver Anexo 1), en la cual se aplica a las pequeñas y medianas empresas que fabrican muebles en la parroquia de Huambaló, con el fin de obtener información adicional que ayude a reconocer de manera mucho más explícita la aceptación de la empresa en el sector de la fabricación de muebles de madera.

Secundarias.- El tipo de fuente de información con la que se va a trabajar será secundaria puesto que se manejará información que provendrá de las estadísticas de la página del SRI, de esta página se obtuvo el nombre de cada una de las pymes fabricantes de muebles de madera que se encuentran registradas actualmente, por lo tanto esta información es tratada con veracidad, por lo que no se ha modificado ni alterado ninguno de los datos obtenidos de esta página oficial, además se clasifica a esta fuente como secundaria porque los datos informativos que se va a someter a estudio serán levantados por el investigador a través análisis e investigación de documentos de carácter bibliográfico porque hace referencia a libros en el área de conocimiento de administración, de emprendimiento y de educación financiera y artículos de revistas científicas (redalyc, scielo, eumed, etc.)

Descripción detallada del procesamiento de la información.

En este apartado se va a detallar la manera de cómo se está aplicando la investigación en base a los objetivos específicos. Para el presente objetivo el investigador considera medir el nivel de educación financiera con el que iniciaron el negocio para determinar la creación de nuevas variables que aporten al estudio a través de la encuesta, en el cual se formularon las siguientes interrogantes:

- ¿Lee o escucha las noticias relacionadas con la situación económica-financiera?
- ¿La crisis económica-financiera ha cambiado sus hábitos?
- ¿Antes de comprar algo considero cuidadosamente si puedo pagarlo?
- Al recibir dinero, ¿realiza un presupuesto para determinar la cantidad que asignará a alimentos, crédito, ahorro, entre otros?
- ¿Tiene usted el hábito de ahorrar?
- ¿Qué es para usted ahorrar?
- ¿Usted plantea metas financieras?
- ¿Usted al emprender en este tipo de negocio, cree que le faltó un asesoramiento financiero?
- ¿Usted realiza su planificación de efectivo?

El segundo objetivo determina diagnosticar las cualidades del emprendedor al momento de iniciar su negocio y el tipo de emprendedor que es. En este apartado se realizaron las siguientes preguntas:

- ¿Qué le motivo a usted para emprender su negocio?
- ¿Usted con su negocio, planifica crecer a largo plazo?
- ¿Cree usted que el manejo eficiente de sus finanzas, le permitirán a largo plazo, el crecimiento de su negocio?
- ¿Con cuál de estas cualidades se identifica usted, para calificarse como una persona emprendedora?
- ¿Cuál de estos tipos de emprendedores, cree que se relaciona con usted?
- ¿Usted realizó un plan de negocios, antes de emprender?

Y como último objetivo determinar la correlación entre el nivel de educación financiera y el nivel de emprendimiento, mediante los resultados obtenidos de la encuesta. Esta correlación se la va realizar mediante un software estadístico llamado IBM SPSS Statistics v25, la cual está detallada en el siguiente capítulo.

3.1.3. Población

La población la constituyen aquellos actores que van a ser intervenidos para el levantamiento de la información, en este caso se realizó un análisis de las empresas del sector de la fabricación de muebles de maderade la parroquia

Huambaló, con base en la información del Servicio de Rentas Internas (SRI). Entonces para la presente investigación la población es finita, es decir que se cuenta con un número manejable de individuos para el estudio por el cual, no se aplicará la técnica de muestreo en vista de que es innecesario. La población objeto de estudio se encuentra integrada por 48 fabricantes de muebles de madera, que para el caso son los siguientes:

Tabla 5 Fabricantes de muebles de madera

FABRICANTES DE MUEBLES DE MADERA	
No.	**NOMBRE DE LA EMPRESA**
1	Muebles en General
2	Muebles Los Ceibos
3	Visel M&D
4	Diseño Modular
5	Muebles Alex
6	Muebles Maderarte
7	Muebles Moncayo
8	Muebles Coca Hermanos
9	Maderclase
10	Cenarhu
11	Decor Mobile
12	Muebles Steveen
13	Muebles Sebastián
14	Muebles Seique
15	El Palacio del Mueble
16	Domer Muebles
17	Mundo Tapiz
18	Muebles Jehová Jireh
19	Muebles Soto
20	Muebles Real
21	Muebles Anderson
22	Muebles Christian
23	Muebles Alan
24	Muebles Acacia
25	Muebles El Huambaleño
26	Arte Clásico
27	Muebles Ismael
28	Muebles Paredes
29	Muebles Pérez
30	Muebles María Elena

31	Muebles Valentina
32	Muebles Cruz
33	Muebles Nicol
34	Muebles El Ébano
35	Muebles Aguirre
36	Muebles Diana Carolina
37	Muebles Danny
38	Muebles Ideal
39	Muebles Alvarado
40	Muebles Guerrero
41	Muebles Diseñar
42	Muebles Rojas
43	Muebles María José
44	Muebles El Carpintero
45	Muebles Elegant's
46	Amoblarte
47	Muebles Mario's
48	Muebles Martínez

Elaborado por: William Paredes (2019)
Fuente: SRI

3.2. Tratamiento de la información

En este apartado se va a detallar los procedimientos usados en esta investigación, los cuales fueron mediante revisión bibliográfica y trabajo de campo (encuestas), estos instrumentos sirvieron como herramientas para detallar, clasificar y codificar la información obtenida. Por lo tanto, para que esta investigación sea científicamente válida, está sustentada en información confiable y verificable que responde al problema propuesto. Para ello fue necesario realizar este tratamiento de la información, teniendo claros los objetivos en base a la información que se recolectó.

A continuación, se procede a contestar las siguientes preguntas que se manejó en la investigación de campo:

Tabla 6 Plan de procesamiento de la información

Preguntas Básicas	Explicación

¿Para qué?	Determinar si el emprendimiento que se genera depende del nivel de educación financiera que tienen los fabricantes de muebles de madera, a través de la aplicación de una técnica de encuesta basada en la psicología del comportamiento financiero, para evaluar el nivel de conocimiento financiero de los administradores de estas pymes.
¿A qué personas u objetos?	Emprendedores del sector de la fabricación de muebles de madera
¿Sobre qué aspectos?	Educación financiera y emprendimiento
¿Quién o quiénes?	William Paredes
¿Cuándo?	Primer semestre del 2019
¿Dónde?	Parroquia Huambaló
¿Cuántas veces?	Una vez en el sector antes mencionado
¿Qué técnicas de recolección?	Encuesta en la cual se plasma la opinión e información de los encuestados.
¿Qué instrumentos?	Cuestionario
¿En qué situación?	En horas laborables y fines de semana

Elaborado por: William Paredes

Para el tratamiento de la información se desarrollaron las siguientes actividades:

- Filtrado de la información en base a las 37 preguntas formuladas en la encuesta.
- Creación de una base de datos con los resultados obtenidos de la encuesta en el Software Estadístico.
- Tabulación de la información.
- Elaboración y diseño de tablas y gráficos en el Software Estadístico.
- Análisis e interpretación de los datos obtenidos.
- Comprobación de la hipótesis mediante el estadístico Chi Cuadrado en el Software Estadístico.
- Interpretación de los resultados.
- Conclusiones y recomendaciones.

3.3. Operacionalización de las Variables

3.3.1. Variable independiente: Educación financiera

VARIABLE	DIMENSIONES	INDICADORES	ÍTEMS BÁSICOS	TÉCNICAS E INSTRUMENTOS
Educación Financiera Es un proceso que propicia el desarrollo de habilidades y actitudes por medio de la comprensión de la información relacionada con la administración de recursos y la planeación de forma que ayuda al individuo de conocimiento para la toma de decisiones personales y sociales con carácter económico en su vida diaria.	Psicología del Comportamiento Financiero	Habilidades Conocimiento	1. ¿Lee o escucha las noticias relacionadas con la situación económica-financiera? 2. ¿La crisis económica-financiera ha cambiado sus hábitos? 3. ¿Antes de comprar algo considero cuidadosamente si puedo pagarlo?	Encuesta
	Finanzas Personales	Presupuesto	4. Al recibir dinero, ¿realiza un presupuesto para determinar la cantidad que asignará a alimentos, crédito, ahorro, entre otros? 5. ¿Tiene usted el hábito de ahorrar? 6. ¿Qué es para usted ahorrar? 7. ¿Para qué ahorra? 8. ¿Usted plantea metas financieras? 9. ¿Usted al emprender en este tipo de negocio, cree que le faltó un asesoramiento financiero? 10. Si le faltó asesoramiento, ¿en qué áreas? 11. ¿Cree usted que su nivel de educación financiera es?	

	Manejo del Efectivo	Inversiones, gastos	12. ¿Usted realiza planificación de su efectivo? 13. Durante el transcurso del ciclo de vida de su negocio, ¿Usted necesitó endeudarse? 14. ¿cree que la planificación del endeudamiento pudo haber sido mejor o eficiente, dependiendo su nivel de conocimiento financiero? 15. ¿Cree usted que el manejo eficiente de sus finanzas, le permitirán a largo plazo, el crecimiento de su negocio? 16. ¿Por qué le permitirá crecer?	
	Gestión de Recursos Monetarios	Nivel de endeudamiento	17. ¿Ha realizado alguna vez un crédito en un banco o cooperativa? 18. ¿De qué manera utiliza el crédito otorgado? 19. ¿Paga sus cuentas a tiempo? 20. ¿Por qué no lo ha pagado a tiempo? 21. ¿Acostumbra usted a llevar un registro de sus deudas, gastos, ingresos y ahorro?	

Elaborado por: William Paredes

3.3.2. Variable dependiente: Emprendimiento

VARIABLE	DIMENSIONES	INDICADORES	ÍTEMS BÁSICOS	TÉCNICAS E INSTRUMENTOS
Emprendimiento Es la actitud y aptitud que asume una persona para la creación de un nuevo proyecto a través de ideas y oportunidades, asumiendo riesgos con el objetivo de generar oportunidades de crecimiento económico, brindando una mejor calidad de vida	Espíritu Emprendedor	Nivel de emprendimiento desarrollado	22. ¿Qué le motivo a usted para emprender su negocio? 23. ¿Usted con su negocio, planifica crecer a largo plazo? 24. ¿En qué área planifica crecer? 25. ¿Hace cuánto tiempo inició su actividad de emprendimiento? 26. ¿Con cuál de estas cualidades se identifica usted, para calificarse como una persona emprendedora? 27. ¿El tiempo de permanencia de su negocio ha dependido según su criterio? 28. ¿Qué nivel de importancia considera usted, ser un buen emprendedor al momento de ponerse un negocio propio? 29. ¿Cuál de estos tipos de emprendedores, cree que se relaciona con usted?	Encuesta
	Plan de Negocios	Nivel de Conocimiento	30. ¿Usted realizó un plan de negocios, antes de emprender? 31. ¿Qué nivel de conocimientos tiene usted sobre plan de negocios?	

	Creatividad	Porcentaje de nivel creativo	32. ¿Usted se considera una persona creativa? 33. ¿Ha leído algún libro o publicación sobre técnicas de creatividad? 34. Seleccione la palabra que relacione con creatividad.	
	Trabajo en Equipo	Porcentaje de interés a trabajar en equipo	35. ¿Le gusta participar en equipos de trabajo y buscar conjuntamente ideas para cualquier tema de interés común? 36.Según usted, ¿Cuál sería el número ideal de integrantes para un equipo de trabajo? 37. ¿Cuál cree usted que es la regla principal, para que un equipo de trabajo funcione correctamente?	

Elaborado por: William Paredes

CAPÍTULO IV

RESULTADOS

4.1. Resultados y discusión

El presente trabajo investigativo está concentrado con el tratamiento de la información primaria, realizada a través de la encuesta, en base a un cuestionario estructurado de 37 preguntas, dirigidas a los fabricantes de muebles de madera de la parroquia de Huambaló. Se utilizó el software estadístico SPSS, para analizar estos datos, obteniendo tablas de frecuencia con porcentajes, relacionadas a las variables objeto de estudio.

A continuación, se presenta la información estadística pertinente en función de las variables: educación financiera y emprendimiento.

Tabla 7 Noticias relacionadas con la situación económica-financiera

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Válido	Siempre	20	41,7	41,7
	Ocasionalmente	26	54,2	95,8
	Nunca	2	4,2	100,0
	Total	48	100,0	

Fuente: Encuesta
Elaborado por: Investigador

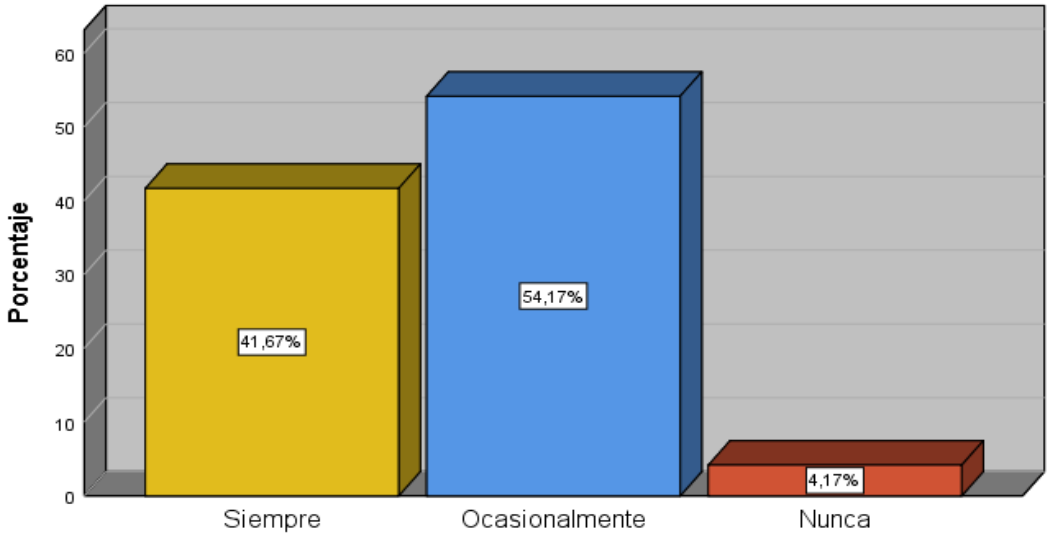


Gráfico 2 Noticias relacionadas con la situación económica-financiera

Fuente: Tabla de noticias relacionadas con la situación económica financiera
Elaborado por: Investigador

Análisis e Interpretación

Del total de los encuestados se encontró que un 54.2% ocasionalmente lee o escucha noticias relacionadas con la situación económica financiera, mientras que existe un 4.2% de personas que nunca lo hace.

El conocer o poner atención de las noticias sobre la situación económica financiera le permite al emprendedor conocer la situación referente a tasa de interés, volumen crediticio y volumen de captaciones que amplía su conocimiento y contribuye a una educación financiera.

Tabla 8 Crisis - hábitos

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Válido	Si	39	81,3	81,3
	No	9	18,8	100,0
	Total	48	100,0	

Fuente: Encuesta
Elaborado por: Investigador

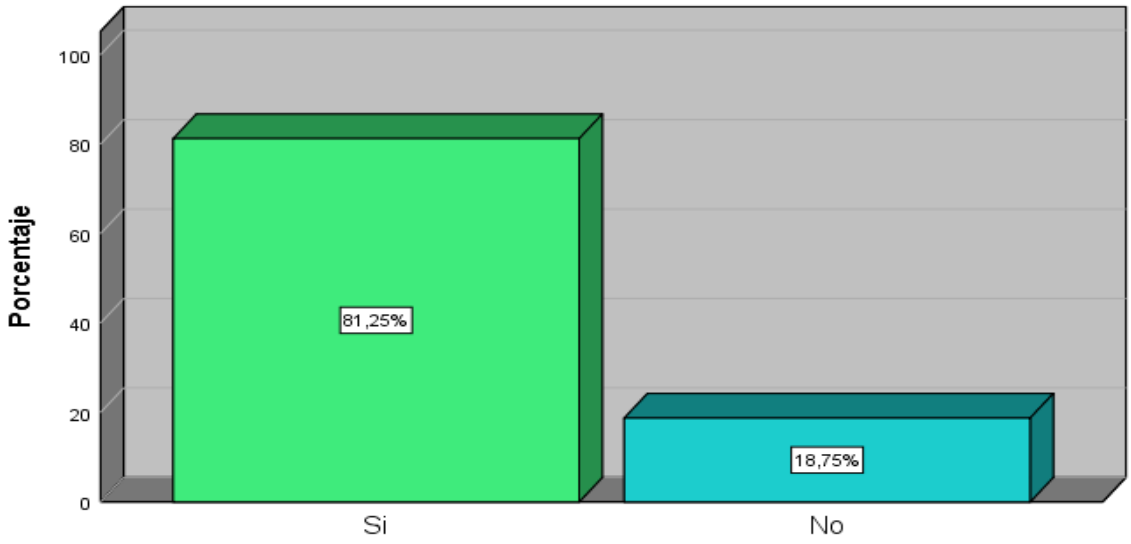


Gráfico 3 Crisis - hábitos

Fuente: Tabla Crisis - hábitos
Elaborado por: Investigador

Análisis e Interpretación

Luego de realizar las encuestas se pudo identificar que el 81.3% de los encuestados si han cambiado sus hábitos financieros debido a la crisis económica, mientras que un 18.8% indica que no.

Para tener una economía estable se debe cambiar los hábitos financieros tanto de gastos como de ahorro, debido a los posibles cambios que se generan en la economía. Una crisis enseña al emprendedor analizar nuevas medidas de estrategia y presupuestos, para mejorar la toma de decisiones.

Tabla 9 Compra

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Válido	Si	45	93,8	93,8
	No	3	6,3	100,0
	Total	48	100,0	

Fuente: Encuesta
Elaborado por: Investigador

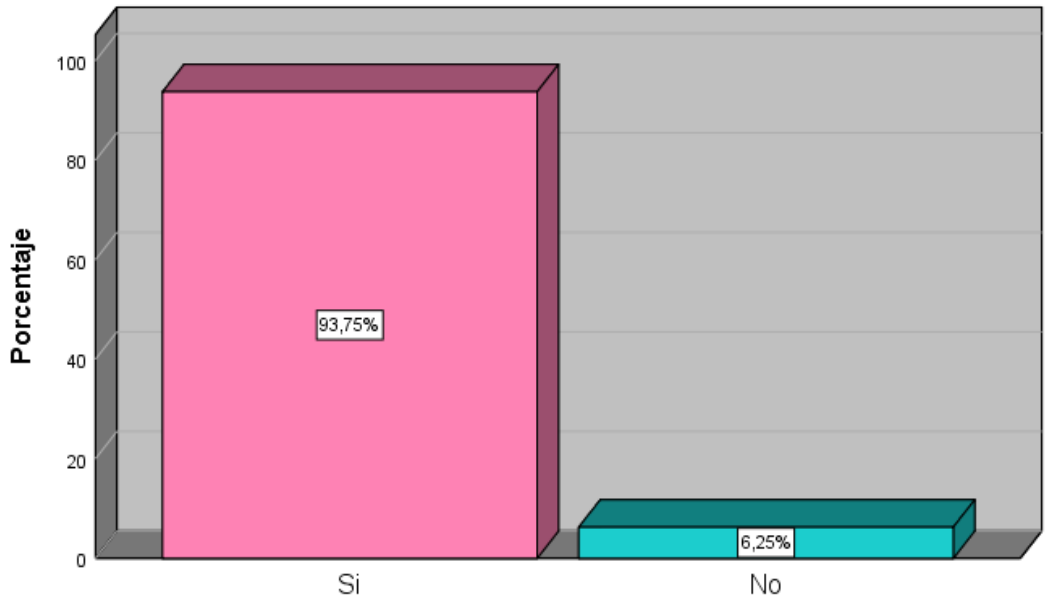


Gráfico 4 Compra

Fuente: Tabla compra
Elaborado por: Investigador

Análisis e Interpretación

El 93.8% de los encuestados supieron indicar que analizan cuidadosamente si pueden pagar algo antes de comprarlo, y el 6.3% aclaró que no lo analizan.

