



UNIVERSIDAD LAICA ELOY ALFARO DE MANABÍ

Facultad de Ciencias Administrativas, Contables y Comercio

Carrera de Finanzas

TÍTULO:

Planeación financiera y su incidencia en la sostenibilidad económica de los comerciantes minoristas del mercado Los Esteros, Manta.

AUTOR: Jostin Fabricio Molina Cedeño

TUTORA: Ing. Laysy Valeria Vélez Mendoza, Mg.

Trabajo de titulación de pregrado presentado como requisito para la obtención del
Título de Licenciado en Finanzas.

Manta, Julio 2026

 Uleam UNIVERSIDAD LAICA ELOY ALFARO DE MANABÍ	NOMBRE DEL DOCUMENTO: CERTIFICADO DE TUTOR (A).	CÓDIGO: PAT -04- F-004
	PROCEDIMIENTO: TITULACIÓN DE ESTUDIANTES DE GRADO BAJO LA UNIDAD DE TITULACIÓN	REVISIÓN: 1
		Página 1 de 1

CERTIFICACIÓN

En calidad de docente tutor (a) de la Facultad Ciencias Administrativas, Contables y Comercio, carrera de Finanzas de la Universidad Laica "Eloy Alfaro" de Manabí,

CERTIFICO:

Haber dirigido, revisado y aprobado preliminarmente el Trabajo de titulación bajo la autoría del estudiante **Molina Cedeño Jostin Fabricio**, legalmente matriculado/a en la carrera de Finanzas, periodo 2026-2027, cumpliendo el total de 336 horas, cuyo tema del proyecto de investigación es **"Planeación financiera y su incidencia en la sostenibilidad económica de los comerciantes minoristas del mercado Los Esteros, Manta."**

La presente investigación ha sido desarrollada en apego al cumplimiento de los requisitos académicos exigidos por el Reglamento de Régimen Académico y en concordancia con los lineamientos internos de la opción de titulación en mención, reuniendo y cumpliendo con los méritos académicos, científicos y formales, y la originalidad del mismo, requisitos para ser sometida a la evaluación del tribunal de titulación que designe la autoridad competente.

Particular que certifico para los fines consiguientes, salvo disposición de Ley en contrario.

Manta, 24 de agosto de 2026.

Lo certifico,



Ing. Laysy Vélez Mendoza, Mg.

Docente Tutor(a)

Área: Finanzas

DECLARACIÓN DE AUTORÍA

Yo, Jostin Fabricio Molina Cedeño, con cédula de identidad 1351547169, declaro que el presente trabajo de titulación: “Planeación financiera y su incidencia en la sostenibilidad económica de los comerciantes minoristas del mercado Los Esteros, Manta.” cumple con los requerimientos que la Universidad Laica “Eloy Alfaro” de Manabí y la Facultad de Ciencias Administrativas, Contables y Comercio sugieren, cumpliéndose cada uno de los puntos expuestos y siendo meticuloso con la información presentada. A su vez, declaro que el contenido investigativo percibe el desarrollo y diseño original personal elaborado bajo la supervisión del tutor académico de investigación. La argumentación, el sustento de la investigación y los criterios vertidos, son originalidad de la autoría y es responsabilidad de esta.



JOSTIN FABRICIO MOLINA CEDEÑO

C.I.: 1351547169

E-mail: e1351547169@live.uleam.edu.ec

Telf.: 0985449325

APROBACIÓN DEL TRABAJO DE TITULACIÓN (TRIBUNAL)

JURADO

Universidad Laica Eloy Alfaro de Manabí

Carrera de Finanzas

Hoja de aprobación del trabajo de titulación

Tema investigado:

Planeación financiera y su incidencia en la sostenibilidad económica de los comerciantes minoristas del mercado Los Esteros, Manta.

Autor: Jostin Fabricio Molina Cedeño

Nombre del Presidente del tribunal:

Isacc Gabriel Murillo Delgado

Título Académico:

Magister

Firma:



Nombre del Primer Miembro del tribunal:

Carmen Ebelina Gutiérrez Zambrano

Título Académico:

Magister

Firma:



Nombre del Segundo Miembro del tribunal: Mónica Janeth Zambrano Vera

Título Académico:

Magister

Firma:



DEDICATORIA

El presente trabajo de investigación está dedicado a todas las personas que me acompañaron y me brindaron su apoyo en este camino. A Dios, por haberme dado la oportunidad de seguir adelante a pesar de las dificultades que se presentaron en el camino.

A mis padres, quienes con su amor incondicional, esfuerzo constante y sacrificio diario forjaron el camino para que hoy pueda convertirme en un profesional. Este logro es, ante todo, el reflejo de su entrega.

A mis hermanos, Shaneika, Shayoa y Gabriel, porque son los verdaderos motores de mi vida; su presencia es el impulso diario que me invita a ser mejor y a demostrarles que los sueños se cumplen.

A mi novia, por ser mi refugio en los momentos más difíciles, por su paciencia infinita y por esas palabras de aliento que me devolvieron las fuerzas cuando el cansancio pesaba. Gracias por estar siempre.

A mis compañeros de clase, Yerik, Melanie y María José, por formar un equipo increíble en lo académico, pero sobre todo, por el soporte moral, las risas compartidas y el apoyo mutuo que nos permitió llegar juntos a la meta.

Y de manera muy especial, a mi compañera de cuatro patas, Miel, por su lealtad silenciosa, su amor puro y por hacerme compañía en cada noche de desvelo frente a la computadora.

- *Jostin Fabricio Molina Cedeño*

RECONOCIMIENTO

Quiero expresar mi más sincero agradecimiento a la Ing. Laysy Vélez Mendoza y al Ing. Juan Carlos Sornoza, por su guía, paciencia y compromiso durante el desarrollo de este proyecto. A los docentes que me crucé en el camino, quienes fueron parte importante en mi formación académica, gracias por compartir sus conocimientos y sembrar en mí la pasión de aprender y mejorar. A los comerciantes minoristas del Mercado Los Esteros y a la Asociación de Comerciantes "12 de diciembre", por confiar en mí y colaborar activamente en este estudio; su valioso aporte y apertura fueron fundamentales para vincular la teoría con la práctica y proponer soluciones enfocadas en el fortalecimiento de su sector.

- *Jostin Fabricio Molina Cedeño*

RESUMEN

La presente investigación analiza la incidencia de la planeación financiera en la sostenibilidad económica de los comerciantes minoristas del Mercado Los Esteros de Manta. El estudio responde a una problemática identificada en el sector: la mayoría de estos negocios opera de manera empírica y reactiva, sin aplicar herramientas formales de gestión financiera que les permitan organizar sus ingresos, controlar sus gastos y evaluar su rentabilidad de forma sistemática. La investigación es de tipo descriptiva con enfoque cuantitativo. Se aplicó un instrumento de 14 ítems en escala de Likert a 58 comerciantes, el cual evidenció una alta confiabilidad medida a través del coeficiente Alpha de Cronbach ($\alpha = 0,954$). Los resultados revelan que el 70,7% de los encuestados no cuenta con un sistema estructurado de planeación financiera, el 84,5% no compara sus gastos reales con lo presupuestado, el 56,9% no separa el dinero del negocio del dinero personal y el 65,5% no evalúa periódicamente la sostenibilidad económica de su negocio.

Con los datos obtenidos se generó una propuesta de solución para mejorar el control financiero básico de los comerciantes, proporcionando orientaciones en aspectos prácticos referentes a temas como: caja diaria, presupuesto mensual, flujo de dinero y cierre mensual. Este incluye tres capacitaciones para utilizar las plantillas de manera correcta e interpretarlas. La meta es darles control sobre sus finanzas para que decidan con datos reales y mantengan a flote el negocio.

Palabras clave: Sostenibilidad económica, Planeación financiera, comerciantes minoristas, control financiero.

ABSTRACT

This research analyses the impact of financial planning on the economic sustainability of small-scale retailers at the Los Esteros Market in Manta, Ecuador, belonging to the "12 de diciembre" Traders Association. The study addresses a problem identified in the sector: most of these businesses operate empirically and reactively, without applying formal financial management tools that would allow them to organize their income, control their expenses, and systematically evaluate their profitability. The research is descriptive in nature with a quantitative approach. A 14-item Likert scale instrument was applied to 58 traders, showing high reliability as measured by Cronbach's Alpha coefficient ($\alpha = 0.954$). The results reveal that 70.7% of respondents lack a structured financial planning system, 84.5% do not compare their actual expenses with their budget, 56.9% do not separate business money from personal money, and 65.5% do not periodically evaluate the economic sustainability of their business. Based on these findings, a Basic Financial Control Kit Implementation Program was designed as a proposal, consisting of three record-keeping tools adapted to the reality of small retailers — a daily cash sheet, a cash flow register, and a monthly financial closing format — accompanied by a three-session advisory process focused on understanding financial concepts, completing the tools, and interpreting results. The proposal seeks to strengthen the financial planning capacities of traders and provide them with real information about the economic performance of their businesses as a basis for decision-making and long-term sustainability.

Keywords: Financial planning, small retailers, cash flow, financial control.

ÍNDICE

CERTIFICACIÓN DEL TUTOR.....	II
DECLARACIÓN DE AUTORÍA.....	III
APROBACIÓN DEL TRABAJO DE TITULACIÓN (TRIBUNAL)	IV
DEDICATORIA	V
RECONOCIMIENTO.....	VI
RESUMEN	VII
ABSTRACT.....	VIII
INTRODUCCIÓN	14
CAPÍTULO I	16
1. MARCO TEÓRICO	16
1.1. Revisión de la literatura.	16
1.1.1. Antecedentes investigativos.....	16
1.1.2. Fundamentación teórica	18
1.1.2.1. Variable Independiente: Planeación financiera.....	18
1.1.2.1.1. Definiciones.	18
1.1.2.1.2. Objetivos de la planeación financiera.	18
1.1.2.1.3. Importancia de la planeación financiera.....	19
1.1.2.1.4. Elementos de la planeación financiera.	19
1.1.2.1.4.1. Establecimiento de Objetivos Financieros	19
1.1.2.1.4.2. Diagnóstico y Análisis Financiero	19
1.1.2.1.4.3. Elaboración del Presupuesto Maestro.	20
1.1.2.1.5. Modelos de planeación financiera.....	20
1.1.2.1.5.1. Modelo Costo-Volumen-Utilidad	20
1.1.2.1.5.2. Modelo de Administración del Capital de Trabajo	20
1.1.2.1.6. Control de gastos	21
1.1.2.1.7. Gestión estratégica	21

1.1.2.1.8. Gestión del riesgo financiero.....	21
1.1.2.2. Variable Dependiente: Sostenibilidad económica.....	21
1.1.2.2.1. Definiciones	21
1.1.2.2.2. Objetivos de la sostenibilidad económica.	22
1.1.2.2.3. Importancia de la sostenibilidad económica.	22
1.1.2.2.4. Elementos de la sostenibilidad económica.....	23
1.1.2.2.5. Estabilidad financiera.....	23
1.1.2.2.6. Gestión financiera eficiente.....	24
1.1.2.2.7. Rentabilidad a largo plazo.....	24
1.1.2.2.8. Indicadores de sostenibilidad.	24
CAPÍTULO II	26
2. DIAGNÓSTICO O ESTUDIO DE CAMPO.....	26
2.1. Área de estudio.....	26
2.2. Tipo y diseño de la investigación.....	26
2.3. Técnica de recolección de datos.....	26
2.4. Población.....	26
2.5. Muestra.....	27
2.6. Análisis e interpretación de resultados.....	27
2.6.1. Confiabilidad del instrumento aplicado.	27
2.6.2. Resultados de la encuesta.	29
2.7. Triangulación de Resultados.....	36
CAPÍTULO III.....	38
3. PROPUESTA	38
3.1. Título.....	38
3.2. Justificación e Importancia	38
3.3. Objetivos	38
3.3.1. Objetivo general	38

3.3.2. Objetivos específicos.....	39
3.4. Alcance.....	39
3.5. Análisis de factibilidad.....	40
3.5.1. Social	40
3.5.2. Económico-Financiero	40
3.5.3. Técnica	40
3.6. Beneficiarios de la propuesta.	40
3.7. Desarrollo de la propuesta.....	41
CONCLUSIONES	68
RECOMENDACIONES.....	69
BIBLIOGRAFÍA	70
ANEXOS	74

Índice de Tablas

Tabla 1 Resultados de la aplicación del coeficiente Alpha de Cronbach en general..	27
Tabla 2 Resultados de la aplicación del coeficiente Alpha de Cronbach a cada ítem del instrumento	28
Tabla 3 Pregunta 1 - <i>¿Establece metas económicas concretas y medibles para su negocio que le guían al momento de tomar decisiones financieras?</i>	29
Tabla 4 Pregunta 2 - <i>¿Toma decisiones financieras de su negocio pensando cómo le ayudarán a fortalecer y hacer crecer su negocio con el tiempo?</i>	29
Tabla 5 Pregunta 3 - <i>¿Gestiona eficientemente el dinero disponible de su negocio para cubrir los gastos diarios sin necesidad de recurrir a préstamos informales o créditos externos?</i>	30
Tabla 6 Pregunta 4 <i>¿Separa el dinero de su negocio del dinero personal, lo que le permite conocer con claridad cuánto gana realmente su actividad comercial?</i>	30
Tabla 7 Pregunta 5 - <i>¿Elabora un presupuesto mensual donde proyecta cuánto va a gastar y cuánto espera recibir de sus ventas antes de tomar decisiones de compra?</i>	31
Tabla 8 Pregunta 6 - <i>¿Compara regularmente los gastos reales de su negocio con lo que había presupuestado, para detectar y corregir desviaciones a tiempo?</i>	31
Tabla 9 Pregunta 7 - <i>¿Aplica una planeación financiera organizada en su negocio que integra metas claras, control del capital y un presupuesto definido?</i>	32
Tabla 10 Pregunta 8 - <i>¿Verifica que el dinero disponible en su negocio es suficiente para cubrir sus pagos y gastos corrientes del mes sin que las operaciones de su negocio se vean afectadas?</i>	32
Tabla 11 Pregunta 9 - <i>¿Antes de adquirir una deuda o crédito para su negocio, evalúa si las ganancias le alcanzarán para pagarlo sin poner en riesgo sus operaciones?</i>	33
Tabla 12 Pregunta 10 - <i>¿Identifica y elimina gastos innecesarios de su negocio para asegurarse de que cada gasto que realiza contribuye directamente a su funcionamiento?</i> ...	33
Tabla 13 Pregunta 11 - <i>¿Antes de realizar un gasto o inversión importante en su negocio, evalúa si el beneficio que va a obtener supera lo que va a desembolsar?</i>	34
Tabla 14 Pregunta 12 - <i>¿Reinvierte parte de las ganancias de su negocio de forma planificada para mejorarlo o ampliarlo?</i>	34

Tabla 15 <i>Pregunta 13 - ¿Revisa si las ganancias netas de su negocio son constantes mes a mes, lo que le permite saber si su negocio es rentable a largo plazo?</i>	35
---	----

Tabla 16 <i>Pregunta 14 - ¿Revisa periódicamente si su negocio está siendo sostenible económicamente, es decir, si genera las ganancias suficientes para mantenerse y seguir creciendo?</i>	35
---	----

Índice de figuras

Figura 1 - Separación financiera.....	47
Figura 2 - Separación financiera.....	48
Figura 3 - Presupuesto financiero mensual.....	50
Figura 4 - Presupuesto financiero mensual.....	50
Figura 5 - Control Flujo de efectivo	54
Figura - 6 Control Flujo de efectivo	54
Figura 7 - Control Flujo de efectivo	55
Figura 8 - Cierre Financiero Mensual	57
Figura 9 - Cierre Financiero Mensual	58

Índice de anexos

Anexo 1 - Primera validación de la encuesta por experto	74
Anexo 2 - Segunda validación de la encuesta por experto	77
Anexo 3 - Tercera validación de la encuesta por experto	79
Anexo 4 - Herramienta de recopilación de información (encuesta)	81
Anexo 5 - Aplicación de análisis de confiabilidad, Método alpha de Cronbach – Programa JASP	84
Anexo 6 - Encuesta aplicada mediante forms.....	84
Anexo 7 - Resultados de la encuesta aplicada	85

INTRODUCCIÓN

Este estudio analiza como la planeación financiera influye en la sostenibilidad económica del comercio minorista en Manta, tomando como caso a los comerciantes del Mercado Los Esteros, quienes impulsan la economía local. Sin embargo, la informalidad en sus cuentas y el manejo puramente empírico amenazan la continuidad de sus locales.

A partir de lo expuesto, surge el problema central de la investigación, los comerciantes manejan su dinero de forma intuitiva, sin aplicar herramientas formales para el control financiero, lo cual genera inconsistencias y desinformación en su negocio.

El estudio se fundamenta teóricamente en la planeación financiera como proceso estratégico de asignación de recursos Camargo (2024) y en la sostenibilidad económica como capacidad de mantener solidez financiera en el tiempo Cárdenas (2019). En este sentido, la articulación de ambos constructos concuerda con lo señalado por Solano Rojas (2024) y Chila Zambrano (2024), quienes sostienen que la falta de presupuestos incrementa la vulnerabilidad y la dependencia de créditos informales en los mercados populares.

En otras palabras, la investigación se justifica por su impacto social y económico, dado que busca proteger el patrimonio familiar de los comerciantes y evitar que se agoten su capital de trabajo. Además, desde el lado práctico y académico este trabajo propone un modelo interactivo de registros que solucionen las deficiencias actuales y, asimismo, sirva de evidencia empírica para el área de Finanzas de la Universidad Laica Eloy Alfaro de Manabí.

El objeto de estudio de la presente investigación son los comerciantes minoristas de la Asociación “12 de diciembre” del mercado los esteros de la ciudad de Manta, Manabí, en relación con sus prácticas de planeación y su incidencia en la sostenibilidad económica de sus negocios.

El objetivo general de la investigación es analizar la incidencia de la planeación financiera en la sostenibilidad económica de los comerciantes minoristas del mercado los esteros de Manta, durante el período académico 2026.

Como objetivos específicos, el estudio busca: a) identificar las prácticas actuales de planeación financiera que aplican los comerciantes; b) evaluar su nivel de sostenibilidad económica y liquidez; c) establecer la relación entre los controles presupuestarios y el desempeño económico; y d) diseñar un programa de herramientas de control financiero básico con asesoría directa.

Para guiar el estudio, se planteó la siguiente pregunta principal: ¿De qué manera incide la planeación financiera en la sostenibilidad económica de los comerciantes minoristas del Mercado Los Esteros de Manta? Como hipótesis central se propone que, implementar de forma adecuada herramientas de registro y saber leer el flujo de caja, influyen de forma directa en la estabilidad financiera y en la continuidad operativa del negocio en el tiempo.

El alcance de la investigación abarca la parte operativa y financiera de 58 comerciantes que conforman la Asociación "12 de diciembre" en el Mercado Los Esteros de Manta, Manabí; durante el periodo académico 2026. El estudio deja por fuera los temas de trámites tributarios o contabilidad formal, y se enfoca puramente en como manejan internamente los ingresos, gastos, presupuestos y la liquidez de sus locales.

En la parte metodológica este trabajo tiene un enfoque cuantitativo, tipo descriptivo con un diseño no experimental transversal; para recolectar los datos se aplicó una encuesta estructurada con escala de Likert; la cual consta de 14 preguntas que fueron respondidas por los 58 comerciantes. La confiabilidad del cuestionario se validó usando el Alfa de Cronbach, donde se obtuvo un 0,954, demostrando que tiene una alta consistencia.

Finalmente, con este proyecto se busca entregar el kit de control financiero, junto con tres sesiones de asesoría práctica. Con este aporte, se les da a los comerciantes las herramientas para que calculen su rentabilidad real; pudiendo servir de modelo para replicarlo a futuro en otros sectores comerciales de la zona.

CAPÍTULO I

1. MARCO TEÓRICO

1.1. Revisión de la literatura.

1.1.1. Antecedentes investigativos

Para empezar, sobre la importancia de ver el futuro de las finanzas, Esmeraldas (2023) hizo una investigación llamada escenarios financieros y su incidencia en la sostenibilidad de los proyectos de emprendimiento, en la ciudad de manta. La idea era ver si era importante analizar cómo podrían ir las finanzas y cómo eso afectaba si los negocios nuevos se mantenían a flote. El estudio fue de tipo práctico, sin experimentos, y se hizo en la Facultad de Ciencias Administrativas de la ULEAM. Lo más importante fue que usar estos escenarios ayuda a tener bases para estudios de viabilidad y a ser mejor que la competencia. El autor terminó diciendo que es clave tener un plan financiero para el peor de los casos, para así saber qué estrategias usar y cómo medir los riesgos al invertir.

Siguiendo con la idea de que un negocio debe estar bien armado, Mora (2024) investigó cómo la gestión comercial afecta las ganancias de la empresa de mariscos 'Mar Delicias' en Manta. El objetivo era saber si la forma en que se vendía afectaba cuánto dinero ganaba la empresa. El estudio solo se enfocó en esa empresa. Los resultados mostraron que, si se planea pensando en el cliente, se incrementa el volumen de ventas y el margen de rentabilidad. La conclusión fue que, si se atiende bien al cliente y se hace buena publicidad, eso ayuda a que la empresa gane más dinero.

Ahora, viendo cómo se manejan los pequeños comercios minoristas en la región, Rojas (2024) estudió cómo la gestión financiera ayuda a que los negocios del mercado La Hermelinda, en Trujillo, ganen más, además si había relación entre cómo se manejaba el dinero y cuánto ganaban estos negocios. La investigación mostró que sí, al manejo oportuno del dinero, se generan más ganancias. Pero también encontró que el 65% gestionaba sus finanzas de manera empírica e intuitiva. Entonces, concluyeron que, si aprenden a manejar mejor el dinero, sus negocios serán más rentables.

Apoyando esta idea de planificar, Solano (2024) realizó una investigación denominada “Cómo la planificación financiera afecta a los comerciantes de mercados”; este estudio revisó si existía relación entre planificar las finanzas y las deudas de los vendedores de ropa, demostrando que, si se tienen metas financieras claras se toman mejores decisiones. La

conclusión principal es que la planeación financiera es determinante para mitigar riesgos de liquidez, y que capacitarse debe ser algo constante.

Por otro lado, viendo qué problemas tienen los negocios informales Camargo (2024) presentaron su trabajo “Planificación financiera: una forma de que los negocios informales en Barranquilla sean más competitivos”, quería ver cómo controlaban su contabilidad y gestionaban sus inventarios. El estudio encontró que tenían problemas para manejar el dinero y que no usaban mucha tecnología, concluyendo que es urgente enseñarles sobre finanzas para que sus negocios crezcan y sean estables.

Específicamente en Manta, Chila (2024) efectuó un trabajo titulado “Diagnóstico de las necesidades de dinero de los comerciantes del mercado Los Esteros”, donde se indagó referente a qué les impedía formalizarse y qué oportunidades tenían. El estudio mostró que la mayoría (64%) son mujeres y que muchos (38%) dependen de préstamos informales. La investigación terminó diciendo que la falta de estudios y de acceso a bancos limita mucho el crecimiento de estos negocios.

En cuanto a los problemas de logística en ese mismo sector Ostaiza (2021), presentó su estudio titulado “Cómo la cadena de valor afecta la venta de verduras en el mercado Los Esteros”, cuyo objetivo era evaluar cómo se vendían los productos agrícolas. El estudio encontró problemas graves de infraestructura y competencia desleal. Concluyó que, aunque hay variedad de productos, las ventas han bajado por problemas de logística y organización del mercado.

De acuerdo con Ávila (2024) en Ecuador pese a que el 36% de los adultos posee un negocio, la difícil formalización ubica al país en el puesto 129 del *Doing Business*. Para solucionar esto, la investigación expone a las S.A.S. como una alternativa ágil que elimina trámites innecesarios, proporciona una guía de constitución y compara este modelo societario con el éxito rotundo alcanzado en Colombia, buscando determinar si Ecuador está encaminado hacia los mismos resultados.

Además de la capacitación, la tecnología es clave, como dicen Saltos (2026) la investigación surge ante la problemática identificada en la asociación, donde los procesos actuales se desarrollan manualmente, generando duplicidad de información, falta de control en contratos, ausencia de notificaciones automáticas y limitaciones en la organización de eventos internos. La metodología empleada fue de tipo aplicada, con un enfoque cuantitativo-descriptivo.

Finalmente, el problema de mantenerse a flote no solo afecta a los pequeños comercios minoristas, sino también a sectores tradicionales, como muestran Vaca (2023) en su investigación sobre las estrategias financieras para que los artesanos de carrizo de Latacunga puedan seguir trabajando, se analizó qué problemas tenían estos artesanos, revelando que muchos (60%) no saben de finanzas y que la mayoría (75%) vende menos. El autor mencionó que el sector está en peligro por la competencia industrial, y que la cultura no basta para sobrevivir si no se manejan bien las finanzas.

1.1.2. Fundamentación teórica

1.1.2.1. Variable Independiente: Planeación financiera

1.1.2.1.1. Definiciones.

La planificación financiera representa un proceso estratégico muy importante dentro de la gestión organizacional, ya que permite implementar metas económicas y financieras precisas, evaluar de manera razonable y objetiva los recursos disponibles y crear rutas de acción enfocadas al logro de objetivos tanto a largo como a corto plazo. (Camargo, 2024)

Este proceso estratégico es el eje de la investigación. La definición separa la planificación de la simple contabilidad diaria. Justamente, esta falta de estrategia es el problema central identificado en los comerciantes del Mercado Los Esteros. Al no tener metas claras ni una evaluación objetiva de sus recursos, sus decisiones financieras se vuelven reactivas, basadas en el día a día, lo cual pone en riesgo su permanencia a largo plazo

1.1.2.1.2. Objetivos de la planeación financiera.

El objetivo principal de la planificación financiera es servir como una guía maestra que dirige a la organización hacia sus metas. Su propósito fundamental es otorgar control y claridad, asegurando que el proceso de toma de decisiones sea coherente y esté siempre alineado con los resultados que la empresa busca. Se desea optimizar el uso de los recursos y anticipar desafíos. De esta forma, su finalidad es elevar significativamente la capacidad de la organización para cumplir con éxito los objetivos y metas que se ha propuesto. (Núñez, 2020)

Este concepto es especialmente relevante en el contexto de los comerciantes minoristas. El objetivo de otorgar control y claridad es lo que marca la diferencia entre una gestión empírica y una estratégica. Para un comerciante, esta guía es la que permite que las tomas de decisiones sean coherentes y con metas a corto y largo plazo.

1.1.2.1.3. Importancia de la planeación financiera.

De acuerdo con Cevallos (2022) el uso de este recurso permite anticipar cómo variará la economía y proyectar los flujos de dinero. Facilita también la creación de presupuestos apegados a la realidad y el análisis claro de las repercusiones financieras de cada paso dado.

Al mismo tiempo, es fundamental para notar tendencias en el mercado, descubrir áreas con potencial para invertir, asignar los gastos de forma inteligente y definir la rentabilidad esperada según los objetivos del negocio.

La importancia de la planificación, descrita en esta cita, es que funciona como un mapa para el negocio. Para el comerciante del Mercado Los Esteros que maneja su negocio de forma empírica, no tener esta guía, les impide anticiparse a los problemas futuros. Al no tener claro el dinero que va a entrar o salir terminan viviendo en la incertidumbre; sufriendo ahogos de liquidez y sin poder organizar sus gastos. Como demuestra esta cita, planificar es vital porque ayuda a tomar el control, separar el dinero del negocio con el de la familia y sobre todo, saber si el local en verdad está siendo rentable.

1.1.2.1.4. Elementos de la planeación financiera.

Según Camargo (2024) este proceso implica no solo la elaboración de presupuestos y la proyección de ingresos y egresos, sino también la identificación de riesgos financieros, la optimización de la estructura de costos y la anticipación de necesidades de financiamiento. A continuación, se redactará algunos elementos esenciales:

1.1.2.1.4.1. Establecimiento de Objetivos Financieros

En el mundo de las finanzas empresariales, el primer paso es fijar la meta. El objetivo fundamental que se establece, y que domina sobre cualquier otro, es la maximización del valor de la empresa para sus accionistas. Todas las decisiones de inversión y financiamiento se convierten en las estrategias para alcanzar esa meta. Por eso, son decisiones que se analizan con una visión de largo plazo, evaluando cómo cada una contribuye a ese fin último de aumentar el valor. (Olguín-Martínez, 2024)

1.1.2.1.4.2. Diagnóstico y Análisis Financiero

Para que una entidad tome decisiones estratégicas inteligentes, primero debe entender el terreno donde se mueve. Un diagnóstico del entorno financiero hace precisamente eso: analiza cómo las condiciones externas impactan sus operaciones. El fin de este proceso es

obtener un "mapa" claro de las ventajas, desventajas, oportunidades y amenazas, lo cual es vital para dirigir la compañía. (Estrada Hernández, 2024)

1.1.2.1.4.3. Elaboración del Presupuesto Maestro.

El Presupuesto Maestro funciona como una hoja de ruta financiera de la empresa para un período determinado, usualmente un periodo. Se construye al unificar los presupuestos individuales de cada área, como ventas, producción y administración. Este gran plan no surge sin fundamentos; se basa en los objetivos y directrices establecidos por la planeación financiera general. (Manjarrez, 2024)

El conjunto de estos elementos define la planificación como un proceso estratégico integral. Es precisamente esta visión estructurada la que contrasta con la gestión empírica de los comerciantes del Mercado Los Esteros. Por lo tanto, el problema central no es la falta de una sola herramienta, sino la ausencia de todo el proceso estratégico, lo que imposibilita la toma de decisiones informadas y pone en riesgo su sostenibilidad.

1.1.2.1.5. Modelos de planeación financiera.

1.1.2.1.5.1. Modelo Costo-Volumen-Utilidad

El modelo de costo-volumen-utilidad, se usa como un método de planificación enfocado en el corto plazo, que estudia cómo se relacionan entre sí el precio de venta, el nivel de actividad, los costos y las ganancias. Se trata de un recurso fundamental para que los pequeños negocios tomen decisiones, puesto que facilita el cálculo del punto de equilibrio, la proyección de ganancias y la medición del efecto que tendrían los cambios en los costos. (Mejía Rubio, 2023)

1.1.2.1.5.2. Modelo de Administración del Capital de Trabajo

El capital de trabajo se refiere a los recursos que un emprendimiento o empresa pequeña necesita para sus operaciones del día a día. Un modelo para administrar este capital busca manejar de la mejor forma posible el activo corriente y el pasivo corriente. El objetivo es garantizar que la empresa tenga liquidez y al mismo tiempo logre rentabilidad. (Ugarte-Urdiales, 2024)

Estos dos modelos representan las herramientas tácticas que permiten ejecutar la planificación financiera en el corto plazo. La gestión empírica de los comerciantes del Mercado Los Esteros opera, precisamente, por el poco estudio de estos análisis.

Al no aplicar correctamente un modelo, el comerciante no conoce su punto de equilibrio; por lo tanto, fijan precios por competencia o por rumores, pero sin saber qué volumen de ventas necesita realmente para empezar a ganar.

El autor Moya (2025) comenta que es una herramienta financiera importante que ayuda a las empresas a monitorear como las variaciones en los costos fijos y variables y el volumen de ventas generadas, impactan en la utilidad operativa de la empresa, siendo vital para la toma de decisiones estratégicas.

1.1.2.1.6. Control de gastos

Es la gestión de administrar y dar seguimiento de manera efectiva los gastos y costos de una persona, emprendimiento o empresa constituida, con la finalidad de garantizar que este gasto se mantenga dentro de los límites establecidos y alineado a los objetivos propuestos. Este procedimiento implica el registro, seguimiento, análisis y ajustes, para que estos no impacten de manera negativa a la operatividad y sostenibilidad, manteniendo un equilibrio entre ingresos y egresos. (Alcocer Huaranga, 2024)

1.1.2.1.7. Gestión estratégica

La gestión estratégica se considera un factor fundamental para establecer la misión y los objetivos de una organización, debido que contribuye a generar beneficios tanto financieros como no financieros, permitiendo así ser más competitivo. Además, existen diversos enfoques de gestión estratégica, que abarcan desde modelos centrados en la implementación hasta aquellos orientados al diseño de estrategias de crecimiento, la adaptación al entorno externo, la promoción de productos, el desarrollo del talento humano y el fortalecimiento de la competitividad. (Guagua, 2020)

1.1.2.1.8. Gestión del riesgo financiero

Es la evaluación y mitigación de los riesgos que pueden influir en la empresa, siendo estos internos y externos, lo cual puede afectar negativamente a la salud empresarial de esta misma, la identificación de estos riesgos permite tomar mejores decisiones estratégicas, mitigando la probabilidad de estos. (Alcocer Huaranga, 2024)

1.1.2.2.Variable Dependiente: Sostenibilidad económica

1.1.2.2.1. Definiciones

Un emprendimiento sostenible se puede definir como un modelo de negocio que facilita

el progreso económico y el desarrollo local. Esto implica la generación de puestos de trabajo, así como la creación de bienes y servicios que aportan al crecimiento de las comunidades donde operan estas iniciativas.

Como resultado, no solo proporciona rentabilidad al emprendedor, sino que también impulsa un mercado competitivo. En este mercado, donde se equilibra la oferta y la demanda, los consumidores tienen la capacidad de elegir entre diferentes competidores, lo que finalmente ayuda a estabilizar la economía de la localidad. (Guzman Ávila, 2020)

En el contexto financiero de un comerciante, los recursos son su capital de trabajo, su liquidez y su inventario. Una gestión empírica, como la que se presume en el mercado, agota estos recursos, por ejemplo, mediante el sobreendeudamiento o la mala gestión del efectivo. Por lo tanto, la sostenibilidad económica depende directamente de no agotar esos recursos financieros vitales.

1.1.2.2.2. Objetivos de la sostenibilidad económica.

La idea de la sostenibilidad económica es lograr que el local garantice su viabilidad y dure muchos años. Básicamente se trata de mantener un buen posicionamiento y que las cuentas estén sólidas continuamente. Entonces, podemos decir que una organización es económicamente sostenible cuando no solo asegura su continuidad y rentabilidad, sino que utiliza esa base para contribuir con el desarrollo socioeconómico. Dicha contribución debe impactar positivamente tanto en el bienestar de la generación presente como en el de las futuras. (Cárdenas, 2019)

Esto contrasta directamente con la gestión empírica de los comerciantes del Mercado Los Esteros, que se enfoca en la supervivencia del día a día, no en el largo plazo. La empírica planificación financiera es, por lo tanto, la principal barrera que les impide asegurar su continuidad y lograr el verdadero objetivo de la sostenibilidad económica.

1.1.2.2.3. Importancia de la sostenibilidad económica.

Adoptar esta visión no solo aporta un valor añadido a la organización, sino que también refuerza la lealtad de los clientes, quienes se sienten alineados con estos principios. Al respecto, al analizar la importancia del desarrollo sostenible empresarial, detalla una serie de ventajas que surgen al implementar estas prácticas.

El autor Arango Gallego (2023) señala que se genera una reputación e imagen de marca favorables gracias a la contribución social de la empresa.

Al mismo tiempo se consigue ahorrar en costos operativos, ya que ser sostenibles empuja a administrar mejor los recursos. Otra ventaja clave, es que pueden acceder a ciertos incentivos tributarios; abriendo la puerta a mercados nuevos y al contacto con varias entidades. Por último, el ambiente de trabajo mejora mucho, porque el personal tiende a comprometerse y sentirse más identificados con las causas solidarias de la empresa.

Para el comerciante del Mercado Los Esteros, la sostenibilidad no es un gasto, sino una inversión. Su importancia radica en que permite ahorrar costos al optimizar los recursos, algo vital para una gestión que actualmente es empírica. Demuestra que una buena planificación impacta directamente en la rentabilidad y la eficiencia.

1.1.2.2.4. Elementos de la sostenibilidad económica.

Para una gestión eficaz, es fundamental que el gerente realice una evaluación exhaustiva de varios factores clave. Este análisis tiene que comenzar por las necesidades de financiamiento; o sea identificar cuanto capital necesitan para operar y crecer. Así mismo es vital revisar la deuda y su estructura, lo que implica entender no solo el nivel de apalancamiento, si no de qué manera está compuesta. Por último, hay que medir la liquidez general, la cual refleja la capacidad real de la empresa, para pagar las obligaciones más inmediatas.

Es igualmente importante analizar los diversos indicadores de rentabilidad, como la rentabilidad operacional de ventas, que muestra el margen que deja la actividad principal del negocio, y la rentabilidad de los activos, que mide la eficiencia con que se usan los recursos de la empresa para generar ganancias, entre otros indicadores vitales. (Cárdenas, 2019)

Esta cita es fundamental porque define los elementos de la sostenibilidad no como ideas abstractas, sino como indicadores concretos que se deben evaluar. Para el comerciante del Mercado Los Esteros, la gestión sin previo análisis, es lo que le impide revisar estos elementos. No puede evaluar su liquidez por la poca supervisión del flujo de caja, ni su rentabilidad por la desorganización en el control de ingresos y egresos. Por lo tanto, la planificación financiera se presenta como la herramienta necesaria para poder medir y gestionar estos elementos.

1.1.2.2.5. Estabilidad financiera

Es la capacidad de una organización o emprendimiento, para resistir y poder recuperarse ante eventos adversos o fluctuaciones económicas. Las gestiones para poder conseguir esto, es mediante gestión de riesgos financieros, creación de reservas financieras, la diversificación de

ingresos y la planeación ante crisis. (Chingay, 2022)

1.1.2.2.6. Gestión financiera eficiente

Es la aptitud de una empresa para organizar y administrar sus recursos financieros de manera efectiva y eficiente. Esta gestión conlleva la planificación, control y supervisión de los ingresos, costos, gastos, flujos de efectivo e inversiones, para maximizar la eficiencia y rentabilidad de los recursos (Alcocer Huaranga, 2024)

1.1.2.2.7. Rentabilidad a largo plazo

Se conoce como rentabilidad a largo plazo a la capacidad de un negocio para generar ganancias de manera prolongada, generando estabilidad empresarial. A diferencia de la especulación a corto plazo, prioriza el crecimiento constante, la reinversión y la capitalización sobre las fluctuaciones rápidas del mercado. (Sulca Angulo, 2021)

1.1.2.2.8. Indicadores de sostenibilidad.

Rentabilidad.

De acuerdo con Cedeño (2021) estos indicadores financieros son herramientas clave que miden la capacidad real de una compañía para generar beneficios utilidades. En otras palabras, un valor más elevado en estas razones sugiere que la empresa está gestionando sus recursos de manera eficiente, lo cual se traduce directamente en una mayor rentabilidad.

Liquidez.

De acuerdo con lo que relata el autor Zambrano (2023) los indicadores de liquidez funcionan como instrumentos de medición que permiten evaluar la solvencia de la empresa frente a sus compromisos a corto plazo. Dicho de otro modo, la liquidez es la capacidad de pago inmediata que posee una organización para responder a las deudas contraídas con sus acreedores.

Nivel de Endeudamiento.

Según los autores Mesa Tibaduiza (2021) este tipo de indicador, conocido igualmente como razón de apalancamiento, se utiliza para determinar los niveles de deuda de la organización. Asimismo, mide el grado en que el patrimonio y los activos de la empresa se encuentran comprometidos con sus acreedores y proveedores. Previo a la obtención de un crédito, es fundamental que las organizaciones conozcan su capacidad máxima de endeudamiento.

Este endeudamiento se entiende como el capital que terceros proveen a la compañía,

con el objetivo de que esta pueda generar rentabilidad a través de sus actividades productivas.

Gestión.

De acuerdo con López (2022) este conjunto de indicadores, también conocidos como razones de actividad, son fundamentales para sostener la capacidad operativa diaria de la empresa. Su propósito es medir la eficiencia en la gestión de la recuperación de las cuentas por cobrar y en el movimiento de las existencias, es de vital importancia para la compañía que estas métricas muestren resultados favorables; si esto no sucede, la organización se expone a sufrir problemas de liquidez, lo cual podría llegar a comprometer su funcionamiento cotidiano.

Este conjunto de cuatro indicadores dibuja el estado de salud completo de un negocio. Son los signos vitales. La gestión empírica de los comerciantes del Mercado Los Esteros es, en esencia, operar sin revisar estos signos.

Por tanto, la planificación financiera, la variable independiente es la herramienta necesaria para gestionar el equilibrio entre estos cuatro indicadores, evitando que una mala gestión destruya la liquidez y obligue a un endeudamiento que anule la rentabilidad.

CAPÍTULO II

2. DIAGNÓSTICO O ESTUDIO DE CAMPO

2.1. Área de estudio

La investigación se realizó en la ciudad de Manta, provincia de Manabí, específicamente en las instalaciones del Mercado Los Esteros. Este lugar se seleccionó debido a ser un centro relevante para la economía de la parroquia debido a su alta concentración de comerciantes minoristas dedicados a la venta de víveres, perecibles y artículos varios.