En la actualidad estamos inmersos al consumo irresponsable, debido a las facilidades que nos dan las empresas para el endeudamiento, pero los emprendedores utilizan esas ventajas para sacar provecho al tiempo o al interés.

Tabla 10 Presupuesto

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Válido	Si	45	93,8	93,8
	No	3	6,3	100,0
	Total	48	100,0	

Fuente: Encuesta
Elaborado por: Investigador

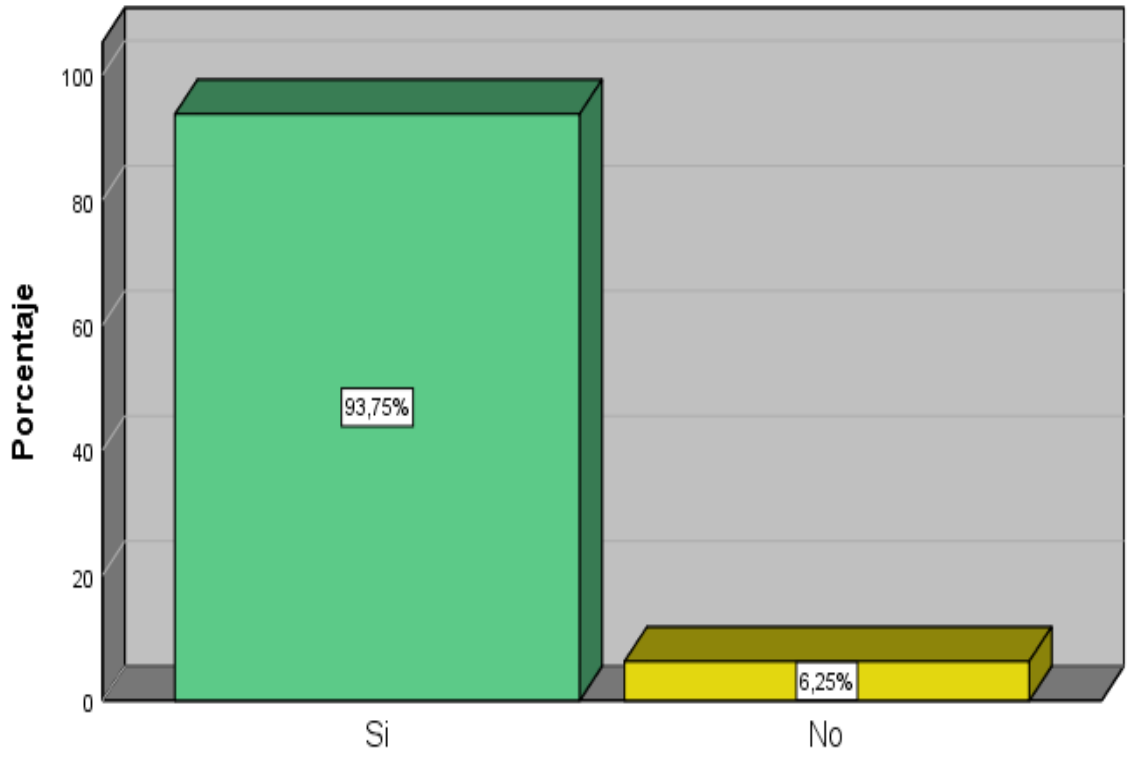


Gráfico 5 Presupuesto

Fuente: Tabla Presupuesto
Elaborado por: Investigador

Análisis e Interpretación

Del total de los encuestados en un 93.8% afirman que realizan un presupuesto para determinar la cantidad que asignará a alimentos, crédito, ahorro, entre otros, mientras que el 6.3% dijeron que no tienen ningún presupuesto.

El presupuesto en un instrumento necesario que nos ayuda a mantener un equilibrio financiero sano, al mitigar riesgos inesperados prolonga el buen uso de los recursos.

Tabla 11 Hábito

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Si	32	66,7	66,7	66,7
	No	16	33,3	33,3	100,0
	Total	48	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta
Elaborado por: Investigador

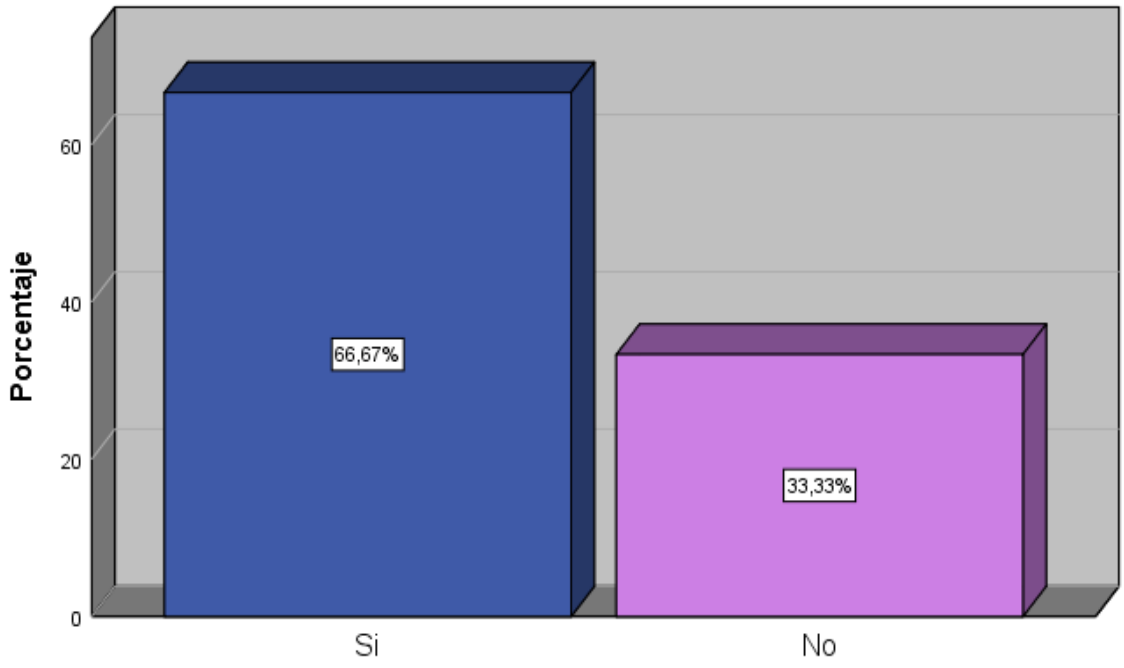


Gráfico 6 Hábito

Fuente: Tabla Hábito
Elaborado por: Investigador

Análisis e Interpretación

El 66.7% de las personas encuestados si tienen el hábito de ahorrar, a diferencia del 33,3% de los encuestados restantes que mencionaron que no ahorran.

Cuando se trata del ahorro muchas veces las personas se fijan metas que por lo general incluyen asignación de recursos para el futuro, tanto bienes materiales como fondos financieros, que pretenden cubrir alguna crisis o percance que se presente en el fututo.

Tabla 12 Ahorro

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Válido	Guardar dinero	11	22,9	22,9
	Tener dinero disponible	8	16,7	39,6
	Seguridad económica	19	39,6	79,2
	Almacenar dinero en el banco	8	16,7	95,8
	No sabe	2	4,2	100,0
	Total	48	100,0	

Fuente: Encuesta
Elaborado por: Investigador

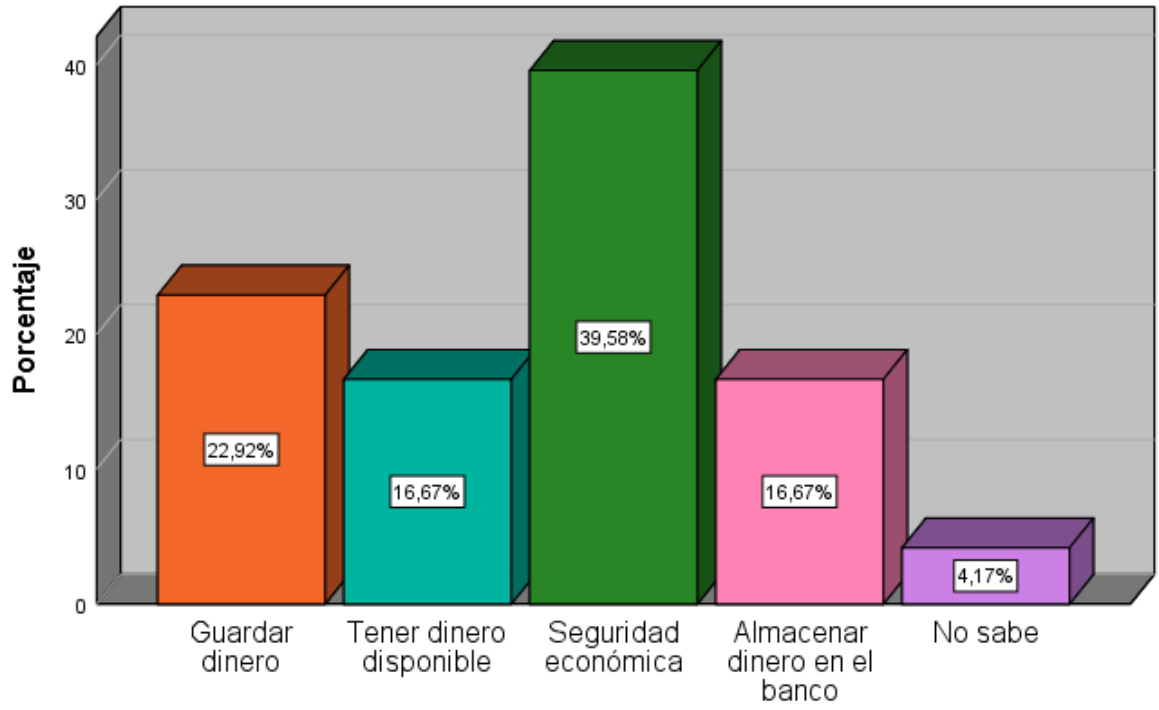


Gráfico 7 Ahorro

Fuente: Tabla Ahorro
Elaborado por: Investigador

Análisis e Interpretación

Con un 39.6% las personas encuestadas mencionaron que ahorran para tener una seguridad económica, mientras que solo un 22.9% solo guarda el dinero, a diferencia de un 4.2% que no saben del término ahorro.

El ahorro en una base que brinda seguridad ante un imprevisto, el saber ahorrar implica seguridad económica, tener dinero disponible para aprovechar oportunidades o enfrentar imprevistos.

Tabla 13 ¿Para qué ahorra?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Válido	No ahorro	6	12,5	12,5
	Para viajes y ocio	3	6,3	18,8
	Para ropa y complementos	3	6,3	25,0
	Para el futuro (casa, negocio, salud)	36	75,0	100,0
	Total	48	100,0	

Fuente: Encuesta
Elaborado por: Investigador

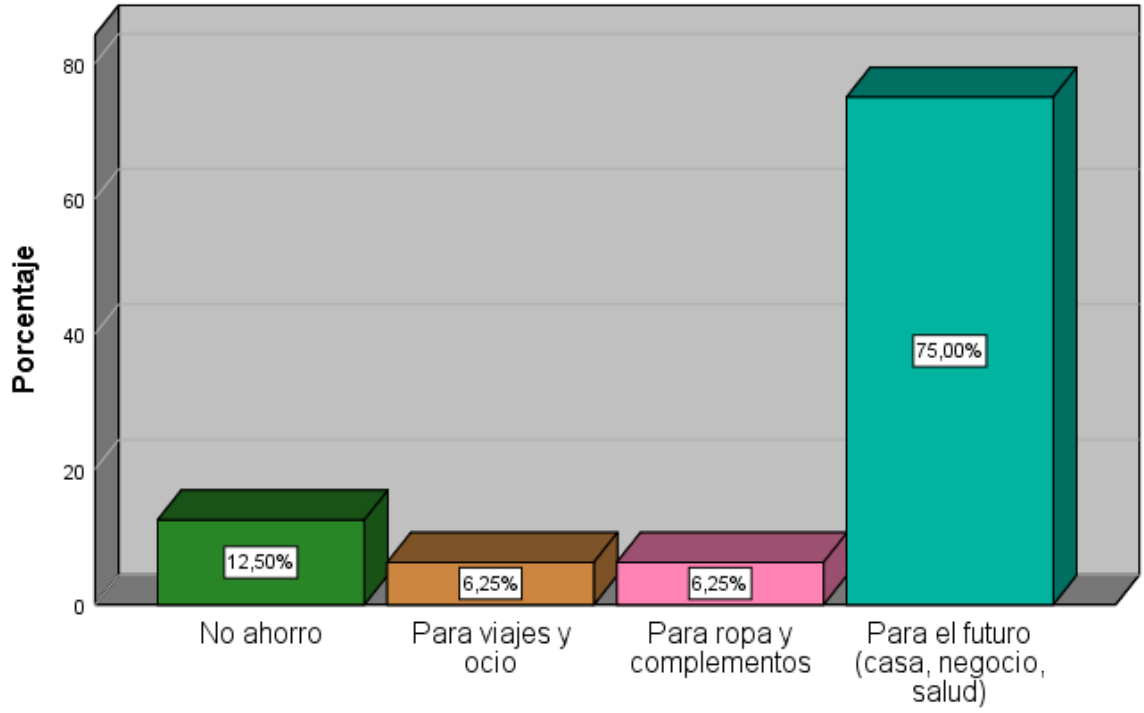


Gráfico 8 ¿Para qué ahorra?

Fuente: Tabla ¿Para qué ahorra?
Elaborado por: Investigador

Análisis e Interpretación

Los encuestados mencionaron que si ahorran para el futuro (casa, negocio y salud) reflejándose con un 75%, a diferencia de un 6.3% que ahorran para viajes, vestimenta y otros complementos.

El ahorro es una sana costumbre que permite diversificar sus ingresos y controlar su consumo personal, una buena práctica es saber para que se destinan dichos ahorros, adquisición de bienes, viajes, ocio, inversión o simplemente en cosas completarías del día a día, las cuales permitirán asegurar el bienestar de las personas.

Tabla 14 Metas financieras

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Válido	Con frecuencia	15	31,3	31,3
	Rara vez	28	58,3	89,6
	Nunca	5	10,4	100,0
	Total	48	100,0	

Fuente: Encuesta
Elaborado por: Investigador

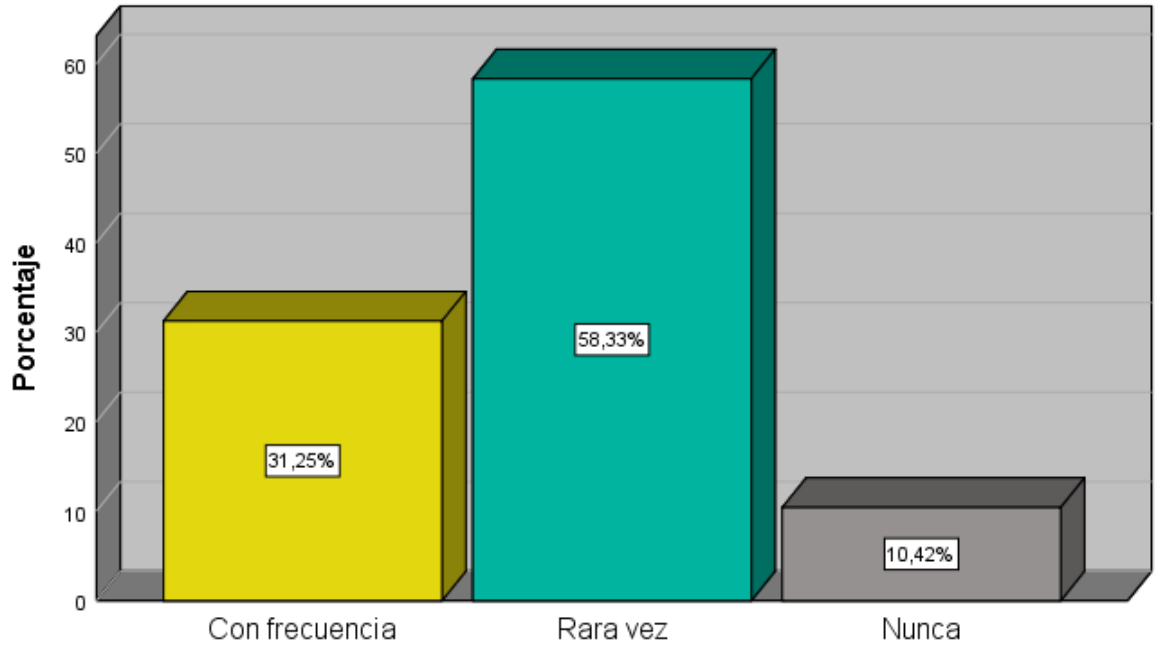


Gráfico 9 Metas financieras

Fuente: Tabla Metas financieras
Elaborado por: Investigador

Análisis e Interpretación

Del total de los encuestados mencionaron que solo un 58.3% rara vez se fijan metas financieras, mientras que un 10.4% nunca lo han hecho.

El fijarse un propósito financiero, es organizar su dinero ya sea estableciendo un presupuesto, reduciendo gastos innecesarios, pagar deudas a tiempo, diversificar inversiones o sencillamente prepararse para el futuro, que por lo general nuestra cultura económica no está acostumbrada a llevar.

Tabla 15 Asesoramiento financiero

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Válido	Si	41	85,4	85,4
	No	7	14,6	100,0
	Total	48	100,0	

Fuente: Encuesta
Elaborado por: Investigador

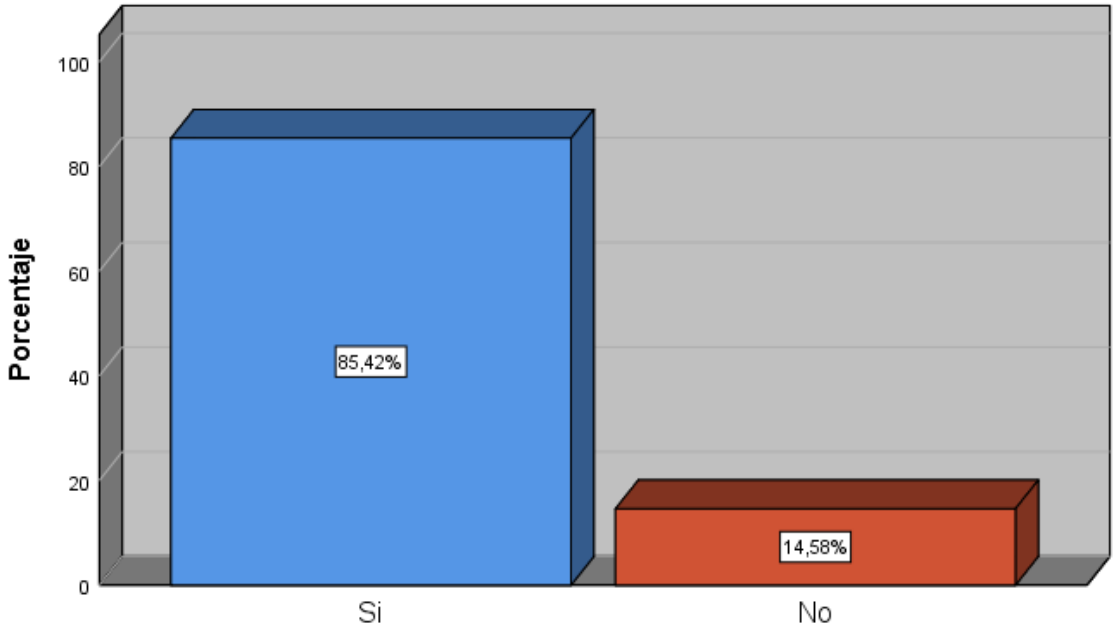


Gráfico 10 Asesoramiento financiero

Fuente: Tabla Asesoramiento financiero
Elaborado por: Investigador

Análisis e Interpretación

El 85.4% de los encuestados mencionaron que, sí necesitaron un asesoramiento financiero antes de emprender sus negocios, a diferencia de un 14.6% que no, actuaron por intuición financiera.