2.2. Tipo y diseño de la investigación

La presente investigación fue de tipo descriptiva no experimental transversal y tuvo un enfoque cuantitativo, debido a que mediante datos numéricos se obtuvo un criterio para poder determinar una conducta o patrón en el ámbito financiero en los comerciantes del mercado los Esteros.

Según Espinoza-Freire (2025) el enfoque cuantitativo se fundamenta en la medición numérica y el análisis estadístico de los datos recolectados. Este proceso permite someter a prueba las hipótesis para identificar patrones de comportamiento y validar teorías existentes.

2.3. Técnica de recolección de datos

Para la recolección de datos, se utilizó la encuesta como una herramienta para recopilar información referente al grupo de interés objeto de estudio correspondiente a los comerciantes del Mercado Los Esteros “Asociación 12 de diciembre”

De acuerdo con Puente (2020) “se define la encuesta como una técnica que pretende obtener información que suministra un grupo o muestra de sujetos acerca de sí mismos, o en relación con un tema en particular. Las encuestas son empleadas frecuentemente en áreas específicas como la investigación de mercado, estudios del consumidor, encuestas electorales y estudios de opinión en general. Los resultados arrojados son utilizados para la toma de decisiones y el diseño de campañas de diversa índole.”

2.4. Población

Pastor (2019) señala que “la población es un estudio de investigación que se refiere al conjunto completo de elementos de interés, que presentaban una característica o condición común como lo fue el objeto de estudio.”

Para la presente investigación se empleó el estudio realizado por la autora Ostaiza

(2021) en donde determinaron que el número de socios es de 70 personas pertenecientes a la Asociación de comerciantes “12 de diciembre”, ubicadas en el mercado Los Esteros de la ciudad de Manta.

2.5. Muestra

Hospinal (2021) señala que la muestra está destinada a elegir una representación adecuada de unidades de nuestra población objeto de estudio, La cual presentan los aspectos formales más relevantes relativos al diseño y la obtención de una muestra estadísticamente representativa de la población.

Para esta investigación, la muestra quedó conformada por 58 socios comerciantes del mercado Los Esteros '12 de diciembre' en el cantón Manta. Se eligió utilizar un muestreo no probabilístico por conveniencia; ya que resultaba mucho más práctico por la accesibilidad y el tiempo de las personas durante el trabajo de campo. Se incluyeron a los comerciantes que manifestaron su disposición de participar y brindaron facilidades para el acceso a la información.

De acuerdo con Hernández González (2021) En este tipo de muestras, también llamadas muestras dirigidas o intencionales, la elección de los elementos no depende de la probabilidad sino de las condiciones que permiten hacer el muestreo.

2.6. Análisis e interpretación de resultados

2.6.1. Confiabilidad del instrumento aplicado.

Con el propósito de evaluar la confiabilidad del instrumento aplicado para medir las prácticas de planificación financiera en los comerciantes minoristas del Mercado Los Esteros de Manta, se calculó el coeficiente Alpha de Cronbach como se puede apreciar en la Tabla 1, así también, sobre los 14 ítems que conforman la escala como se muestra en la Tabla 2. Los resultados, obtenidos mediante el software JASP, evidenciaron un Alpha de Cronbach de 0,954 (IC 95%: 0,938 – 0,971), valor que supera ampliamente el umbral mínimo aceptable de 0,70.

Tabla 1

Resultados de la aplicación del coeficiente Alpha de Cronbach en general

Estadísticas de confiabilidad de la escala frecuente

Coeficiente	Estimar	Error típico	IC del 95%	
			Lower	Upper
Cronbach α	0.9542	0.008483	0.9375	0.9708

Nota. Información generada desde el software de tratamiento estadístico JASP aplicada al total de las encuestas generadas.

Tabla 2

Resultados de la aplicación del coeficiente Alpha de Cronbach a cada ítem del instrumento

Estadísticas de confiabilidad de ítems individuales frecuentes

Ítem	Cronbach α (si ítem eliminado)		
	Estimar	IC inferior al 95%	IC superior 95%
1. ¿Establece metas económicas concretas y medibles para su negocio que le guían al momento de tomar decisiones financieras?	0.9500	0.9321	0.9678
2. ¿Toma decisiones financieras de su negocio pensando cómo le ayudarán a fortalecer y hacer crecer su negocio con el tiempo?	0.9503	0.9320	0.9687
3. ¿Gestiona eficientemente el dinero disponible de su negocio para cubrir los gastos diarios sin necesidad de recurrir a préstamos informales o créditos externos?	0.9510	0.9328	0.9692
4. ¿Separa el dinero de su negocio del dinero personal, lo que le permite conocer con claridad cuánto gana realmente su actividad comercial?	0.9520	0.9346	0.9695
5. ¿Elabora un presupuesto mensual donde proyecta cuánto va a gastar y cuánto espera recibir de sus ventas antes de tomar decisiones de compra?	0.9496	0.9313	0.9680
6. ¿Compara regularmente los gastos reales de su negocio con lo que había presupuestado, para detectar y corregir desviaciones a tiempo?	0.9503	0.9327	0.9679
7. ¿Aplica una planeación financiera organizada en su negocio que integra metas claras, control del capital y un presupuesto definido?	0.9490	0.9305	0.9676
8. ¿Verifica que el dinero disponible en su negocio es suficiente para cubrir sus pagos y gastos corrientes del mes sin que las operaciones de su negocio se vean afectadas?	0.9509	0.9338	0.9681
9. ¿Antes de adquirir una deuda o crédito para su negocio, evalúa si las ganancias le alcanzarán para pagarlo sin poner en riesgo sus operaciones?	0.9527	0.9352	0.9702
10. ¿Identifica y elimina gastos innecesarios de su negocio para asegurarse de que cada gasto que realiza contribuye directamente a su funcionamiento?	0.9516	0.9345	0.9688
11. ¿Antes de realizar un gasto o inversión importante en su negocio, evalúa si el beneficio que va a obtener supera lo que va a desembolsar?	0.9523	0.9349	0.9697
12. ¿Reinvierte parte de las ganancias de su negocio de forma planificada para mejorarlo o ampliarlo?	0.9518	0.9348	0.9688
13. ¿Revisa si las ganancias netas de su negocio son constantes mes a mes, lo que le permite saber si su negocio es rentable a largo plazo?	0.9503	0.9326	0.9681
14. ¿Revisa periódicamente si su negocio esté siendo sostenible económicamente, es decir, si genera las ganancias suficientes para mantenerse y seguir creciendo?	0.9492	0.9276	0.9707

Nota. Información generada desde el software de tratamiento estadístico JASP aplicada a cada ítem que conforma

el instrumento de recolección de información correspondiente a la encuesta.

Este resultado indica que el instrumento posee una alta consistencia interna, es decir, que los ítems que lo componen miden de manera coherente y estable el constructor de planificación financiera, lo que respalda la validez de los datos recolectados para los análisis subsiguientes.

2.6.2. Resultados de la encuesta.

Tabla 3

Pregunta 1 - ¿Establece metas económicas concretas y medibles para su negocio que le guían al momento de tomar decisiones financieras?

OPCIONES	DISTRIBUCIÓN	PORCENTAJES
1 - Siempre Aplico	7	12,07%
2 - Frecuentemente aplico	24	41,38%
3 - Ocasionalmente aplico	19	32,76%
4 - Raramente aplico	7	12,07%
5 - Nunca aplico	1	1,72%
Total general	58	100%

Nota. Esta tabla refleja la opinión proporcionada por los comerciantes previstos según la muestra elegida.

Los resultados indican que el 53,4% de los comerciantes fijan metas económicas claras y medibles, pero el otro 46,6% lo hace de forma ocasional o casi nunca. Aunque la mayoría busca trazarse objetivos; el hecho de que casi la mitad del grupo trabaje sin una meta financiera clara, deja una base muy débil al momento de querer armar una planeación estructurada.

Tabla 4

Pregunta 2 - ¿Toma decisiones financieras de su negocio pensando cómo le ayudarán a fortalecer y hacer crecer su negocio con el tiempo?

OPCIONES	DISTRIBUCIÓN	PORCENTAJES
1 - Siempre Aplico	6	10,34%
2 - Frecuentemente aplico	14	24,14%
3 - Ocasionalmente aplico	27	46,55%
4 - Raramente aplico	9	15,52%
5 - Nunca aplico	2	3,45%
Total general	58	100%

Nota. Esta tabla refleja la opinión proporcionada por los comerciantes previstos según la muestra elegida.

Solo el 34,5% toma decisiones financieras con una visión de crecimiento de forma

consistente, mientras que el 46,6% lo hace solo ocasionalmente y un 19,0% rara vez o nunca. Esto sugiere que la mayoría de los comerciantes opera con una visión financiera de corto plazo, sin proyectar de manera sistemática el impacto de sus decisiones en el fortalecimiento del negocio.

Tabla 5

Pregunta 3 - ¿Gestiona eficientemente el dinero disponible de su negocio para cubrir los gastos diarios sin necesidad de recurrir a préstamos informales o créditos externos?

OPCIONES	DISTRIBUCIÓN	PORCENTAJES
1 - Siempre Aplico	4	6,90%
2 - Frecuentemente aplico	19	32,76%
3 - Ocasionalmente aplico	24	41,38%
4 - Raramente aplico	11	18,97%
Total general	58	100,00%

Nota. Esta tabla refleja la opinión proporcionada por los comerciantes previstos según la muestra elegida.

Apenas el 39,7% de la muestra gestionan su dinero de manera eficiente sin pedir préstamos informales. Mientras tanto, el 60,3% lo hace a veces o casi nunca, este dato es bastante revelador porque nos dice que más de la mitad de los locales comerciales tiene que depender de créditos externos para cubrir el gasto operativo básico; afectando de manera directa su salud financiera.

Tabla 6

Pregunta 4 - ¿Separa el dinero de su negocio del dinero personal, lo que le permite conocer con claridad cuánto gana realmente su actividad comercial?

OPCIONES	DISTRIBUCIÓN	PORCENTAJES
1 - Siempre Aplico	11	18,97%
2 - Frecuentemente aplico	14	24,14%
3 - Ocasionalmente aplico	21	36,21%
4 - Raramente aplico	8	13,79%
5 - Nunca aplico	4	6,90%
Total general	58	100%

Nota. Esta tabla refleja la opinión proporcionada por los comerciantes previstos según la muestra elegida.

El 43,1% separa siempre o frecuentemente las finanzas de su negocio de las personales,

mientras que el 56,9% restante lo hace de forma ocasional, rara o nula. La falta de separación clara entre ambos flujos de dinero dificulta a más de la mitad de los comerciantes conocer con precisión la rentabilidad real de su actividad comercial.

Tabla 7

Pregunta 5 - ¿Elabora un presupuesto mensual donde proyecta cuánto va a gastar y cuánto espera recibir de sus ventas antes de tomar decisiones de compra?

OPCIONES	DISTRIBUCIÓN	PORCENTAJES
1 - Siempre Aplico	2	3,45%
2 - Frecuentemente aplico	16	27,59%
3 - Ocasionalmente aplico	23	39,66%
4 - Raramente aplico	12	20,69%
5 - Nunca aplico	5	8,62%
Total general	58	100%

Nota. Esta tabla refleja la opinión proporcionada por los comerciantes previstos según la muestra elegida.

Únicamente el 31,0% elabora un presupuesto mensual de forma consistente, mientras que el 69,0% lo hace solo ocasionalmente o no lo hace. Este es uno de los indicadores más débiles de la dimensión de planeación, lo que confirma que la mayoría de los comerciantes no proyecta formalmente sus ingresos y gastos antes de tomar decisiones de compra.

Tabla 8

Pregunta 6 - ¿Compara regularmente los gastos reales de su negocio con lo que había presupuestado, para detectar y corregir desviaciones a tiempo?

OPCIONES	DISTRIBUCIÓN	PORCENTAJES
1 - Siempre Aplico	3	5,17%
2 - Frecuentemente aplico	6	10,34%
3 - Ocasionalmente aplico	25	43,10%
4 - Raramente aplico	16	27,59%
5 - Nunca aplico	8	13,79%
Total general	58	100%

Nota. Esta tabla refleja la opinión proporcionada por los comerciantes previstos según la muestra elegida.

Este es el ítem con menor nivel de aplicación consistente de toda la encuesta: apenas el

15,5% compara regularmente sus gastos reales con lo presupuestado, mientras que el 84,5% lo hace de forma ocasional, rara o nula. Esto evidencia una carencia generalizada de mecanismos de control y seguimiento presupuestario entre los comerciantes del mercado.

Tabla 9

Pregunta 7 - ¿Aplica una planeación financiera organizada en su negocio que integra metas claras, control del capital y un presupuesto definido?

OPCIONES	DISTRIBUCIÓN	PORCENTAJES
1 - Siempre Aplico	3	5,17%
2 - Frecuentemente aplico	14	24,14%
3 - Ocasionalmente aplico	27	46,55%
4 - Raramente aplico	13	22,41%
5 - Nunca aplico	1	1,72%
Total general	58	100%

Nota. Esta tabla refleja la opinión proporcionada por los comerciantes previstos según la muestra elegida.

Apenas el 29,3% de los encuestados aplican una planeación financiera organizada donde integran metas, control del capital y su presupuesto, mientras que el 70,7% restante lo hace a medias o casi nunca. Este resultado es muy claro; ya que resume la variable de planeación y nos confirma que la gran mayoría de los comerciantes no cuentan con un sistema estructurado, para llevar la gestión de su dinero.

Tabla 10

Pregunta 8 - ¿Verifica que el dinero disponible en su negocio es suficiente para cubrir sus pagos y gastos corrientes del mes sin que las operaciones de su negocio se vean afectadas?

OPCIONES	DISTRIBUCIÓN	PORCENTAJES
1 - Siempre Aplico	5	8,62%
2 - Frecuentemente aplico	22	37,93%
3 - Ocasionalmente aplico	24	41,38%
4 - Raramente aplico	5	8,62%
5 - Nunca aplico	2	3,45%
Total general	58	100%

Nota. Esta tabla refleja la opinión proporcionada por los comerciantes previstos según la muestra elegida.

El 46,6% verifica de forma consistente la suficiencia de su liquidez para cubrir gastos

corrientes, frente a un 53,4% que lo hace solo ocasionalmente o rara vez. Aunque este es uno de los indicadores con mejor desempeño relativo, una proporción importante de comerciantes continúa operando sin un control claro de su liquidez mensual.

Tabla 11

Pregunta 9 - ¿Antes de adquirir una deuda o crédito para su negocio, evalúa si las ganancias le alcanzarán para pagarlo sin poner en riesgo sus operaciones?

OPCIONES	DISTRIBUCIÓN	PORCENTAJES
1 - Siempre Aplico	9	15,52%
2 - Frecuentemente aplico	24	41,38%
3 - Ocasionalmente aplico	16	27,59%
4 - Raramente aplico	7	12,07%
5 - Nunca aplico	2	3,45%
Total general	58	100%

Nota. Esta tabla refleja la opinión proporcionada por los comerciantes previstos según la muestra elegida.

Este es el único punto donde el 56,9% de los comerciantes aplican la práctica de manera consistente, evaluando casi siempre su capacidad de pago antes de sacar un crédito, esto demuestra que aunque la planeación financiera sea muy débil; existe una cierta prudencia intuitiva para no endeudarse, por parte de la gente del mercado.

Tabla 12

Pregunta 10 - ¿Identifica y elimina gastos innecesarios de su negocio para asegurarse de que cada gasto que realiza contribuye directamente a su funcionamiento?

OPCIONES	DISTRIBUCIÓN	PORCENTAJES
1 - Siempre Aplico	4	6,90%
2 - Frecuentemente aplico	16	27,59%
3 - Ocasionalmente aplico	23	39,66%
4 - Raramente aplico	13	22,41%
5 - Nunca aplico	2	3,45%
Total general	58	100%

Nota. Esta tabla refleja la opinión proporcionada por los comerciantes previstos según la muestra elegida.

El 34,5% identifica y elimina gastos innecesarios de forma consistente, mientras que el 65,5% lo hace solo ocasionalmente o rara vez. Esto sugiere que el control de gastos sigue siendo

una práctica poco sistemática entre los comerciantes encuestados.

Tabla 13

Pregunta 11 - ¿Antes de realizar un gasto o inversión importante en su negocio, evalúa si el beneficio que va a obtener supera lo que va a desembolsar?

OPCIONES	DISTRIBUCIÓN	PORCENTAJES
1 - Siempre Aplico	7	12,07%
2 - Frecuentemente aplico	16	27,59%
3 - Ocasionalmente aplico	24	41,38%
4 - Raramente aplico	10	17,24%
5 - Nunca aplico	1	1,72%
Total general	58	100%

Nota. Esta tabla refleja la opinión proporcionada por los comerciantes previstos según la muestra elegida.

Los datos muestran que el 39,7% evalúan casi siempre la relación costo beneficio antes de hacer una inversión fuerte; mientras que un 60,3% lo hacen de forma ocasional o casi nunca, esto deja ver que gran parte de las decisiones de inversión, se toman sin hacer un análisis financiero previo muy riguroso.

Tabla 14

Pregunta 12 - ¿Reinvierte parte de las ganancias de su negocio de forma planificada para mejorarlo o ampliarlo?

OPCIONES	DISTRIBUCIÓN	PORCENTAJES
1 - Siempre Aplico	5	8,62%
2 - Frecuentemente aplico	14	24,14%
3 - Ocasionalmente aplico	29	50,00%
4 - Raramente aplico	7	12,07%
5 - Nunca aplico	3	5,17%
Total general	58	100%

Nota. Esta tabla refleja la opinión proporcionada por los comerciantes previstos según la muestra elegida.

Solo el 32,8% reinvierte sus ganancias de forma planificada, mientras que la mitad de los comerciantes (50,0%) lo hace solo ocasionalmente, y un 17,3% rara vez o nunca. Esto indica que la reinversión, cuando ocurre, suele ser esporádica y no responde a una estrategia

de crecimiento definida.

Tabla 15

Pregunta 13 - ¿Revisa si las ganancias netas de su negocio son constantes mes a mes, lo que le permite saber si su negocio es rentable a largo plazo?

OPCIONES	DISTRIBUCIÓN	PORCENTAJES
1 - Siempre Aplico	6	10,34%
2 - Frecuentemente aplico	18	31,03%
3 - Ocasionalmente aplico	23	39,66%
4 - Raramente aplico	10	17,24%
5 - Nunca aplico	1	1,72%
Total general	58	100%

Nota. Esta tabla refleja la opinión proporcionada por los comerciantes previstos según la muestra elegida.

Los resultados muestran que el 41,4% revisan de manera consistente si sus ganancias netas se mantienen, mientras que el 58,6% lo hacen de forma muy ocasional, esto quiere decir que más de la mitad de los comerciantes no cuentan con información clara y periódica, sobre cuál es la rentabilidad real del negocio con el paso del tiempo.

Tabla 16

Pregunta 14 - ¿Revisa periódicamente si su negocio está siendo sostenible económicamente, es decir, si genera las ganancias suficientes para mantenerse y seguir creciendo?

OPCIONES	DISTRIBUCIÓN	PORCENTAJES
1 - Siempre Aplico	5	8,62%
2 - Frecuentemente aplico	15	25,86%
3 - Ocasionalmente aplico	28	48,28%
4 - Raramente aplico	10	17,24%
Total general	58	100,00%

Nota. Esta tabla refleja la opinión proporcionada por los comerciantes previstos según la muestra elegida.

Únicamente el 34,5% revisa periódicamente la sostenibilidad económica de su negocio de forma consistente, mientras que el 65,5% restante lo hace solo ocasionalmente o rara vez. Este resultado, que mide directamente la variable de sostenibilidad económica, evidencia que la mayoría de los comerciantes no realiza un seguimiento sistemático de su capacidad de

mantenerse y crecer en el tiempo.

2.7.Triangulación de Resultados.

Para fundamentar el diagnóstico de campo y verificar la validez científica de los hallazgos, se realizó un proceso de triangulación de datos; este procedimiento consistió en contrastar los resultados cuantitativos obtenidos en la encuesta aplicada a los 58 comerciantes de la Asociación "12 de diciembre" del Mercado Los Esteros con las evidencias, teorías y conclusiones reportadas en los antecedentes investigativos del Capítulo I.

Gestión financiera informal y ausencia de presupuesto: En los resultados se observa que el 70,7% de los encuestados no lleva una planeación financiera organizada. Por otro lado, un 84,5% ni siquiera revisa si sus gastos reales cuadran con su presupuesto. Esta forma tan empírica de llevar el negocio concuerda plenamente con lo hallado por Rojas (2024) en el mercado La Hermelinda, donde identificó que el 65% de los comerciantes administraba su negocio de forma intuitiva. Asimismo, coincide con Camargo (2024) en su estudio sobre la economía informal en Barranquilla, al evidenciar que las deficiencias en el control presupuestario y la falta de registros formales constituyen una barrera generalizada en el comercio minorista que limita la competitividad y rentabilidad.

Mezcla de fondos y vulnerabilidad ante el endeudamiento: En el estudio se identificó que el 56,9% de los encuestados no separa el dinero del negocio del dinero personal (Tabla 4), mientras que el 60,3% presenta dificultades para cubrir sus gastos diarios sin recurrir a créditos externos o informales de manera recurrente. Estos números confirman lo que ya encontró Chila Zambrano (2024) en el mismo Mercado Los Esteros de Manta; quien determinó que el 38% de los comerciantes dependen de préstamos informales por su falta de educación financiera y los problemas para acceder a un banco. Así mismo esto tiene mucha relación con el estudio de Solano Rojas (2024), el cual demostró la relación inversa entre planificar el dinero y el sobreendeudamiento. Básicamente, no tener un presupuesto y mezclar el dinero personal, terminan empujando al comerciante a caer en créditos de riesgo para poder operar.

Cortoplacismo operativo y riesgo en la sostenibilidad económica: En cuanto a la sostenibilidad del negocio, el 65,5% de los comerciantes no evalúa periódicamente si su negocio genera ganancias suficientes para mantenerse y crecer, y el 50,0% solo reinvierte sus ganancias de forma ocasional. Esta conducta reactiva valida las advertencias de Esmeraldas

(2023) en su investigación sobre escenarios financieros en Manta, donde concluye que operar sin proyecciones financieras compromete gravemente la permanencia de los emprendimientos locales. En esa misma línea, Vaca (2023) demostró que la falta de educación y análisis financiero provoca un paulatino agotamiento del capital, confirmando que la simple continuidad operativa sin planificación no garantiza la sostenibilidad económica en el tiempo.

Síntesis de la triangulación: En conclusión, la triangulación evidencia una convergencia directa entre los datos de campo y la literatura previa: la gestión financiera de los comerciantes del Mercado Los Esteros de Manta se caracteriza por ser informal, parcial y reactiva. La coincidencia con los estudios regionales y locales confirma que la falta de herramientas básicas de registro y presupuesto es la causa principal que vulnera la estabilidad de estos negocios. Estos hallazgos justifican plenamente el diseño de la propuesta presentada en el Capítulo III, orientada a dotar a los comerciantes de kits de control financiero y capacitación práctica para asegurar su sostenibilidad económica.

CAPÍTULO III

3. PROPUESTA

3.1. Título

Plan de Implementación de herramientas del control financiero básico y asesoramiento para los Comerciantes Minoristas del Mercado Los Esteros de Manta.

3.2. Justificación e Importancia

Los resultados del diagnóstico de campo confirmaron que los comerciantes minoristas del Mercado Los Esteros de Manta enfrentan debilidades estructurales en su gestión financiera cotidiana: el 56,9% no separa el dinero del negocio de sus finanzas personales, el 84,5% no compara sus gastos reales con lo presupuestado, y el 65,5% no evalúa periódicamente si su negocio es económicamente sostenible. Todos estos hallazgos fueron validados por el instrumento estadístico JASP ($\alpha = 0,954$); la cual deja en evidencia que el problema real no está en la falta de voluntad del comerciante, si no en que no tienen las herramientas concretas ni la asesoría necesaria para usarlas.

Esta propuesta se justifica porque ataca el problema de raíz, para lograrlo, se realizó un plan de apoyo con las finanzas del comerciante, la cual a ellos se les otorgará un kit de control y tres charlas de ayuda, recibirán formatos de uso diario que si se adaptan a su local. La idea central es asesorarlos en el proceso y que sepan interpretar sus resultados para mejorarlos a futuro.

La relevancia del proyecto se basa en los resultados finales para los usuarios, al concluir el proceso, los comerciantes contarán con datos reales y ordenados sobre su propio negocio, de esta forma, ellos podrán ver de manera muy clara el dinero que ingresa y los gastos que hacen, lo cual tendrán un registro sobre lo que deben y la ganancia real que les queda. Con todos estos números a la mano, se logra identificar de inmediato si el local está logrando cubrir sus costos básicos o si trabaja a pérdida. Con esa información, estará en condiciones de tomar decisiones financieras con fundamento y planificar el siguiente período con base en datos, no en estimaciones. Esa capacidad es, en esencia, lo que define la sostenibilidad económica de un pequeño negocio.

3.3. Objetivos

3.3.1. Objetivo general

Implementar un Programa de entrega de herramientas de Control Financiero Básico

dirigido a los comerciantes minoristas del Mercado Los Esteros de Manta, que les provea herramientas prácticas de registro y control financiero, acompañadas de asesoría directa, para fortalecer su capacidad de planificación financiera y evaluar la sostenibilidad económica de sus negocios.

3.3.2. Objetivos específicos

- Diseñar herramientas de Control Financiero Básico compuesto por herramientas de registro adaptadas a la realidad operativa de los comerciantes minoristas del mercado, considerando ingresos, egresos, costos, gastos, deudas, utilidad y rentabilidad.
- Desarrollar una asesoría de conceptos financieros básicos orientada a la planificación financiera y la sostenibilidad económica, delimitada al ámbito financiero del negocio.
- Capacitar a los comerciantes en el llenado correcto de cada herramienta del kit mediante una sesión práctica guiada con datos de su propio negocio.
- Orientar a los comerciantes en la interpretación de sus resultados financieros, margen de utilidad, relación presupuesto vs. real, análisis del flujo de caja, para que puedan identificar la situación financiera real de su negocio.

3.4. Alcance

El Programa está dirigido a los comerciantes minoristas del Mercado Los Esteros de la ciudad de Manta, provincia de Manabí, Ecuador. Su alcance se refleja en el ciclo financiero mensual de cada negocio y comprende los siguientes aspectos:

- Separar de forma clara los fondos que son del negocio y el dinero personal.
- Preparar un presupuesto para poder planificar el mes por adelantado.
- Registrar a diario las ventas y los gastos, sin olvidar el pago de deudas.
- Calcular la ganancia real que obtendrían al cerrar el periodo.
- Interpretar los resultados financieros para evaluar la sostenibilidad económica del negocio.

Cabe aclarar que este programa no toca procesos contables formales ni temas de impuestos o leyes. Su enfoque va solo a la parte operativa y financiera. Lo que se busca es que ellos tengan datos reales sobre cómo rinde su negocio. Con esta información en

la mano, se les hace mucho más fácil tomar decisiones y planear el mes que viene.

3.5. Análisis de factibilidad

3.5.1. Social

La propuesta es socialmente factible porque atiende una necesidad real identificada directamente entre los comerciantes del Mercado Los Esteros. Al estar diseñado para personas sin formación contable formal, el kit y las asesorías eliminan barreras de acceso y democratizan el uso de herramientas de gestión financiera básica. La implementación puede ser respaldada institucionalmente por la directiva de la Asociación 12 de diciembre, lo que facilita la convocatoria y el compromiso de participación de los socios.

3.5.2. Económico-Financiero

Por otra parte, es económicamente viable porque su costo de implementación es mínimo. Los materiales pueden reproducirse en formato impreso a bajo costo o distribuirse mediante dispositivos móviles en formato digital entre los comerciantes, puesto que las hojas de registro no requieren software especializado y pueden ser llenadas a mano o en una hoja de cálculo básica. La inversión del comerciante es de tiempo, no de dinero, con un retorno directo en forma de mayor control sobre sus ingresos, egresos y rentabilidad.

3.5.3. Técnica

Este plan es técnicamente factible porque las herramientas han sido diseñadas para ser aplicadas sin conocimientos contables ni tecnología avanzada. Los formatos tienen una estructura sencilla, con campos claramente identificados y ejemplos incluidos. Las asesorías siguen una secuencia progresiva, que abarca el conocimiento de conceptos, llenado e interpretación que garantiza que el comerciante avance de lo más simple a lo más aplicado sin necesidad de tener una formación previa.

3.6. Beneficiarios de la propuesta.

Los comerciantes minoristas del Mercado Los Esteros de Manta, quienes recibirán las herramientas y participarán en las tres sesiones de asesoría, obteniendo por primera vez una visión organizada y cuantificada del desempeño financiero de sus negocios, cuya estabilidad económica se verá fortalecida al mejorar el control financiero del negocio. De manera más amplia, la comunidad local se beneficia al contar con negocios más sostenibles que generan fuentes de ingreso estables. La propuesta también puede servir como referente replicable para otros mercados y asociaciones de comerciantes del cantón Manta y de la provincia de Manabí.

3.7. Desarrollo de la propuesta

El Plan de Implementación de herramientas de Control Financiero Básico se articula en dos componentes principales: el diseño y entrega de las herramientas de trabajo diario, y un proceso de asesoría estructurado en tres sesiones que acompaña al comerciante desde la comprensión de los conceptos hasta la interpretación de sus propios resultados financieros.

Tiene una estructura basada en dos partes: la primera en donde se destacarán los aspectos más relevantes a nivel conceptual, práctico (incluye ejemplos) de los componentes de las herramientas de control financiero básico que requieren conocer los comerciantes. Posterior a ello, continúa la explicación del proceso de asesoría separado en tres sesiones, donde se describen los aspectos a tratarse en cada una de ellas.



**Plan de Implementación de herramientas del control
financiero básico y asesoramiento para los Comerciantes
Minoristas del Mercado Los Esteros de Manta.**

INDICE

1.	Introducción.....	44
2.	Herramientas de Control Financiero Básico.....	44
2.1.	Componentes de herramientas de control financiero.....	45
2.1.1.	Componente 1: Separación financiera	45
2.1.2.	Componente 2: Presupuesto Financiero Proyección Mensual	48
2.1.3.	Componente 3: Control de flujo de efectivo.....	51
2.1.4.	Componente 4: Cierre financiero mensual.....	55
3.	Proceso de Asesoría.....	58
3.1.	Sesión 1: Conceptos Financieros Básicos para la Planificación y la Sostenibilidad Económica	58
3.2.	Sesión 2: Instrucción Práctica sobre cómo llenar las herramientas de control financiero	59
3.3.	Sesión 3 Interpretación de Resultados Financieros	63
4.	Plan de acción.	66

1. Introducción

A partir del diagnóstico de campo realizado mediante encuesta a los socios de la Asociación de Comerciantes "12 de diciembre" del Mercado Los Esteros de Manta, se pudo evidenciar que la gestión financiera de los comerciantes minoristas presenta debilidades estructurales que afectan directamente la sostenibilidad económica de sus negocios, factores como la ausencia de separación entre el dinero del negocio y el dinero personal, la falta de registros sistemáticos de ingresos y egresos, la inexistencia de presupuestos mensuales y el desconocimiento del nivel de rentabilidad real de su actividad han generado una gestión empírica y reactiva que limita la capacidad del comerciante para anticiparse a riesgos, controlar sus recursos y tomar decisiones financieras fundamentadas.

Es por ello que esta propuesta tiene como finalidad implementar un Programa de Herramientas de Control Financiero Básico, diseñado específicamente para adaptarse a la realidad operativa de los puestos de abarrotes, legumbres y víveres del Mercado Los Esteros, la cual permitirá a los comerciantes separar sus finanzas personales de las del negocio, registrar diariamente sus movimientos de efectivo, elaborar un presupuesto mensual proyectado y obtener al cierre de cada período un resultado financiero real que incluya el cálculo de su utilidad y rentabilidad. El programa se complementa con un proceso de asesoría presencial estructurado en tres sesiones, orientadas a que el comerciante comprenda los conceptos financieros básicos, aprenda a llenar cada herramienta con datos de su propio negocio e interprete los resultados obtenidos para planificar el período siguiente.

La implementación de este programa favorecerá el fortalecimiento de las capacidades de planificación financiera de los comerciantes minoristas, dotándolos de información real y organizada sobre el desempeño económico de su actividad, lo que les permitirá identificar con claridad sus márgenes de ganancia, detectar desviaciones entre lo planificado y lo ejecutado, y tomar decisiones orientadas a mejorar su estabilidad y sostenibilidad económica en el tiempo

2. Herramientas de Control Financiero Básico

Las herramientas de control financiero básico constituyen el núcleo tangible del programa y representan el instrumento de trabajo diario y mensual que se entregará a cada comerciante participante. El conjunto está compuesto por cuatro herramientas de registro

diseñadas de forma progresiva y complementaria, de manera que la información generada en las primeras alimenta y da sentido a las siguientes. Cada herramienta ha sido adaptada a la realidad operativa de los puestos de abarrotes, legumbres, víveres y productos similares del Mercado Los Esteros, prescindiendo de terminología contable compleja y priorizando la simplicidad, la claridad visual y la aplicación inmediata sin necesidad de formación previa.

Todo este material se va a imprimir en hojas de papel bond tamaño A4. A cada comerciante se le entregará una carpeta propia con sus plantillas. Estas hojas traen espacio suficiente para anotar los datos de cuatro semanas. Se debe armar una carpeta por cada socio activo de la Asociación "12 de diciembre". De sacar las copias y repartir el material, se encarga el investigador o la directiva del grupo. Para llenar los registros, el dueño del local solo necesita tener a la mano un lápiz o un esfero. Por otro lado, si alguien prefiere usar su celular o computadora, también se les pasará una versión en Excel básico. Esta opción digital tiene el mismo diseño que las hojas impresas; por lo que no hace falta instalar ningún programa especial.

3.8.Componentes de herramientas de control financiero

Tabla 17

Componentes de Herramientas de Control Financiero

Componente 1	Componente 2
Separación Financiera	Presupuesto Financiero Proyección Mensual
Componente 3	Componente 4
Control Flujo de Efectivo	Cierre Financiero Mensual

Nota. Elaboración Propia.

3.8.1. Componente 1: Separación financiera

Descripción de la herramienta

Este primer componente, es una hoja de registro que se va llenando por semanas. Al final trae un espacio para hacer el resumen de todo el mes. Su idea principal es atacar un problema clave del diagnóstico; y es que el 56,9% de los comerciantes mezclan los flujos del negocio con las finanzas personales. Esto hace casi imposible saber cuánto genera el local realmente. Para evitar esto, el formato divide visualmente las cuentas en dos partes bien marcadas, una para el negocio y otra para los gastos propios. Así, ellos pueden ver de un solo golpe de vista a qué lado pertenece cada moneda.

Rubros de la herramienta

Entradas del negocio: Corresponde a todo recurso monetario que ingresa al negocio en el día, principalmente por concepto de ventas de productos. El comerciante registra el monto total recibido al cierre de su jornada sin necesidad de detallar cada venta individual.

Salidas del negocio: Registra todo desembolso realizado con dinero del negocio durante el día, como por ejemplo las compras de mercadería, pago de arriendo, transporte u otros gastos que se relacionen a la actividad comercial.

Saldo del negocio: Muestra el resultado neto del día, indicando al comerciante con cuánto dinero del negocio cuenta al terminar cada jornada, este rubro se calcula sumando el saldo del día anterior más las entradas del día menos las salidas del día.

Entradas personales: Registra todo ingreso de dinero del comerciante como persona durante el día, incluyendo retiros del negocio para necesidades del hogar u otros ingresos personales.

Salidas personales: Registra los desembolsos personales del comerciante, como los gastos del hogar, la alimentación familiar, transporte personal u otras necesidades domésticas.

Saldo personal: Resultado neto del día, calculado con la misma lógica que el saldo del negocio (saldo día anterior + entradas personales del día – salidas personales del día)

Total semanal: Al cierre de cada semana el comerciante suma todas las entradas y salidas de los siete días en cada bloque y los registra en la fila de total semanal.

Resumen mensual: Al finalizar el mes se trasladan los cuatro totales semanales, se obtiene el total de ingresos y salidas del mes en cada esfera y se calcula el saldo final del negocio y el saldo final personal.

Implementación

La herramienta se llena diariamente al cierre de la jornada comercial, el comerciante registra primero los movimientos del bloque del negocio y luego los del bloque personal, manteniendo en todo momento la separación entre ambas esferas. Al cierre de cada semana totaliza cada bloque y al final del mes consolida los cuatro totales semanales en el resumen mensual. El registro diario toma aproximadamente tres a cinco minutos, convirtiéndose en un hábito de cierre de jornada que no interrumpe la operativa del negocio.

Recursos

- Hoja de registro impresa en papel bond tamaño A4, una por comerciante por mes, organizada en la carpeta individual del kit.
- Lápiz o esfero para el llenado manual.
- Calculadora básica o calculadora del teléfono celular para las sumas semanales y mensuales.

Para comerciantes con acceso a dispositivo móvil o computador: hoja de cálculo básica con la misma estructura que la versión impresa.

Responsable del desarrollo

El investigador es responsable del diseño, reproducción y entrega de esta herramienta, así como de instruir a los comerciantes en su correcto llenado durante la Sesión 2 del proceso de asesoría. La directiva de la Asociación de Comerciantes "12 de diciembre" colabora en la convocatoria y en garantizar la participación de los socios.

Figura 1 - Separación financiera

COMPONENTE 1
Hoja de Caja Diaria
Separación entre dinero del negocio y dinero personal - Registro semanal con total mensual

Comerciante:
 Tipo de negocio:

Mes / Año:
 Puesto N.º:

Día	Concepto / Descripción	DINERO DEL NEGOCIO			DINERO PERSONAL		
		(+) Entrada \$	(-) Salida \$	Saldo \$	(+) Entrada \$	(-) Salida \$	Saldo \$
SEMANA 1							
Lun							
Mar							
Mié							
Jue							
Vie							
Sáb							
Dom							
TOTAL SEMANA			=			=	
SEMANA 2							
Lun							
Mar							
Mié							

Nota. Elaboración Propia.

Figura 2 - Separación financiera

SEMANA 3									
Lun									
Mar									
Mié									
Jue									
Vie									
Sáb									
Dom									
TOTAL SEMANA			=					=	
SEMANA 4									
Lun									
Mar									
Mié									
Jue									
Vie									
Sáb									
Dom									
TOTAL SEMANA			=					=	
RESUMEN MENSUAL									

Nota. Elaboración Propia.

3.8.2. Componente 2: Presupuesto Financiero Proyección Mensual

Descripción de la herramienta

Este segundo componente, es una hoja de proyección que se debe llenar al arrancar cada mes. La idea es hacerlo antes de que el comerciante haga compras o asuma gastos fuertes. Su meta principal es dejar listo un plan financiero por adelantado. En sí, les ayuda a proyectar cuanto esperan vender y cuanto planean gastar en mercadería. Aparte, les permite separar lo de los gastos operativos y las deudas que tienen para esos días. Esta herramienta nace porque solo el 31,0% de los locales arman un presupuesto constante. Prácticamente es el inicio de todo el ciclo; ya que los números que anoten aquí van a servir como guía para compararlos con la realidad en el Componente 4.

Rubros de la herramienta

Ingresos proyectados: Es la estimación que realiza el comerciante referente a cuánto espera recibir por la venta de sus productos durante el mes. Para obtener esta estimación se toma como base el promedio de ventas de meses anteriores o el promedio semanal conocido

multiplicado por las semanas del mes.

Costos proyectados: Estimación del gasto en compras de mercadería o productos para vender durante el mes, esto considerando la demanda esperada y los precios habituales de los proveedores.

Gastos operativos proyectados: Desglose de los gastos fijos y variables del negocio conocidos como son: arriendo del puesto, transporte o movilización, servicios básicos, empaques o fundas y otros gastos operativos recurrentes.

Deudas proyectadas: Monto de las cuotas o pagos de préstamos para el mes en curso, permitiendo al comerciante incorporar sus obligaciones financieras en la planificación del período y no tratarlas como un imprevisto.

Total de egresos proyectados: Suma de costos, gastos operativos y deudas proyectadas del mes.

Utilidad proyectada: Resultado de restar el total de egresos proyectados a los ingresos proyectados. Muestra al comerciante, antes de que empiece el mes, si su plan financiero es viable o si necesita ajustar algún rubro antes de tomar decisiones.

Implementación

Esta herramienta se debe llenar una sola vez al arrancar cada mes. Lo ideal es hacerlo en el primer día hábil. En ese momento el comerciante revisa los gastos que ya tiene seguros; como el pago del arriendo o las deudas. Luego, calculan sus ingresos y los costos variables basándose en su propia experiencia. Llenar toda esta hoja, les toma apenas unos diez o quince minutos. Esos números que se anotan ahí se quedan como una base fija durante todo el mes. Ya para el cierre del periodo se los vuelve a tomar; para poder compararlos con los resultados del Componente 4.