Para poder cimentar una idea de negocio, se necesita una guía que nos ayude a tomar buenas decisiones, conocer los aspectos básicos y fundamentales que brindara el negocio, adecuando a las posibilidades tanto de recursos y capacidad financiera.

Tabla 16 Áreas

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Válido	No necesitó asesoramiento	7	14,6	14,6
	En compra de activos	7	14,6	29,2
	En contrataciones de personal	5	10,4	39,6
	En pago de impuestos	7	14,6	54,2
	En manejo de proveedores	5	10,4	64,6
	En marketing	15	31,3	95,8
	Otras	2	4,2	100,0
	Total	48	100,0	

Fuente: Encuesta
Elaborado por: Investigador

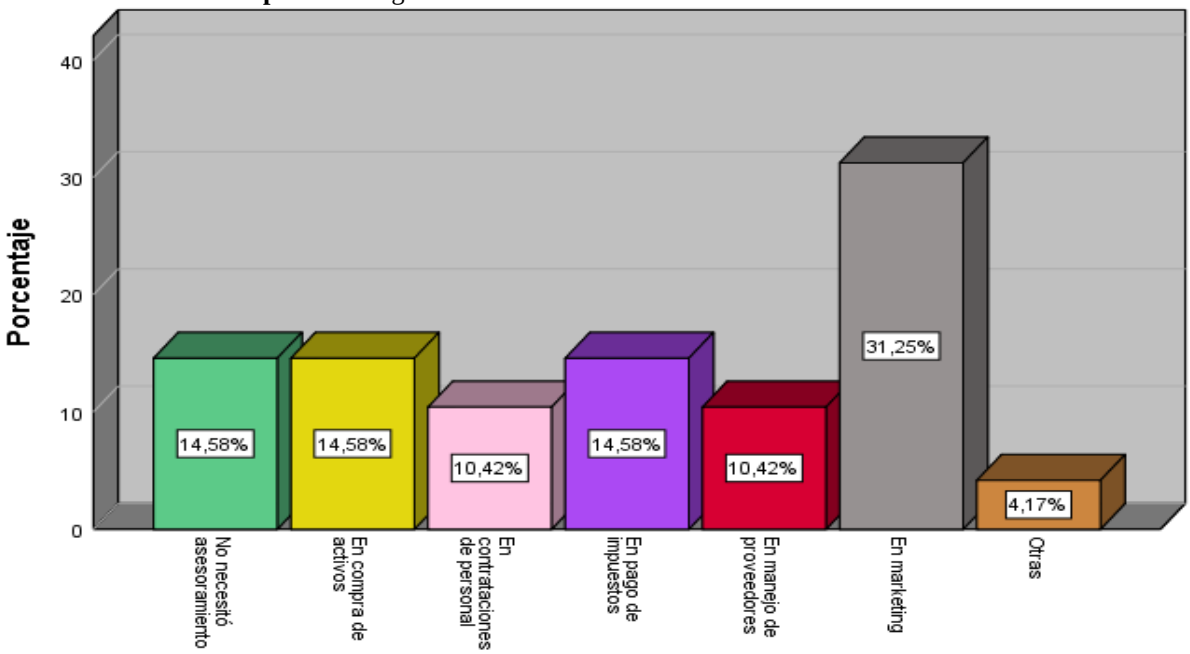


Gráfico 11 Áreas

Fuente: Tabla Áreas
Elaborado por: Investigador

Análisis e Interpretación

Del 100% de encuestados sobre asesoramiento financiero, se reflejó que en un 31,3% necesitan una guía en el área de marketing, con un 14,6% se necesitó en impuestos y compra de activos, y en un 4,2% necesitaron asesoramiento en otras áreas.

Al constituir un negocio es de gran ayudar saber sobre las diferentes estrategias que se pueden toman para que marche bien la idea del negocio, conocer los recursos

con los que cuenta, además las obligaciones tributarias, recursos humanos, manejo de proveedores en si todo lo que respecta al marketing empresarial.

Tabla 17 Nivel de educación financiera

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Válido	Alto	3	6,3	6,3
	Medio	37	77,1	83,3
	Bajo	8	16,7	100,0
	Total	48	100,0	

Fuente: Encuesta
Elaborado por: Investigador

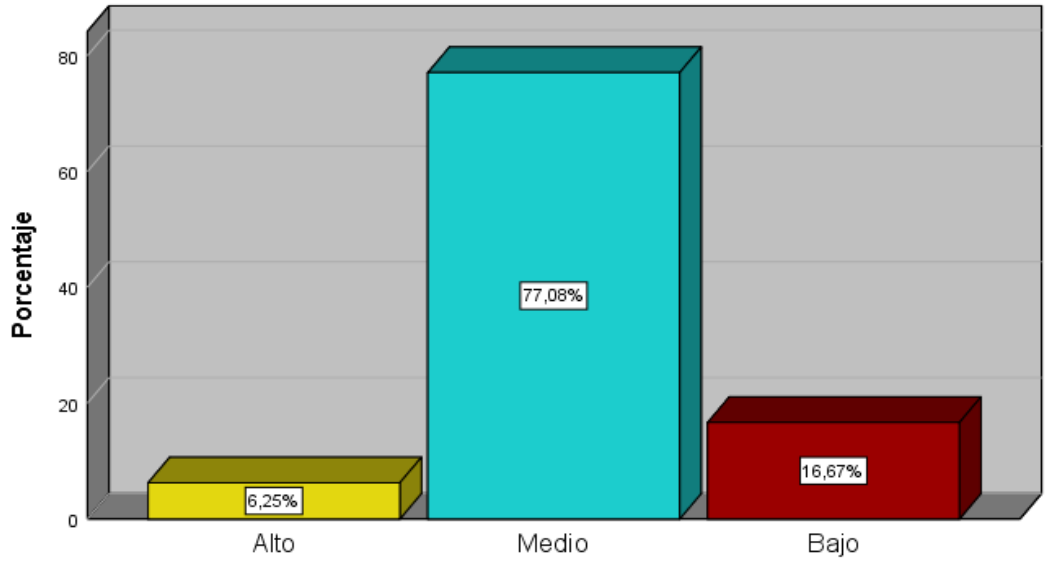


Gráfico 12 Nivel de educación financiera

Fuente: Tabla Nivel de educación financiera
Elaborado por: Investigador

Análisis e Interpretación

El 77.1% de los encuestados mencionaron que tienen un nivel medio de educación financiera, mientras que un 6.3% mencionaron que han obtenido un nivel alto de educación financiera.

Una buena educación financiera se adquiere mediante el estudio y la experiencia, al informarse tanto en noticias como en la evolución del mercado económico, se puede dar un criterio financiero centrado. Es, además, una herramienta que ayuda

enfrentar la innovación y esquemas engañosos que confunden al emprendedor al momento de la toma de decisiones.

Tabla 18 Planificación de efectivo

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Válido	Diariamente	18	37,5	37,5
	Mensualmente	30	62,5	100,0
	Total	48	100,0	

Fuente: Encuesta
Elaborado por: Investigador

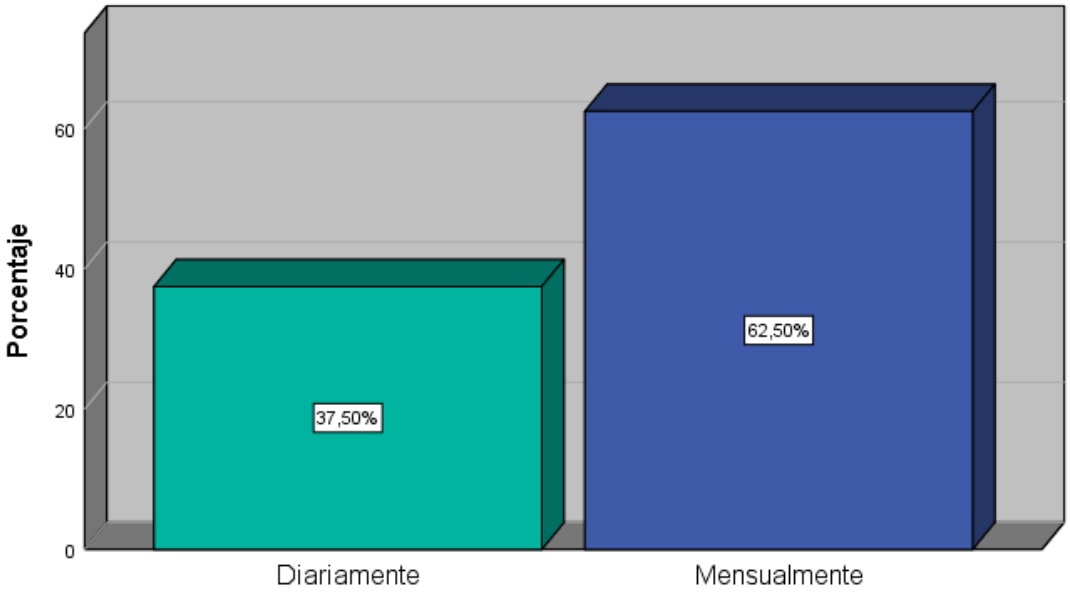


Gráfico 13 Planificación de efectivo

Fuente: Tabla Planificación de efectivo
Elaborado por: Investigador

Análisis e Interpretación

Según la encuesta se determina que un 64.5% de la población realiza una planificación mensual del efectivo, mientras que un 37.5% solo lo realiza diariamente.

La importancia de una buena planificación del efectivo radica en que se controla y salvaguarda los recursos, esto se da mediante un presupuesto tanto a corto como a largo plazo, que permite enfrentar cualquier situación inesperada.

Tabla 19 Endeudamiento

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Válido	Si	47	97,9	97,9
	No	1	2,1	100,0
	Total	48	100,0	

Fuente: Encuesta
Elaborado por: Investigador

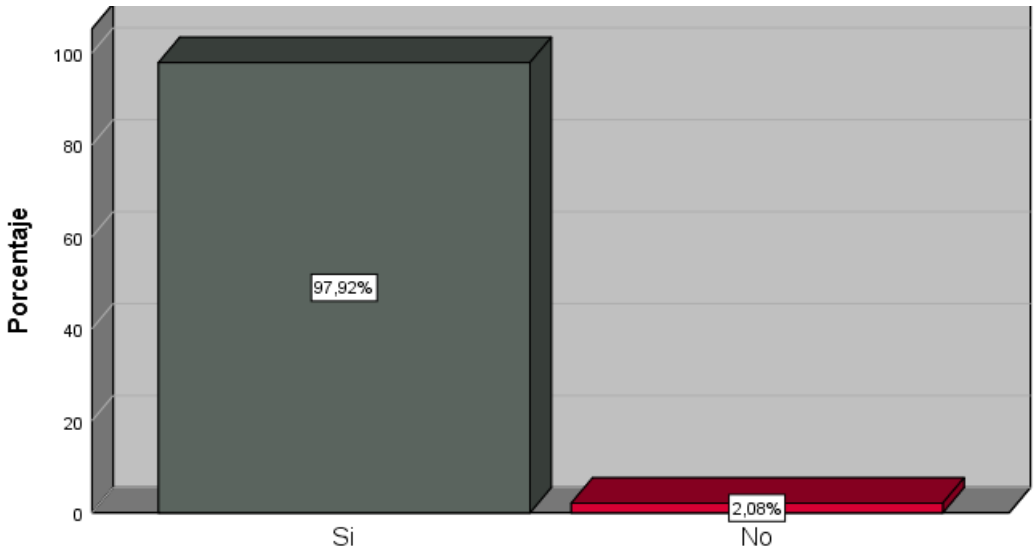


Gráfico 14 Endeudamiento

Fuente: Tabla Endeudamiento
Elaborado por: Investigador

Análisis e Interpretación

Del total de encuestados el 97,9% contesta que sí necesitó endeudarse durante el transcurso del ciclo de vida de su negocio y 2,1% de los encuestados no tuvo la necesidad de un endeudamiento.

Muchos de los inversionistas y emprendedores conocen términos relacionados con tasas de interés, tablas de amortización, ya que, en algún momento, tuvieron que realizar un crédito en alguna institución financiera.

Tabla 20 Planificación del endeudamiento

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Válido	Si	47	97,9	97,9
	No	1	2,1	100,0
	Total	48	100,0	

Fuente: Encuesta
Elaborado por: Investigador

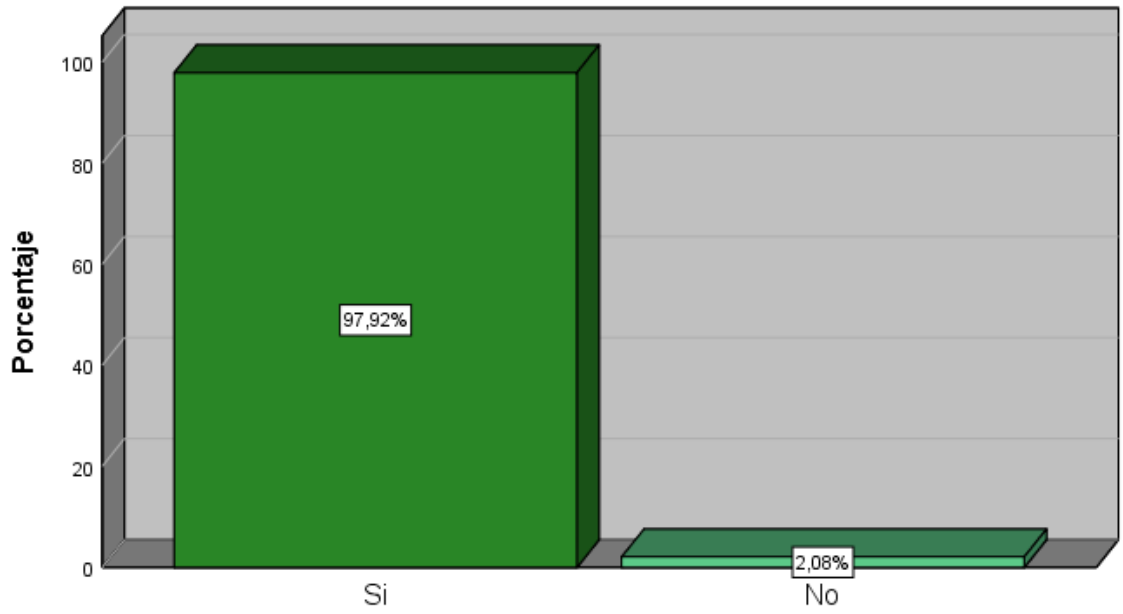


Gráfico 15 Planificación del endeudamiento

Fuente: Tabla Planificación del endeudamiento
Elaborado por: Investigador

Análisis e Interpretación

Del total de encuestados el 97,9% manifiesta que la planificación del endeudamiento sí pudo haber sido mejor o eficiente, dependiendo su nivel de conocimiento financiero y el 2,1% manifiesta que no.

El saber manejar de buena manera el endeudamiento, permite al emprendedor organizarse y planificar sus finanzas de mejor manera ya que contienen un conjunto de principios y procedimientos utilizados para transformar la información financiera, en información procesable y aplicable para la toma de decisiones, para manejar las finanzas de una manera eficiente.

Tabla 21 Manejo eficiente

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Válido	Si	47	97,9	97,9
	No	1	2,1	100,0
	Total	48	100,0	

Fuente: Encuesta
Elaborado por: Investigador

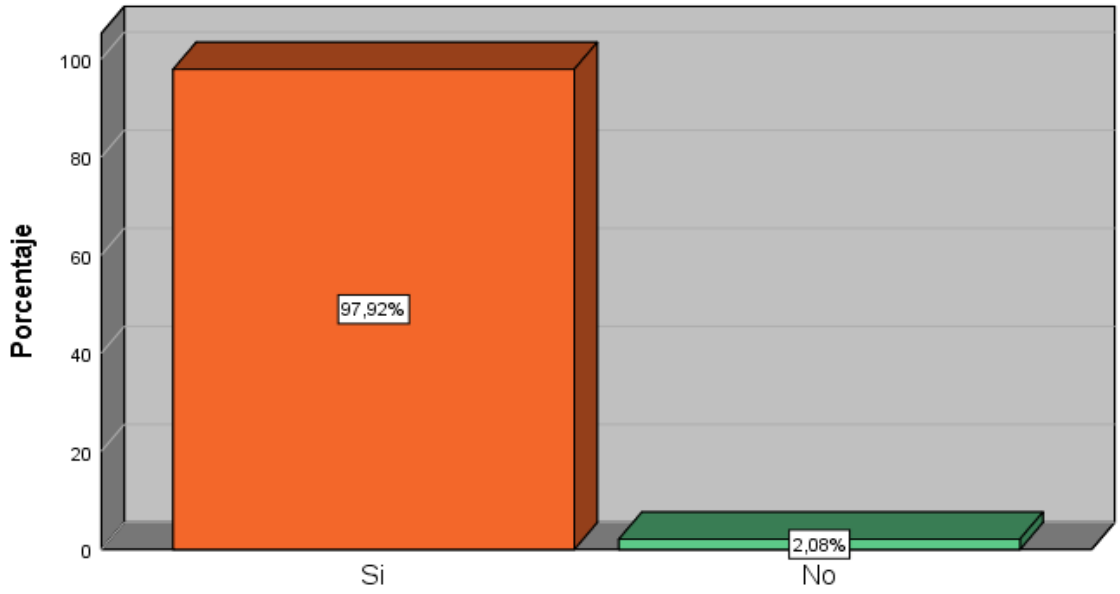


Gráfico 16 Manejo eficiente

Fuente: Tabla Manejo eficiente
Elaborado por: Investigador

Análisis e Interpretación

Del 100% de los encuestados el 97,9% opina que sí cree que el manejo eficiente de sus finanzas, le permitirán el crecimiento de su negocio a largo plazo, mientras que el 2,1% opina que no.

Hoy en día es importante considerar las tendencias económicas, financieras y estratégicas que la empresa debe conocer, para lograr sostenibilidad a mediano y largo plazo. Esto ayuda a identificar las fortalezas y debilidades del negocio, para conocer el impacto de los factores del entorno para conocer y diferenciar las oportunidades y amenazas que se presenten.

Tabla 22 Crecimiento

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Válido	No crecerá a largo plazo	1	2,1	2,1
	Porque me permite planificar mis ingresos	15	31,3	33,3
	Porque me permite hacer inversiones a largo plazo	21	43,8	77,1
	Porque me permite manejar mi endeudamiento a largo plazo	9	18,8	95,8
	Otras	2	4,2	100,0
	Total	48	100,0	

Fuente: Encuesta
Elaborado por: Investigador

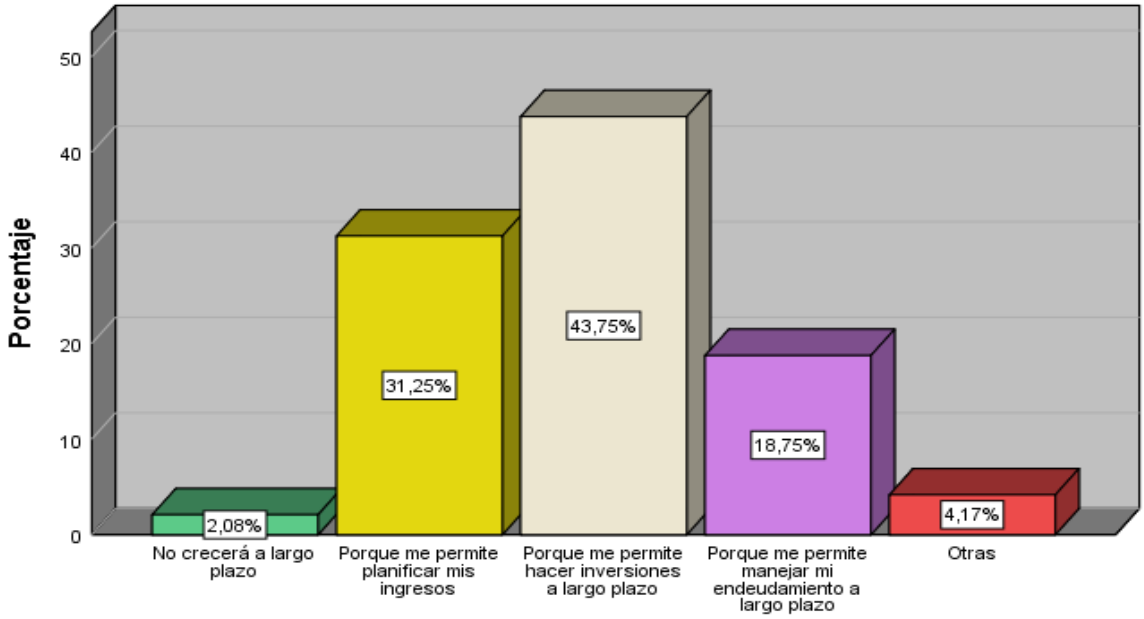


Gráfico 17 Crecimiento

Fuente: Tabla Crecimiento
Elaborado por: Investigador

Análisis e Interpretación

El 43,8% de los encuestados indica que el manejo eficiente de sus finanzas le permitirá crecer porque le permite hacer inversiones a largo plazo, el 31,3% indica que le permitirá planificar sus ingresos y el 2,1% dice que no crecerá a largo plazo.

La planeación financiera es importante para los planes de crecimiento de una empresa ya que ayuda a conocer cómo se lograrán las metas y representa la base de la actividad económica de una empresa.

Tabla 23 Crédito

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Válido	Si	45	93,8	93,8
	No	3	6,3	100,0
	Total	48	100,0	

Fuente: Encuesta
Elaborado por: Investigador

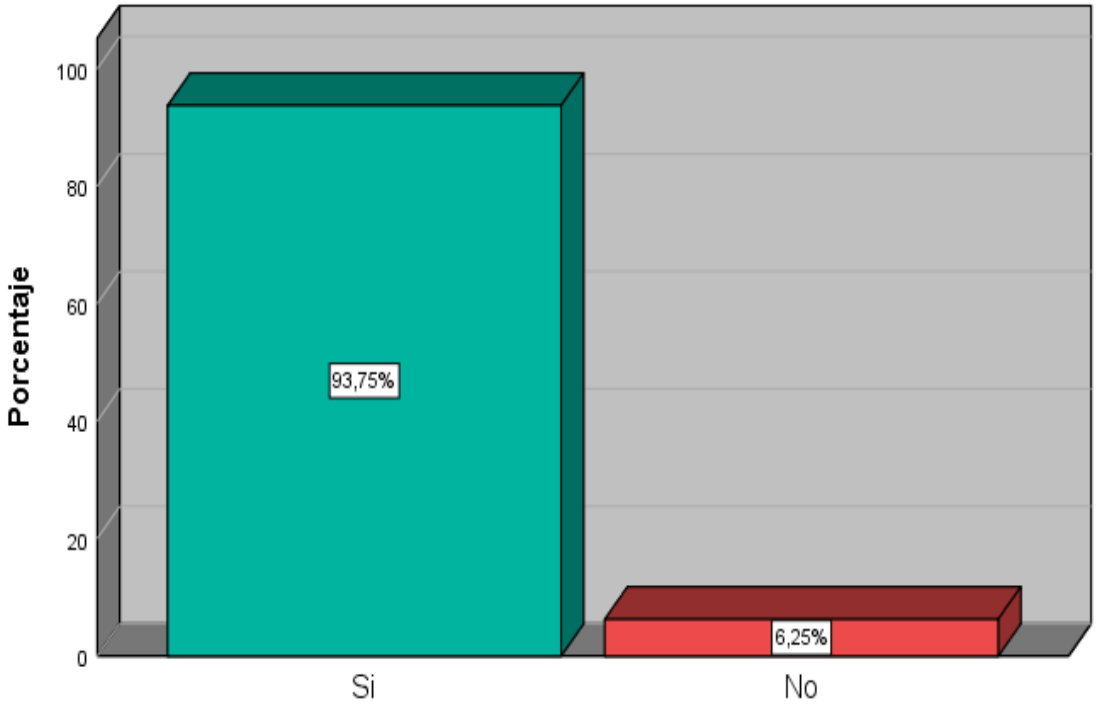


Gráfico 18 Crédito

Fuente: Tabla Crédito
Elaborado por: Investigador

Análisis e Interpretación

Luego de realizar la encuesta un 93,8% de los encuestados indica que sí ha realizado un préstamo en una institución financiera mientras que el 6,3% indica que no lo ha hecho.

Realizar un crédito en un banco o cooperativa no es algo malo, el algo que puede llegar a ser necesario en algún momento, principalmente porque se necesita dinero para invertir en algo, es decir poner a trabajar el dinero para generar ganancias, pero

cuando existen otras razones que no implican generar ganancias, debemos estar conscientes de las consecuencias que se pueden dar, al ser reportados en la central de riesgos, en los intereses por mora, etc.

Tabla 24 Utilización del crédito

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Válido	No ha hecho crédito	3	6,3	6,3
	Lo utiliza para pagar deudas	6	12,5	18,8
	Lo ahorra	1	2,1	20,8
	Lo invierte	37	77,1	97,9
	Lo gasta en otras cosas	1	2,1	100,0
	Total	48	100,0	

Fuente: Encuesta
Elaborado por: Investigador

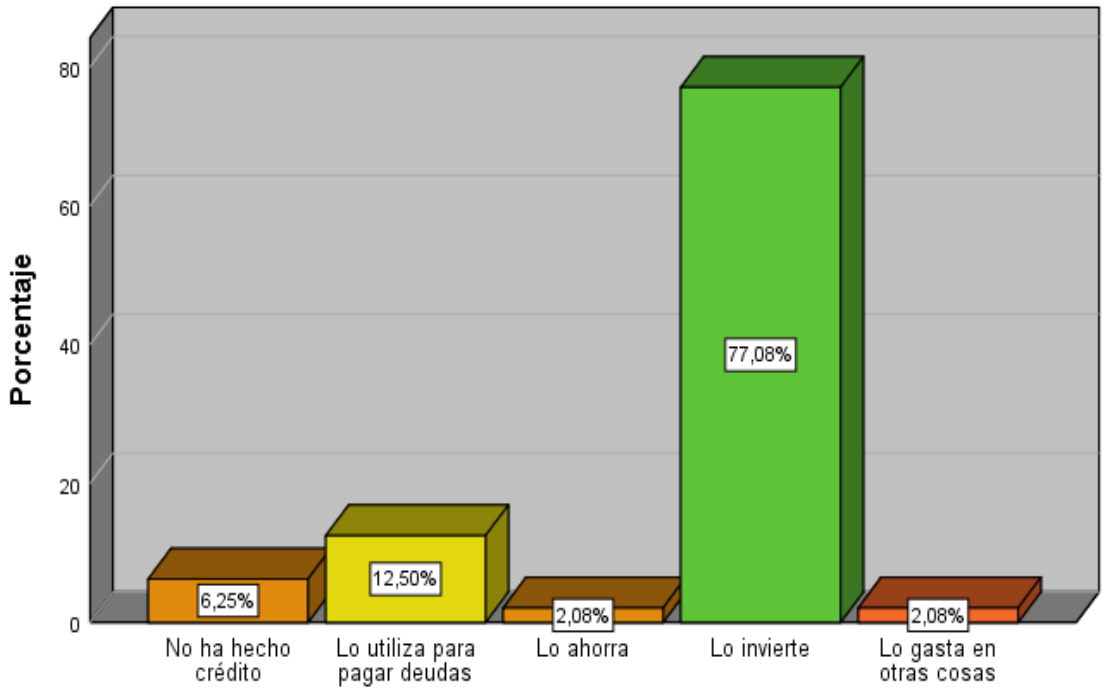


Gráfico 19 Utilización del crédito

Fuente: Tabla Utilización del crédito
Elaborado por: Investigador

Análisis e Interpretación

Del 100% de encuestados un 77,1% indica que invierte el dinero que obtuvo de una institución financiera, el 12,5% lo utiliza para pagar deudas y el 2,08% lo gasta en otras cosas y lo ahorra.

Contar con liquidez para realizar una inversión, es contar con alcanzar el objetivo anhelado, pero se debe tener en cuenta el interés pactado con la institución financiera y los gastos innecesarios, para que no sean un obstáculo en el ciclo de vida de nuestra inversión. Por lo tanto, es importante conocer términos relacionados con tasas de interés, amortizaciones, etc.

Tabla 25 Paga a tiempo las cuentas.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Válido	Si	46	95,8	95,8
	No	2	4,2	100,0
	Total	48	100,0	

Fuente: Encuesta
Elaborado por: Investigador

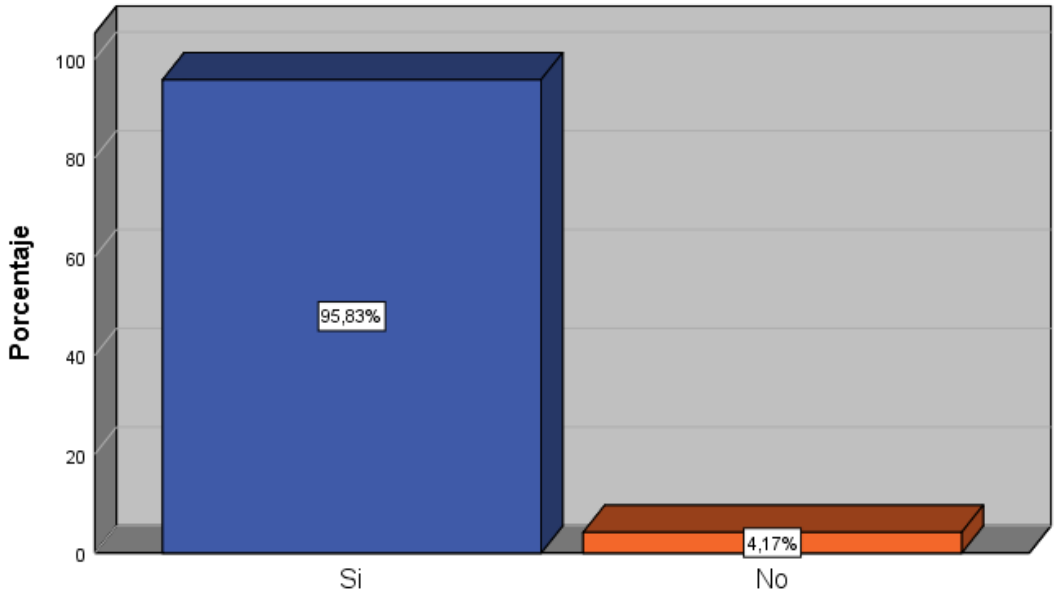


Gráfico 20 Paga a tiempo las cuentas

Fuente: Tabla Paga a tiempo las cuentas
Elaborado por: Investigador

Análisis e Interpretación

Las encuestas arrojaron que el 95,8% de los encuestados sí paga sus cuentas a tiempo, mientras que el 4,2% indicaron que no lo hacen.

Pagar las cuentas a tiempo permite a largo plazo el ahorro de grandes sumas de dinero, tener al día las cuentas de hipotecas, préstamos, facturas, etc., significa tener una gran responsabilidad y un buen manejo de nuestra agenda de negocios.

Tabla 26 ¿Por qué no paga a tiempo?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Válido	Sí las ha pagado a tiempo	46	95,8	95,8
	Porque ha tenido otros gastos no planificados	1	2,1	97,9
	Porque no estudio bien su planificación financiera	1	2,1	100,0
	Total	48	100,0	

Fuente: Encuesta
Elaborado por: Investigador

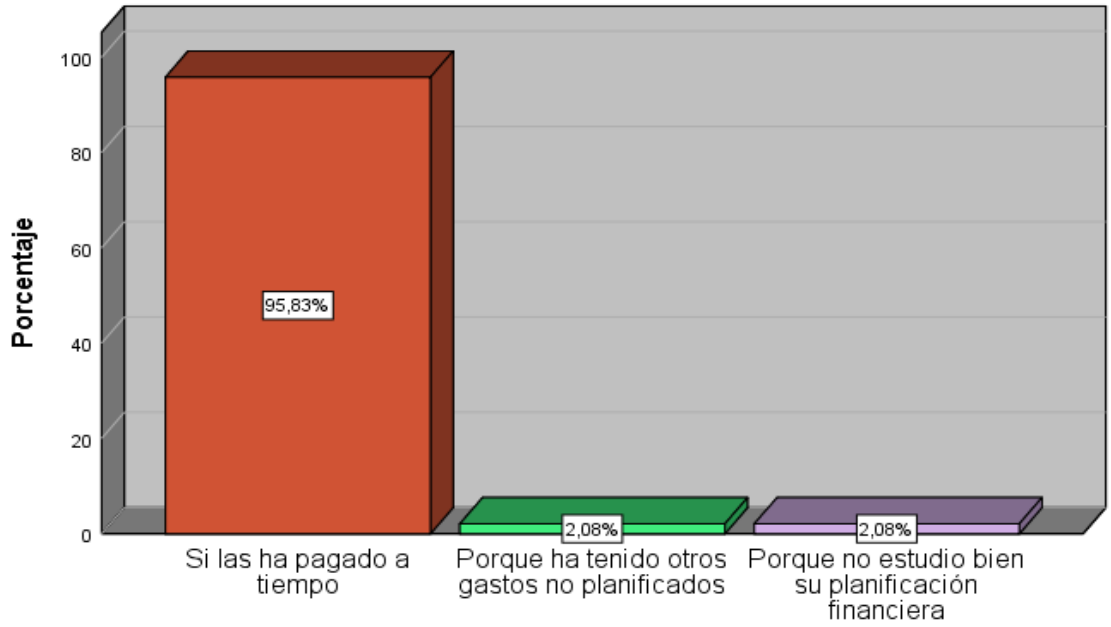


Gráfico 21 ¿Por qué no paga a tiempo?

Fuente: Tabla ¿Por qué no paga a tiempo?
Elaborado por: Investigador

Análisis e Interpretación

Del total de encuestados el 95,8% indica que sí paga sus cuentas a tiempo mientras que el 2,1% indica que no las ha pagado a tiempo porque ha tenido otros gastos no planificados y porque no estudió bien su planificación financiera.

Para las personas que no acostumbran a llevar una agenda mensual de gastos, tienen inconvenientes al momento de realizar los pagos respectivos. Es importante estar siempre atentos a los imprevistos financieros, para que no afecten al momento de realizar el pago de las cuentas.

Tabla 27 Registro

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Válido	Si llevo registro	39	81,3	81,3
	No llevo registro	9	18,8	100,0
	Total	48	100,0	

Fuente: Encuesta
Elaborado por: Investigador

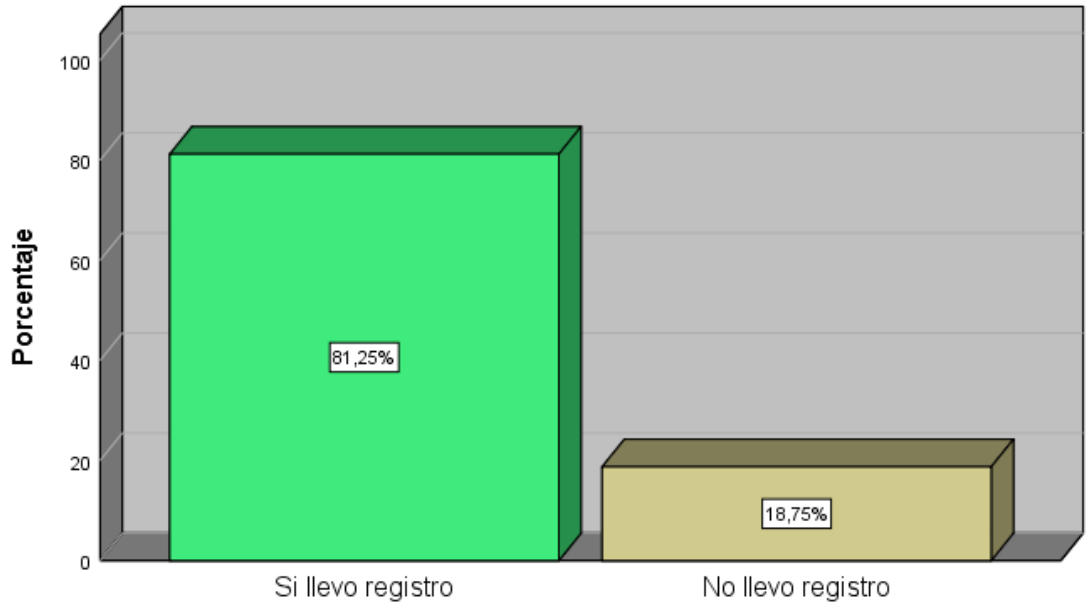


Gráfico 22 Registro

Fuente: Tabla registro
Elaborado por: Investigador

Análisis e Interpretación

Del total de encuestados el 81,3% indica que sí lleva un registro de sus deudas, gastos, ingresos y ahorro y el 18,75% indica que no lo hace.

Muchas personas manejan o llevan sus cuentas de una manera organizada sobre las operaciones diarias como la compra, venta gastos e inversiones. Es bueno construir

el hábito de leer para estar actualizado con el manejo eficiente de los recursos financieros, beneficiando el correcto manejo de estos recursos, para tomar las mejores decisiones para la empresa.

Tabla 28 Motivación

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Válido	Necesidad	19	39,6	39,6
	Gusto por la actividad	11	22,9	62,5
	Tenía dinero guardado	2	4,2	66,7
	Oportunidad de la demanda	16	33,3	100,0
	Total	48	100,0	

Fuente: Encuesta
Elaborado por: Investigador

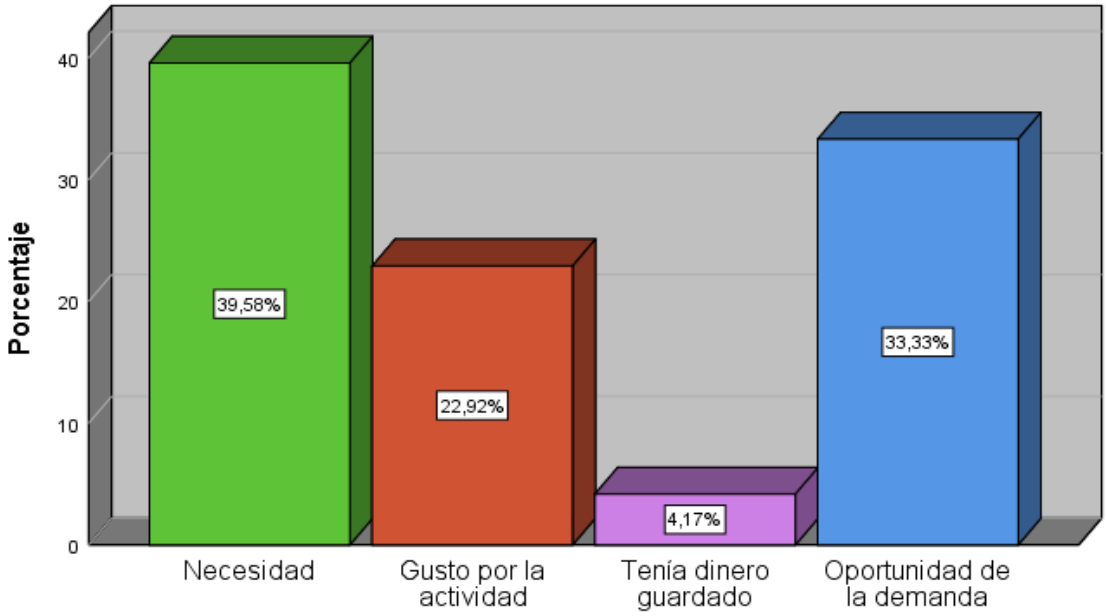


Gráfico 23 Motivación

Fuente: Tabla Motivación
Elaborado por: Investigador

Análisis e Interpretación

Del 100% de encuestados el 39,6% indica que emprendió su negocio por necesidad, el 33,3% por la oportunidad de la demanda, el 22,9% emprendió por gusto a la actividad y el 4,2% porque tenía dinero guardado.

Muchas personas buscan solucionar algún tipo de dificultad financiera o salir del desempleo, por lo que deciden emprender en algún tipo de negocio que le proporcione seguridad financiera, así como también ganancias. Por lo que es importante realizar un estudio previo antes de ponerse un negocio.