Recursos

- Hoja de proyección impresa en papel bond tamaño A4, una por comerciante por mes, organizada en la carpeta individual del kit.
- Lápiz o esfero para el llenado manual.
- Calculadora básica o calculadora del teléfono celular.

Para comerciantes con acceso a dispositivo móvil o computador: hoja de cálculo básica con fórmulas de suma predefinidas que calculan automáticamente el total de egresos y la utilidad proyectada al ingresar los datos.

Responsable del desarrollo

El investigador, es la persona responsable del diseño, de sacar las copias y de entregar toda esta herramienta. Así mismo, se encargan de guiar a los comerciantes; para que puedan armar su primera proyección del mes durante la Sesión 2 de la asesoría. Por su parte la directiva de la Asociación "12 de diciembre", colaboran ayudando a convocar y hacerles seguimiento a los socios.

Figura 3 - Presupuesto financiero mensual

COMPONENTE 2
Presupuesto Financiero
Proyección mensual de ingresos, costos, gastos y deudas · Ciclo financiero del período

Comerciante:		Mes / Año:	
Tipo de negocio:		Puesto N.º:	

+

-

INGRESOS PROYECTADOS		
Rubro	Descripción / Detalle	Monto proyectado \$
Ventas del mes	Estimación del total de dinero que espera recibir por la venta de sus productos durante el mes.	\$
Otros ingresos (si aplica)	Cualquier otro ingreso esperado que no provenga directamente de las ventas habituales.	\$
TOTAL INGRESOS PROYECTADOS (A)		\$

COSTOS PROYECTADOS (Mercadería / Productos para vender)		
Rubro	Descripción / Detalle	Monto proyectado \$
Compra de mercadería	Dinero que planea invertir en reponer el stock de productos para la venta durante el mes.	\$
Otros costos directos	Costos adicionales directamente relacionados con los productos que vende (flete, empaque de compra, etc.).	\$
TOTAL COSTOS PROYECTADOS (B)		\$

Nota. Elaboración Propia.

Figura 4 - Presupuesto financiero mensual

GASTOS OPERATIVOS PROYECTADOS		
Rubro	Descripción / Detalle	Monto proyectado \$
Arriendo del puesto	Valor fijo mensual del arriendo o uso del espacio en el mercado.	\$
Transporte / movilización	Gasto estimado en transporte para abastecerse de mercadería o movilizarse al negocio.	\$
Servicios básicos	Agua, luz, teléfono u otros servicios vinculados al funcionamiento del puesto.	\$
Empaques / fundas / etiquetas	Materiales de empaque necesarios para entregar los productos al cliente.	\$
Otros gastos operativos	Cualquier otro gasto recurrente del negocio no incluido en los rubros anteriores.	\$
TOTAL GASTOS OPERATIVOS PROYECTADOS (C)		\$
DEUDAS PROYECTADAS (Cuotas / Pagos de préstamo del mes)		
Rubro	Descripción / Detalle	Monto proyectado \$
Cuota mensual de préstamo / crédito	Valor de la cuota o cuotas de préstamo que debe pagar durante este mes.	\$
Otras obligaciones de deuda	Cualquier otra obligación financiera comprometida para el período (deuda a proveedor, etc.).	\$
TOTAL DEUDAS PROYECTADAS (D)		\$
RESUMEN FINANCIERO DEL MES		
TOTAL EGRESOS PROYECTADOS (B + C + D)		\$
= Total Costos (B) + Total Gastos Operativos (C) + Total Deudas (D)		
UTILIDAD PROYECTADA DEL MES		\$
= Total Ingresos Proyectados (A) - Total Egresos Proyectados (B+C+D)		

Nota. Elaboración Propia.

3.8.3. Componente 3: Control de flujo de efectivo

Descripción de la herramienta

Este tercer componente, es una hoja para llevar el registro diario, que viene organizada por semanas, y trae un espacio para el resumen de fin de mes. Básicamente es la parte que más información lleva de todo el kit; además es la que genera el dato financiero más exacto del periodo. Esto pasa porque atrapa con mucho detalle todo lo que entra y sale del negocio a diario; separando bien cada movimiento. Con esto se busca atacar el punto más crítico del diagnóstico, relacionado a que el 84,5% de los comerciantes no comparan lo que de verdad gastan con lo que tenían en su presupuesto; y toda esta gran falla nace directamente de este aspecto; de no tener la costumbre de anotar el dinero que se mueve cada día.

Rubros de la herramienta:

Fecha: Identifica el día del registro, permitiendo ubicar temporalmente cada movimiento financiero dentro de la semana y el mes.

Ingresos: Representa el total de ventas del día. El comerciante anota el monto total recibido por la venta de sus productos al cierre de la jornada como un único valor acumulado del día.

Costos: Registra el dinero desembolsado en la compra de mercadería o productos destinados a la venta, anotado en el día en que efectivamente se realiza el pago, independientemente de la forma de hacerlo, es decir, si la compra es al contado o corresponde a un crédito de proveedor pagado en ese momento.

Gastos operativos: Agrupa todos los desembolsos del día relacionados con el funcionamiento del negocio que no forman parte del producto vendido pero que son necesarios para que continúe funcionando como, por ejemplo: el arriendo del puesto, transporte o movilización, empaques, servicios básicos u otros gastos operativos del día.

Deudas: Registra el monto de cualquier cuota o pago de préstamo realizado en el día, debiendo registrarse dicha deuda en el día en que se paga, no cuando fue adquirida, y representa una salida real de efectivo que disminuye el saldo disponible del negocio.

Total de egresos del día: Representa el total de salidas de dinero del negocio en la jornada, es decir, la suma de costos, gastos operativos y deudas del día.

Saldo del día: Resultado de restar el total de egresos a los ingresos del día, acumulado con el saldo del día anterior, este valor indica la posición de liquidez del negocio al cierre de cada jornada.

Subtotal semanal: Al cierre de cada semana el comerciante totaliza cada columna, obteniendo el resumen financiero de los siete días.

Resumen mensual: Consolida los subtotales de las cuatro semanas, generando el total de ingresos del mes, el total de costos, el total de gastos operativos, el total de deudas pagadas, el total de egresos y el saldo neto del mes. Estos totales se trasladan directamente al Componente 4.

Implementación

Todo este formato, se tiene que llenar a diario justo al terminar la jornada, el comerciante va completando cada columna; con todo el movimiento de dinero que hubo en el día. Al término de la semana, se suman los valores que quedaron en cada espacio para sacar el subtotal; y al llegar al cierre del mes, se hace un consolidado juntando esos cuatro subtotales. Todos estos números finales se los pasa directo al Componente 4; con el objetivo de realizar el cierre financiero. Llevar este registro cada tarde, les toma apenas unos cinco minutos de su tiempo.

Recursos:

- Hoja de registro impresa en papel bond tamaño A4, una por comerciante por mes, organizada en la carpeta individual del kit.
- Lápiz o esfero para el llenado manual.
- Calculadora básica o calculadora del teléfono celular para las sumas diarias, semanales y mensuales.
- Para comerciantes con acceso a dispositivo móvil o computador: hoja de cálculo básica con fórmulas predefinidas que calculan automáticamente el total de egresos y el saldo del día al ingresar los datos de cada columna.

Responsable del desarrollo

El investigador, es el encargado de diseñar, de reproducir y de entregar toda esta herramienta; además de ser el quien deba enseñarles a los comerciantes su apropiada utilización; revisando campo por campo durante la Sesión 2 de la asesoría, donde se hace un énfasis muy especial en anotar bien el tema de las deudas. Por otro lado, la directiva de la Asociación "12 de diciembre", será la encargada de convocar y efectuar el seguimiento a los socios.

Figura 5 - Control Flujo de efectivo

COMPONENTE 3
Registro de Flujo de Efectivo
Control diario de ingresos y egresos (costos, gastos y deudas) · Resumen semanal y mensual

Comerciante:
 Tipo de negocio:

Mes / Año:
 Puesto N°:

SEMANA 1						
Fecha	(+) Ingresos \$	Costos \$	Gastos \$	Deudas \$	(-) Total Egresos \$	Saldo del día \$
	Ventas del día	Mercadería comprada	Gastos operativos	Cuota / pago deuda	= Cos + Gas + Deu	= Ing - Egresos
SUBTOTAL SEMANA 1	\$	\$	\$	SALDO SEMANA	\$	

SEMANA 2						
Fecha	(+) Ingresos \$	Costos \$	Gastos \$	Deudas \$	(-) Total Egresos \$	Saldo del día \$
	Ventas del día	Mercadería comprada	Gastos operativos	Cuota / pago deuda	= Cos + Gas + Deu	= Ing - Egresos
SUBTOTAL SEMANA 1	\$	\$	\$	SALDO SEMANA	\$	

Nota. Elaboración Propia.

Figura 6- Control Flujo de efectivo

	Ventas del día	Mercadería comprada	Gastos operativos	Cuota / pago deuda	= Cos + Gas + Deu	= Ing - Egresos
SUBTOTAL SEMANA 1	\$	\$	\$	SALDO SEMANA	\$	

SEMANA 3						
Fecha	(+) Ingresos \$	Costos \$	Gastos \$	Deudas \$	(-) Total Egresos \$	Saldo del día \$
	Ventas del día	Mercadería comprada	Gastos operativos	Cuota / pago deuda	= Cos + Gas + Deu	= Ing - Egresos
SUBTOTAL SEMANA 1	\$	\$	\$	SALDO SEMANA	\$	

Nota. Elaboración Propia.

Figura 7 - Control Flujo de efectivo

SEMANA 4						
Fecha	(+) Ingresos \$	Costos \$	Gastos \$	Deudas \$	(-) Total Egresos \$	Saldo del día \$
	Ventas del día	Mercadería comprada	Gastos operativos	Cuota / pago deuda	= Cos + Gas + Deu	= Ing - Egresos
SUBTOTAL SEMANA 1	\$	\$	\$	SALDO SEMANA \$		
RESUMEN MENSUAL DEL FLUJO DE EFECTIVO						

Nota. Elaboración Propia.

3.8.4. Componente 4: Cierre financiero mensual

Descripción de la herramienta

Este último componente, es una hoja de cierre que se llena al final de cada mes. Para hacerlo, el comerciante ya debe tener a la mano los totales que sacó en el Componente 3. Básicamente esta es la herramienta con mayor análisis de todo el kit; porque junta toda la información de esas semanas en un solo lugar. Así, ellos pueden comparar lo que planearon al inicio con lo que de verdad pasó. Con esto logran calcular la utilidad real y su porcentaje de rentabilidad. Prácticamente es el formato que cierra todo el ciclo del mes, y le da al dueño del local el dato más claro sobre si su negocio se sostiene económicamente. Todo esto responde al hallazgo de que el 65,5% de los comerciantes no evalúan de forma periódica si el local genera ganancias para mantenerse y crecer.

Rubros de la herramienta

Ingresos presupuestados: Corresponde al valor proyectado al inicio del mes en el Componente 2, por lo que debe ser trasladado directamente a esta herramienta sin recalcular.

Ingresos reales: Total de ventas del mes registrado en el resumen mensual del Componente 3, trasladado así mismo de manera directa sin efectuar cambios.

Desviación de ingresos: Es la diferencia entre el ingreso real y el ingreso presupuestado. Un resultado positivo indica que se vendió más de lo planeado; un resultado negativo indica que las ventas estuvieron por debajo de la proyección.

Costos presupuestados y reales: Es la comparación entre el gasto proyectado en mercadería y el gasto efectivamente realizado durante el mes.

Gastos operativos presupuestados y reales: Reflejan la comparación rubro por rubro entre los gastos operativos proyectados y los gastos realmente ejecutados en el mes.

Deudas presupuestadas y reales: Es la comparación entre las cuotas comprometidas al inicio del mes (deudas previstas) y los pagos de deuda efectivamente realizados en el período.

Desviación de egresos: Diferencia entre el total de egresos reales y el total de egresos presupuestados. Un resultado positivo indica que se gastó más de lo previsto, constituyendo una alerta financiera que el comerciante debe analizar para el siguiente período.

Total de egresos reales: Es la suma de costos reales más los gastos operativos reales y las deudas pagadas en el mes, obtenida directamente desde el Componente 3.

Utilidad del período: Corresponde al resultado de restar el total de egresos reales al total de ingresos reales del mes., representando la ganancia efectiva generada por el negocio en el período.

Rentabilidad del período (%): Indicador expresado en porcentaje, calculado dividiendo la utilidad real entre el total de ingreso real y multiplicando el resultado por cien. Muestra qué fracción de cada dólar vendido en el mes se convirtió en ganancia efectiva y es el dato central para evaluar la sostenibilidad económica del negocio en el período analizado.

Implementación

Toda esta herramienta, se completa una sola vez al terminar cada mes. Para hacerlo, el comerciante debe tener a la mano las hojas del Componente 2 y del Componente 3 de ese mismo periodo. Primero, ellos pasan los valores del presupuesto que estaban en el Componente 2. Luego copian los números reales que sacaron del resumen del Componente 3; para poder calcular si hubo variaciones en cada rubro. Con esto logran sacar el total de los gastos reales, calculan su ganancia, y determinan el porcentaje de rentabilidad de esos días. Llenar toda esta matriz, les toma apenas unos quince o veinte minutos al cierre del mes.

Recursos

- Hoja de cierre impresa en papel bond tamaño A4, una por comerciante por mes, organizada en la carpeta individual del kit.

- Hojas del Componente 2 y Componente 3 del mismo mes como fuente de los datos a trasladar.
- Lápiz o esfero para el llenado manual.
- Calculadora básica o calculadora del teléfono celular para el cálculo de desviaciones, utilidad y rentabilidad.

Para comerciantes con acceso a dispositivo móvil o computador: hoja de cálculo básica con fórmulas predefinidas que calculan automáticamente las desviaciones, la utilidad y la rentabilidad al ingresar los valores presupuestados y reales.

Responsable del desarrollo

El investigador es el responsable del diseño, la reproducción y entrega de esta herramienta, también guiando a los comerciantes en su primer cierre financiero mensual durante la Sesión 2 del proceso de asesoría y en la interpretación de sus resultados durante la Sesión 3, la directiva de la Asociación de Comerciantes "12 de diciembre" colabora en la convocatoria y en el seguimiento de los comerciantes a lo largo del programa.

Figura 8 - Cierre Financiero Mensual

COMPONENTE 4 Cierre Financiero Mensual Presupuesto vs. Ingresos y Gastos Reales - Cálculo de Utilidad, Rentabilidad y Punto de Equilibrio			
Comerciante:		Mes / Año:	
Tipo de negocio:		Puesto N.º:	
□ INGRESOS			
Rubro	Presupuestado \$	Real (ejecutado) \$	Desviación \$ (Real - Pntn)
Ventas / Ingresos por ventas del mes			
Otros ingresos (si aplica)			
TOTAL INGRESOS (A)	\$	\$	±
□ COSTOS (Mercadería / Productos para vender)			
Rubro	Presupuestado \$	Real (ejecutado) \$	Desviación \$ (Real - Pntn)
Compra de mercadería / materia prima			
Otros costos directos			
TOTAL COSTOS (B)	\$	\$	±
□ GASTOS OPERATIVOS			
Rubro	Presupuestado \$	Real (ejecutado) \$	Desviación \$ (Real - Pntn)
Arriendo del puesto			
Transporte / movilización			
Servicios básicos (agua, luz, teléfono)			
Empaques / fundas / etiquetas			
Otros gastos operativos			
TOTAL GASTOS OPERATIVOS (C)	\$	\$	±

Nota. Elaboración Propia.

Figura 9 - Cierre Financiero Mensual

□ DEUDAS (Cuotas / Pagos de préstamo)			
Rubro	Presupuestado \$	Real (ejecutado) \$	Desviación \$ (Real - Ppto)
Cuota mensual de préstamo / crédito			
Otras obligaciones de deuda			
TOTAL DEUDAS (D)	\$	\$	±
□ RESUMEN FINANCIERO DEL PERÍODO			
TOTAL EGRESOS (B + C + D)	\$	\$	±
Utilidad = Total Ingresos (A) - Total Egresos (B+C+D)			
UTILIDAD DEL PERÍODO	\$	\$	±
Rentabilidad (%) = (Utilidad Real ÷ Total Ingresos Real) x 100			
RENTABILIDAD DEL PERÍODO (%)	— (solo se calcula sobre lo real)	%	— (no aplica)
Marque: ☐ SI → el negocio cubrió sus costos y generó ganancia ☐ NO → el negocio operó con pérdida este mes			

Nota. Los componentes responden directamente a los hallazgos del diagnóstico aplicado a los comerciantes minoristas del Mercado Los Esteros de Manta. El porcentaje indicado en cada hallazgo corresponde a la frecuencia de ausencia de la práctica identificada. Elaboración propia.

3. Proceso de Asesoría

Este proceso de asesoría es el mecanismo clave para garantizar que las herramientas se adopten como instrumentos operativos permanentes. Todo el acompañamiento constituirá en tres sesiones presenciales. Cada una de ellas tiene un propósito bien específico y va avanzando poco a poco; con la meta de que el comerciante del mercado logre comprender, aplicar e interpretar sus propios datos. De esta forma, ellos logran dominar el uso de las plantillas.

3.1. Sesión 1: Conceptos Financieros Básicos para la Planificación y la Sostenibilidad Económica

Esta primera sesión, sirve para dejar bien sentadas las bases conceptuales; con esto, el comerciante ya tiene mucho más claro lo que está anotando; y el porqué de cada registro. Todos los contenidos de la charla se limitan solo a la parte financiera de los negocios. Básicamente, ellos buscan orientarse a lo que es la planificación del dinero y a ver la sostenibilidad económica del local. Para lograrlo, se van a topor los siguientes conceptos:

- **Ingresos:** Estos son todos los recursos monetarios que entran al negocio por la venta de productos o servicios.

- **Egresos:** Son todos los recursos monetarios que salen del negocio, ya sea por costos de mercadería, gastos operativos o pagos de deuda.
- **Costos:** Estos son los gastos directamente relacionados con los productos que el comerciante vende (costo de compra de mercadería).
- **Gastos operativos:** Estos son los desembolsos necesarios para el funcionamiento del negocio que no forman parte del producto tales como arriendo del puesto, transporte, empaques.
- **Deudas:** Son las obligaciones financieras adquiridas por el negocio que representan una salida futura de efectivo la cual deben incluirse en el registro de egresos y en el flujo de caja.
- **Flujo de efectivo:** movimiento real del dinero en el negocio; refleja cuándo entra y cuándo sale el efectivo, considerando ingresos, egresos y obligaciones de deuda.
- **Utilidad:** Este es el resultado financiero del período, calculado como la diferencia entre los ingresos totales y todos los egresos (costos, gastos y deudas del período).
- **Rentabilidad:** Este es un indicador que expresa qué porcentaje de los ingresos se convierte en utilidad, lo cual permite comparar el desempeño del negocio entre períodos.
- **Planificación financiera:** Este es el proceso de estimar los ingresos y egresos futuros del negocio con la finalidad, de tomar decisiones anticipadas que garanticen su continuidad.
- **Sostenibilidad económica:** Esta es la capacidad del negocio para generar ingresos suficientes que cubran sus costos, gastos y deudas de forma continua en el tiempo, sin depender de recursos externos para sobrevivir.

3.2. Sesión 2: Instrucción Práctica sobre cómo llenar las herramientas de control financiero

En esta sesión el comerciante aprende a usar cada herramienta con datos de su propio negocio. La asesoría es práctica y guiada: el facilitador explica campo por campo, el comerciante llena su formato, y se corrigen errores en el momento. Se trabaja en el siguiente orden:

Componente 1 Hoja de caja diaria

Antes de anotar cualquier movimiento, el comerciante llena el encabezado, donde ubica su nombre, el tipo de local, su número de puesto y la fecha. Este paso es clave; porque el kit se cambia cada mes y se necesita identificar todo para comparar periodos.

El registro diario, se hace al abrir o al cerrar la jornada, todo esto viene organizado por semanas, y cada día tiene su propia fila; en este, el comerciante trabaja con dos partes al mismo tiempo, una es el bloque del negocio en color azul, y la otra es el bloque personal en verde, en la parte azul, ellos anotan en las entradas todo el dinero que ingresó por ventas. Después, en las salidas ponen el dinero que salió ese día; ya sea para pagar mercadería, arriendo o transporte. Para calcular el saldo diario, se suma lo del día anterior con las entradas, y se le restan las salidas. Ya en el bloque verde se aplica la misma lógica. Pero ahí solo van los movimientos propios de la persona; como el dinero que sacó para la casa, la comida o la familia.