Tabla 29 Crecer a largo plazo

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Válido	Si	46	95,8	95,8
	No	2	4,2	100,0
	Total	48	100,0	

Fuente: Encuesta
Elaborado por: Investigador

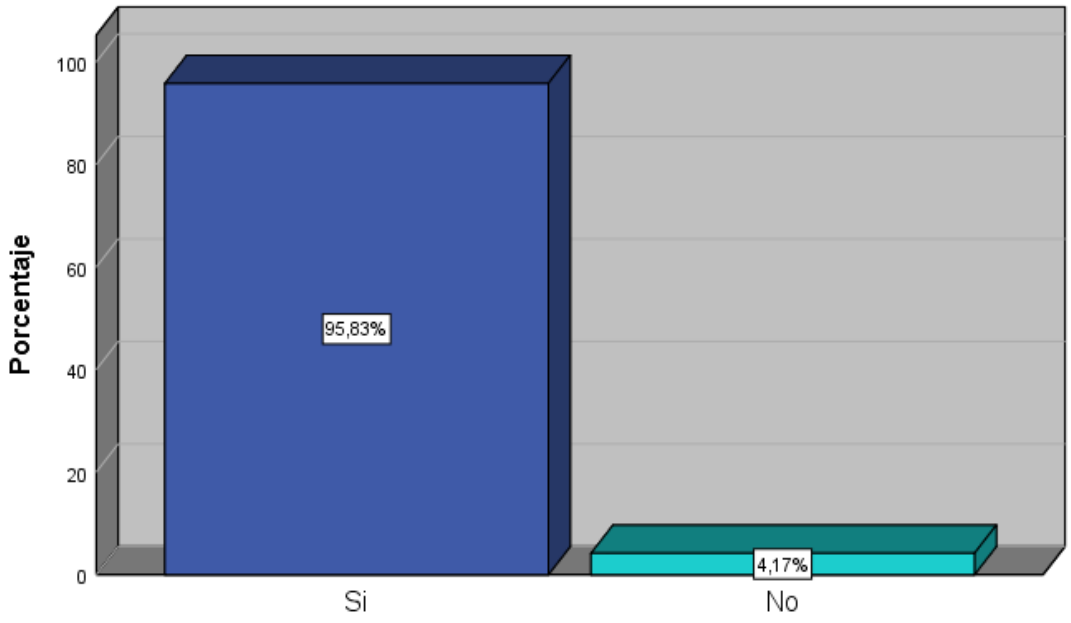


Gráfico 24 Crecer a largo plazo

Fuente: Tabla Crecer a largo plazo
Elaborado por: Investigador

Análisis e Interpretación

El 95,8% de los encuestados planifica crecer a largo plazo, mientras que el 4,2% no planifica crecer a largo plazo.

Tener conocimientos sobre gestión empresarial eficaz permite saber la manera de cómo se va a crecer y las estrategias a seguir. La planificación para el negocio permite hacer investigaciones extensas y evaluar cada riesgo asociado con un plan antes de llevarlo a cabo.

Tabla 30 Áreas

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Válido	No planifica crecer	2	4,2	4,2
	Infraestructura	13	27,1	31,3
	Capital	24	50,0	81,3
	Otro negocio	7	14,6	95,8
	Ninguno	2	4,2	100,0
	Total	48	100,0	

Fuente: Encuesta
Elaborado por: Investigador

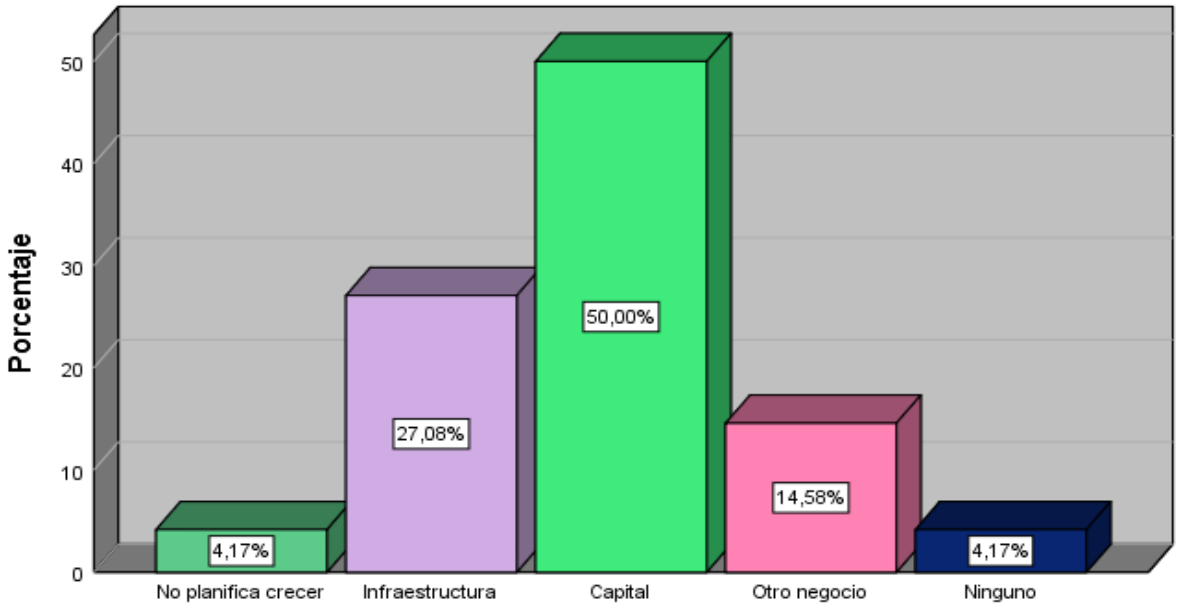


Gráfico 25 Áreas

Fuente: Tabla Áreas
Elaborado por: Investigador

Análisis e Interpretación

Del 100% de los encuestados el 50% indica que le gustaría crecer en capital, el 27,1% en infraestructura, el 14,58% en otro negocio y el 4,2% no planifica crecer.

El crecimiento del negocio a largo puede tomar más de cinco años, al momento de la implementación del negocio puede parecer irrealizable, pero con el correcto manejo de los recursos financieros y la constancia y perseverancia se pueden alcanzar. Los claros ejemplos de planes a largo plazo están reflejados en estas estadísticas los cuales piensan en crecer en capital, en infraestructura y en otros negocios.

Tabla 31 Tiempo del emprendimiento

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Menos de un año	3	6,3	6,3	6,3
	De 1 a 3 años	9	18,8	18,8	25,0
	De 3 a 5 años	13	27,1	27,1	52,1
	Más de 5 años	23	47,9	47,9	100,0
	Total	48	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta
Elaborado por: Investigador

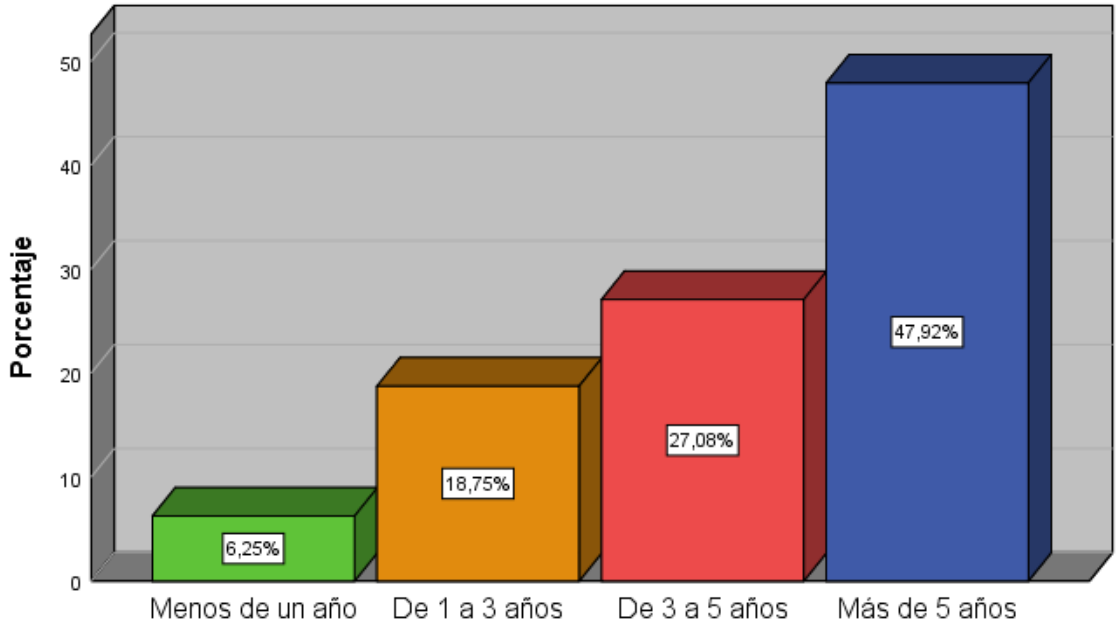


Gráfico 26 Tiempo del emprendimiento

Fuente: Tabla Tiempo del emprendimiento
Elaborado por: Investigador

Análisis e Interpretación

Del total de encuestados el 47,9% indican que su negocio inició hace más de 5 años, el 27,1% entre tres y cinco años, el 18,8% de uno a tres años y el 6,3% menos de un año.

La parroquia de Huambaló en los últimos años se ha destacado por los fabricantes de muebles, lo cual ha atraído clientes de varias ciudades, por lo cual los negocios aún se mantienen a flote, es importante que los negocios sigan manejando una planificación adecuada para que sigan creciendo y se sigan manteniendo en el tiempo.

Tabla 32 Cualidades

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Válido	Liderazgo	3	6,3	6,3
	Iniciativa	6	12,5	18,8
	Responsabilidad	11	22,9	41,7
	Perseverancia	7	14,6	56,3
	Todas	21	43,8	100,0
	Total	48	100,0	

Fuente: Encuesta
Elaborado por: Investigador

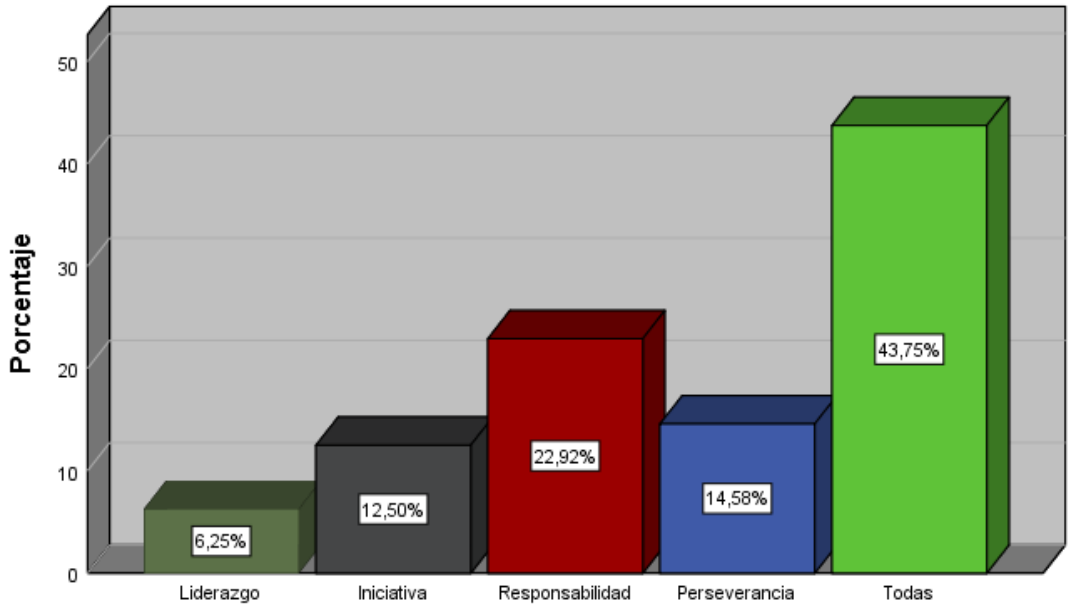


Gráfico 27 Cualidades

Fuente: Tabla cualidades
Elaborado por: Investigador

Análisis e Interpretación

Del 100% de los encuestados un 43,8% se identifica con las siguientes cualidades: liderazgo, iniciativa, responsabilidad y perseverancia para calificarse como emprendedor, mientras que un 6,3% se identifican solo con el liderazgo.

Cabe recalcar que para ser una persona emprendedora se debe tener varias cualidades que lo distinguen de los demás. Debe ser una persona positiva y proactiva con pensamientos y objetivos claros a desarrollar para ponerlos en marcha, es decir es un plan de acción a seguir, esto es lo que le diferencia de otras personas.

Tabla 33 Permanencia del negocio

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Válido	De la solidez de la demanda	20	41,7	41,7
	Del manejo eficiente de los recursos financieros	18	37,5	79,2
	Del marketing	4	8,3	87,5
	De la ausencia de competidores	2	4,2	91,7
	Otras	4	8,3	100,0
	Total	48	100,0	

Fuente: Encuesta
Elaborado por: Investigador

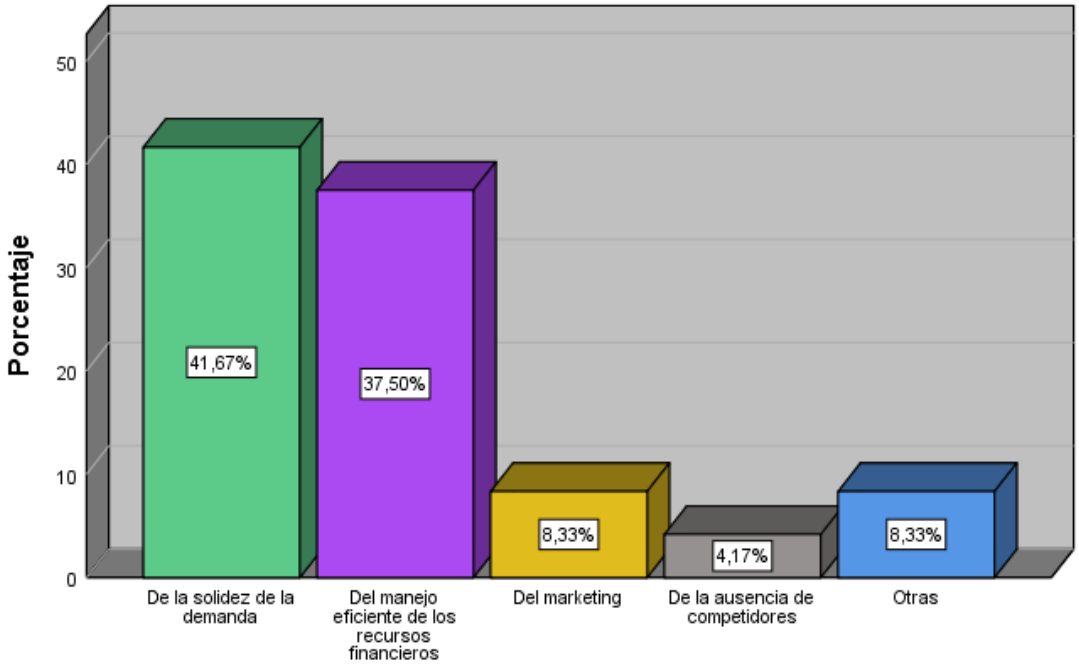


Gráfico 28 Permanencia del negocio

Fuente: Tabla Permanencia del negocio
Elaborado por: Investigador

Análisis e Interpretación

Con un 41,7% del 100% de los encuestados, aclara que su negocio ha dependido básicamente de la solidez de la demanda, el 37,5% del manejo eficiente de los recursos financieros, y el 4,2% de la ausencia de competidores.

Huambaló es un sector conocido por la fabricación de muebles de madera, por lo que cada día recibe a decenas de clientes que provienen de varias ciudades del país, los cuales ayudan al fomento y desarrollo de esta parroquia.

Tabla 34 Nivel de importancia

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Válido	Muy importante	34	70,8	70,8
	Importante	14	29,2	100,0
	Total	48	100,0	

Fuente: Encuesta
Elaborado por: Investigador

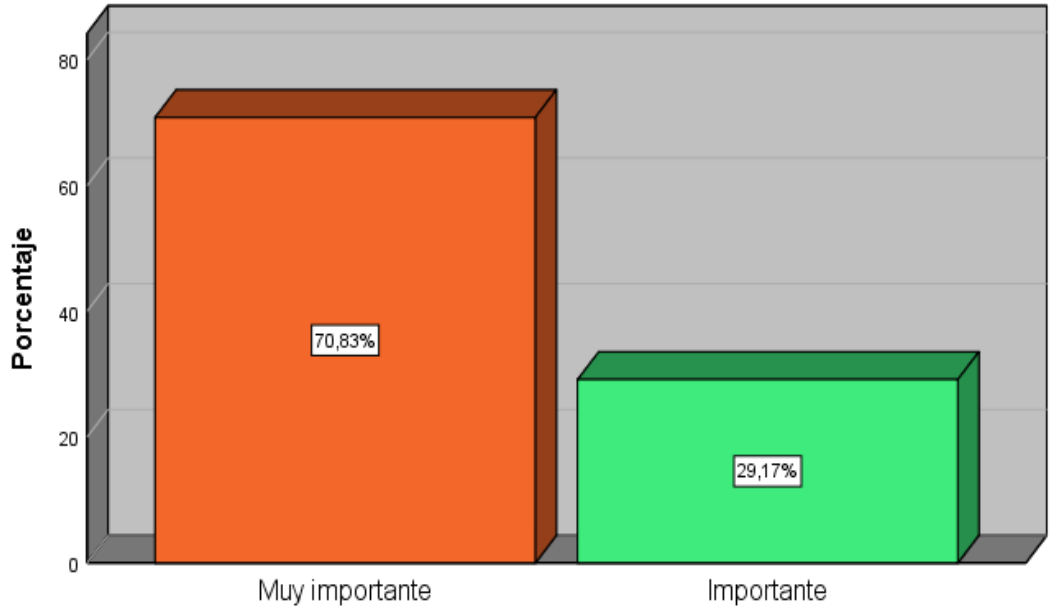


Gráfico 29 Nivel de importancia

Fuente: Tabla Nivel de importancia
Elaborado por: Investigador

Análisis e Interpretación

Del total de encuestados el 70,8% considera muy importante ser un buen emprendedor, al momento de ponerse un negocio propio, y el 29,2% considera que es importante.

El ser un buen emprendedor significa ser un buen administrador, es alguien que se aventura en una nueva actividad de negocios, personas que huyen de rutinas y prácticas aceptadas por la mayoría.