Al terminar cada semana, el comerciante suma lo que entró y salió en esos siete días. Esos valores los pasa a la fila del total semanal. Ya cuando se acaba el mes, ellos pasan esos cuatro subtotales al resumen mensual. Así logran sacar el total de los ingresos y las salidas del local. Restando ambas cosas, sacan su saldo final. Todo este mismo proceso se repite con el bloque personal. Al final, esto les permite ver muy claro cuánto dinero movió el negocio y cuánto dinero se fue en gastos propios.

Componente 2 Presupuesto Financiero

Primero, el comerciante, completa el encabezado con todos sus datos y el mes que le toca. A diferencia de las otras plantillas, esta hoja se tiene que llenar justo al inicio. Lo ideal es hacerlo antes de que ellos tomen alguna decisión de compra o hagan un gasto fuerte, por eso mismo, el facilitador guía a los dueños del local; para que logren armar su primera proyección durante esta sesión. Para calcular todos estos números, se usan estimaciones que se basan en su propia experiencia y en lo que han vendido en los meses anteriores.

El facilitador va explicando todo bloque por bloque. En la parte de los ingresos, orienta al comerciante, para que logre calcular sus ventas del mes, para hacer esto toman como base lo que ellos venden en una semana normal y lo multiplican, luego pasan al bloque de los costos, ahí el dueño del local calcula cuánto dinero planea invertir para reponer toda su mercadería, todo esto tomando en cuenta la demanda y los precios de sus proveedores, ya en los gastos operativos, el facilitador revisa cada punto con ellos; viendo cosas como el pago del arriendo,

el transporte, los servicios y los empaques, en esta parte anotan esos montos fijos que ya conocen de memoria. Al final llegan al bloque de las deudas. Aquí el comerciante anota las cuotas de los préstamos que tiene para ese mes; metiendo así sus obligaciones dentro de todo el plan.

Al finalizar el llenado, el facilitador se encarga de guiar al comerciante en el cálculo del total de egresos proyectados y la utilidad proyectada del mes, y le enseña cómo interpretar el resultado: si la utilidad proyectada es positiva el plan es viable; si es negativa debe ajustar algún rubro antes de iniciar el mes.

- **Componente 3 Registro de flujo de efectivo:**

Al igual que en el componente 1, el comerciante inicia completando el encabezado con sus datos de identificación y el período correspondiente.

El registro se realiza diariamente y se organiza por semanas. Cada fila corresponde a un día del mes, en la columna de ingresos el comerciante anota el total de ventas del día: todo el dinero que recibió por la venta de sus productos.

En la columna de costos anota el dinero que gastó ese día en comprar mercadería o productos para vender.

En la columna de gastos anota los desembolsos realizados para operar el negocio que no forman parte del producto: arriendo del puesto, transporte, empaques, servicios básicos u otros gastos operativos del día.

En la columna de deudas anota el monto de cualquier cuota o pago de préstamo que haya realizado ese día. Es importante que el facilitador recalque en este punto que la deuda se registra el día en que se paga, no cuando fue adquirida, y que representa una salida real de efectivo que reduce el saldo disponible del negocio.

La columna de total de egresos se obtiene sumando costos más gastos más deudas del día. El saldo del día resulta de restar el total de egresos a los ingresos del día, acumulándose con el saldo del día anterior.

Al cierre de cada semana el comerciante totaliza cada columna en la fila de subtotal semanal. Al cierre del mes consolida los subtotales de las cuatro semanas en el resumen mensual, obteniendo el total de ingresos del mes, el total de costos del mes, el total de gastos del mes, el total de deudas pagadas en el mes, el total de egresos del mes y el saldo neto del

mes, que representa el flujo de efectivo real generado por el negocio en ese período.

- **Componente 4 Cierre financiero mensual**

Este componente se llena al cierre del mes, una vez que el comerciante ya tiene completados los componentes 1 y 2, pues los datos que necesita provienen directamente de los totales registrados en el flujo de efectivo mensual.

Para empezar, el comerciante, completa otra vez el encabezado con sus datos y el mes. Toda esta plantilla viene dividida en cuatro partes diferentes. Estas son los ingresos, los costos, los gastos operativos y las deudas. A su vez, cada bloque cuenta con tres columnas; que son lo presupuestado, lo real y la desviación. Esa primera columna del presupuesto ya tuvo que haberse llenado al inicio del mes. Justo en el momento donde ellos calcularon cuánto dinero esperaban vender. Y también cuanto tenían pensado gastar en cada uno de esos rubros

Si el dueño del puesto en el mercado no armó un presupuesto antes, el facilitador le da otra solución. Les indica que por ese primer mes, pueden dejar toda esa columna en blanco. Así la usan como una buena base para el mes que viene; cuando ya tengan datos reales con que proyectar. Para llenar la columna de lo real, ellos pasan los totales directos desde el resumen del Componente 2. Todo lo que son ingresos del mes, va directo al bloque de ingresos. Luego el total de los costos pasa a su propio bloque. Y lo mismo se hace con los gastos operativos y el tema de las deudas. Ahora, la columna de la desviación sale al restar lo real con lo presupuestado en cada fila. Si ese número sale positivo en los ingresos, significa que se vendió más de lo que esperaban. Pero si sale positivo en la parte de los egresos; quiere decir que se gastó mucha más dinero de lo previsto.

Ya con los totales de los cuatro bloques, la plantilla saca todo el total de los egresos del mes. Para esto, ellos suman los costos con los gastos operativos y las deudas. Luego, la utilidad de ese periodo se calcula restando todo ese gran total a los ingresos reales. Ya para sacar la rentabilidad del mes, esto se expresa siempre en un porcentaje. El mismo se obtiene al dividir la utilidad real para el total de los ingresos reales; multiplicando ese resultado por cien. Este porcentaje, indica que fracción de cada dólar que vendieron se convirtió en una ganancia efectiva. Y básicamente es el dato más directo para que el dueño del puesto evalúe la sostenibilidad económica de su negocio en esos días.

Al finalizar esta sesión, el comerciante debe ser capaz de llenar las tres herramientas del kit de forma autónoma con los datos reales de su negocio.

3.3. Sesión 3 Interpretación de Resultados Financieros

Esta tercera sesión, cierra todo el ciclo del programa enfocándose en la habilidad más importante. Que viene a ser el saber leer esos números que el comerciante ya fue anotando. Y lograr entender bien todo lo que le dicen sobre la situación financiera real de su local. Aquí la idea no es enseñarles a llenar más formularios; sino a que ellos logren pensar de forma financiera usando sus propios datos. Como sabemos, los resultados siempre varían bastante según la naturaleza de cada negocio. Ya sea por el tipo de producto, sus ventas, los costos o por las deudas que tengan. Por esto mismo, la interpretación no se basa en valores fijos ni en reglas universales. Más bien, ellos se basan en comprender como se conectan todos esos datos; que el propio dueño fue registrando a diario.

Implementación

Para trabajar esta tercera sesión, el investigador se apoya en un caso práctico ya resuelto. Todos estos datos son ficticios; pero se armaron pensando en la realidad de un puesto de abarrotes o legumbres del Mercado Los Esteros. En este ejercicio se muestran los cuatro componentes del kit ya completamente llenos con cifras que encajan perfecto. Así, el comerciante puede seguir todo el análisis sin enredarse con el tema del llenado. De esta forma se concentran un ciento por ciento en aprender a interpretarlo. Durante la clase, el facilitador proyecta o pega el caso en un papelógrafo grande. Luego va recorriendo cada resultado con todo el grupo; explicando paso a paso que significa cada número y que decisión deberían tomar. Ya para terminar, se invita a cada comerciante a aplicar esa misma lógica con sus propios números del mes que acaba de pasar o del actual.

Se orienta al comerciante en los siguientes aspectos de interpretación:

Lectura del margen de rentabilidad

En esta parte, el investigador le explica al comerciante la forma de leer el porcentaje de rentabilidad que salió en el Componente 4. Aquí le muestra que este número nos dice exactamente que fracción de cada dólar vendido se volvió ganancia de verdad, por ejemplo, si la rentabilidad marca un 20%, esto quiere decir que de cada dólar que vendieron, veinte centavos son ganancia neta para ellos, luego, el facilitador los orienta a comparar este dato con el del mes pasado; para ver si el negocio subió, se quedó igual o retrocedió, además se les aclara que no hay ningún porcentaje que sea el correcto para todos, todo cambia según el tipo de local, cuanto venden y sus costos, lo que de verdad importa es que el comerciante logre ver cómo va cambiando su

tendencia con el paso del tiempo.

Interpretación del flujo de caja

El investigador le enseña al comerciante cómo revisar el saldo del día en el Componente 3 semana por semana, para que el identifique si hubo días o semanas en los que el saldo fue negativo o muy bajo.

Lo cual le explica que un saldo negativo en algún momento del mes no necesariamente significa que el negocio perdió dinero en el período, sino que en ese momento salió más dinero del que entró, lo que puede haber ocurrido por el pago de una deuda o una compra grande de mercadería.

El facilitador guía al comerciante a identificar en qué semanas del mes se concentran sus mayores egresos, esto es para planificar los períodos de menor liquidez con anticipación y evitar quedar sin dinero disponible para la operación del negocio.

Comparación presupuesto vs. Real

Para cerrar, el investigador guía al comerciante a revisar la columna de las desviaciones en el Componente 4, viendo rubro por rubro. La idea es identificar donde fue que el gasto real termino superando lo que habían presupuestado. Ahí mismo los anima a pensar en cual fue la causa real; si se trató de una compra de emergencia, un gasto imprevisto o una desviación sistemática no presupuestada. Después, el facilitador les muestra cómo usar toda esa información para afinar el presupuesto del Componente 2 para el mes que viene, así logran meter esos rubros que siempre se desvían y suben o bajan las estimaciones basándose en datos reales. Con esto, el Componente 2 se vuelve una herramienta que va mejorando mes a mes; según el dueño va juntando información de su propio local.

Evaluación de la sostenibilidad del período

Para evaluar el resultado global del mes, el investigador le enseña al comerciante a usar dos preguntas bien directas. La primera es si la utilidad salió positiva. Y la segunda es si el dinero del negocio alcanzo para cubrir todos los egresos sin pedir prestado afuera.

Si las dos respuestas son afirmativas, el local funciono de manera sostenible en

ese periodo. Pero si la ganancia dio negativa o si el dueño tuvo que endeudarse para cubrir sus gastos básicos, el facilitador los ayuda a buscar donde estuvo el fallo; para que así ellos sepan que ajuste hacer el próximo mes. Ahí se revisa si fue un exceso de costos, un gasto operativo muy alto o una carga de deudas que ya no pueden soportar. Por último, el facilitador les recuerda que la sostenibilidad no se mide solo por un mes; sino viendo cómo se comporta la tendencia a lo largo del tiempo. Y es ahí donde el valor de la herramienta va subiendo cada vez más, ya que les permite ver toda su evolución con datos reales de su propio puesto.

Al finalizar esta sesión el comerciante contará con la capacidad de leer e interpretar su propio resultado financiero mensual y estará en condiciones de tomar decisiones de planificación para el siguiente período con base en información real de su negocio.

Recursos

- Caso práctico resuelto impreso en una hoja, con los cuatro componentes del kit llenados con datos ficticios representativos de un puesto del Mercado Los Esteros, distribuido a cada comerciante al inicio de la sesión.
- Kit de herramientas propio de cada comerciante, con los datos reales del mes en curso o del mes anterior si ya dispone de ellos, para aplicar la interpretación sobre sus propios resultados.
- Calculadora básica o teléfono celular para verificar operaciones durante el análisis.
- Papelógrafo o proyector para que el facilitador desarrolle el caso práctico de forma visible para todos los participantes.

Responsable

El investigador actúa como facilitador de la sesión, desarrollando el caso práctico, guiando la interpretación colectiva y orientando individualmente a cada comerciante en la lectura de sus propios resultados. La directiva de la Asociación de Comerciantes "12 de diciembre" colabora en la convocatoria y en garantizar la disponibilidad del espacio.

4. Plan de acción.

Tabla 18

Plan de acción propuesto para la aplicación futura de la propuesta

Etapas de ejecución de la propuesta	Responsable del cumplimiento	Actividades por realizar	Tiempo de inicio y fin	Mecanismos de evaluación
Etapas 1: Presentación de la propuesta	Investigador / Directiva de la Asociación 12 de diciembre	Presentación formal del Programa ante la directiva de la asociación. Explicación de objetivos, componentes y metodología de asesorías.	Semana 1	Acta de reunión y registro de asistencia
Etapas 2: Aprobación de la propuesta	Directiva de la Asociación y Administración del mercado	Revisión del Programa por la directiva. Emisión de aval institucional para su implementación. Definición del calendario de asesorías.	Semana 2	Documento de aprobación firmado
Etapas 3: Socialización de la propuesta	Investigador	Convocatoria a los socios de la Asociación. Presentación general del Programa: las herramientas, para qué sirve, cómo se desarrollarán las asesorías.	Semana 3	Lista de asistencia y registro de compromisos de participación
Etapas 4: Ejecución de la propuesta, sesión 1	Investigador / Facilitador	Asesoría de conceptos financieros básicos orientados a la planificación financiera y la sostenibilidad económica del negocio: ingresos, egresos, costos, gastos, deudas, flujo de efectivo, utilidad, rentabilidad y punto de equilibrio. Entrega física del kit.	Semanas 4 y 5	Lista de asistencia. Cuestionario de comprensión conceptual básica.
Etapas 5: Ejecución — Sesión 2	Investigador / Facilitador	Instrucción práctica para el llenado de cada herramienta del kit: registro de ingresos y egresos diarios (incluyendo deudas), flujo de caja mensual, presupuesto mensual y formato de cierre (utilidad y rentabilidad). Ejercicio guiado	Semanas 6 y 7	Lista de asistencia. Revisión de formatos llenados correctamente por cada comerciante.

con datos del propio negocio.

Etapa 6: Ejecución — Sesión 3	Investigador / Facilitador	Asesoría de interpretación de resultados: cómo leer el margen de utilidad, identificar si el negocio opera sobre el punto de equilibrio, interpretar el flujo de caja y comparar presupuesto vs. Ingresos y egresos reales. Orientación adaptada a la naturaleza de cada tipo de negocio.	Semanas 8 y 9	Lista de asistencia. Verificación de que cada comerciante puede interpretar su propio resultado financiero.
Etapa 7: Evaluación de los Resultados	Investigador / facilitador	Revisión general del proceso de implementación. Recopilación de observaciones de los comerciantes. Identificación de ajustes al kit o a la metodología de asesoría para futuras aplicaciones.	Semana 10	Informe de cierre del programa. Acta de evaluación con observaciones de los participantes.

Nota. Esta tabla refleja la serie de pasos para hacer realidad la propuesta al ser aceptada por los beneficiarios descritos durante el desarrollo de esta. Elaboración Propia.

CONCLUSIONES

La investigación concluye que las prácticas de planeación financiera de los comerciantes minoristas del Mercado Los Esteros son mayoritariamente informales, parciales y reactivas. Cerca del 70,7% de los comerciantes encuestados, carece por completo de un sistema estructurado. Al final, ellos toman sus decisiones económicas de forma muy empírica. Todo se hace solo para resolver las necesidades más inmediatas del día a día; sin tener ninguna visión estratégica a mediano o largo plazo.

Esta falta de planificación termina golpeando de forma directa la sostenibilidad económica del local, los datos muestran que el 65,5% de los dueños no evalúa si el negocio da ganancias para crecer, además, un 58,6% jamás revisa la constancia de sus utilidades netas. Y para rematar, el 60,3% no gestiona bien su liquidez sin depender de financiamiento externo. Trabajan a ciegas frente al rendimiento real de sus locales.

La triangulación de los datos validó que quienes no planifican tampoco tienen herramientas para medir su sostenibilidad ni anticipar riesgos. La única práctica común (56,9%) es evaluar la capacidad de pago antes de adquirir deudas, lo cual responde más a una **prudencia intuitiva** frente al riesgo que a una cultura de análisis financiero integral.

Finalmente, se determinó que el diseño del Programa de Implementación de Kits de Control Financiero Básico es una solución viable y acertada para esta realidad. Al ofrecer herramientas de registro sencillas que no exigen tecnología avanzada ni conocimientos contables junto con asesoría estructurada, el programa permitirá a los comerciantes generar información real sobre su rentabilidad y fortalecer su gestión financiera a largo plazo.

RECOMENDACIONES

Se recomienda a la directiva de la Asociación de Comerciantes "12 de diciembre" gestionar ante la administración del mercado el respaldo institucional para implementar el Programa de herramientas del Control Financiero Básico, estableciendo un calendario que asegure la participación de los socios y la entrega de las herramientas.

Se aconseja a los comerciantes minoristas que adopten como una prioridad el hábito de anotar sus finanzas cada día. Para arrancar, ellos deben separar de forma muy estricta el dinero de la casa y el del negocio; porque solo la constancia en este proceso garantiza una gestión ordenada.

Por otro lado, se les hace una recomendación especial a las instituciones académicas, sobre todo a la Universidad Laica Eloy Alfaro de Manabí. La idea es que logren replicar este tipo de intervenciones en otros mercados y asociaciones de toda la provincia. Al final, se nota que la informalidad y la falta de planificación son problemas estructurales muy graves; que terminan afectando a todo el comercio de la región.

A los futuros investigadores se les aconseja realizar estudios longitudinales para medir el impacto real que tendrá la aplicación de este programa sobre la rentabilidad y sostenibilidad de los negocios, generando así evidencia empírica que demuestre la efectividad de estas herramientas en la economía popular y solidaria.

BIBLIOGRAFÍA

- Alcocer Huaranga, W. N. (2024). *Planeación financiera y su incidencia en la sostenibilidad económica de las microempresas de la actividad de ferretería del distrito de Raymondi de la provincia de Atalaya año 2023*.
- Alva, R. (2023). *Planeación financiera estratégica dentro del plan financiero de una empresa en concurso mercantil*. Ciudad de México : Dirección General de Bibliotecas de la UNAM.
- ARANGO GALLEGO, E. A. (2023). La importancia de la gestion financiera en la sostenibilidad economica de una empresa del sector de servicios de Cerrajería.
- Ávila Velecela, M. A. (2024). SAS Una manera de formalizar emprendimientos que cobra importancia. Análisis y presentación de guía Ecuador.
- Camargo, I. M. (2024). *Planificación financiera: estrategia para mejorar la competitividad de la economía informal en Barranquill*.
- Camargo, I. M. (2024). *Planificación financiera: estrategia para mejorar la competitividad de la economía informal en Barranquilla*. Liderazgo Estratégico, 14(1), 1-14.
- Cárdenas, F. X. (2019). *Sostenibilidad empresarial en relación a los objetivos del desarrollo sostenible en el Ecuador*. RECIAMUC, 3(1), 670-699.
- Cedeño, C. M. (2021). Análisis financiero: una herramienta clave para la toma de decisiones de gerencia. . 593 *Digital Publisher CEIT*, 6(3), 87-106.
- CEVALLOS, P. V. (2022). Planeación financiera empresarial, aproximación a su estudio desde una revisión bibliográfica.
- Chila Zambrano, L. A. (2024). *Diagnóstico de las necesidades de financiación de los comerciantes del mercado "Los Esteros" de la ciudad de Manta, período 2023*. (Doctoral dissertation).
- Chingay, S. N. (2022). Resiliencia y competitividad empresarial: Una revisión sistemática, período 2011–2021. *Revista de Ciencias Sociales (Ve)*, 28(3).
- Esmeraldas, J. A. (2023). Escenarios Financieros Y Su Incidencia En La Sostenibilidad De Los Proyectos De Emprendimiento, En La Ciudad De Manta. *Revista Electrónica Formación y Calidad Educativa*. ISSN 1390-9010, 11(2), 105-122.