Tabla 35 Tipos de emprendedores

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Válido	Persuasivo	4	8,3	8,3
	Visionario	15	31,3	39,6
	Especialista	1	2,1	41,7
	Intuitivo	3	6,3	47,9
	Inversionista	10	20,8	68,8

	Empresario	15	31,3	100,0
	Total	48	100,0	

Fuente: Encuesta
Elaborado por: Investigador

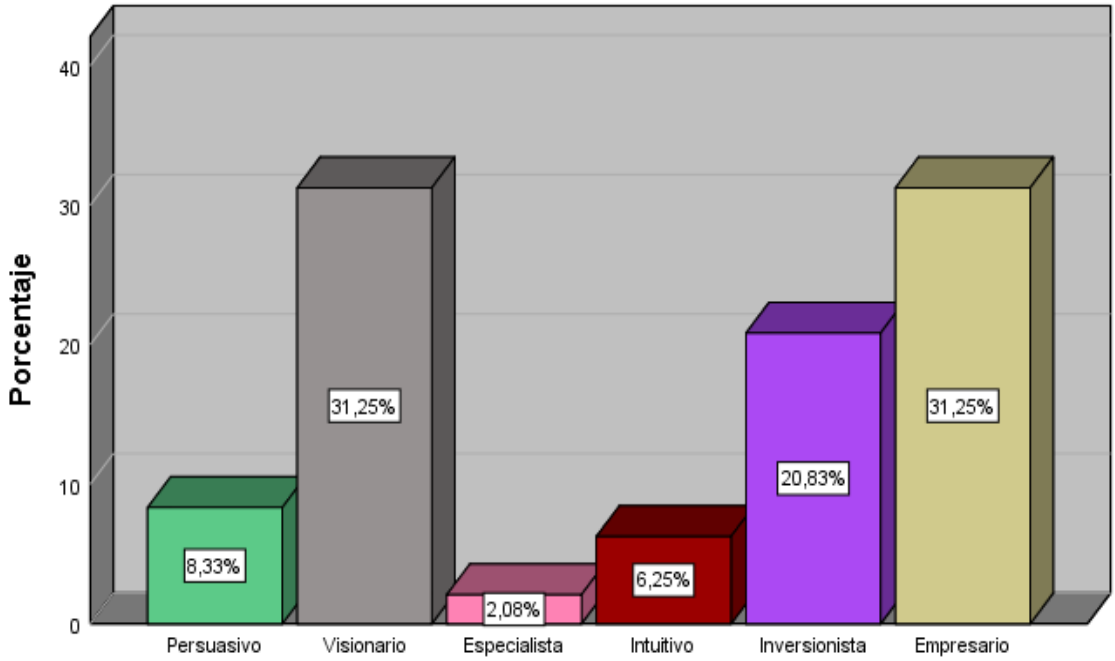


Gráfico 30 Tipos de emprendedores

Fuente: Tabla Tipo de emprendedores
Elaborado por: Investigador

Análisis e Interpretación

Del total de encuestados el 31,3% indica que se consideran emprendedores con visión y empresarios, el 20,8% se considera inversionista, el 8,3% persuasivo, y el 2,08% especialista.

Todas las personas tenemos algún perfil emprendedor a la hora de crear una empresa, lo importante es tener claros los objetivos a seguir y la meta que se quiere alcanzar, tener conocimientos del mercado y el sector en el cual se va a desarrollar el negocio.

Tabla 36 Plan de negocios

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Válido	Si	18	37,5	37,5
	No	30	62,5	100,0
	Total	48	100,0	

Fuente: Encuesta
Elaborado por: Investigador

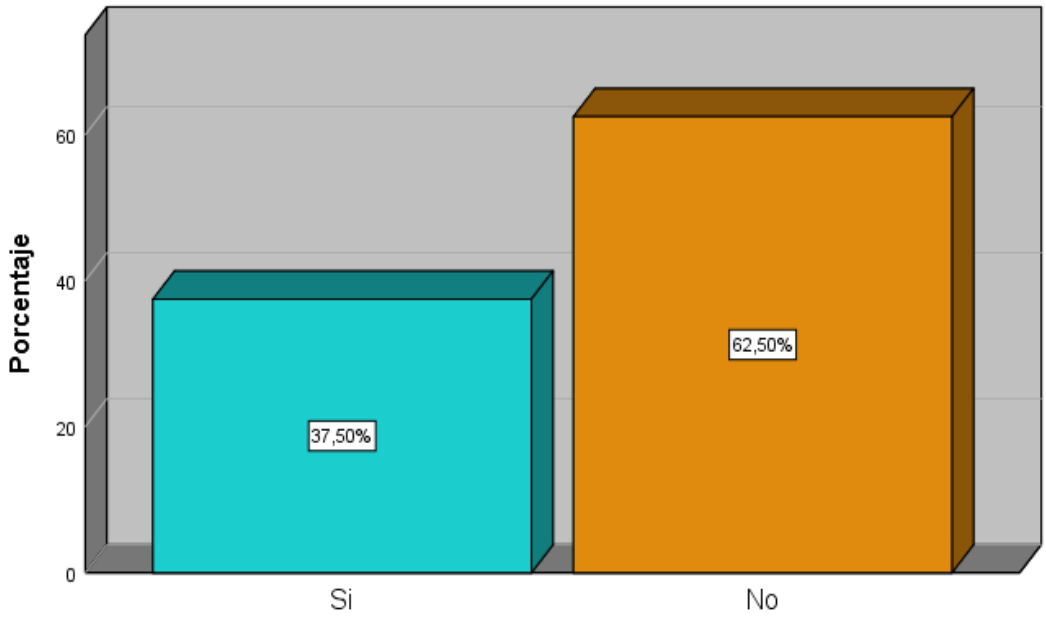


Gráfico 31 Plan de negocios

Fuente: Tabla Plan de negocios
Elaborado por: Investigador

Análisis e Interpretación

La mayoría de encuestados no ha realizado un plan de negocios antes de emprender reflejados en un 62,5% del total, mientras que en un 37,5% si lo han hecho.

Es importante que el emprendedor esté guiado por un asesor o por lo menos que haya leído sobre técnicas y herramientas antes de emprender, para que su negocio logre mantenerse a lo largo del tiempo. Conocer sobre plan de negocios es importante en la actualidad ya que todos los días hay cambios en el mercado.

Tabla 37 Nivel de conocimientos

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Válido	Bajo	11	22,9	22,9
	Medio	34	70,8	93,8
	Alto	3	6,3	100,0
	Total	48	100,0	

Fuente: Encuesta
Elaborado por: Investigador

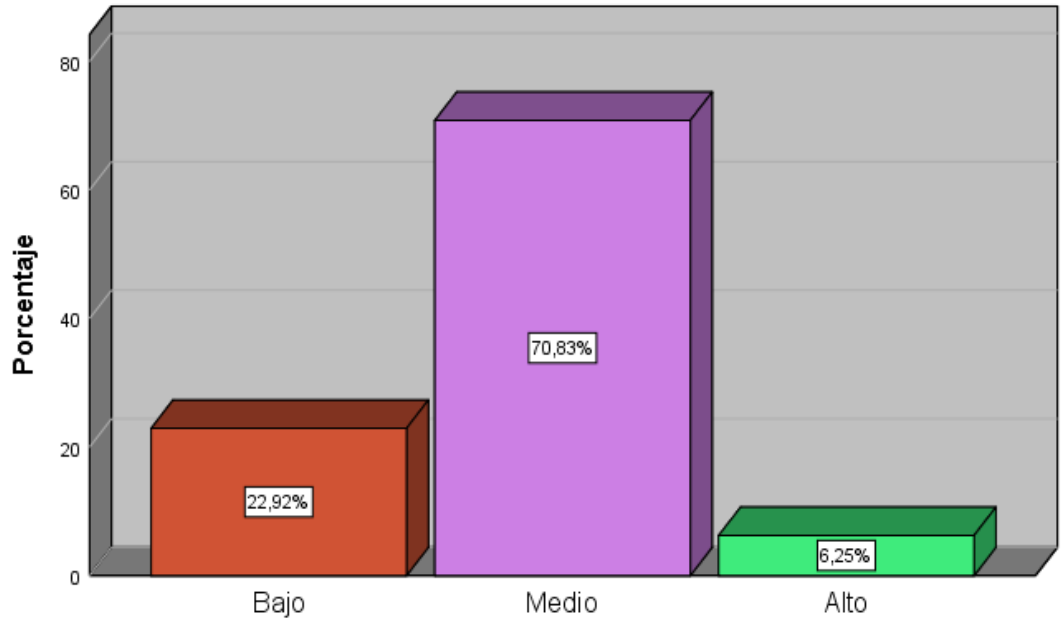


Gráfico 32 Nivel de conocimientos

Fuente: Tabla Nivel de conocimientos
Elaborado por: Investigador

Análisis e Interpretación

El 70.8% de los encuestados mencionaron que tienen un nivel medio de conocimientos sobre el plan de negocios, mientras que un 6.3% mencionaron que tienen un nivel alto de conocimiento sobre el tema.

El conocer sobre el plan de negocios implica que tanto sus objetivos como sus estrategias están bien fundamentados en base a una planificación, que le brindará al emprendedor, seguridad en sus futuras negociaciones o en la toma de decisiones.

Tabla 38 Creatividad

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Válido	Si	46	95,8	95,8
	No	2	4,2	100,0
	Total	48	100,0	

Fuente: Encuesta
Elaborado por: Investigador

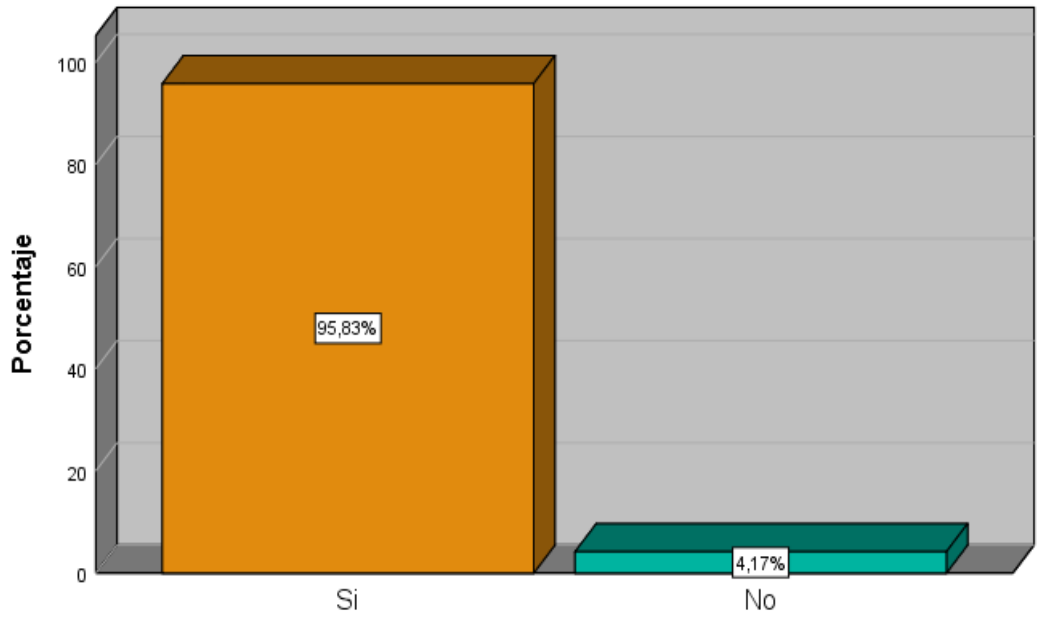


Gráfico 33 Creatividad

Fuente: Tabla Creatividad
Elaborado por: Investigador

Análisis e Interpretación

Las personas sujetas al estudio mencionaron en un 95.8% que son creativas mientras que en un 4.2% se consideran que no lo son.

El nivel de creatividad debido al sector en que se realizó el estudio es alto, debido a que, al fabricar este tipo de bien requiere innovación, detalles, técnicas e ideas renovadoras que sorprendan a los clientes.

Tabla 39 Técnicas de creatividad

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Válido	Si	26	54,2	54,2
	No	22	45,8	100,0
	Total	48	100,0	

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Investigador

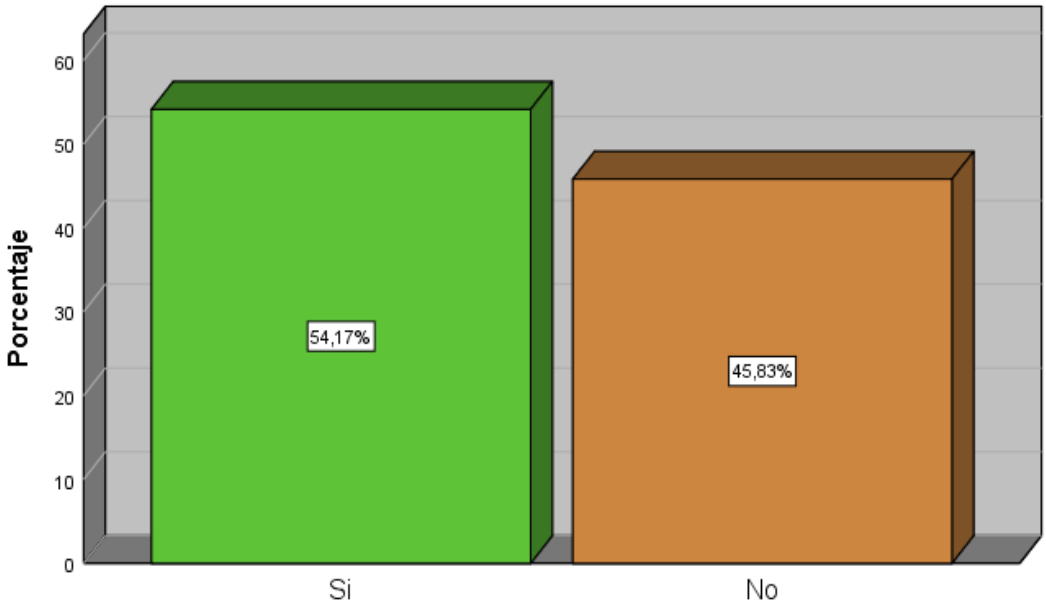


Gráfico 34 Técnicas de creatividad

Fuente: Tabla Técnicas de creatividad
Elaborado por: Investigador

Análisis e Interpretación

El 54.2% de los encuestados mencionaron que, si han leído alguna vez algún libro o publicación sobre técnicas de creatividad, mientras que un 45.8% dicen que no lo han hecho.

La creatividad se alimenta conforme la estudia, mediante las actividades emprendedoras y la innovación se identifica formas y métodos que ayudan al emprendedor al momento de trabajar en su negocio.

Tabla 40 Palabra relacionada con creatividad

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Válido	Idea de negocio	18	37,5	37,5
	Oportunidad	6	12,5	50,0
	Desarrollo personal	12	25,0	75,0

	Conjunto de pasos a seguir	12	25,0	100,0
	Total	48	100,0	

Fuente: Encuesta
Elaborado por: Investigador

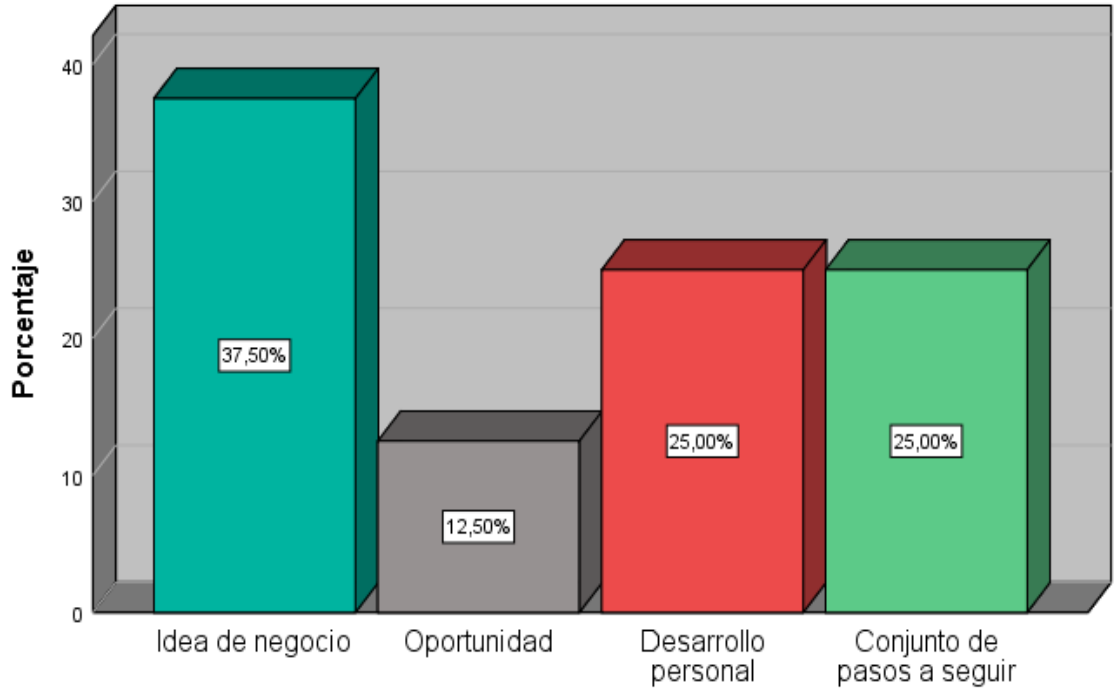


Gráfico 35 Palabra relacionada con creatividad

Fuente: Tabla Palabra relacionada con creatividad
Elaborado por: Investigador

Análisis e Interpretación

El 37.5% de los encuestados relacionaron la creatividad idea de negocio, mientras que un 12.5% lo relación con oportunidad.

La creatividad se relaciona directamente con lo novedoso, lo original, es generar un descubrimiento que parte de lo ordinario a lo asombroso, esto se puede ver reflejado en una idea, desarrollo personal o el simple hecho de ampliar sus estrategias personales.

Tabla 41 Equipo de trabajo

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Válido	Si	42	87,5	87,5
	No	6	12,5	100,0

Total	48	100,0	

Fuente: Encuesta
Elaborado por: Investigador

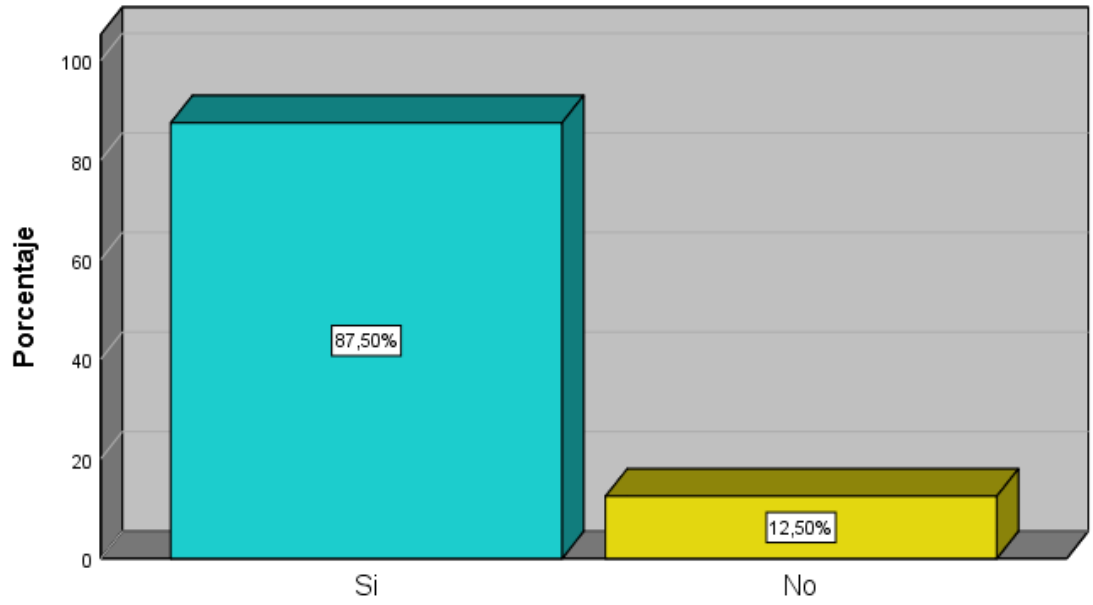


Gráfico 36 Equipo de trabajo

Fuente: Tabla Equipo de trabajo
Elaborado por: Investigador

Análisis e Interpretación

Mediante la encuesta se puede verificar que un 87.5% de la población le gusta participar en equipos de trabajo y buscar conjuntamente ideas para cualquier tema de interés común, mientras que la diferencia del 12.5% no le gusta el trabajo en equipo.

Un equipo de trabajo es una forma de organización, donde surgen los mejores talentos y aptitudes que pueden demostrar un conjunto de personas, quienes son particularmente útiles para alcanzar sus metas de forma eficiente y eficaz.

Tabla 42 Número ideal de integrantes

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado

Válido	de 1 a 3 integrantes	8	16,7	16,7
	De 3 a 5 integrantes	16	33,3	50,0
	De 5 a 10 integrantes	16	33,3	83,3
	Más de 10 integrantes	8	16,7	100,0
	Total	48	100,0	

Fuente: Encuesta
Elaborado por: Investigador

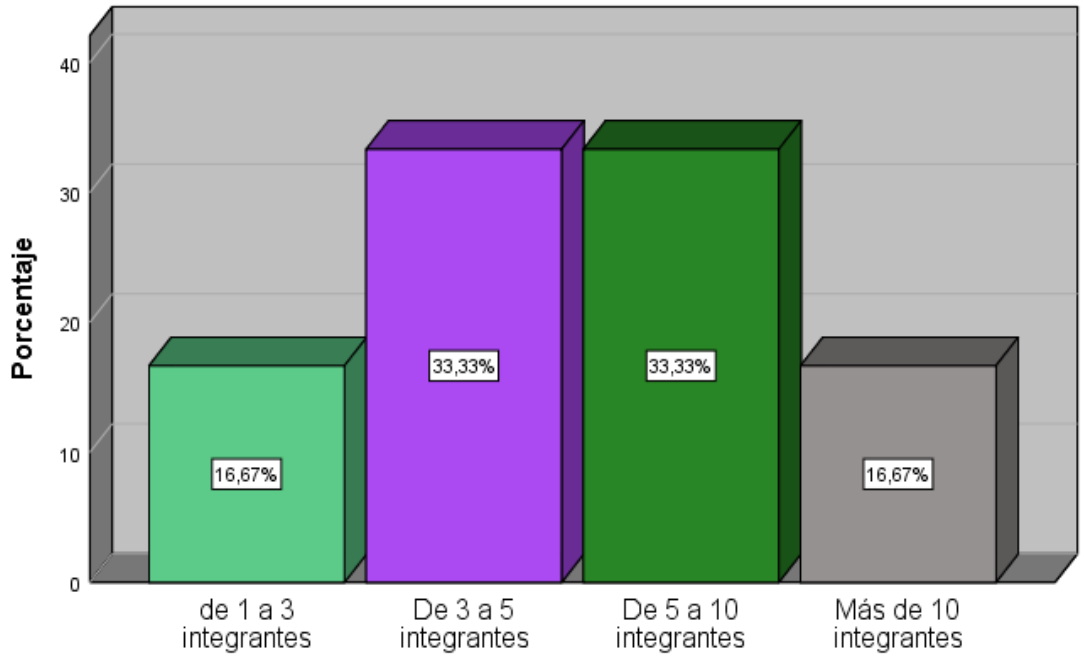


Gráfico 37 Número ideal de integrantes

Fuente: Tabla Número ideal de integrantes
Elaborado por: Investigador

Análisis e Interpretación

Según la encuesta realizada un 33.3% mencionaron que el número ideal para conformar un equipo de trabajo, van de 3 a 5 y de 5 a 10 integrantes respectivamente, mientras que con solo 16.7% opinan que el grupo ideal de trabajo conformarían de 1 a 3 integrantes.

Los integrantes de trabajo son personas que trabajan en conjunto con una finalidad común, persiguiendo objetivos, desarrollando habilidades ligadas, que permiten a los emprendedores alcanzar las metas planteadas.

Tabla 43 Regla principal

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado

Válido	Compartir ideas y opiniones	16	33,3	33,3
	Dividir las tareas	11	22,9	56,3
	Hablar las cosas de manera clara	8	16,7	72,9
	Compartir las responsabilidades	13	27,1	100,0
	Total	48	100,0	

Fuente: Encuesta
Elaborado por: Investigador

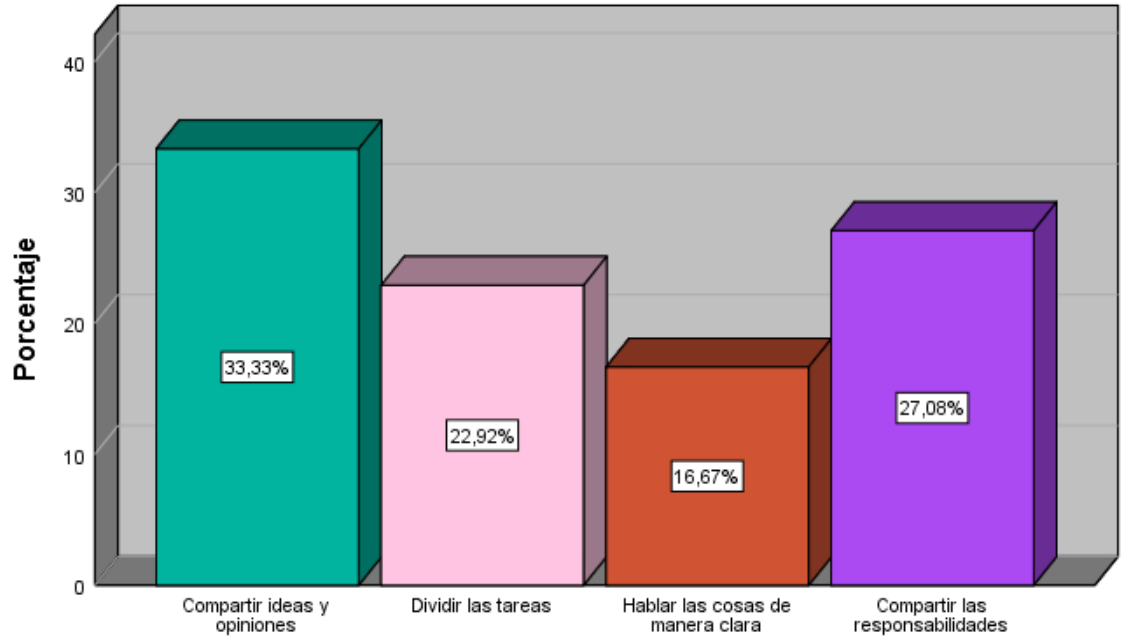


Gráfico 38 Regla principal

Fuente: Tabla Regla principal
Elaborado por: Investigador

Análisis e Interpretación

Del total de los encuestados un 33.3% de estos respondieron que es importante compartir ideas y opiniones para que un equipo de trabajo funcione correctamente, mientras que solo un 16.7% mencionaron que es mejor hablar las cosas de manera clara para que el equipo de trabajo sea funcional.

Muchas veces para obtener un buen trabajo, es mejor trabajar en equipo, piezas claves como el escuchar, la comunicación, toma de decisiones, compartir un mismo objetivo, logran sacar las mejores ideas para cumplir las metas propuestas.

4.2. Verificación de la hipótesis

En la verificación de la hipótesis se utiliza el estadígrafo chi cuadrado, el cual se utiliza mediante un software estadístico, obteniendo los resultados que se detallan a continuación.

4.2.1. Planteamiento de la hipótesis

Ho: El emprendimiento no depende de la educación financiera en los fabricantes de muebles de madera de la parroquia Huambaló.

Hi: El emprendimiento depende de la educación financiera en los fabricantes de muebles de madera de la parroquia Huambaló.

Modelo matemático

$x^2{}_{\propto} \geq x^2{}_{c}$ Se acepta la hipótesis alterna y se rechaza la hipótesis nula

Tabla 44 Tabla de distribución del Chi Cuadrado

v/p	0,001	0,0025	0,005	0,01	0,025	0,05
1	10,8274	9,1404	7,8794	6,6349	5,0239	3,8415
2	13,8150	11,9827	10,5965	9,2104	7,3778	5,9915
3	16,2660	14,3202	12,8381	11,3449	9,3484	7,8147
4	18,4662	16,4238	14,8602	13,2767	11,1433	9,4877
5	20,5147	18,3854	16,7496	15,0863	12,8325	11,0705
6	22,4575	20,2491	18,5475	16,8119	14,4494	12,5916
7	24,3213	22,0402	20,2777	18,4753	16,0128	14,0671
8	26,1239	23,7742	21,9549	20,0902	17,5345	15,5073
9	27,8767	25,4625	23,5893	21,6660	19,0228	16,9190
10	29,5879	27,1119	25,1881	23,2093	20,4832	18,3070
11	31,2635	28,7291	26,7569	24,7250	21,9200	19,6752
12	32,9092	30,3182	28,2997	26,2170	23,3367	21,0261

Fuente: Tabla de distribución del Chi Cuadrado

Resultados del cálculo

Tabla 45 Resumen del procesamiento de casos

	Casos					
	Válido		Perdido		Total	
	N	Porcentaje	N	Porcentaje	N	Porcentaje

Cree usted que su nivel de educación financiera es… * ¿Cuál de estos tipos de emprendedores, cree que se relaciona con usted?	48	100,0%	0	0,0%	48	100,0%

Fuente: Software Estadístico
Elaborado por: Investigador

Tabla 46 Tabla Cruzada P11*P29

			P29. ¿Cuál de estos tipos de emprendedores, cree que se relaciona con usted?						
			Persuasivo	Visionario	Especialista	Intuitivo	Inversionista	Empresario	Total
P11.Cree usted que su nivel de educación financiera es…	Alto	Recuento	0	0	1	0	1	1	3
		% dentro de Cree usted que su nivel de educación financiera es…	0,0%	0,0%	33,3%	0,0%	33,3%	33,3%	100,0%
	Medio	Recuento	4	10	0	3	8	12	37
		% dentro de Cree usted que su nivel de educación financiera es…	10,8%	27,0%	0,0%	8,1%	21,6%	32,4%	100,0%
	Bajo	Recuento	0	5	0	0	1	2	8
		% dentro de Cree usted que su nivel de educación financiera es…	0,0%	62,5%	0,0%	0,0%	12,5%	25,0%	100,0%
Total		Recuento	4	15	1	3	10	15	48
		% dentro de Cree usted que su nivel de educación financiera es…	8,3%	31,3%	2,1%	6,3%	20,8%	31,3%	100,0%

Fuente: Software Estadístico
Elaborado por: Investigador

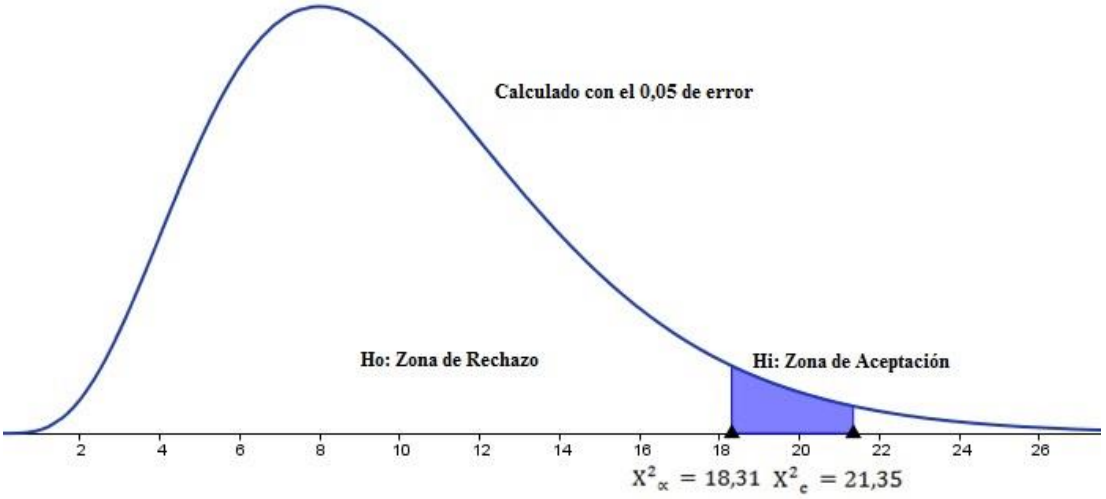
Tabla 47 Prueba de chi cuadrado

	Valor	gl	Significación asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	21,353[a]	10	,019
Razón de verosimilitud	13,857	10	,180
Asociación lineal por lineal	1,202	1	,273
N de casos válidos	48		

a. 15 casillas (83,3%) han esperado un recuento menor que 5. El recuento mínimo esperado es ,06.

Fuente: Software Estadístico
Elaborado por: Investigador

Gráfico 39 Gráfico del Chi Cuadrado



Fuente: Geogebra 4.2
Elaborado por: Investigador

Interpretación de los resultados obtenidos.

Una vez obtenidos los resultados, con los grados de libertad que muestra de la tabla de distribución estadística de chi cuadrado, es que para un $X^2_{\propto}$ de 18,31 se da un X^2_{c} de 21,35 por lo que se cumple con lo dispuesto matemáticamente, se acepta la hipótesis alterna y se rechaza la hipótesis nula, es decir que no hay evidencias estadísticamente significativas para rechazar la hipótesis alterna, atendiendo que 15 de las casillas tienen frecuencias esperadas menores a 5 y el recuento mínimo esperado es ,06.

Conclusión de los resultados obtenidos.

Luego de obtener los resultados estadísticos de chi cuadrado con los valores calculados obtenidos de$X^2{}_c \geq X^2{}_\propto$, con un nivel de confianza del 95% (5% de margen de error) se acepta la hipótesis alterna y se rechaza la hipótesis nula, es decir que: El emprendimiento depende de la educación financiera en los fabricantes de muebles de madera de la parroquia Huambaló, con esto se concluye el examen de hipótesis con el estadístico chi cuadrado.

Interpretación general de los resultados

A continuación, se detalla la interpretación general de los resultados obtenidos de las encuestas realizadas a los emprendedores de las pymes de la parroquia de Huambaló:

- ***Psicología del comportamiento financiero:*** El emprendedor dentro del proceso de investigación manifiesta que sí escucha noticias relacionadas con la situación económica financiera ocasionalmente en un 54.2%, de esta manera también demuestra que la crisis económica que vive en nuestro país ha cambiado sus hábitos en un 81.3%, por lo expuesto, él considera que antes de comprar algo, él analiza sí puede pagarlo en un 93.8%.
- ***Finanzas personales:*** Dentro del ámbito de las finanzas personales al momento que el emprendedor recibe dinero, indicaron que en un 93.8% de los encuestados realizan un presupuesto para determinar la cantidad que asignaran tanto alimento, crédito, ahorro entre otros. Demostrando que un 66.7% de la población tienen el hábito de ahorrar, lo que muestra claramente que un 39.6% entienden que esto les permite tener seguridad económica, lo que generalmente conlleva al emprendedor ahorrar para el futuro (casa, negocio y salud) demostrado con un 75.0% de la población encuestada. Al momento de fijarse metas económicas el emprendedor manifiesta que un 58.3% rara vez lo realiza, también él considera que cuando inicio su negocio le falto asesoramiento financiero manifestándose en un 85.4% y específicamente en el área de marketing con un 31.3%, por lo tanto, el emprendedor se considera tener un nivel medio de educación financiera con un 77.1%.
- ***Manejo del efectivo:*** La importancia de un buen manejo del efectivo radica en forma en que lo realiza el emprendedor, en este estudio nos muestra que un 62.5% realizan una planificación mensual, además un 97.9% dicen que necesitaron endeudarse, de igual forma manifiesta un 97.9% que el manejo del

endeudamiento depende mucho del nivel conocimiento financiero, como también una buena administración de las finanzas que les permitiría el crecimiento de su negocio a largo plazo, evidenciando que en un 43.7% de los encuestados podrían crecer sus inversiones a largo plazo.

- ***Gestión de recursos monetarios:*** Existen muchas maneras de obtener capital de trabajo, la mayor parte de emprendedores realizan créditos demostrando que un 93.8% de los investigados lo han hecho alguna vez, también afirma un 77.1% de los encuestados que utilizaron ese dinero para invertir en sus negocios ya sea en materia prima o en otros insumos de vital importancia para la empresa, además se evidenció que un 95.8% pagan a tiempo sus deudas, también aseguran en un 81.3% llevar un registro de sus deudas, gastos, ingresos y ahorro.
- ***Espíritu emprendedor:*** El motivo por el cual se puede crear un negocio depende de las circunstancias en que se encuentre el emprendedor, un 39.6% de los sujetos de estudio mencionaron que empezaron sus negocios por necesidad, y que un 95.8% se enfocan un crecimiento a largo plazo, 50% mencionaron que desean crecer específicamente en el capital, ya que el 47.9% tienen su actividad cimentada por más de cinco años. En un 43.8% las cualidades emprendedoras que reflejan son: liderazgo, iniciativa, responsabilidad, perseverancia. Por otro lado, un 41.7% opina que la permanencia de su negocio ha dependido de la solidez de la demanda que ha tenido esta industria durante estos años, también un 70.8% consideran que es de suma importancia ser un buen emprendedor al momento de empezar con una idea de negocio, y que debe predominar un espíritu visionario y emprendedor así lo menciona un 31.3% de la población encuestada.
- ***Plan de negocios:*** Una guía o propuesta de cómo será mi futuro financiero, depende mucho para tener éxito a largo plazo, es así que un 62.5% de la población sujeta al estudio exclamaron que, si realizaron un plan de negocios, mientras que un 70.8% mencionaron que tienen un nivel medio de conocimiento sobre el tema.
- ***Creatividad:*** El 95.8% de la población encuestada tienen un nivel de creatividad alto debido al sector en que se desempeñan, ya que también se guían sobre algún libro, revista o internet para encontrar nuevos modelos que

sea del agrado de sus clientes, así lo demuestra un 54.2% de los emprendedores, para ellos en un 37.5% la idea de negocio se relaciona muy estrechamente con la creatividad debido a que es una forma de innovarse personalmente.

- ***Trabajo en equipo:*** El trabajo en equipo ha demostrado ser una de las fortalezas del hombre ya que mientras más ideas surjan más oportunidades de ganar tienes, un 87.5% de la población encuestada demuestra que le gusta trabajar y participar conjuntamente con otros emprendedores que tienen un bien común, opinan un 33.3% que el número ideal de personas para conformar un equipo de trabajo varían entre de 3 a 5 y de 5 a 10 personas, además consideran que el compartir sus ideas y opiniones sobre algún tema en común, es una regla primordial para que el equipo de trabajo funcione correctamente.

4.3. Limitaciones del estudio

Este trabajo de investigación ha mostrado ciertas limitaciones relacionadas con el levantamiento de la información, ya que para contactar con las personas al momento de realizar la encuesta se hizo los fines de semana, ya que en estos días se puede encontrar a todos en su negocio, por lo que mostraron ser accesibles y respondieron todas las preguntas sin ningún inconveniente, ya que fue un cuestionario relacionado con información acerca de la educación financiera y el emprendimiento. Por otro lado, a pesar de que la naturaleza del problema hace que las variables sean difíciles de medir, se logró realizar un análisis e interpretación de los datos arrojados por el software estadístico IBM SPSS.

CAPÍTULO V

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1. Conclusiones

De acuerdo al estudio realizado sobre educación financiera y emprendimiento en los fabricantes de muebles de madera de la parroquia de Huambaló, se llegó a las siguientes conclusiones:

Se determina que la mayor parte de los emprendedores de la parroquia Huambaló, tienen un nivel medio de educación financiera pero no lo aplican correctamente, debido a que se presentan falencias en ciertas áreas, por lo que es necesario un asesoramiento en marketing, en compra de activos y en obligaciones tributarias. Los emprendedores realizan préstamos a instituciones financieras para invertir en sus negocios para lograr metas y objetivos a largo plazo.

También se evidenció que estas pequeñas y medianas empresas, surgieron básicamente por necesidad ya que este sector en los últimos años ha ido creciendo paulatinamente tanto a nivel local como nacional. Además, se evidenció que los encuestados mantienen un enfoque de crecimiento a largo plazo, con una perspectiva en el incremento del capital e infraestructura, por ende, este tipo de empresas han logrado sostenerse debido a la solidez de la demanda existente en esta parroquia, reflejado por su esfuerzo en más de cinco años de trabajo en el mercado.

Una variable importante que se pudo identificar en esta investigación fue el presupuesto, ya que una gran parte de los encuestados manejan este instrumento que ayuda a tener un buen equilibrio financiero, esto se manifiesta al momento que los emprendedores planifican mensualmente sus ingresos y sus gastos.

En este estudio se identificaron emprendedores visionarios y empresarios, ya que este tipo de emprendedor busca constantemente ideas innovadoras para mejorar su entorno frente a la amplia competencia que existe en este sector además estos emprendedores cuentan con varias cualidades que los distinguen de los demás, es decir, son personas positivas, proactivas con pensamientos y objetivos claros, básicamente son personas que les gusta el trabajo en equipo, compartiendo ideas y opiniones de negocios, creativas e innovadores las cuales les permite diferenciarse de los demás. A pesar de que tienen un nivel medio de educación financiera, estos

emprendedores planifican tanto sus ingresos como sus inversiones para crecer a largo plazo.