- Espinoza-Freire, E. E. (2025). La investigación cuantitativa: fundamentos, características y aplicaciones en las ciencias sociales. *Sociedad & Tecnología*, 8(S3), 1283-1298.
- Estrada Hernández, J. A. (2024). *Análisis estratégico en el entorno financiero de las empresas*. GADE: Revista.
- Guagua, O. Q. (2020). Gestión y comercialización: Pequeñas y medianas empresas de servicios en Ecuador. . *Revista de Ciencias Sociales*, 26(3), , 194-206.
- Guzman Ávila, J. A. (2020). *Factores que inciden en el emprendimiento sostenible de las mujeres ecuatorianas*. ProServices Revista de Producción, Ciencias e Investigación, 4(37), 97-110.
- Hernández González, O. (2021). Aproximación a los distintos tipos de muestreo no probabilístico que existen. *Revista cubana de medicina general integral*, 37(3).
- Hernández-Sampieri, R. F.-C.-L. (2017). *Definición conceptual o constitutiva*.
- Hospinal, L. F.-C. (2021). Evaluación de procedimientos empleados para determinar la población y muestra en trabajos de investigación de posgrado. *Desafíos*, 12(1), 50-57.
- López, A. V. (2022). Indicadores Financieros de una Constructora Perteneciente a la Firma RCA Consultores y. Rotación.
- López, A. V. (2022). Indicadores Financieros de una Constructora Perteneciente a la Firma RCA Consultores y. Rotación,.
- Manjarrez, W. G. (2024). *El presupuesto como instrumento de control financiero del Ecuador*. Polo del Conocimiento, 9(4), 419-439.
- Mejía Rubio, J. M. (2023). *Modelo costo, volumen, utilidad para la panificadora "Yguazú" ubicada en la provincia de Cotopaxi, cantón Latacunga, parroquia la Matriz, durante el segundo trimestre del 2022*.
- Mesa Tibaduiza, Á. P. (2021). Análisis de la tendencia de los indicadores de endeudamiento y apalancamiento en el corto y largo plazo de las empresas de la zona Sabana Centro de Cundinamarca en el periodo 2016 al 2019. (*Doctoral dissertation, Corporación Universitaria Minuto de Dios*).
- Mora Calderón, A. E. (2024). *La gestión comercial y su efecto en la rentabilidad de la empresa de marisco "Mar delicias" en la ciudad de Manta*.

- Moya, P. M. (2025). Análisis costo-volumen-utilidad en la planeación de utilidades empresariales.
- Núñez, A. P. (2020). *La planificación financiera una herramienta clave para el logro de los objetivos empresariales*. Revista Universidad y Sociedad.
- Olguín-Martínez, C. M.-R.-V. (2024). *Aplicación de Finanzas Comerciales: Su Importancia para el Sector Empresarial*. ULEAM Bahía Magazine (UBM) e-ISSN 2600-6006, 5(9), 42-50.
- Ostaiza Mala, Y. C. (2021). *CADENA DE VALOR Y LA COMERCIALIZACIÓN DE HORTALIZAS EN EL MERCADO LOS ESTEROS DE LA CIUDAD DE MANTA*. (Bachelor's thesis, Jipijapa. UNESUM).
- Ostaiza Mala, Y. C. (2021). *CADENA DE VALOR Y LA COMERCIALIZACIÓN DE HORTALIZAS EN EL MERCADO LOS ESTEROS DE LA CIUDAD DE MANTA*. (Bachelor's thesis, Jipijapa. UNESUM).
- Pastor, B. F. (2019). *blación y muestra. Artículo reseñado, pueblo Continente*. <https://journal.upao.edu.pe/index.php/PuebloContinente/article/view/1269/1099>.
- Puente, R. T. (2020). El método de encuesta. Los métodos de investigación para la elaboración de las tesis de maestría en educación,.
- Quirama, U. A. (2020). Riesgos financieros en pequeñas y medianas empresas. *Revista Venezolana de Gerencia: RVG*, 25(91), 1076-1094.
- Rojas, J. A. (2024). Gestión financiera para mejorar la rentabilidad de las MYPES comerciantes del mercado La Hermelinda, Trujillo. *Magazine de las Ciencias: Revista de Investigación e Innovación*, 9(2), 1-15.
- SALTOS SUÁREZ, I. K. (2026). *APLICATIVO WEB PARA LA GESTIÓN ADMINISTRATIVA EN EL CONTROL ORGANIZATIVO DE LA ASOCIACIÓN DE TRABAJADORES 12 DE DICIEMBRE DEL MERCADO "LOS ESTEROS", MANTA*.
- Solano Rojas, A. M. (2024). *Incidencia de la planificación financiera en comerciantes de mercados*. Universidad, Ciencia y Tecnología, 28(123), 7-17.
- Sulca Angulo, D. (2021). *Financiamiento a largo plazo y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: caso" Wiraccocha del Perú SAC, Ayacucho*,

2019".

- Ugarte-Urdiales, A. A.-S. (2024). *Análisis de la relación entre la inversión en capital de trabajo y la supervivencia empresarial en pymes hoteleras de la provincia del Guayas, Ecuador, 2018-2022*. MQRInvestigar, 8(1), 3284-3307.
- ULEAM. (2023). *Fortalecimiento de los comerciantes del mercado central de Manta en las necesidades*. Manta: <https://carreras.uleam.edu.ec/facultad-ciencias-sociales-derecho-y-bienestar/wp-content/uploads/sites/72/2024/02/VINCULACION-ECONOMIA.pdf>.
- Vaca, É. P. (2023). Estrategias financieras para la sostenibilidad económica de los artesanos de carrizo de Latacunga.
- Zambrano, G. V. (2023). Monitoreo de los Niveles de Liquidez en las Empresas Utilizando Herramientas de Contabilidad Financiera. *Revista Científica FIPCAEC (Fomento de la investigación y publicación científico-técnica multidisciplinaria)*. ISSN: 2588-090X. *Polo de Capacitación, Investigación y Publicación (POCAIP)*, 8(3), 210-219.
- Zurita, M. A. (2023). Gestión empresarial y prácticas de equidad e igualdad de género: el caso de la empresa Agroforestal Cafetalera Tercer Frente. . *Región Científica*, 2(2), , 202375-202375.

ANEXOS

Anexo 1 - Primera validación de la encuesta por experto



Facultad de Ciencias Administrativas,
Contables y Comercio
Carrera de Finanzas

UNIVERSIDAD LAICA ELOY ALFARO DE MANABÍ

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS, CONTABLES Y COMERCIO

CARRERA DE FINANZAS

DATOS DEL EVALUADOR	
Nota: esta información se le solicita para cumplir como etapa previa a la evaluación del instrumento.	
Nombre del evaluador	Gutiérrez Zambrano Camen Ederina
Documento de identidad	150618357-3
Título de Cuarto Nivel	Magister en Finanzas y Proyectos Corporativos

VALIDACIÓN DE EXPERTOS DEL CUESTIONARIO DE INVESTIGACIÓN

Tema: Planeación financiera y su incidencia en la sostenibilidad económica de los comerciantes minoristas del mercado Los Esteros, Manta.

Problemática

En la actualidad, los comerciantes minoristas del Mercado Los Esteros de Manta cumplen un papel fundamental dentro de la economía local y de la economía popular y solidaria, ya que contribuyen a la generación de empleo y al abastecimiento de productos de primera necesidad para la comunidad. No obstante, gran parte de estos negocios presenta limitaciones en su gestión financiera, principalmente por la falta de una planeación estructurada que oriente el uso eficiente de los recursos y asegure su sostenibilidad a largo plazo. En la mayoría de los casos, las decisiones financieras se toman de manera empírica, basadas en la experiencia o en la necesidad del momento, lo que provoca desorganización en el control de ingresos y egresos, inexistencia de presupuestos y poca supervisión del flujo de caja. Esta situación reduce la capacidad de los comerciantes para analizar su rentabilidad, anticiparse a riesgos y tomar decisiones económicas más acertadas.

Objetivo General

Analizar cómo la planeación financiera influye en la sostenibilidad económica de los comerciantes minoristas del Mercado Los Esteros de Manta.

Objetivos Específicos

Av. Circunvalación Vía a San Mateo
www.uleam.edu.ec



1. Identificar las prácticas de planeación financiera utilizadas por los comerciantes minoristas.
2. Evaluar el nivel de sostenibilidad económica de los negocios del Mercado Los Esteros.
3. Establecer métricas de desempeño financiero que validen la incidencia de la planificación en la sostenibilidad de los negocios.
4. Diseñar estrategias de planeación financiera que permitan mejorar la estabilidad y sostenibilidad económica de los comerciantes.

CRITERIOS DE EVALUACIÓN	ESCALA DE VALORACIÓN
Claridad de las preguntas	1 = No cumple 2 = Cumple parcialmente 3 = Cumple 4 = Cumple totalmente
Relevancia respecto a los objetivos de investigación	1 = No cumple 2 = Cumple parcialmente 3 = Cumple 4 = Cumple totalmente
Coherencia y secuencia lógica	1 = No cumple 2 = Cumple parcialmente 3 = Cumple 4 = Cumple totalmente
Adecuación al contexto del objeto de estudio	1 = No cumple 2 = Cumple parcialmente 3 = Cumple 4 = Cumple totalmente
Utilidad para obtener datos válidos	1 = No cumple 2 = Cumple parcialmente 3 = Cumple 4 = Cumple totalmente

Ítem del cuestionario	Claridad	Relevancia	Coherencia	Adecuación al contexto	Utilidad	Observaciones
Dimensión 1: Actitud y percepción (Escala de Likert)						
1. Tiempo de funcionamiento del negocio en el Mercado Los Esteros.	4	4	4	4	4	
2. Tipo de productos que comercializa principalmente.	4	4	4	4	4	
3. ¿Cómo define las metas de ventas o ganancias para su negocio?	4	4	4	4	4	
4. ¿Realiza algún tipo de presupuesto antes de iniciar el mes o la semana?	3	4	3	4	3	El ítem podría generar respuestas sesgadas si el encuestado no lleva registro formal de presupuestos, se sugiere aclarar que se refiere a presupuestos aproximados.
5. ¿Mantiene el dinero del negocio totalmente separado de sus gastos personales/familiares?	4	4	4	4	4	
6. ¿Con qué frecuencia tiene dificultades para pagar a sus proveedores o cubrir gastos operativos a tiempo?	3	4	3	3	3	El ítem aborda un comportamiento financiero negativo (dificultades de pago), lo que podría inducir respuestas socialmente deseadas.
7. ¿Conoce con exactitud cuánto es la ganancia neta (utilidad) de su negocio después de restar todos los costos, incluido su sueldo?	3	4	3	4	3	Puede ser difícil para el participante estimar utilidad neta exacta, se recomienda permitir aproximaciones.
8. ¿Cómo decide qué cantidad de mercadería comprar para reabastecerse?	4	4	4	4	4	
9. ¿A cuánto ascienden sus ventas totales en un mes promedio antes de pagar gastos?	4	4	4	4	4	
10. De todo el dinero que vende, ¿cuánto destina nuevamente a la compra de productos?	3	4	3	4	3	El ítem requiere precisión en porcentajes, lo que puede generar variabilidad.

							en la interpretación, se recomienda especificar rango aproximado.
11	¿Cuánto suman aproximadamente sus gastos fijos mensuales (Alquiler, servicios básicos, transporte, impuestos, sueldos de ayudantes)?	3	4	3	3	3	Algunos participantes podrían no tener registro exacto de gastos fijos; se sugiere aceptar aproximaciones.
12	Actualmente, ¿a cuánto asciende el total de las deudas que tiene el negocio (suma de bancos, prestamistas y proveedores)?	3	4	3	3	3	Item sensible que puede inducir desconfianza social o subestimación de deudas; se recomienda confidencialidad.
13	De los créditos o préstamos que mantiene actualmente para el negocio, ¿cuál es su principal fuente de financiamiento y la tasa de interés aproximada?	4	4	4	4	4	
14	¿Mantiene un fondo de emergencia o dinero guardado exclusivamente para cubrir imprevistos o gastos fijos del negocio, si las ventas fueran cero o muy bajas? Si es así, ¿de cuánto es el valor?	3	4	3	4	3	La redacción es extensa y combina varias ideas; se recomienda simplificar y dividir en dos preguntas si es necesario.
15	Si tuviera que valorar económicamente su negocio hoy (sumando el valor de la mercadería actual, vitrinas, balanzas, frigoríficos y el efectivo en caja, ¿a cuánto equivaldría su activo total?	4	4	4	4	4	

VALORACIÓN GENERAL DEL CUESTIONARIO

Criterio general	Valoración (1-4)	Observaciones generales
Claridad general del instrumento	3	La mayoría de los ítems son claros, pero algunos presentan redacción extensa o combinan varias ideas.
Pertinencia y alineación con objetivos	4	
Estructura lógica y fluidez	4	

Contextualización adecuada al objeto de estudio	4	
Potencial para obtener datos válidos y confiables	3	Algunos ítems sensibles o que requieren estimaciones precisas podrían afectar la confiabilidad; se recomienda aplicar prueba piloto y garantizar confidencialidad.

RECOMENDACIONES DEL EXPERTO (opcional):

Organizar las preguntas por variables y, dentro de cada variable, por sus respectivas dimensiones.

Simplificar redacción de ítems largos o que combinan varias ideas (ej. ítems 10 y 14).

Aclarar que algunos ítems permiten estimaciones aproximadas cuando el participante no tiene registros exactos (ej. ítems 7, 11).

Señalar confidencialidad y anonimato para ítems sensibles (ej. 6 y 12) para reducir sesgo de deseabilidad social.

Considerar prueba piloto para verificar comprensión, consistencia y confiabilidad del cuestionario.

Analizar los resultados mediante indicadores de confiabilidad estadística (Alfa de Cronbach) antes de la aplicación definitiva.



Firma del Experto Evaluador

Anexo 2 - Segunda validación de la encuesta por experto



Facultad de Ciencias Administrativas,
Contables y Comerciales
Carrera de Finanzas

UNIVERSIDAD LAICA ELOY ALFARO DE MANABI
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS, CONTABLES Y COMERCIO
CARRERA DE FINANZAS

DATOS DEL EVALUADOR	
Nota: esta información es la solicitada para cumplir con el etapa general de la evaluación del cuestionario.	
Nombre del evaluador	Juan Carlos Cevallos Hogg
Documento de identidad	1300000000
Título de Cuarto Nivel	Financiera

VALIDACIÓN DE EXPERTOS DEL CUESTIONARIO DE INVESTIGACIÓN

Tema: Planificación financiera y su incidencia en la sostenibilidad económica de los comerciantes minoristas del mercado Los Esteros, Manabí.

Problemática:
En la actualidad, los comerciantes minoristas del Mercado Los Esteros de Manabí cumplen un papel fundamental dentro de la economía local y de la estructura popular y social, ya que contribuyen a la generación de empleo y al abastecimiento de productos de primera necesidad para la comunidad. No obstante, gran parte de estos negocios presenta limitaciones en su gestión financiera, principalmente por la falta de una planeación adecuada que afronte el uso eficiente de los recursos y asegure su sostenibilidad a largo plazo. En la mayoría de los casos, las decisiones financieras se toman de manera empírica, basadas en la experiencia o en la necesidad del momento, lo que provoca desorganización en el control de ingresos y egresos, inexhaustos de presupuestos y poca supervisión del flujo de caja. Esto situación reduce la capacidad de los comerciantes para analizar su rentabilidad, anticiparse a riesgos y tomar decisiones económicas más acertadas.

Objetivo General:
Analizar cómo la planeación financiera influye en la sostenibilidad económica de los comerciantes minoristas del Mercado Los Esteros de Manabí.

Objetivos Específicos:

Av. Circunvalación Vía a San Mateo
www.uleam.edu.ec





Facultad de Ciencias Administrativas,
Contables y Comerciales
Carrera de Finanzas

- Identificar los prácticas de planeación financiera utilizadas por los comerciantes minoristas.
- Evaluar el nivel de sostenibilidad económica de los negocios del Mercado Los Esteros.
- Establecer estrategias de desempeño financiero que reduzcan la incidencia de la planeación en la sostenibilidad de los negocios.
- Desarrollar estrategias de planeación financiera que permitan mejorar la rentabilidad y sostenibilidad económica de los comerciantes.

CRITERIOS DE EVALUACIÓN	ESCALA DE VALORACIÓN
Cantidad de las preguntas	1 = No cumple 2 = Cumple parcialmente 3 = Cumple 4 = Cumple totalmente
Relevancia respecto a los objetivos de investigación	1 = No cumple 2 = Cumple parcialmente 3 = Cumple 4 = Cumple totalmente
Coherencia y secuencia lógica	1 = No cumple 2 = Cumple parcialmente 3 = Cumple 4 = Cumple totalmente
Adecuación al contexto del objeto de estudio	1 = No cumple 2 = Cumple parcialmente 3 = Cumple 4 = Cumple totalmente
Utilidad para otros estudios similares	1 = No cumple 2 = Cumple parcialmente 3 = Cumple 4 = Cumple totalmente

Av. Circunvalación Vía a San Mateo
www.uleam.edu.ec



Item	1	2	3	4	5	Comentarios
1. ¿Tiene el instrumento de medición un propósito claro?	2	3	3	2	3	Se debe preguntar: ¿Por qué?
2. ¿Tiene el instrumento de medición un propósito claro?	2	3	3	2	2	Por qué?
3. ¿Contiene el instrumento de medición preguntas para responder?	2	3	3	3	3	No tiene enfoque
4. ¿Muestra el instrumento de medición ejemplos de las preguntas que se harán?	4	4	4	4	4	
5. ¿Muestra el instrumento de medición ejemplos de las preguntas que se harán?	4	4	4	4	4	
6. ¿Muestra el instrumento de medición ejemplos de las preguntas que se harán?	4	4	4	4	4	
7. ¿Muestra el instrumento de medición ejemplos de las preguntas que se harán?	2	3	3	3	3	No tiene enfoque
8. ¿Muestra el instrumento de medición ejemplos de las preguntas que se harán?	2	3	3	3	3	No tiene enfoque
9. ¿Muestra el instrumento de medición ejemplos de las preguntas que se harán?	2	3	3	3	3	No tiene enfoque
10. ¿Muestra el instrumento de medición ejemplos de las preguntas que se harán?	4	4	4	4	4	
11. ¿Muestra el instrumento de medición ejemplos de las preguntas que se harán?	2	3	3	3	3	Lo pregunta no es clara, se debe mejorar
12. ¿Muestra el instrumento de medición ejemplos de las preguntas que se harán?	4	4	4	4	4	
13. ¿Muestra el instrumento de medición ejemplos de las preguntas que se harán?	4	4	4	4	4	
14. ¿Muestra el instrumento de medición ejemplos de las preguntas que se harán?	4	4	4	4	4	

15. ¿Muestra el instrumento de medición ejemplos de las preguntas que se harán?	2	3	3	3	4	Por qué?
---	---	---	---	---	---	----------

VALORACIÓN GENERAL DEL CUESTIONARIO

Claridad general del instrumento
Pertinencia y alineación con objetivos
Estructura lógica y fluidez
Contextualización adecuada al objeto de estudio
Potencial para obtener datos válidos y confiables

RECOMENDACIONES DEL EXPERTO (opcional)

Presentar una lista de preguntas de inicio, no sobre las 2 variables del tema
Las preguntas no muestran el enfoque por qué las preguntas

Firma del Experto Evaluador

Anexo 3 - Tercera validación de la encuesta por experto



Facultad de Ciencias Administrativas,
Contables y Comercio
Carrera de Finanzas

UNIVERSIDAD LAICA ELOY ALFARO DE MANABÍ
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS, CONTABLES Y COMERCIO
CARRERA DE FINANZAS

DATOS DEL EVALUADOR	
Nota: esta información se le solicita para cumplir como etapa previa a la evaluación del instrumento	
Nombre del evaluador	Ing. Gema Acosta Vera
Documento de identidad	1313436188
Título de Cuarto Nivel	MAGISTER EN PEDAGOGÍA DE LOS IDIOMAS NACIONALES Y EXTRANJEROS MENCIÓN EN ENSEÑANZA DEL INGLÉS

VALIDACIÓN DE EXPERTOS DEL CUESTIONARIO DE INVESTIGACIÓN

Tema: Planeación financiera y su incidencia en la sostenibilidad económica de los comerciantes minoristas del mercado Los Esteros, Manta

Problemática

En la actualidad, los comerciantes minoristas del Mercado Los Esteros de Manta cumplen un papel fundamental dentro de la economía local y de la economía popular y solidaria, ya que contribuyen a la generación de empleo y al abastecimiento de productos de primera necesidad para la comunidad. No obstante, gran parte de estos negocios presenta limitaciones en su gestión financiera, principalmente por la falta de una planeación estructurada que oriente el uso eficiente de los recursos y asegure su sostenibilidad a largo plazo. En la mayoría de los casos, las decisiones financieras se toman de manera empírica, basadas en la experiencia o en la necesidad del momento, lo que provoca desorganización en el control de ingresos y egresos, inexistencia de presupuestos y poca supervisión del flujo de caja. Esta situación reduce la capacidad de los comerciantes para analizar su rentabilidad, anticiparse a riesgos y tomar decisiones económicas más acertadas.

Objetivo General

Analizar cómo la planeación financiera influye en la sostenibilidad económica de los comerciantes minoristas del Mercado Los Esteros de Manta.

Av. Circunvalación Vía a San Mateo
www.uleam.edu.ec



Facultad de Ciencias Administrativas,
Contables y Comercio
Carrera de Finanzas

Objetivos Específicos

1. Identificar las prácticas de planeación financiera utilizadas por los comerciantes minoristas.
2. Evaluar el nivel de sostenibilidad económica de los negocios del Mercado Los Esteros.
3. Establecer métricas de desempeño financiero que validen la incidencia de la planificación en la sostenibilidad de los negocios.
4. Diseñar estrategias de planeación financiera que permitan mejorar la estabilidad y sostenibilidad económica de los comerciantes.

CRITERIOS DE EVALUACIÓN	ESCALA DE VALORACIÓN
Claridad de las preguntas	1 = No cumple 2 = Cumple parcialmente 3 = Cumple 4 = Cumple totalmente
Relevancia respecto a los objetivos de investigación	1 = No cumple 2 = Cumple parcialmente 3 = Cumple 4 = Cumple totalmente
Coherencia y secuencia lógica	1 = No cumple 2 = Cumple parcialmente 3 = Cumple 4 = Cumple totalmente
Adecuación al contexto del objeto de estudio	1 = No cumple 2 = Cumple parcialmente 3 = Cumple 4 = Cumple totalmente
Utilidad para obtener datos válidos	1 = No cumple 2 = Cumple parcialmente 3 = Cumple 4 = Cumple totalmente

Av. Circunvalación Vía a San Mateo
www.uleam.edu.ec





Uleam
UNIVERSIDAD LAICA
ELOY ALFARO DE MANABI

Facultad de Ciencias Administrativas,
Contables y Comercio

Carretera de Financiera
TABLA DE VALIDACIÓN DE ÍTEMES

Item del cuestionario	Cantidad	Relevancia	Coherencia	Adecuación al contexto	Utilidad	Observaciones
Variable independiente: Planeación financiera						
Dimensión 1: Objetivos financieros						
1 Establezco metas económicas concretas y medibles para mi negocio que me guían al momento de tomar decisiones financieras.	4	4	4	4	4	
2 Tomo decisiones financieras de mi negocio pensando no solo en el beneficio inmediato, sino en cómo me ayudarán a fortalecer y hacer crecer mi negocio con el tiempo.	4	4	4	4	4	
Dimensión 2: Administración del capital de trabajo						
3 Gestiono eficientemente el dinero disponible de mi negocio para cubrir los gastos diarios sin necesidad de recurrir a préstamos informales o créditos externos.	4	4	4	4	4	
4 Separo el dinero de mi negocio del dinero personal, lo que me permite conocer con claridad cuánto gana realmente mi actividad comercial.	4	4	4	4	4	
Dimensión 3: Elaboración del presupuesto maestro						
5 Elaboro un presupuesto mensual donde proyectó cuánto voy a gastar y cuánto espero recibir de mis ventas antes de tomar decisiones de compra.	4	4	4	4	4	
6 Comparo regularmente los gastos reales de mi negocio con lo que había presupuestado, para detectar y corregir desviaciones a tiempo.	4	4	4	4	4	
Dimensión 4: Planeación financiera (general)						
7 Aplico una planeación financiera organizada en mi negocio que integra metas claras, control del capital y un presupuesto definido.	4	4	4	4	4	
Variable dependiente: Sostenibilidad económica						
Dimensión 1: Indicadores de sostenibilidad económica						
8 Verifico que el dinero disponible en mi negocio es suficiente para cubrir mis pagos y gastos corrientes del mes sin que las operaciones de mi negocio se vean afectadas.	4	4	4	4	4	



Uleam
UNIVERSIDAD LAICA
ELOY ALFARO DE MANABI

Facultad de Ciencias Administrativas,
Contables y Comercio

Carretera de Financiera

9 Antes de adquirir una deuda o crédito para mi negocio, evalúo si las ganancias me alcanzarán para pagarlo sin poner en riesgo mis operaciones.	4	4	4	4	4	
Dimensión 2: Gestión financiera eficiente						
10 Identifico y elimino gastos innecesarios de mi negocio para asegurarme de que cada gasto que realizo contribuye directamente a su funcionamiento.	4	4	4	4	4	
11 Antes de realizar un gasto o inversión importante en mi negocio, evalúo si el beneficio que voy a obtener supera lo que voy a desembolsar.	4	4	4	4	4	
Dimensión 3: Rentabilidad a largo plazo						
12 Reinvierto parte de las ganancias de mi negocio de forma planificada para mejorarlo o ampliarlo, en lugar de retirar todo el dinero para gastos personales.	4	4	4	4	4	
13 Reviso si las ganancias netas de mi negocio son constantes mes a mes, lo que me permite saber si mi negocio es rentable a largo plazo.	4	4	4	4	4	
Dimensión 4: Sostenibilidad económica (general)						
14 Reviso periódicamente si mi negocio está siendo sostenible económicamente, es decir, si genera las ganancias suficientes para mantenerse y seguir creciendo.	4	4	4	4	4	



Uleam
UNIVERSIDAD LAICA
ELOY ALFARO DE MANABI

Facultad de Ciencias Administrativas,
Contables y Comercio

Carretera de Financiera

VALORACIÓN GENERAL DEL CUESTIONARIO

Criterio general	Valoración (1-4)	Observaciones generales
Claridad general del instrumento	4	
Pertinencia y alineación con objetivos	4	
Estructura lógica y fluidez	4	
Contextualización adecuada al objeto de estudio	4	
Potencial para obtener datos válidos y confiables	4	

RECOMENDACIONES DEL EXPERTO (opcional):

Aprobado sin modificaciones



Firma del Experto Evaluador

Planeación financiera y su incidencia en la sostenibilidad económica de los comerciantes minoristas del Mercado Los Esteros de Manta.

Estimado comerciante: Las siguientes afirmaciones describen prácticas relacionadas con la gestión financiera de su negocio. Por favor, seleccione la opción que mejor refleje su situación actual.

Sus respuestas son anónimas y serán usadas únicamente con fines académicos.

1. ¿Establece metas económicas concretas y medibles para su negocio que le guían al momento de tomar decisiones financieras?

- 1 - Siempre Aplico
- 2 - Frecuentemente aplico
- 3 - Ocasionalmente aplico
- 4 - Raramente aplico
- 5 - Nunca aplico

2. ¿Toma decisiones financieras de su negocio pensando cómo le ayudarán a fortalecer y hacer crecer su negocio con el tiempo?

*

- 1 - Siempre Aplico
- 2 - Frecuentemente aplico
- 3 - Ocasionalmente aplico
- 4 - Raramente aplico
- 5 - Nunca aplico

3. ¿Gestiona eficientemente el dinero disponible de su negocio para cubrir los gastos diarios sin necesidad de recurrir a préstamos informales o créditos externos?

- 1 - Siempre Aplico
- 2 - Frecuentemente aplico
- 3 - Ocasionalmente aplico
- 4 - Raramente aplico
- 5 - Nunca aplico

4. ¿Separa el dinero de su negocio del dinero personal, lo que le permite conocer con claridad cuánto gana realmente su actividad comercial?

- 1 - Siempre Aplico
- 2 - Frecuentemente aplico
- 3 - Ocasionalmente aplico

- 4 - Raramente aplico
- 5 - Nunca aplico

5. ¿Elabora un presupuesto mensual donde proyecta cuánto va a gastar y cuánto espera recibir de sus ventas antes de tomar decisiones de compra?

- 1 - Siempre Aplico
- 2 - Frecuentemente aplico
- 3 - Ocasionalmente aplico
- 4 - Raramente aplico
- 5 - Nunca aplico

6. ¿Compara regularmente los gastos reales de su negocio con lo que había presupuestado, para detectar y corregir desviaciones a tiempo?

- 1 - Siempre Aplico
- 2 - Frecuentemente aplico
- 3 - Ocasionalmente aplico
- 4 - Raramente aplico
- 5 - Nunca aplico

7. ¿Aplica una planeación financiera organizada en su negocio que integra metas claras, control del capital y un presupuesto definido?

- 1 - Siempre Aplico
- 2 - Frecuentemente aplico
- 3 - Ocasionalmente aplico
- 4 - Raramente aplico
- 5 - Nunca aplico

8. ¿Verifica que el dinero disponible en su negocio es suficiente para cubrir sus pagos y gastos corrientes del mes sin que las operaciones de su negocio se vean afectadas?

- 1 - Siempre Aplico
- 2 - Frecuentemente aplico
- 3 - Ocasionalmente aplico
- 4 - Raramente aplico
- 5 - Nunca aplico

9. ¿Antes de adquirir una deuda o crédito para su negocio, evalúa si las ganancias le alcanzarán para pagarlo sin poner en riesgo sus operaciones?

- 1 - Siempre Aplico
- 2 - Frecuentemente aplico
- 3 - Ocasionalmente aplico
- 4 - Raramente aplico
- 5 - Nunca aplico

10. ¿Identifica y elimina gastos innecesarios de su negocio para asegurarse de que cada gasto que realiza contribuye directamente a su funcionamiento?

- 1 - Siempre Aplico
- 2 - Frecuentemente aplico
- 3 - Ocasionalmente aplico
- 4 - Raramente aplico
- 5 - Nunca aplico

11. ¿Antes de realizar un gasto o inversión importante en su negocio, evalúa si el beneficio que va a obtener supera lo que va a desembolsar?

- 1 - Siempre Aplico
- 2 - Frecuentemente aplico
- 3 - Ocasionalmente aplico
- 4 - Raramente aplico
- 5 - Nunca aplico

12. ¿Reinvierte parte de las ganancias de su negocio de forma planificada para mejorarlo o ampliarlo?

- 1 - Siempre Aplico
- 2 - Frecuentemente aplico
- 3 - Ocasionalmente aplico
- 4 - Raramente aplico
- 5 - Nunca aplico

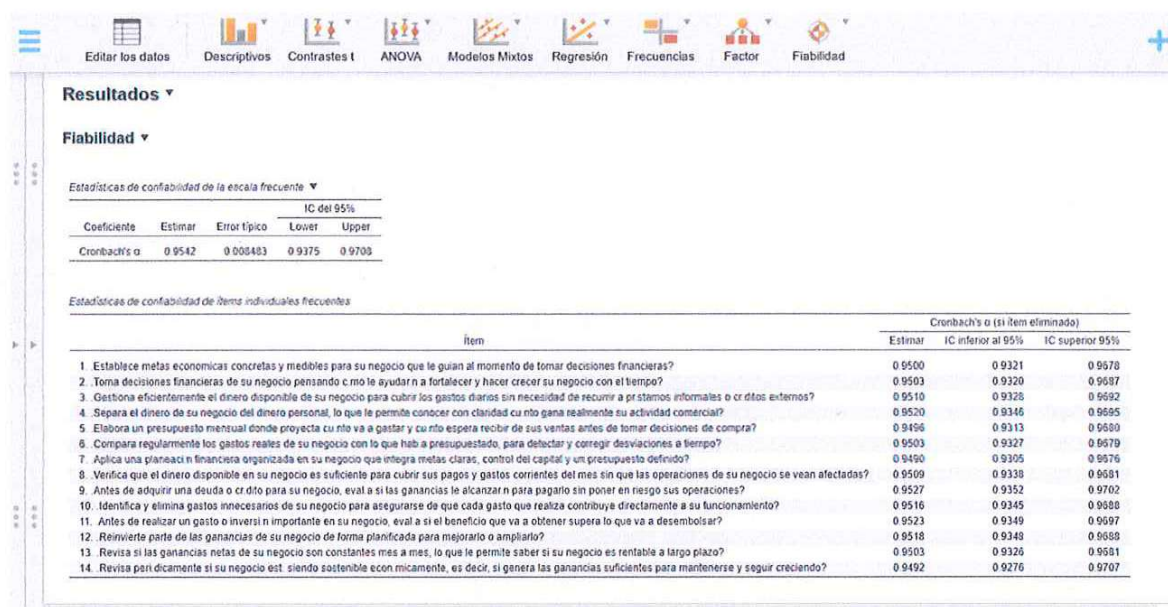
13. ¿Revisa si las ganancias netas de su negocio son constantes mes a mes, lo que le permite saber si su negocio es rentable a largo plazo?

- 1 - Siempre Aplico
- 2 - Frecuentemente aplico
- 3 - Ocasionalmente aplico
- 4 - Raramente aplico
- 5 - Nunca aplico

14. ¿Revisa periódicamente si su negocio está siendo sostenible económicamente, es decir, si genera las ganancias suficientes para mantenerse y seguir creciendo?

- 1 - Siempre Aplico
- 2 - Frecuentemente aplico
- 3 - Ocasionalmente aplico
- 4 - Raramente aplico
- 5 - Nunca aplico

Anexo 5 - Aplicación de análisis de confiabilidad. Método Alpha de Cronbach – Programa JASP



Resultados ▾

Fiabilidad ▾

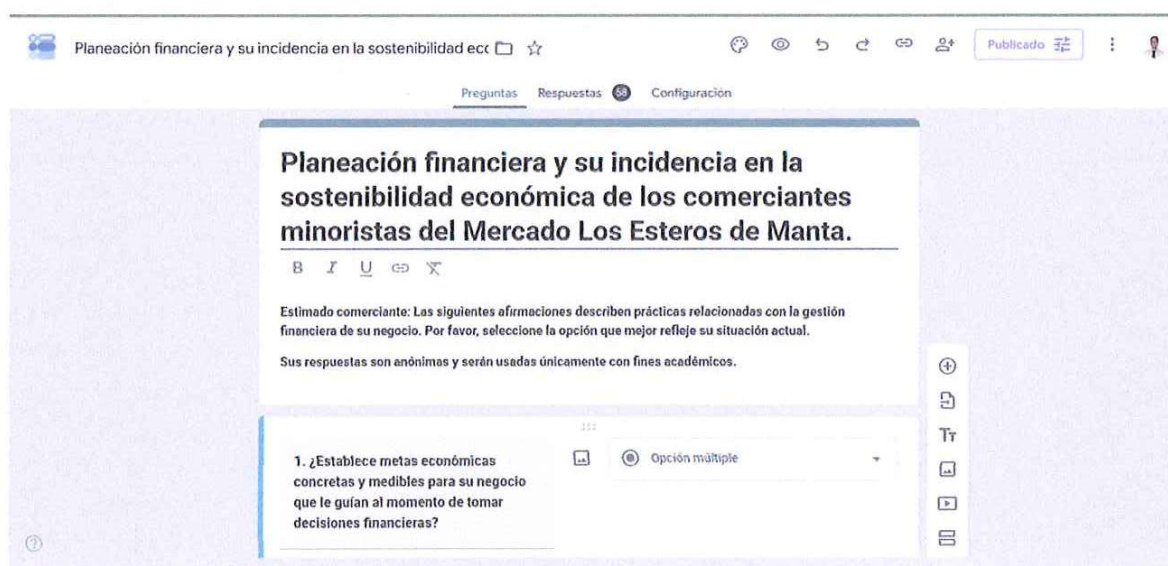
Estadísticas de confiabilidad de la escala frecuente ▾

Coeficiente	Estimar	Error típico	IC del 95%	
			Lower	Upper
Cronbach's α	0.9542	0.008483	0.9375	0.9708

Estadísticas de confiabilidad de ítems individuales frecuentes

Ítem	Estimar	Cronbach's α (si ítem eliminado)	
		IC inferior al 95%	IC superior 95%
1. Establece metas económicas concretas y medibles para su negocio que le guían al momento de tomar decisiones financieras?	0.9500	0.9321	0.9678
2. Toma decisiones financieras de su negocio pensando cómo le ayudará a fortalecer y hacer crecer su negocio con el tiempo?	0.9503	0.9320	0.9697
3. Gestiona eficientemente el dinero disponible de su negocio para cubrir los gastos diarios sin necesidad de recurrir a préstamos informales o créditos externos?	0.9510	0.9326	0.9692
4. Separa el dinero de su negocio del dinero personal, lo que le permite conocer con claridad cuánto gana realmente su actividad comercial?	0.9520	0.9346	0.9695
5. Elabora un presupuesto mensual donde proyecta cuánto va a gastar y cuánto espera recibir de sus ventas antes de tomar decisiones de compra?	0.9456	0.9313	0.9680
6. Compara regularmente los gastos reales de su negocio con lo que había presupuestado, para detectar y corregir desviaciones a tiempo?	0.9503	0.9327	0.9679
7. Aplica una planeación financiera organizada en su negocio que integra metas claras, control del capital y un presupuesto definido?	0.9490	0.9305	0.9676
8. Verifica que el dinero disponible en su negocio es suficiente para cubrir sus pagos y gastos corrientes del mes sin que las operaciones de su negocio se vean afectadas?	0.9509	0.9338	0.9681
9. Antes de adquirir una deuda o crédito para su negocio, evalúa si las ganancias le alcanzarán para pagarlo sin poner en riesgo sus operaciones?	0.9527	0.9352	0.9702
10. Identifica y elimina gastos innecesarios de su negocio para asegurarse de que cada gasto que realiza contribuye directamente a su funcionamiento?	0.9516	0.9345	0.9688
11. Antes de realizar un gasto o inversión importante en su negocio, evalúa si el beneficio que va a obtener supera lo que va a desembolsar?	0.9523	0.9349	0.9697
12. Reinvierte parte de las ganancias de su negocio de forma planificada para mejorarlo o ampliarlo?	0.9518	0.9348	0.9688
13. Revisa si las ganancias netas de su negocio son constantes mes a mes, lo que le permite saber si su negocio es rentable a largo plazo?	0.9503	0.9326	0.9681
14. Revisa periódicamente si su negocio está siendo sostenible económicamente, es decir, si genera las ganancias suficientes para mantenerse y seguir creciendo?	0.9492	0.9276	0.9707

Anexo 6 - Encuesta aplicada mediante Forms.



Planeación financiera y su incidencia en la sostenibilidad económica de los comerciantes minoristas del Mercado Los Esteros de Manta.

Estimado comerciante: Las siguientes afirmaciones describen prácticas relacionadas con la gestión financiera de su negocio. Por favor, seleccione la opción que mejor refleje su situación actual.

Sus respuestas son anónimas y serán usadas únicamente con fines académicos.

1. ¿Establece metas económicas concretas y medibles para su negocio que le guían al momento de tomar decisiones financieras?

Opción múltiple

Anexo 7 - Resultados de la encuesta aplicada

Planeación financiera y su incidencia en la sostenibilidad econ... ☆ ⓘ

Archivo Editar Ver Insertar Formato Datos Herramientas Extensiones A₁

100% \$ % 0.00 123 Roboto - 10 + B I A

B1 1. ¿Establece metas económicas concretas y medibles para su negocio que le guíen al momento de tomar decisiones financieras?

	B	C	D	E
1	1. ¿Establece metas económicas concretas y medibles para su negocio que le guíen al momento de tomar decisiones financieras?	2. ¿Toma decisiones financieras de su negocio que le guíen al momento de tomar decisiones financieras?	3. ¿Gestiona eficientemente el dinero disponible para su negocio que le guíen al momento de tomar decisiones financieras?	4. ¿Separa el dinero de su negocio del dinero personal que le guíen al momento de tomar decisiones financieras?
2	2 - Frecuentemente aplico	2 - Frecuentemente aplico	2 - Frecuentemente aplico	3 - Ocasionalmente aplico
3	3 - Ocasionalmente aplico	2 - Frecuentemente aplico	3 - Ocasionalmente aplico	2 - Frecuentemente aplico
4	3 - Ocasionalmente aplico	3 - Ocasionalmente aplico	3 - Ocasionalmente aplico	4 - Raramente aplico
5	1 - Siempre Aplico	3 - Ocasionalmente aplico	1 - Siempre Aplico	1 - Siempre Aplico
6	3 - Ocasionalmente aplico	3 - Ocasionalmente aplico	3 - Ocasionalmente aplico	2 - Frecuentemente aplico
7	2 - Frecuentemente aplico	3 - Ocasionalmente aplico	3 - Ocasionalmente aplico	1 - Siempre Aplico
8	2 - Frecuentemente aplico	3 - Ocasionalmente aplico	3 - Ocasionalmente aplico	1 - Siempre Aplico
9	3 - Ocasionalmente aplico	3 - Ocasionalmente aplico	2 - Frecuentemente aplico	2 - Frecuentemente aplico
10	2 - Frecuentemente aplico	2 - Frecuentemente aplico	2 - Frecuentemente aplico	1 - Siempre Aplico
11	2 - Frecuentemente aplico	3 - Ocasionalmente aplico	2 - Frecuentemente aplico	2 - Frecuentemente aplico
12	2 - Frecuentemente aplico	3 - Ocasionalmente aplico	3 - Ocasionalmente aplico	2 - Frecuentemente aplico
13	1 - Siempre Aplico	1 - Siempre Aplico	1 - Siempre Aplico	2 - Frecuentemente aplico

+ Respuestas de formulario 1