Con los resultados obtenidos del chi cuadrado se observó que existe relación entre las variables emprendimiento y educación financiera en los fabricantes de muebles de madera de la parroquia Huambaló, dado que el nivel de emprendimiento que tienen los dueños de estas pymes depende de su nivel de educación financiera basado en la psicología del comportamiento financiero.

5.2. Recomendaciones

Se recomienda que las instituciones educativas de tercer nivel o instituciones financieras que brindan servicios y productos financieros a este sector, den asesoramiento y capacitaciones constantes a estos emprendedores, en temas relacionados a planes y modelos de negocios, compra de activos, manejo de personal, pago de impuestos, manejo de proveedores y marketing, para adquirir mayor conocimiento sobre las variables de estudio.

Organizaciones como Ministerio de Industrias y Productividad, La Corporación Financiera Nacional, Banco del Pacífico y BanEcuador, con sus planes de ayuda al emprendedor, permitirán que estas pymes tengan la misma oportunidad de desarrollo que las grandes empresas, participando en ferias y concursos a nivel nacional e internacional, exponiendo y logrando la misma oportunidad de presentar sus productos en los mostradores de empresas reconocidas de este sector.

Finalmente se recomienda que los emprendedores de estas pymes, manejen de mejor manera su administración financiera, buscando alternativas y planteando ideas para fomentar la competitividad, el desarrollo empresarial y la productividad del sector y la parroquia.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Alcaraz, R. (2015). *El emprendedor de éxito.*Mc Graw Hill Education.

Arce, L. (2008). *SINERGIA ESTRATEGICA: UNA NECESIDAD PARA LA SUPERVIVENCIA DE LAS EMPRESAS.* Obtenido de https://www.redalyc.org/pdf/4259/425942157008.pdf

Argote, J. (2016). *Clientes Potenciales.* Obtenido de https://es.scribd.com/doc/140999626/CLIENTES-POTENCIALES

Campos, G. (2018). *La creatividad y sus componentes* . Obtenido de http://www.creatividadysociedad.com/articulos/27/7.La%20creatividad%20y%20sus%20componentes.pdf

Caurin, J. M. (2016). *¿Qué es el plan financiero?* Obtenido de Emprendepyme.net: https://www.emprendepyme.net/que-es-el-plan-financiero.html

Coates. (2009). *Educación Financiera: Temas y Desafíos para América Latina.* Obtenido de Página electrónica de la Conferencia Internacional OCDE-Brasil: http://www.oecd.org/finance/financial-education/44264471.pdf

Competitividad, C. N. (2017). *División de Información Estratégica.* Obtenido de Índice Global de Emprendimiento 2017: http://www.competitividad.org.do/wp-content/uploads/2016/12/%C3%8Dndice-Global-de-Emprendimiento-2017.pdf

Duque, E. (2016). Conocimientos financieros en jóvenes universitarios: caracterización en la institución universitaria Esumer. *Revista de pedagogía*, 2-16.

Febres, R. d. (Enero - Junio de 2007). *Revista Educación en Valores* . Obtenido de El valor de la responsabilidad: http://servicio.bc.uc.edu.ve/multidisciplinarias/educacion-en-valores/v1n7/v1n72007-14.pdf

Fernández, M. A. (2010). *Finanzas Sostenibles* . La Coruña: Gesbiblio, S. L.

Flores. (2016). *Educarchile.* Obtenido de ÁREA: Iniciativa y Emprendimiento: http://ww2.educarchile.cl/UserFiles/P0029/File/Objetos_Didacticos/TPEmpleabilidad/modulo4/Recursos_conceptuales_INICIATIVA_Y_EMPRENDIMIENTO.pdf

GADHuambaló. (Octubre de 2015). *PLAN DE DESARROLLO Y ORDENAMIENTO TERRITORIAL DE LA PARROQUIA RURAL HUAMBALÓ.* Obtenido de

http://app.sni.gob.ec/sni-link/sni/PORTAL_SNI/data_sigad_plus/sigadplusdiagnostico/1865015860001_PDOT_HUAMBALO_DIAGNOSTICO_30-10-2015_19-19-02.pdf

Gallardo, Y. (1999). *Aprender a Investigar.* Obtenido de Recolección de Información: http://www.unilibrebaq.edu.co/unilibrebaq/Ciul/documentos/MODULOS/mod3recoleccioninform.pdf

García, F. (2012). *Conceptos sobre inversión* . Obtenido de Contribución al análisis PEST: https://www.acofi.edu.co/wp-content/uploads/2013/08/DOC_PE_Conceptos_Innovacion.pdf

García, G. y. (2015). *Contexto de la educación financiera en méxico.* Obtenido de Ciencia Administrativa: http://revistas.uv.mx/index.php/cadmiva/article/

García, V. (2015). Emprendimiento Empresarial Juvenil: Una evaluación con jóvenes estudiantes de universidad. *Revista Latinoamericana de Ciencias Sociales, Niñez y Juventud, vol. 13, núm. 2*, 1221-1236.

Gomez, A. (Septiembre de 2017). *ANÁLISIS DE LOS HÁBITOS DE COMPRA.* Obtenido de https://addi.ehu.es/bitstream/handle/10810/24832/TFG_Gomez.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Guerra, K. (2013). *Percepción de los clientes actuales y potenciales de la comunicación desarrollada por Locatel para dar a conocer el servicio delivery* . Obtenido de http://biblioteca2.ucab.edu.ve/anexos/biblioteca/marc/texto/AAS5740.pdf

Heras, N. B. (2012). Educación Financiera y Espíritu Emprendedor en los Jóvenes en Aragón. *FUNDEAR.*

Hernández. (03 de 11 de 2014). *Ecured*. Obtenido de Toma de decisiones: https://www.ecured.cu/Toma_de_decisiones

Herrera, R. (2014). *Educación e Inclusión Financiera.* Obtenido de Revista Latinoamericana de Estudios Educativos: http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=27031268005

Huamaní, J. A. (2010). *Gestión de recursos Financieros*. Obtenido de Universidad Cesar Vallejo: https://es.slideshare.net/proeduca2010/s1-16636413

Idelfonso Grande, E. A. (2009). *"Fundamentos y Técnicas de Investigación Comercial.* Madrid, España: Esic Editorial 10ª Edición .

León Aguirre, B. S. (2017). *El liderazgo de los gerentes de las Pymes de Machala.* Obtenido de http://scielo.sld.cu/pdf/rus/v9n1/rus27117.pdf

Marshall. (2014). El Desafío de la Educación Financiera. *Documentos del Banco Central de Chile*, 2-8. Obtenido de Santiago de Chile.

Mercedes Moreira Menéndez, I. D. (2018). Factores que Influyen en el Emprendimiento y su Incidencia en el Desarrollo Económico del Ecuador. *Revista Ciencias Sociales y Económicas - UTEQ* , 2-22.

Merlano, S. (2011). *Sinergia en el ambiente de trabajo.* Obtenido de http://www.eumed.net/rev/cccss/13/smm.pdf

Moreno Elena, G. A. (2017). Nivel de educación financiera en escenarios de educación superior. Un estudio empírico con estudiantes del área económico-administrativa. *Revista Iberoamericana de Educación Superior* , 2-22.

Moya, P. (2016). *Sobre el concepto de emprendimiento.* Obtenido de https://www.openbeauchef.cl/wp-content/uploads/2016/12/Sobre-el-concepto-de-emprendimiento.pdf

Navarro, D. (2012). APLICACIÓN DE LA LEY 1014 DE EMPRENDIMIENTO EN LAS INSTITUCIONES EDUCATIVAS PÚBLICAS Y PRIVADAS: NIVEL SECUNDARIA Y MEDIA VOCACIONAL EN LA CIUDAD DE VILLAVICENCIO-META. *Gestores* , 2-6.

Padilla, M. C. (2012). *Gestión Financiera.* Obtenido de ECOE ediciones: https://www.ecoeediciones.com/wp-content/uploads/2016/12/Gestion-financiera-2da-Edici%C3%B3n.pdf

Paredes, J. P. (2016). *Inversiones Reales: El presupuesto de capital*. Obtenido de https://www.usmp.edu.pe/recursoshumanos/pdf/El-Presupuesto-de-Capital.pdf

Parra, J., & La Madriz, J. (2017). PRESUPUESTO COMO INSTRUMENTO DE CONTROL FINANCIERO EN PEQUEÑAS EMPRESAS DE ESTRUCTURA FAMILIAR. *Negotium*, 33, 36, 37, 38.

Peñaloza, M. (2008). *ADMINISTRACIÓN DEL CAPITAL DE TRABAJO.* Obtenido de Perspectivas : https://www.redalyc.org/pdf/4259/425942157009.pdf

Pérez. (05 de 09 de 2012). *Ecured*. Obtenido de Heurística: https://www.ecured.cu/Heur%C3%ADstica

Perez, S. (2015). *Módulo 3. Enfoques de Bioestadística.* Obtenido de Parte 5. Pruebas no paramétricas:

https://cursos.campusvirtualsp.org/pluginfile.php/57106/mod_resource/content/2/m%C3%B3dulo%203%20Parte%205%20final.pdf

Quinto. (2008). *FUMLAM.* Obtenido de El trabajo en equipo: http://virtual.funlam.edu.co/repositorio/sites/default/files/EltrabajoenEquipo.pdf

Reisdorfer, V., Koschewska, S., & Salla, N. (2012). PLANEAMIENTO FINANCIERO: SU IMPORTANCIA Y CONTRIBUCIÓN PARA LA GESTIÓN DE LAS EMPRESAS COOPERATIVAS. *Visión de Futuro*, 1-11.

Rivera, B. (2018). La importancia de la educación financiera en la toma de decisiones de endeudamiento. *Perspectivas*, 117-144.

Rodriguez. (2015). El emprendedor de éxito. En R. A. Rodriguez. Mc Graw Hill Education 5º Edición.

Rodriguez, S. (2017). Finanzas Personales, su mejor plan de vida. En S. R. Raga. Bogotá: Uniandes.

Ross, S. A. (2018). *FUNDAMENTOS DE FINANZAS CORPORATIVAS.*Mcgraw Hill.

Ruiz, J. (2006). *UNAM.*Obtenido de Proceso de planeación financiera en las empresas: http://fcasua.contad.unam.mx/apuntes/interiores/docs/98/5/presupuesto.pdf

Santos, D. (2012). *Fundamentos de la comunicacion* . Obtenido de http://www.aliat.org.mx/BibliotecasDigitales/comunicacion/Fundamentos_de_comunicacion.pdf

Sparano, H. (2014). *EMPRENDIMIENTO EN AMÉRICA LATINA Y SU IMPACTO EN LA GESTION DE PROYECTOS.* Obtenido de Revista Dimensión Empresarial, vol. 12, núm. 2, p. 95-106: http://www.scielo.org.co/pdf/diem/v12n2/v12n2a08.pdf

Suarez, F. (2017). FOMENTO DEL EMPRENDIMIENTO A TRAVÉS DE ACTIVIDADES. *Tendencias*, 2-14.

Tlatemoani. (13 de Agosto de 2014). *EL ENFOQUE MIXTO DE INVESTIGACIÓN EN LOS ESTUDIOS FISCALES.* Obtenido de http://www.eumed.net/rev/tlatemoani/13/estudios-fiscales.pdf

Trujillo, V. (enero-junio de 2016). *Perfil del bienestar financiero: Aporte hacia la mejora de una comunidad.* Obtenido de Investigación Administrativa: http://www.redalyc.org/pdf/4560/456046142006.pdf

Valley, S. (2008). *Iniciativa Emprendedora* . Obtenido de Empresa y cultura emprendedora: https://www.edebe.com/ciclosformativos/zona-publica/UT02_104787_LA%20EIE_CAS.pdf

Villada, F. (2017). El Papel de la Educación Financiera en la Formación de Profesionales de la ingeniería. *Formación Universitaria*, 2-10.

Weinberger, K. (2009). *Plan de Negocios* . Obtenido de http://www.uss.edu.pe/uss/eventos/JovEmp/pdf/LIBRO_PLAN_DE_NEGOCIOS.pdf

ANEXOS

Anexo 1. Encuesta

UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO
FACULTAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA
CARRERA DE INGENIERÍA FINANCIERA

ENCUESTA DIRIGIDA A LOS FABRICANTES DE MUEBLES DE MADERA DE LA PARROQUIA HUAMBALÓ

Razón Social: **Fecha:**

OBJETIVO: La presente encuesta que tiene como objetivo determinar cuáles son los factores determinantes de la educación financiera y el emprendimiento en los fabricantes de muebles de madera de la parroquia Huambaló.

CUESTIONARIO DE EDUCACIÓN FINANCIERA Y EMPRENDIMIENTO

CONFIDENCIALIDAD Y OBLIGATORIEDAD

Los datos e informes que los particulares proporcionen para fines estadísticos serán manejados, bajo la observancia de los principios de confidencialidad y reserva y no podrán comunicarse, en ningún caso, en forma nominativa o individualizada, ni harán prueba ante la autoridad administrativa fiscal, ni en juicio o fuera de él.

Instrucciones: Lea la pregunta y marque con una X su respuesta.

A. Psicología del comportamiento financiero

1. ¿Lee o escucha las noticias relacionadas con la situación económica-financiera?

a) Siempre ☐ b) Ocasionalmente ☐ c) Nunca ☐

2. ¿La crisis económica-financiera ha cambiado sus hábitos?

a) Sí ☐ b) No ☐

3. ¿Antes de comprar algo considero cuidadosamente si puedo pagarlo?

a) Sí ☐ b) No ☐

B. Finanzas Personales

4. Al recibir dinero, ¿realiza un presupuesto para determinar la cantidad que asignará a alimentos, crédito, ahorro, entre otros?

a) Sí ☐ b) No ☐

5. ¿Tiene usted el hábito de ahorrar?

a) Sí ☐ b) No ☐

6. ¿Qué es para usted ahorrar?

a) Guardar Dinero ☐
b) Tener dinero disponible ☐
c) Seguridad económica ☐
d) Almacenar dinero en el banco ☐
e) No sabe ☐

7. Señale con una (X) ¿para qué ahorra?

a) No ahorro ☐
b) Para viajes y ocio ☐
c) Para ropa y complementos ☐
d) Para el futuro (casa, negocio, salud) ☐

8. ¿Usted plantea metas financieras?

a) Con frecuencia ☐ b) Rara vez ☐ c) Nunca ☐

9. ¿Usted al emprender en este tipo de negocio, cree que le faltó un asesoramiento financiero?

a) Sí ☐ b) No ☐

10. Si le faltó asesoramiento, ¿en qué áreas?

a) En compra de activos ☐
b) En contrataciones de personal ☐
c) En pago de impuestos ☐
d) En manejo de proveedores ☐
e) En marketing ☐
f) Otras ☐

11. Cree usted que su nivel de educación financiera es…

a) Alto ☐
b) Medio ☐
c) Bajo ☐
d) Ninguno ☐

C. Manejo del Efectivo

12. ¿Usted realiza su planificación de efectivo?

a) Diariamente ☐
b) Mensualmente ☐
c) Anualmente ☐

13. Durante el transcurso del ciclo de vida de su negocio, ¿Usted necesitó endeudarse?

a) Sí ☐
b) No ☐

14. Si su respuesta anterior es afirmativa, ¿cree que la planificación del endeudamiento pudo haber sido mejor o eficiente, dependiendo su nivel de conocimiento financiero?

a) Sí ☐
b) No ☐

15. ¿Cree usted que el manejo eficiente de sus finanzas, le permitirán a largo plazo, el crecimiento de su negocio?

a) Sí ☐
b) No ☐

16. Si su respuesta anterior es afirmativa, seleccione los ítems de ¿Por qué le permitirá crecer?

a) Porque me permite planificar mis ingresos ☐
b) Porque me permite hacer inversiones a largo plazo ☐
c) Porque me permite manejar mi endeudamiento a largo plazo ☐
d) Otras ☐

D. Gestión de Recursos Monetarios

17. ¿Ha realizado alguna vez un crédito en un banco o cooperativa?

a) Sí ☐
b) No ☐

18. ¿De qué manera utiliza el crédito otorgado?

a) Lo guarda ☐
b) Lo utiliza para pagar deudas ☐
c) Lo Ahorra ☐
d) Lo invierte ☐
e) Lo gasta en otras cosas ☐
f) No sabe ☐

19. ¿Paga sus cuentas a tiempo?

a) Sí ☐
b) No ☐

20. ¿Por qué no lo ha pagado a tiempo?
    a) Porque ha tenido otros gastos no planificados ☐
    b) Porque no estudio bien su planificación financiera ☐
    c) Porque no le interesa ☐
21. ¿Acostumbra usted a llevar un registro de sus deudas, gastos, ingresos y ahorro?
    a) Si llevo registro ☐ b) No llevo registro ☐

E. Espíritu Emprendedor

22. ¿Qué le motivo a usted para emprender su negocio?
    a) Necesidad ☐ d) Oportunidad de la demanda ☐
    b) Gusto por la actividad ☐ e) No sé ☐
    c) Tenía dinero guardado ☐
23. ¿Usted con su negocio, planifica crecer a largo plazo?
    a) Sí ☐ b) No ☐
24. Si su repuesta anterior es Sí, en ¿qué área planifica crecer?
    a) Infraestructura ☐ c) Otro negocio ☐
    b) Capital ☐ d) Ninguno ☐
25. ¿Hace cuánto tiempo inició su actividad de emprendimiento?

    a) Menos de un año ☐ c) De 3 a 5 años ☐
    b) De 1 a 3 años ☐ d) Más de 5 años ☐

26. ¿Con cuál de estas cualidades se identifica usted, para calificarse como una persona emprendedora?

    a) Liderazgo ☐ d) Perseverancia ☐
    b) Iniciativa ☐ e) Todas ☐
    c) Responsabilidad ☐

27. El tiempo de permanencia de su negocio ha dependido según su criterio…
    a) De la solidez de la demanda ☐
    b) Del manejo eficiente de los recursos financieros ☐
    c) Del marketing ☐
    d) De la ausencia de competidores ☐
    e) Otras ☐
28. ¿Qué nivel de importancia considera usted, ser un buen emprendedor al momento de ponerse un negocio propio?
    a) Muy importante ☐ c) Poco importante ☐
    b) Importante ☐ d) Nada importante ☐
29. ¿Cuál de estos tipos de emprendedores, cree que se relaciona con usted?

    a) Persuasivo ☐ c) Especialista ☐ e) Inversionista ☐
    b) Visionario ☐ d) Intuitivo ☐ f) Empresario ☐

Plan de Negocios

30. ¿Usted realizó un plan de negocios, antes de emprender?
    a) Sí ☐ b) No ☐

¿Por qué? ……

31. ¿Qué nivel de conocimientos tiene usted sobre Plan de Negocios?

    a) Bajo ☐ b) Medio ☐ c) Alto ☐

G. Creatividad

32. ¿Usted se considera una persona creativa?

a) Sí ☐ b) No ☐

33. ¿Ha leído algún libro o publicación sobre técnicas de creatividad?

a) Sí ☐ b) No ☐

34. Seleccione con una (X) la palabra que relacione con creatividad.

a) Idea de Negocio ☐ c) Desarrollo Personal ☐
b) Oportunidad ☐ d) Conjunto de pasos a seguir ☐

H. Trabajo en Equipo

35. ¿Le gusta participar en equipos de trabajo y buscar conjuntamente ideas para cualquier tema de interés común?

a) Sí ☐ b) No ☐

36. Según usted, ¿Cuál sería el número ideal de integrantes para un equipo de trabajo?

a) De 1 a 3 integrantes ☐ c) De 5 a 10 integrantes ☐
b) De 3 a 5 integrantes ☐ d) Más de 10 ☐

37. ¿Cuál cree usted que es la regla principal, para que un equipo de trabajo funcione correctamente?

a) Compartir ideas y opiniones ☐ c) Hablar las cosas de manera clara ☐
b) Dividir las tareas ☐ d) Compartir las responsabilidades ☐

ta encuesta está basada en el articulo de Heras, N. B. (2012). Educación financiera y espíritu emprendedor de los jóvenes en Aragón . *Revista Economistas.*
rma: