



UNIVERSIDAD LAICA ELOY ALFARO DE MANABÍ

**INFORME FINAL DEL PROYECTO DE INVESTIGACIÓN, PREVIO
A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE LICENCIADA EN
CONTABILIDAD Y AUDITORÍA**

TÍTULO:

“Planificación financiera como herramienta para la toma de decisiones en los artesanos que producen sombreros en la ciudad de Montecristi”

AUTORA: Karla Michelle Cuenca Palma

TUTORA: Ing. Carmen Ebelina Gutiérrez Zambrano

Facultad de Ciencias Administrativas, Contables y Comercio

Carrera Contabilidad y Auditoría

Manta-Manabí-Ecuador

Diciembre, 2024

 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 INTEGRACIÓN CURRICULAR	REVISIÓN: 1 Página 1 de 1

CERTIFICACIÓN

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

Haber dirigido, revisado y aprobado preliminarmente el Trabajo de Integración Curricular bajo la autoría de la estudiante Cuenca Palma Karla Michelle, legalmente matriculado/a en la carrera de Contabilidad y Auditoría, período académico 2024-2025-2, cumpliendo el total de 384 horas, cuyo tema del proyecto o núcleo problemática es **"Planificación financiera como herramienta para la toma de decisiones en los artesanos que producen sombreros en la ciudad de Montecristi"**

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 suficientes 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.

Lugar, 20 de diciembre del 2024.

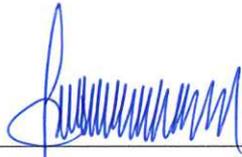
Lo certifico,



Mg. Carmen E. Gutiérrez Zambrano.
Docente Tutor(a)
Área: Contabilidad y Auditoría

APROBACIÓN DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN POR EL TRIBUNAL

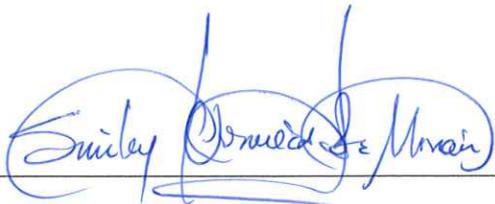
Los suscritos declaran que han aprobado el proyecto de investigación “Planificación financiera como herramienta para la toma de decisiones en los artesanos que producen sombreros en la ciudad de Montecristi” que ha sido propuesto, desarrollado y sustentado por: Cuenca Palma Karla Michelle, previa a la obtención del título de Licenciado de Contabilidad y Auditoría, de acuerdo con el Reglamento para la elaboración de proyecto de investigación de la Universidad Laica “Eloy Alfaro” de Manabí “ULEAM”



Ing. Soledispa Lueas Fausto Freddy,

PhD

**PRESIDENTE DEL TRIBUNAL DE
TITULACIÓN**



Ing. Vinuesa Tello Shirley

Elizabeth, Mgs.

MIEMBRO DEL TRIBUNAL



Ing. Tomala Pinto Jesús Jacinto,

Mgs

MIEMBRO DEL TRIBUNAL DE

DECLARACIÓN DE AUTORÍA

Quien suscribe, Cuenca Palma Karla Michelle, declaro libre u voluntariamente que el presente tema de investigación: “Planificación financiera como herramienta para la toma de decisiones en los artesanos que producen sombreros en la ciudad de Montecristi”. Es original, autentico y personal. En tal virtud que si el contenido para los efectos legales y académicos que se desmiembra en el presente trabajo final es y será de mi exclusiva responsabilidad legal y académica.

Contando con una investigación integra y respetando los debidos derechos de autor de cada una de las fuentes bibliográficas estipuladas dentro del contexto.

El presente informe es patrimonio de la Universidad Laica Eloy Alfaro de Manabí y de la Carrera de licenciatura en Contabilidad y Auditoría.

A handwritten signature in blue ink, appearing to read 'Karla Michelle Cuenca', is written over a horizontal line.

Cuenca Palma Karla Michelle

C.I. 1312600941

DEDICATORIA

A Dios, que ha sido mi luz en los momentos de oscuridad, mi fortaleza en las adversidades y mi guía en cada paso de este camino. Sin su gracia y su amor infinito, nada de esto habría sido posible. A él le entrego este logro como un testimonio de fe y agradecimiento.

A mis padres, quienes con su amor incondicional y sacrificios incansables han sido mi mayor ejemplo de perseverancia, esfuerzo y dedicación. Gracias por ser el pilar que sostiene mis sueños, por creer y confiar en mí incluso en los momentos en los que dude de mí misma, y por darme las herramientas para enfrentar la vida con valentía y determinación. Este logro también es de ustedes por todo lo que representan en mi vida.

A mis hermanos, mis compañeros de vida, quienes he compartido alegrías, retos y aprendizajes. Su amor, apoyo y confianza han sido una fuente inagotable de motivación. Gracias por ser mi refugio, mi fuerza y por recordarme siempre el valor de la unión familiar.

A mis abuelitos, que son un símbolo de sabiduría, amor y fortaleza. Sus consejos, historias y valores me han acompañado en cada paso, y su apoyo constante ha sido una bendición en mi vida. Gracias por enseñarme con su ejemplo lo que significa la verdadera dedicación, el cariño genuino y la importancia de la familia.

A mi pareja sentimental, quien ha sido mi fortaleza, mi motivación y mi cómplice en este camino. Gracias por tu paciencia, por tu fe en mis capacidades, por ser mi impulso en los momentos de debilidad y por brindarme un amor tan puro y sincero que ha sido un motor constante para seguir adelante. Tu compañía hace que cada paso del camino sea más significativo, y este logro también es para ti.

A cada uno de ustedes, les dedico este logro con el corazón lleno de gratitud. Este es el fruto no solo de mi esfuerzo, sino también del amor, la fe y el apoyo que siempre me han brindado. Gracias por estar en mi vida y por ser mi mayor bendición

ÍNDICE DE CONTENIDO

CERTIFICACIÓN DEL TUTOR	II
APROBACIÓN DEL TRIBUNAL.....	III
DECLARACIÓN DE AUTORÍA.....	IV
DEDICATORIA	V
RECONOCIMIENTO.....	VI
RESUMEN.....	1
ABSTRACT.....	2
Introducción	3
Capítulo I.....	5
marco teórico.....	5
1.1 Fundamentación teórica	5
1.1.1 Variable independiente	5
1.1.2 Variable dependiente	11
1.2 Antecedentes investigativos	17
Capítulo II.	20
2. Diagnóstico o estudio de campo	20
2.1 Metodología.....	20
2.1.1 Modalidad de investigación.....	20
2.1.2 Tipo de investigación.....	20
2.1.3 Población y muestra.....	21
2.2 Técnicas e instrumentos	22
2.2.1 Encuesta	22
2.3 Análisis e interpretación resultados.....	22
2.3.1. Ampliación de la encuesta	22
2.3.2. Triangulación de información.....	36
Capítulo III.	39

3. Propuesta.....	39
3.1 Título	39
3.2 Justificación.....	39
3.3 Objetivo General	39
3.3.1. Objetivos Específicos.	39
3.4 Beneficiarios.....	40
3.5 Factibilidad.....	40
3.5.1. Factibilidad financiera	40
3.5.2. Factibilidad legal	40
3.5.3. Factibilidad técnica	41
3.6 Desarrollo de la propuesta.....	41
3.6.1. Características y necesidades financieras específicas de los artesanos	41
3.6.2. Estrategias prácticas y herramientas de planificación financiera que permitan optimizar la gestión de costos, presupuestos y proyecciones financieras.	44
3.6.3. Acciones para mejorar la comercialización de los sombreros.....	48
Conclusiones	49
Recomendaciones.....	50
Bibliografía	51
Anexos	54

Índice de figuras

Figura 1. Características de la planificación financiera	6
Figura 2. ¿Cuál es su formación académica?.....	23
Figura 3. ¿Hace cuánto tiempo se dedica a la producción de sombreros?.....	23
Figura 4. ¿Cuál es el volumen promedio de producción de sombreros por mes?.....	24
Figura 5. ¿Cuántas personas trabajan en su negocio (incluyéndose usted)?.....	24
Figura 6. ¿Dónde comercializa sus sombreros (mercado local, ferias, internet)?.....	25
Figura 7. ¿Cómo ha impactado la utilización de la planificación financiera en su empresa?..	25
Figura 8. ¿Qué herramientas del plan financiero ha utilizado para su negocio de sombreros?26	
Figura 9. ¿Qué aspectos considera más importantes al planificar las finanzas de su emprendimiento (costos de producción, precios de venta, márgenes de ganancia, etc)?	26
Figura 10. ¿Lleva un registro de todos los ingresos que obtiene de la venta de sombreros? ¿Cómo lo hace (manual o con herramientas digitales)?	27
Figura 11. ¿Qué aspectos considera para la elaboración de un presupuesto anual o mensual para su negocio?.....	27
Figura 12. ¿Cómo realiza las proyecciones financieras (estimaciones de ingresos y gastos futuros) para su empresa?	28
Figura 13. ¿Ha necesitado financiamiento externo (préstamos, créditos, inversión de terceros) para su negocio de sombreros? Si sí, ¿Para qué los ha utilizado?	28
Figura 14. ¿Cuál es el aporte de la planificación financiera para tomar decisiones sobre las reinversiones en su negocio?.....	29
Figura 15. ¿Cómo influye la planificación financiera en sus decisiones diarias sobre la producción de sombreros?	30
Figura 16. Cree que una planificación financiera adecuada ha mejorado la rentabilidad de su negocio? Si sí ¿De qué manera?	30
Figura 17. ¿Cómo utiliza la planificación financiera para prever posibles periodos de bajas ventas o aumentos en los costos de producción?	31
Figura 18. ¿Utiliza alguna herramienta digital (software, aplicaciones) para la gestión de sus finanzas?.....	32
Figura 19. ¿Qué aportes brindarían las capacitaciones o asesorías sobre la planificación financiera en su establecimiento?	33
Figura 20. ¿Qué tipo de información o recursos financieros cree que podrían ayudarle a mejorar la toma de decisiones en su emprendimiento?	33

RECONOCIMIENTO

Quiero expresar mi más profundo reconocimiento a todas las personas que han sido fundamentales en este camino. En primer lugar, a Dios, mi guía y fortaleza, quien ha sido el faro que ilumina mi vida y me da la paz y sabiduría para superar cada desafío.

Reconozco con gratitud el amor y sacrificio de mis padres, su esfuerzo, dedicación y apoyo incondicional me han permitido llegar hasta aquí. Gracias por ser mi ejemplo mas grande de perseverancia y amor

A mis abuelitos, cuyo cariño y sabiduría han dejado huellas imborrables en mi corazón. Ustedes son la fuente de tanto valores y enseñanzas que me han guiado en este recorrido.

A mis hermanos, quienes han sido mi mayor apoyo, mis compañeros de vida quienes siempre me impulsan a ser mejor.

A mi pareja sentimental, quien ha estado a mi lado en cada momento, siendo mi mayor motivación y apoyo. Gracias por creer en mí, por acompañarme con paciencia, amor y por ser mi refugio en los días más difíciles.

Y a mi tutora Ing. Carmen Gutiérrez, quien con su guía, conocimiento y dedicación hizo posible que este proyecto tomara forma y se convierta en una realidad. Gracias por su tiempo, por su paciencia y por enseñarme que el aprendizaje va más allá del contenido, que también implica compromiso, disciplina y esfuerzo, Su apoyo fue fundamental en cada etapa de este proceso.

Figura 21. ¿Qué tipo de información o recursos financieros cree que podrían ayudarle a mejorar la toma de decisiones en su emprendimiento?	35
Figura 22. ¿Cómo la planificación financiera le ayuda a identificar oportunidades de expansión o mejoras en su negocio?	35
Figura 23. ¿Qué decisiones ha tomado a partir de sus análisis financieros para asegurar el crecimiento de su emprendimiento?	36

Índice de tablas

Tabla 1. Indicadores financieros	8
Tabla 2. Etapas de la toma de decisiones	12
Tabla 3. Toma de decisiones estratégicas para la innovación y competitividad.....	14
Tabla 4.....	37
Tabla 5. Estado de resultados.....	41
Tabla 6. Indicadores financieros	41
Tabla 7. Establecimiento de objetivos financieros.....	42
Tabla 8. Proyecciones financieras.....	42
Tabla 9. Características y necesidades financieras de los artesanos de sombreros en Montecristi	43
Tabla 10. Identificación de estrategias.....	44
Tabla 11. Plan de implementación.....	45
Tabla 12. Proyección de ventas.....	45
Tabla 13. Identificación de costos.....	46
Tabla 14. Estado de resultados anual	46
Tabla 15. Balance general proyectado	47
Tabla 16. Proyectar el flujo de efectivo	47
Tabla 17. Herramientas de monitoreo y control	48

RESUMEN

La investigación se llevó a cabo en la ciudad de Montecristi, reconocida por la producción de sombreros de paja toquilla, donde se identificó como problemática principal el desconocimiento en planificación financiera, lo que limita la toma de decisiones efectivas y afecta la rentabilidad y sostenibilidad de los negocios artesanales. El objetivo general fue elaborar una planificación financiera para la mejora de toma de decisiones en los artesanos que producen sombreros en la ciudad de Montecristi. La metodología aplicada fue de enfoque cuantitativo, utilizando encuestas dirigidas a una población pequeña de 11 artesanos, lo que permitió obtener resultados precisos. Se evidenció un limitado uso de herramientas tecnológicas y ausencia de presupuestos estructurados, con una dependencia de métodos manuales. Como propuesta, se planteó un modelo de planificación financiera que incluye estrategias prácticas como proyecciones de ventas, identificación de costos y elaboración de estados financieros, así como acciones para diversificar la comercialización a través de plataforma digitales. En conclusión, la planificación financiera es esencial para optimizar recursos, mejorar la toma de decisiones y garantizar la rentabilidad de los negocios, recomendando capacitaciones específicas y la adopción de herramientas digitales adaptadas a las necesidades del sector artesanal.

Palabras clave: Planificación financiera, toma de decisiones, artesanos, rentabilidad, sostenibilidad, sombreros, Montecristi.

ABSTRACT

The research was carried out in the city of Montecristi, known for the production of straw hats, where the main problem was identified as the lack of knowledge in financial planning, which limits effective decision making and affects the profitability and sustainability of artisan businesses. The general objective was to develop a financial plan to improve decision making in artisans who produce hats in the city of Montecristi. The methodology applied was quantitative, using surveys directed to a small population of 11 artisans, which allowed obtaining precise results. A limited use of technological tools and absence of structured budgets were evident, with a dependence on manual methods. As a proposal, a financial planning model was proposed that includes practical strategies such as sales projections, cost identification and preparation of financial statements, as well as actions to diversify marketing through digital platforms. In conclusion, financial planning is essential to optimize resources, improve decision-making and ensure business profitability, recommending specific training and the adoption of digital tools adapted to the needs of the artisan sector.

Keywords: Financial planning, decision-making, artisans, profitability, sustainability, hats, Montecristi.

INTRODUCCIÓN

La planificación financiera consiste en decidir cómo se emplearán los recursos existentes de una empresa, utilizando estrategias que garanticen el éxito de esta, asegurando su viabilidad económica y concretando los objetivos y metas corporativas. En efecto, llevar a cabo una pertinente planificación financiera permitirá tomar mejores decisiones que ayuden al crecimiento y cumplimiento de objetivos de una determinada empresa u organización.

Desde luego, el éxito de dichas organizaciones depende en gran proporción de llevar una planificación financiera, en la cual se toman en cuenta ingresos, costos y gastos. A su vez es importante poseer un conocimiento sobre estos rubros y así identificar posibles falencias en cuanto al tema económico.

Respecto a la toma de decisiones, estas se conciben como una parte esencial en las empresas, dichas acciones deben estar respaldadas por un conocimiento previo de la situación. En el plano empresarial, los encargados de tomarlas son los gerentes o administradores, los cuales a través de su experiencia y de los balances económicos pueden elegir la senda apropiada, buscando los mejores beneficios a la organización.

La elaboración de artesanías es una actividad que se ha desarrollado desde tiempos muy remotos y la cual se ha transmitido de generación en generación, manteniéndose hasta la actualidad. En el cantón Montecristi, existen muchas personas que se encuentran dedicadas a la elaboración de sombreros de paja toquilla, ya sea para comercializarlos localmente o también para exportarlos.

Aterrizando en el cantón Montecristi, la principal problemática detectada se encuentra relacionada con el desconocimiento de herramientas financieras. En relación a las causas que provocan aquello: están la falta de conocimiento en aspectos sobre la planificación financiera, limitado manejo de programas contables y poca aplicación de estrategias contables. Respecto a las consecuencias están son: problemas de liquidez, así como un incremento excesivo de los gastos e inestabilidad financiera en los negocios artesanales de esta localidad y también podría repercutir en la pérdida económica e incluso hasta el cierre de los negocios.

Con base a lo mencionado surge este estudio, cuyo propósito es analizar la planificación financiera como herramienta para la toma de decisiones en los artesanos que producen sombreros en la ciudad de Montecristi. Mediante los resultados se podrá evidenciar si en estos negocios se hace uso de dichos recursos y cuál es su aporte en la toma de decisiones.

Referente al objeto de estudio se ha considerado la planificación financiera y como campo de estudio, la toma de decisiones en los artesanos que producen sombreros en la ciudad de Montecristi.

El objetivo general de la presente investigación consiste analizar la planificación financiera como herramienta para la toma de decisiones en los artesanos que producen sombreros en la ciudad de Montecristi. Mientras tanto, que los objetivos específicos son: Fundamentar teóricamente sobre la planificación financiera y la toma de decisiones en el campo empresarial; Evaluar la situación de los artesanos que producen sombreros en la ciudad de Montecristi sobre la gestión financiera como instrumento para la toma de decisiones; Elaborar una propuesta que ayude al fortalecimiento en estos negocios de los artesanos que producen sombreros en la ciudad de Montecristi.

En torno a las variables de estudio:

Variable independiente: Planificación financiera: Es una herramienta versátil debido a su capacidad para ajustarse a diversos contextos y aspectos tanto del entorno empresarial como personal (Ramírez et al., 2021).

Variable dependiente: Toma de decisiones: Abarca diversas funciones administrativas, como la planificación, organización, dirección y control. Por lo tanto, las personas responsables de estas funciones son quienes están a cargo de tomar decisiones (Navarro, 2023).

El diseño metodológico del estudio comprende una definición precisa de la población, establecida en 11 artesanos. No se aplicó ninguna muestra debido a que la población es pequeña, por lo que se trabajó con la totalidad de los artesanos para garantizar resultados más representativos y precisos. Se aplica un enfoque cuantitativo, respaldado por la técnica de la encuesta para recolectar datos sobre planificación financiera y toma de decisiones. Los resultados son procesados y analizados mediante figuras estadísticas y de interpretación cualitativa, además de una propuesta enfocada a un modelo de planificación financiera adaptado a las necesidades y características de los artesanos

CAPÍTULO I.

MARCO TEÓRICO

1.1 Fundamentación teórica

1.1.1 Variable independiente

1.1.1.1 Planificación financiera

De acuerdo con Valle, (2020) Es un instrumento de las finanzas que permite comprender y ejercer control, optimizando el proceso de toma de decisiones y contribuyendo al cumplimiento de objetivos y metas organizacionales. Además, se destaca por su flexibilidad al adaptarse a distintos contextos y aspectos tanto del ámbito empresarial como personal.

Asimismo, se destaca que la estrategia financiera de una empresa está influenciada por su postura ante la rentabilidad y el riesgo. Una organización con estabilidad y un sólido posicionamiento en el mercado tiende a evitar proyectos de alto riesgo, incluso si son rentables. La relevancia y complejidad de la función financiera varían según el tamaño de la empresa y la etapa de desarrollo en la que se encuentra (Párraga et al., 2021).

En dicho contexto, Ochoa et al., (2023) mencionan que la educación financiera es el puntal de apoyo para la planificación financiera, puesto que otorga el conocimiento de realizar un diagnóstico de la situación financiera actual, para en lo posterior plantearse objetivos, de esta manera se logra mejorar las finanzas personales y familiares.

En efecto, la planificación financiera consiste en planear de forma organizada en un documento guía, aquellos aspectos económicos trascendentales para la salud económica de las empresas y organizaciones. De esta manera se logrará alcanzar las metas y los objetivos financieros determinados por el establecimiento, así mismo contribuye de forma propositiva a la previsualización de los costes, recursos y plazos necesarios para llevar a cabo esta actividad.

1.1.1.2 Características de la planificación financiera

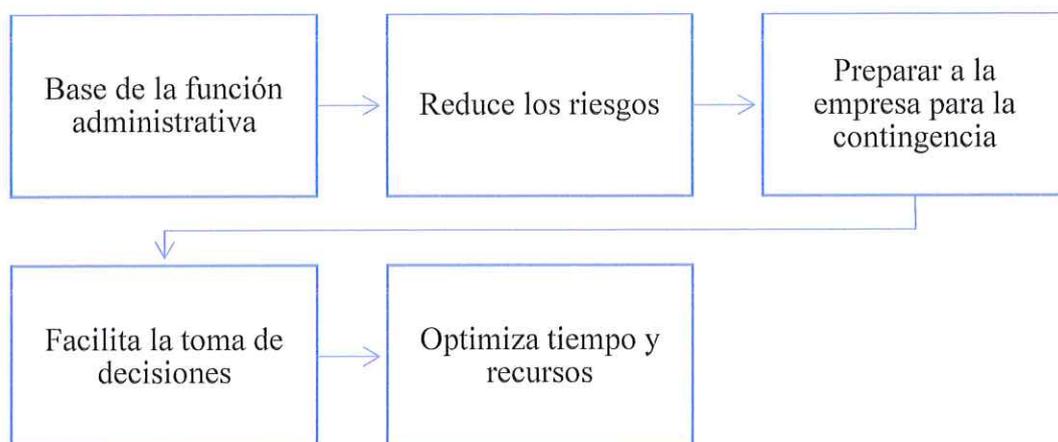
Las empresas han tenido que destinar tiempo y recursos para establecer una estructura administrativa y financiera eficiente, con el objetivo de garantizar la ejecución precisa de sus actividades de servicio. Esto implica establecer estrategias con miras al futuro y mantener un control global sobre todas las operaciones o actividades que se desarrollen dentro de la empresa.

De esta forma, se evalúa la eficiencia, eficacia, economía de las operaciones, y cumplimiento de los objetivos organizacionales (Valle et al., 2021).

La ausencia de planificación financiera está vinculada a múltiples desafíos que comprometen la estabilidad y el crecimiento empresarial. Entre ellos se encuentran problemas en la toma de decisiones, la retención de personal, el cumplimiento de normativas y la capacidad de adaptarse a cambios en el mercado. Estos aspectos subrayan la importancia de promover la concienciación y desarrollar programas de capacitación que aborden las deficiencias detectadas, con un enfoque especial en áreas clave como la toma de decisiones y el cumplimiento regulatorio (Veloz et al., 2024).

Fundamentado en lo anterior, es evidente que la planificación financiera es un gran aporte para el crecimiento de las empresas, augurando el cumplimiento de los objetivos financieros diseñados previamente, así como los plazos, costes y otros recursos. En dicho contexto, es importante reconocer las características (Figura 1):

Figura 1. Características de la planificación financiera



Nota. Las características de la planificación muestran los aspectos más importantes que se consideran para realizar una adecuada toma de decisiones.

1.1.1.3 Importancia de la planificación financiera

En el campo de la administración y las finanzas, la planificación financiera se define como el proceso mediante el cual una organización, empresa o individuo gestiona sus recursos financieros con el fin de alcanzar los objetivos previamente establecidos. En efecto, se refiere a la confección de un plan integral, detallado, organizado y, sobre todo, adaptado a cada compañía en particular (Vivanco, 2023).

Por su parte, Ramírez et al., (2021) indican que la importancia de planificación financiera radica en que facilita una participación activa en decisiones enfocadas en reducir costos, implementar controles documentados de calidad, gestionar eficientemente programas de pedidos y despachos, optimizar la administración, maximizar el uso de recursos, aumentar la productividad y coordinar de manera efectiva las actividades administrativas.

Desde luego, a través de la planificación financiera permite a los directivos calcular los costos asociados a las propuestas desarrolladas por el área de mercadotecnia y evaluar su viabilidad. En esencia, la planificación financiera establece la dirección que debe seguir una organización para alcanzar sus objetivos estratégicos, asegurando una acción coordinada entre todos sus integrantes y funciones (Sánchez, 2023).

Basado en lo anterior, es fundamental que las empresas y organizaciones lleven una acorde planificación financiera de sus actividades diarias, esto les contribuirá a mejorar su rentabilidad, administrar sus recursos de forma apropiada, ser más competitivo y así sostenerse en el mercado que cada día se vuelve más exigente.

1.1.1.4 Herramientas y técnicas de planificación financiera

1.1.1.4.1 Herramientas tradicionales: análisis de ratios, presupuestos.

De acuerdo con Proaño, (2023) los ratios financieros, estos son técnicas de análisis de vital importancia, por lo que enseguida se pasa a revisar y estudiar estas herramientas. Allí se incluyen: la liquidez, la rentabilidad y el endeudamiento (o solvencia). Por su parte, Marchena, (2023) menciona que constituyen instrumentos para analizar la situación financiera de una empresa y respaldar la toma de decisiones informadas. Su uso adecuado requiere considerar el contexto y la industria en la que opera la organización. Además, es esencial comparar estos indicadores con los resultados de otras empresas del mismo sector y con los datos históricos de la propia empresa.

Ratios de liquidez: Este grupo de razones financieras tratan de medir el nivel de cobertura de los compromisos u obligaciones de la empresa con sus fondos. Estos fondos no necesariamente son los que estarían disponibles al momento, sino podrían estarlo dentro de un tiempo relativamente corto, al menos, un año.

Ratio de actividad o eficiencia: Bajo este grupo de indicadores, están todos aquellos que miden qué tan bien se están utilizando los activos de la empresa o cuán eficiente es el uso de los activos para la actividad de la empresa.

Ratio de endeudamiento: Con este grupo de indicadores, el analista intenta dar respuesta a dos interrogantes: Primero, cuán endeudada está la empresa; es decir, qué tanta deuda tomó prestada la empresa para realizar sus inversiones en los activos.

En el siguiente apartado se agregan los siguientes indicadores financieros y su fórmula:

Tabla 1. *Indicadores financieros*

Factor	Indicador técnico	Fórmula
	Liquidez corriente	Activo corriente / pasivo corriente
Liquidez	Prueba ácida	Activo corriente – inventarios / pasivo corriente
	Endeudamiento del activo	Pasivo total / activo total
Solvencia	Endeudamiento patrimonial	Pasivo total / Patrimonio
	Apalancamiento	Activo total / Patrimonio
	Rotación de cartera	Activo total / Patrimonio
	Rotación de ventas	Ventas / activo total
	Periodo medio de cobranza	Cuentas por cobrar *365 / ventas
Gestión	Periodo medio de pago	Cuentas y documentos por pagar *365 / compras
	Impacto gastos administración y ventas	Gastos administrativos y ventas / ventas

	Impacto de la carga financiera	Gastos financieros / ventas
	Rentabilidad neta del activo (du pont)	Utilidad neta / ventas * ventas / activo total
Rentabilidad	Rentabilidad neta de ventas (margen neto)	Utilidades netas / ventas

Nota. Listado de indicadores financieros que permiten realizar un análisis de la planificación financiera.

1.1.1.4.2. Herramientas modernas: software de planificación financiera, modelado financiero.

Los pequeños negocios pueden beneficiarse de una amplia variedad de herramientas y tecnologías financieras para optimizar su gestión económica. Las aplicaciones de contabilidad y gestión financiera basadas en la nube permiten a las pymes acceder a su información financiera desde cualquier lugar y en cualquier momento, facilitando la toma de decisiones en tiempo real y posibilitando la oferta de nuevos productos y servicios. Además, las plataformas en línea ofrecen la posibilidad de recibir pagos de forma rápida y segura, ampliando las opciones de cobro y mejorando la experiencia del usuario (Juárez, 2023).

Por otro lado, la reducción de costos es una estrategia fundamental para mejorar la rentabilidad y estabilidad financiera de las pymes. La implementación de prácticas efectivas de gestión de costos puede generar ahorros significativos a largo plazo. Entre las estrategias destacadas se encuentran la optimización de la eficiencia operativa, la automatización de procesos, la búsqueda de proveedores con mejores precios, el uso de tecnologías accesibles y la promoción de una cultura organizacional basada en el control de gastos y la austeridad.

1.1.1.4.3. Técnicas de valoración de proyectos (VAN, TIR, análisis de sensibilidad).

VAN

Según Galindo (2020) el VAN es un criterio de evaluación que se define como la diferencia de los montos actualizados de aquellos ingresos y gastos que se generan por la inversión en el proyecto. Por su parte, Chicu, (2020) menciona que el valor actual neto (VAN)

es la diferencia entre el valor presente de los cobros y el valor presente de los pagos asociados a una inversión durante un período de tiempo determinado. Como tal, se expresa en valor absoluto, por lo tanto, no nos permite compararlo con el retorno de la inversión de otros proyectos (el retorno es un valor relativo).

Fernández, (2021) sostiene que el Valor actual Neto es la sumatoria que incluye todos los flujos de efectivo asociados a un proyecto, desde la inversión inicial hasta los desembolsos futuros a realizar en distintos períodos, ajustados según una tasa de descuento determinada.

La fórmula se ubica en el siguiente apartado:

$$VAN = -C_0 + \frac{CF_1}{(1+r)} + \frac{CF_2}{(1+r)^2} + \dots + \frac{CF_n}{(1+r)^n} + \frac{VR_1}{(1+r)^n}$$

TIR

Es una herramienta que aprueba calcular el término de tiempo que se demanda para que recobren su costo o inversión primera. Se computa a partir del flujo de caja o cash flow anual, restableciendo los flujos perjudiciales y reales futuros. A mayor TIR mayor beneficio (Galindo, 2020).

La TIR corresponde a la tasa de descuento que equilibra el valor presente de los flujos futuros positivos con los flujos de efectivo iniciales negativos, permitiendo evaluar el proyecto a través de este indicador (Fernández, 2021).

La TIR es un indicador que mide la eficiencia de una inversión, que da como resultado un valor en porcentaje, herramienta que muchos investigadores lo eligen ya que evalúa la única tasa de rendimiento por periodo, donde la totalidad de los beneficios son iguales a los desembolsos expresados (Forty, 2022).

La fórmula para determinar la TIR se ubica a continuación:

$$TIR = \sum_{T=0}^n \frac{Fn}{(1+i)^n} = 0$$

Análisis de sensibilidad

El análisis de sensibilidad se utiliza en el mundo empresarial y en el campo de la economía. Es comúnmente utilizado por analistas financieros y economistas, y también se conoce como un análisis hipotético. Es una forma de predecir el resultado de una decisión dado un cierto rango de variables (Galindo, 2020).

Con base a lo expuesto, se infiere que el análisis de sensibilidad es aquel que permite a una empresa o entidad a predecir cuáles serán los resultados que se obtengan con un proyecto determinado, además de que será fundamental para poder comprender las incertidumbres, las limitaciones y el alcance de cualquier decisión que se tome al respecto.

1.1.2 Variable dependiente

1.1.2.1 Toma de decisiones

Desde luego, las decisiones financieras tienen un valor elemental para el crecimiento de las organizaciones, ya que de éstas no sólo depende la empresa como tal, sino también los colaboradores internos. Debido a que una mala decisión puede llegar incluso a ocasionar el cierre de un establecimiento, generando repercusiones de índole negativas como, por ejemplo: el desempleo de las personas (Holguín y Alejandro, 2023).

En este contexto, Mainato y Orbe, (2023) afirman que actualmente la toma de decisiones es una habilidad fundamental en el ámbito gerencial, ya que el personal ejecutivo tiene la responsabilidad de elegir las opciones más adecuadas dentro del sector cooperativo, lo cual es crucial para el desempeño organizacional. Por ello, el papel de un ejecutivo debe ser eficiente, basado en un marco ético y en un conocimiento constante, asegurando decisiones acertadas, ya sean estratégicas o rutinarias, que a menudo pueden tener un impacto significativo en los resultados del sector cooperativo.

En definitiva, las empresas deberán incorporar cada vez más tecnologías avanzadas, como el aprendizaje automático y la inteligencia artificial, para tomar decisiones más precisas y rápidas con manejo de volúmenes más altos de información. Además, las empresas pueden integrar cada vez más enfoques de sostenibilidad en sus estrategias empresariales, abordando ambientales y sociales de sus operaciones (Nuñez et al., 2023)

Considerando los criterios expuestos, para tomar las decisiones acertadas se debe realizar en primera instancia un diagnóstico en cada área y departamento, reconociendo así la situación actual de la empresa y en caso de detectar falencias se procede a la aplicación de los correctivos necesarios, asimismo es prudente que las personas encargadas de realizar dichas acciones posean el conocimiento y la experiencia necesaria para lograr mejores resultados.

1.1.2.2 Proceso de toma de decisiones

Núñez et al., (2023) indica que se debe atender y dar respuesta a los desafíos que enfrentan estas organizaciones permitirá el abordaje adecuado de la innovación y competitividad en el mercado global, construyendo el éxito a largo plazo, mejorando la rentabilidad, su reputación y lealtad de clientes, y reduciendo el riesgo de fracasos y pérdidas.

Por su parte, Camacho et al., (2023) mencionan que, en el ámbito empresarial, la estrategia consiste en establecer decisiones orientadas a cumplir los objetivos de la organización. Una estrategia eficaz es esencial para que el equipo comercial comprenda las prioridades y el rumbo a seguir. Sin embargo, para implementar esta estrategia de manera efectiva, es indispensable contar con una adecuada gestión estratégica.

Los procesos de toma de decisiones en el ámbito empresarial están determinados por características específicas vinculadas a componentes clave, como la situación-problema, el individuo, la información y los factores contextuales. Según el nivel de decisión en la dirección empresarial, estos componentes varían en sus atributos, lo que resalta la importancia de establecer enfoques metodológicos que permitan gestionar la información de forma integrada, coherente y sistemática (Melgarejo et al., 2024).

En consonancia a lo expuesto, se orienta a que los representantes de las compañías participen de charlas y convenciones relacionadas con el proceso de toma de decisiones estratégicas en las empresas, de dicho modo, lograrán ampliar sus conocimientos, mejorando considerablemente sus habilidades y destrezas, esto contribuye a resolver adecuadamente las situaciones problemáticas en la organización, generando un clima laboral óptimo para el desarrollo de las actividades diarias.

Para llevar a cabo un adecuado proceso de toma de decisiones, se detallan las siguientes etapas:

Tabla 2. *Etapas de la toma de decisiones*

Etapas	Descripción
Análisis de la situación	Consiste en recopilar y analizar información relevante sobre la organización y su entorno, con el fin de comprender la situación actual e identificar oportunidades y amenazas que puedan afectar la capacidad de la organización y así alcanzar los objetivos.
Identificación de alternativas y establecimiento de objetivos y metas	Se hace una búsqueda y evaluación de las opciones para lograr objetivos y metas establecidas, considerando los recursos disponibles y las capacidades de la organización, así como las oportunidades y amenazas del entorno.
Evaluación de alternativas	Se identifican las opciones y se evalúan en función de sus ventajas, desventajas, costos, beneficios y riesgos, para determinar cuál es la más adecuada para la organización
Selección de la mejor opción	Se evalúan las alternativas, seleccionando así las que se ajusten a los objetivos y metas establecidos, y que tenga el menor riesgo y los mayores beneficios
Implementación y seguimiento	Una vez seleccionada la mejor opción, se planifica y ejecuta la implementación de la decisión, y realizar un seguimiento constante de su efectividad, para asegurarse de que se están logrando los resultados deseados y hacer ajustes si es necesarios.
Redefinición de la estrategia	Evalúa las acciones desarrolladas, facilitando el aprendizaje y el impulso de posibles mejoras o nuevas alternativas, reconociendo la necesidad de estar en permanente transformación, y aplicando correctivos y ajustes necesarios.

Nota. Las etapas de la toma de decisiones ayudan a establecer una pauta para resolver de mejor forma las situaciones conflictivas

1.1.2.3 Clasificación de las decisiones

1.1.2.3.1 Decisiones programadas

Según Zumba et al., (2023) las decisiones programadas son decisiones que se realizan de manera habitual y repetitiva, convirtiéndose en una rutina debido a la naturaleza de los problemas que abordan, los cuales suelen presentarse con cierta regularidad. Estas decisiones cuentan con un método previamente definido para su solución, por lo que los pasos necesarios para enfrentarlas ya son conocidos. Por este motivo, también se les denomina decisiones estructuradas.

1.1.2.3.2 Decisiones no programadas

Conocidas también como decisiones no estructuradas, se refieren a aquellas que se toman frente a problemas o situaciones que ocurren con poca frecuencia, o que requieren un modelo o proceso particular para su resolución. Un ejemplo de este tipo de decisiones sería el lanzamiento de un nuevo producto al mercado. En estos casos, es indispensable seguir un modelo de toma de decisiones diseñado específicamente para abordar y solucionar la problemática en cuestión (Zumba et al., 2023).

A continuación, se ubican las acciones que pueden ser implementadas en el procedimiento de toma de decisiones estratégicas para dar respuesta a la innovación y competitividad en las empresas:

Tabla 3. *Toma de decisiones estratégicas para la innovación y competitividad*

Estrategia	Desarrollo
Evaluación exhaustiva de su entorno empresarial y de la competencia en el mercado	<ol style="list-style-type: none">1) Se identifican los principales competidores, las características de los productos o servicios similares.2) Analizar las fortalezas y debilidades de los competidores.3) Identificar las tendencias del mercado.4) Evaluar los riesgos, como la competencia.5) Identificar oportunidades de innovación.
Fomentar una cultura de innovación y creatividad	<ol style="list-style-type: none">1) Establecer un ambiente de trabajo abierto y flexible.2) Proporcionar a sus empleados las herramientas y recursos necesarios para fomentar la creatividad.3) Fomentar una cultura en la que los errores y fracasos sean vistos como oportunidades para aprender y crecer.4) Incentivar la innovación y la creatividad.5) Ofrecer recompensas y reconocimientos por las ideas innovadoras.

Establecer objetivos claros y medibles	<ol style="list-style-type: none"> 1) Definir claramente lo que se entiende por innovación y competitividad. 2) Establecer objetivos específicos que se puedan medir en porcentaje o datos. 3) Identificar métricas de medición para evaluar si están alcanzando sus objetivos. 4) Fijar plazos para alcanzar los objetivos. 5) Asignar responsabilidades a los empleados. 6) Evaluar regularmente las metas establecidas
Tomar riesgos y a experimentar con nuevas ideas y enfoques	<ol style="list-style-type: none"> 1) Fomentar un ambiente de confianza y apoyo. 2) Establecer criterios para evaluar el éxito de las nuevas ideas y enfoques. 3) Aprender de los errores. 4) Asignar recursos suficientes

Nota. Las etapas de las decisiones estratégicas son fundamentales para el cumplimiento de los objetivos y metas empresariales

Respecto a los factores internos y externos que influyen en la toma de decisiones se destacan los siguientes (Mainato y Orbe, 2023):

Factores internos:

Diferencias personales: Aspectos como la edad, el género y la personalidad influyen significativamente en el proceso de toma de decisiones. La madurez y las capacidades físicas reflejan el grado de conocimiento necesario para alcanzar resultados efectivos.

Experiencia personal: Muchas decisiones se basan en experiencias previas que sirven como guía para lograr resultados satisfactorios. Estas vivencias constituyen un recurso valioso para analizar y orientar una decisión adecuada.

Preferencias: Juegan un rol crucial al momento de diferenciar entre lo ético y lo personal, especialmente cuando existe alguna inclinación emocional o afectiva que pueda influir en las decisiones administrativas.

Capacidades: Habilidades y competencias que determinan la precisión en las decisiones futuras. La experiencia y las aptitudes adquiridas son factores determinantes del éxito o fracaso en el proceso de toma de decisiones.

Motivación: Es un elemento esencial en el proceso de decisión, ya que un nivel adecuado de motivación impulsa el interés y el compromiso, favoreciendo el cumplimiento de los objetivos de manera efectiva.

Factores externos:

Familiares: Las decisiones deben tomarse sin involucrar influencias del entorno familiar, ya que permitir que estas influyan puede comprometer la ética y los resultados de las acciones.

Sociales: Las decisiones pueden estar condicionadas por el entorno social, ya sea rural o urbano. Los estereotipos sociales tienden a influir en el comportamiento y en las decisiones adoptadas.

Económicos: Las jerarquías sociales y las diferencias económicas presentes en el entorno afectan el proceso de toma de decisiones, especialmente en sectores como el cooperativo.

Educativos: El nivel de formación académica de quienes toman las decisiones influye directamente en su capacidad para analizar y responder ante las situaciones, aportando una perspectiva más amplia y fundamentada.

1.1.2.4 Tipos de decisiones

A continuación, se describen los tres tipos de decisiones:

Decisiones estratégicas: Estas decisiones inciden en el contexto de la empresa, son tomadas para el futuro de la corporación (Navarro, 2023).

Para tomar una decisión estratégica, una organización considera algunos factores, como una amplia variedad de factores, en donde se incluyen: contextos del mercado, competencia actual, tendencias del consumidor, disponibilidad de recursos, capacidades internas y la cultura organizacional. Es decir, se procede a la evaluación de factores internos y externos.

Decisiones tácticas: Estas decisiones corresponden a las acciones que dan lugar a conseguir las decisiones estratégicas, además son más frecuentes y necesarias en las actividades diarias (Navarro, 2023).

Decisiones operativas: En definitiva, la toma de decisiones operativas se realiza en el contexto de gestionar mejor la empresa, cumpliendo así los objetivos a cortos o mediano plazo (Navarro, 2023).

1.2 Antecedentes investigativos

Navarro, T (2023) en su investigación: “Planificación Financiera para la toma de decisiones de inversión y su efecto en la rentabilidad de la empresa Agua y Servicios y Derivados S.A.C. En la ciudad de Chiclayo del 2016, 2017 y 2018” el propósito fue elaborar un plan financiero que optimizara la toma de decisiones en inversiones y aumentara la rentabilidad. La investigación se desarrolló bajo un enfoque cuantitativo, clasificada como aplicada, con un alcance descriptivo, un diseño no experimental y de carácter longitudinal retrospectivo. Se usó como técnica la entrevista, y la observación.

Asimismo, Zumba et al., (2023) realizó un estudio titulado “Modelo de Gestión Financiera y Toma de Decisiones en las Medianas Empresas, Análisis de Estudios Previos” este informe aborda el desarrollo de fundamentos teóricos, conceptuales y referenciales relacionados con la gestión financiera y su influencia en la toma de decisiones empresariales, a través de una revisión exhaustiva de la literatura y análisis previos. Durante el proceso investigativo, se llevó a cabo un estudio enfocado en las principales características de la gestión financiera, las medianas empresas y la toma de decisiones. La información recopilada sustenta el avance del trabajo investigativo, permitiendo concluir que la implementación de un modelo de gestión financiera resulta esencial para respaldar decisiones acertadas.

Jara, H (2023) en su investigación “Análisis de la tendencia financiera en las pymes del sector comercial de la ciudad de Santo Domingo” el objetivo fue analizar el impacto y la relevancia del estudio de las tendencias financieras en las PYMES del sector comercial. El enfoque adoptado fue mixto; por un lado, se recopilaron datos para evaluar la importancia de los indicadores financieros en la toma de decisiones, y por otro, se utilizó una metodología cuantitativa que permitió obtener valores medibles que enriquecieron el análisis. Se concluyó que el análisis de las tendencias financieras es una herramienta fundamental para identificar

fortalezas y debilidades en las operaciones empresariales, empoderando a las PYMES en su camino hacia un crecimiento sostenible.

Por su parte Silva et al., (2023) efectúa un estudio con el tema “Análisis de la gestión financiera y su impacto en la toma de decisiones en empresa "Mi Marisquería" de la ciudad del Puyo” Se utilizó indicadores financieros para evaluar la situación financiera de la empresa. Los métodos de investigación teóricos y empíricos se utilizaron para recopilar y analizar datos, incluyendo técnicas de investigación como entrevistas y encuestas aplicadas a empleados y la propietaria de la empresa. Se analizó la liquidez, el nivel de endeudamiento, la eficiencia y la eficacia, lo que permitió presentar un informe financiero detallado con recomendaciones para la propietaria de la empresa.

Mendoza (2022) realizó una investigación “Planificación financiera a corto plazo y su incidencia en el proceso de toma de decisiones en la microempresa Mendoza Briones al cierre del año 2022” el propósito fue identificar las necesidades de financiamiento externo y determinar los niveles óptimos de activos requeridos a través de la aplicación de herramientas y técnicas de planificación financiera. La investigación se desarrolló con un enfoque mixto, un diseño no experimental y de corte transversal, utilizando datos económicos y financieros correspondientes al período 2018-2022. Además, se empleó la técnica de observación directa para analizar el comportamiento de la información financiera. Los resultados indicaron que, mediante la aplicación de técnicas de planificación financiera a corto plazo, se identificaron necesidades de financiamiento externo al inicio del año, y se establecieron patrones efectivos de cobros y pagos basados en presupuestos de efectivo.

Duque y Alemán, (2022) realizaron un estudio “Herramientas de gestión financiera para la toma de decisiones en la empresa Imaginarium S. A. S. R” tuvieron como finalidad diseñar herramientas de gestión financiera para dicho establecimiento, a fin de mejorar los procesos de toma de decisiones, dado que es una empresa con pocos años de operaciones y requiere de una estructura financiera y administrativa definida para avanzar de forma exitosa en la consolidación en el mercado. El enfoque es de tipo exploratorio y cuantitativo, dando a conocer una visión global a través de herramientas de gestión financiera que evidencia la principal causa de las decisiones erróneas ejecutadas a la fecha. El resultado obtenido es una herramienta integral que incluye presupuesto y seguimiento presupuestal de toda la contabilidad, ratios financieras de la salud del negocio y cálculo del costo-volumen-utilidad.

Ramírez et al., (2021) efectuó una investigación “La planificación financiera como herramienta para el desarrollo empresarial post Covid” el objetivo fue analizar cómo la planificación financiera puede actuar como una herramienta clave para el desarrollo empresarial en el contexto posterior a la pandemia. El enfoque utilizado fue teórico-exploratorio, dado que no existen estudios previos específicos sobre este tema en dicho contexto. Por ello, se centró en la recopilación de datos provenientes de bibliografía especializada. Los resultados concluyen que la planificación financiera es esencial para cualquier organización, ya que proporciona un control significativo sobre su situación económica.

Ordóñez et al., 2021 lleva a cabo una investigación titulada “La planificación financiera como herramienta sustancial para medir la rentabilidad empresarial. Caso Dekautopartes S.A ciudad de Machala” el objetivo principal fue evaluar la situación financiera de la empresa mediante el análisis de sus estados financieros, utilizando herramientas de planificación para medir su nivel de rentabilidad. La investigación adoptó un enfoque mixto, combinando métodos cualitativos y cuantitativos a través de técnicas como entrevistas, guías de observación e interpretación de datos. Se concluyó que la planificación financiera contribuye significativamente a optimizar la gestión de los activos empresariales.

Valle, A (2020) en su caso de estudio denominado “La planificación financiera una herramienta clave para el logro de los objetivos empresariales” el propósito fue analizar el papel de la planificación financiera como un factor fundamental en las instituciones. Para ello, se llevó a cabo un estudio descriptivo-analítico utilizando técnicas como entrevistas y recopilación de documentación. Se concluyó que la planificación financiera es una herramienta esencial para asegurar el éxito organizacional, ya que permite prever y detectar posibles problemas futuros, evaluar la posición financiera de la empresa y definir un rumbo estratégico.

Salazar et al., (2019) desarrolló un proyecto de investigación titulada “La planeación financiera como herramienta de gestión para mejorar la rentabilidad en las instituciones financieras” se llevó a cabo un diagnóstico utilizando encuestas, entrevistas y análisis financieros de los balances de la entidad, lo cual permitió identificar estrategias diseñadas como herramientas para incrementar la rentabilidad del banco. Los resultados revelaron que los clientes expresan descontento con las condiciones de crédito vigentes y que la rentabilidad general es limitada, reflejada en un ROE del 5,6% y un ROA del 0,49%. Se concluye que realizar un diagnóstico financiero adecuado es crucial para fundamentar decisiones estratégicas efectivas.

CAPÍTULO II.

2. DIAGNÓSTICO O ESTUDIO DE CAMPO

2.1 Metodología

2.1.1 Modalidad de investigación

La investigación cuantitativa se caracteriza por su enfoque en la medición numérica y el análisis estadístico para comprender los fenómenos. Este tipo de investigación es procedimentalmente riguroso y se basa en la recopilación de datos que pueden ser cuantificados y sometidos a análisis estadístico.

La investigación cuantitativa, responde a expresiones ¿Cómo?, ¿Cuánto?, ¿Hasta qué punto?, ¿Hay alguna relación?, etc. Para desarrollarlo parte de las variables independientes y dependientes, estos a su vez se los conoce como la causa y el efecto (Calle, 2023).

La modalidad de la investigación es cuantitativa, por ende, se procede a recopilar datos de carácter no numéricos, para fines pertinentes se hace uso de la técnica de la entrevista, esta permite recoger la opinión de los productores de sombreros en el cantón Montecristi, permitiendo así dar respuesta a la problemática y a los objetivos planteados.

2.1.2 Tipo de investigación

2.1.2.1 Investigación de campo

En este orden de ideas Gallardo, (2017) sostiene que “La investigación de campo se basa en la recopilación de datos de los sujetos involucrados o de la realidad donde ocurren los hechos. Como tal el investigador no altera la información recabada, a través de la observación directa, encuesta o entrevista”.

En este proyecto se emplea un estudio de campo, para lo cual se toman en consideración las opiniones de los productores de sombreros del cantón Montecristi y así determinar la importancia de la planificación financiera en sus actividades y sobre todo en la toma de decisiones en dichos establecimientos.

2.1.3 Población y muestra

2.1.3.1 Población

Mientras tanto Ojeda (2020) considera que la población se encuentra estructurada por compuesta por los siguientes elementos: personas, organismos, objetos, historias clínicas y demás. Estos aspectos son partícipes del fenómeno que fue definido y delimitado en el análisis del problema de investigación.

Siguiendo esta analogía Cerda (2021) sostiene que la población no solo debe ser entendida como un conjunto, sino también como una entidad con estructura y características propias que deben ser identificadas y analizadas con precisión.

La población se refiere al conjunto completo de individuos, elementos o unidades que poseen las características que son objeto de estudio. Es importante que la población esté claramente definida y que se ajuste a los objetivos de la investigación (Romero et al., 2024).

En este proyecto de investigación, la población objeto designada corresponde a un total de 11 artesanos, información proporcionada por el departamento de turismo del Gobierno Autónomo Descentralizado de Montecristi los cuales se encuentran dedicados a las actividades de elaboración y comercialización de sombreros en la ciudad de Montecristi, provincia de Manabí.

2.1.3.2 Muestra

Una muestra es una parte de la población, puede ser definida como un subgrupo de la población o universo. Para seleccionarla, primero deben delimitarse las características de la población (Ojeda, 2020). Asimismo, Arias y Covinos, (2021) define a la muestra como un subconjunto seleccionado de individuos, eventos o entidades extraídos de una población total o universo, con el propósito de llevar a cabo un estudio y hacer inferencias sobre dicha población.

Por su parte, Romero et al., (2024) indican que una muestra, que es un subconjunto representativo de la población. La elección de la muestra debe ser cuidadosa para garantizar que sea representativa y que los resultados obtenidos puedan generalizarse a la población completa. Existen diversos métodos de muestreo, como el muestreo aleatorio simple, el muestreo estratificado y el muestreo por conglomerados, entre otros.

Por consiguiente, la muestra en este caso de estudio corresponde a un total de 11 artesanos que producen sombreros en la ciudad de Montecristi, utilizando un muestreo aleatorio simple.

2.2 Técnicas e instrumentos

2.2.1 Encuesta

En dicho contexto, López y Fachelli (2015) manifiestan que la encuesta se recopilan datos mediante la consulta directa a los participantes, con el propósito de obtener de forma sistemática información cuantificable relacionada con los conceptos derivados de una problemática de investigación previamente definida.

De acuerdo con Arispe et al., (2020) la encuesta permite la recolección de datos, las interrogantes pueden ser abiertas y cerradas, estas también deben ser claras, precisas, comprensibles, breves, con un vocabulario simple y directo. Su aplicación, puede ser autoadministrado, o por entrevista (personal, telefónica, videollamada).

La encuesta se emplea para proceder a la compilación de datos de forma sistemática y estructurada. Sus preguntas son diseñadas para obtener respuestas de los participantes con el fin de recopilar información sobre sus opiniones, actitudes, conocimientos, experiencias o características demográficas (Arias, 2020).

En esta investigación, la encuesta tuvo como premisa analizar el nivel de conocimiento de la planificación financiera como herramienta para la toma de decisiones en los artesanos que producen sombreros en la ciudad de Montecristi. Los resultados permitieron conocer las realidades de esta actividad y posteriormente se diseñaron acciones que permitan el fortalecimiento de los aspectos que muestren debilidades, aportando así al crecimiento de estas actividades.

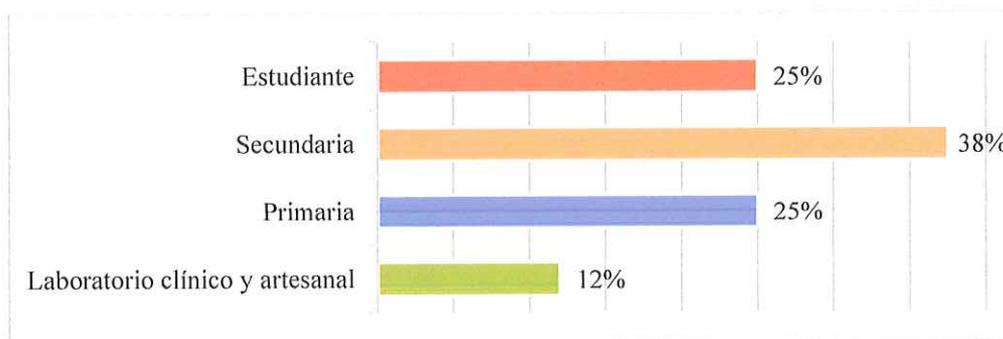
2.3 Análisis e interpretación resultados

2.3.1. Ampliación de la encuesta

En el siguiente apartado se ubican los resultados obtenidos a través de la aplicación de las encuestas a los artesanos que producen sombreros en la ciudad de Montecristi.

1. Contexto general del emprendimiento

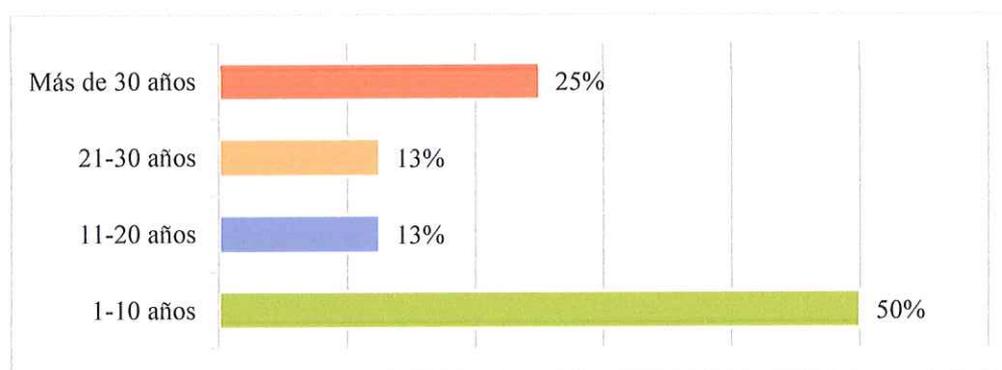
Figura 2. ¿Cuál es su formación académica?



Nota. Elaboración propia a partir de los resultados de los artesanos del cantón Montecristi.

Análisis e interpretación: El 38% de los encuestados tienen formación secundaria, seguido por un 25% que son estudiantes y un 25% que poseen formación primaria, mientras que el 12% se dedica al laboratorio clínico y artesanal. Esto refleja que la mayoría de los participantes tienen un nivel académico de secundaria, indicando una base educativa intermedia, mientras que un cuarto de ellos aún están en etapa de formación como estudiantes o con nivel primario. Finalmente, una minoría significativa pertenece al ámbito técnico-laboral, destacando la diversidad en los niveles de formación académica dentro del grupo.

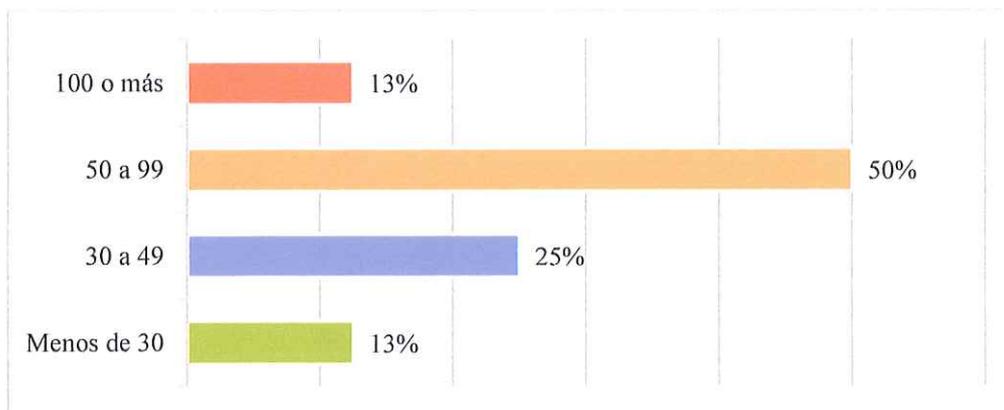
Figura 3. ¿Hace cuánto tiempo se dedica a la producción de sombreros?



Nota. Elaboración propia a partir de los resultados de los artesanos del cantón Montecristi.

Análisis e interpretación: El 50% de los encuestados se dedica a la producción de sombreros desde hace 1 a 10 años, mientras que el 13% tiene entre 11 y 20 años en esta actividad. Además, el 13% lleva de 21 a 30 años en la producción, y el 25% tiene más de 30 años de experiencia. Esto refleja que la mayoría de los productores tienen una trayectoria reciente, aunque también existe un grupo significativo con una vasta experiencia, lo que podría indicar una combinación de nuevos emprendedores y productores consolidados en el sector.

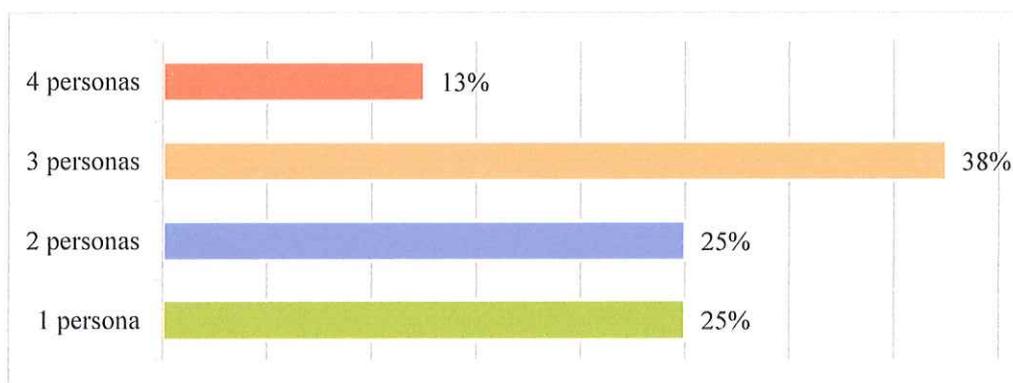
Figura 4. ¿Cuál es el volumen promedio de producción de sombreros por mes?



Nota. Elaboración propia a partir de los resultados de los artesanos del cantón Montecristi.

Análisis e interpretación: El 50% de los encuestados produce entre 50 y 99 sombreros al mes, mientras que el 25% produce entre 30 y 49 sombreros. Por otro lado, el 13% tiene una producción menor a 30 sombreros mensuales, y el 13% logra alcanzar los 100 sombreros o más. Esto indica que la mayoría de los productores tienen una capacidad productiva media, mientras que solo una minoría alcanza altos volúmenes de producción o se encuentra en niveles bajos, posiblemente influenciados por factores como la técnica de tejido o la demanda estacional.

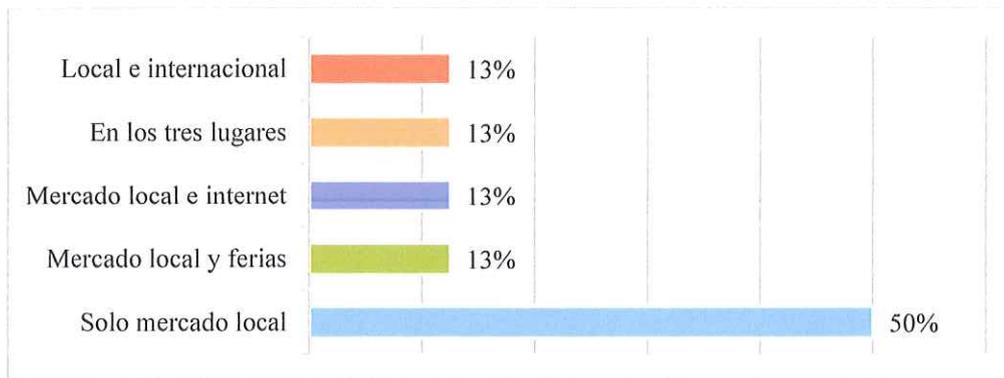
Figura 5. ¿Cuántas personas trabajan en su negocio (incluyéndose usted)?



Nota. Elaboración propia a partir de los resultados de los artesanos del cantón Montecristi.

Análisis e interpretación: El 38% de los negocios cuentan con 3 personas trabajando, mientras que el 25% tienen 2 personas. Un 25% opera con una sola persona, lo que refleja negocios unipersonales, y el 13% incluye a 4 personas en sus operaciones. Esto indica que la mayoría de los negocios tienen estructuras pequeñas, con un predominio de equipos reducidos, reflejando la naturaleza artesanal y familiar de estas actividades.

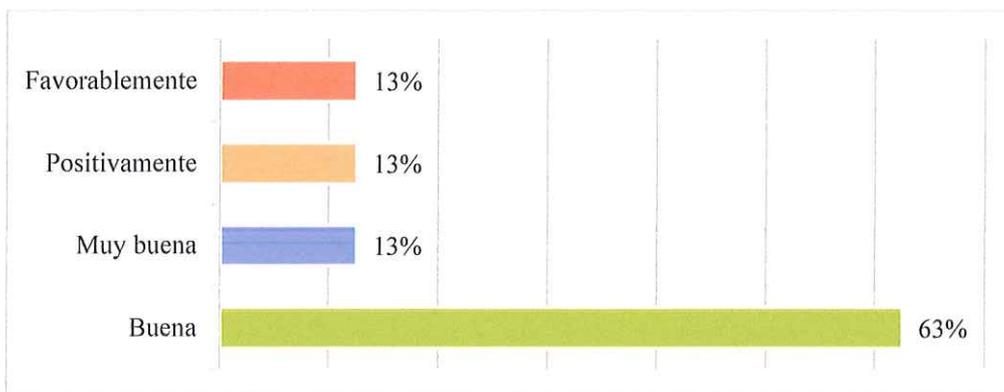
Figura 6. ¿Dónde comercializa sus sombreros (mercado local, ferias, internet)?



Nota. Elaboración propia a partir de los resultados de los artesanos del cantón Montecristi.

Análisis e interpretación: El 50% de los encuestados comercializa sus sombreros exclusivamente en el mercado local, reflejando una fuerte orientación hacia el comercio tradicional en su entorno inmediato. Un 13% diversifica hacia ferias, mientras que otro 13% utiliza tanto el mercado local como internet, y un 13% logra abarcar los tres canales (mercado local, ferias e internet). Además, un 13% extiende su alcance al ámbito internacional. Esto evidencia que aunque la mayoría depende del mercado local, existe una tendencia emergente hacia la diversificación y la exploración de nuevos canales de venta.

Figura 7. ¿Cómo ha impactado la utilización de la planificación financiera en su empresa?

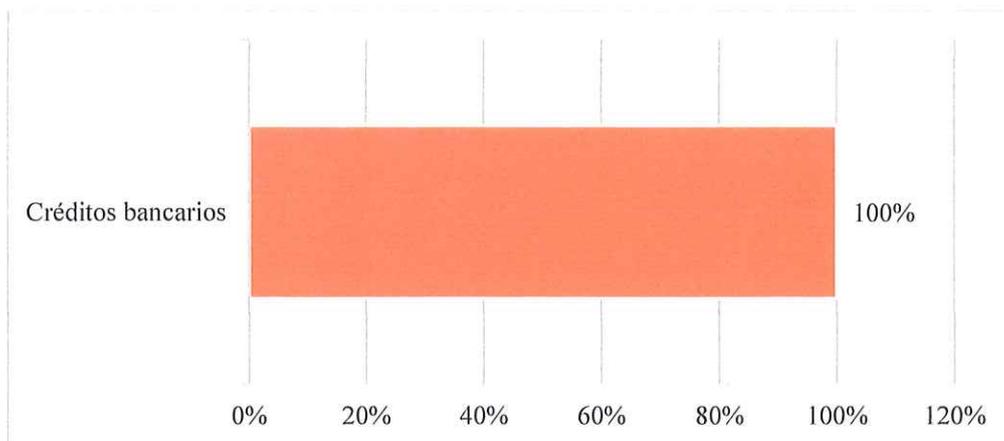


Nota. Elaboración propia a partir de los resultados de los artesanos del cantón Montecristi.

Análisis e interpretación: El 63% de los encuestados consideran que la planificación financiera ha tenido un impacto "bueno" en su empresa, mientras que el 13% la califican como "muy buena". Otro 13% señala que el impacto ha sido "positivo", y el 13% lo describe como "favorable". Esto indica que la mayoría percibe resultados satisfactorios de la planificación

financiera, con una evaluación positiva generalizada que sugiere que esta herramienta contribuye significativamente al desempeño de sus negocios.

Figura 8. *¿Qué herramientas del plan financiero ha utilizado para su negocio de sombreros?*



Nota. Elaboración propia a partir de los resultados de los artesanos del cantón Montecristi.

Análisis e interpretación: El análisis refleja que el 100% de los encuestados utilizan créditos en entidades bancarias como herramienta financiera principal para sus negocios de sombreros. Esto demuestra una total dependencia de este tipo de financiamiento, lo cual destaca la relevancia de las instituciones bancarias en el apoyo económico a los emprendedores en este sector.

Figura 9. *¿Qué aspectos considera más importantes al planificar las finanzas de su emprendimiento (costos de producción, precios de venta, márgenes de ganancia, etc)?*

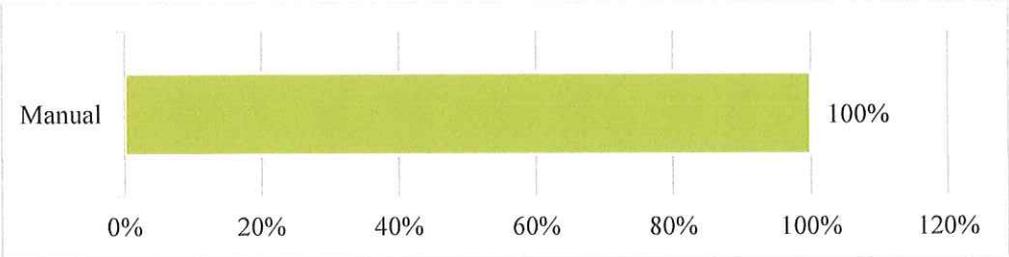


Nota. Elaboración propia a partir de los resultados de los artesanos del cantón Montecristi.

Análisis e interpretación: El 38% de los encuestados consideran los costos de producción y ventas como los aspectos más importantes al planificar las finanzas de su emprendimiento, mientras que el 25% priorizan los márgenes de ganancia y otro 25%

mencionan los márgenes de precios y ganancias. Un 13% considera que todos los aspectos son igualmente importantes. Esto evidencia una tendencia a valorar principalmente los costos y márgenes como elementos clave en la gestión financiera, reflejando su impacto directo en la rentabilidad y sostenibilidad del negocio.

Figura 10. ¿Lleva un registro de todos los ingresos que obtiene de la venta de sombreros? ¿Cómo lo hace (manual o con herramientas digitales)?



Nota. Elaboración propia a partir de los resultados de los artesanos del cantón Montecristi.

Análisis e interpretación: El 100% de los encuestados llevan un registro de los ingresos obtenidos por la venta de sombreros de manera manual. Esto indica una total ausencia de herramientas digitales en la gestión de ingresos, lo cual podría limitar la eficiencia y la precisión en el control financiero. Este resultado evidencia la oportunidad de incorporar herramientas tecnológicas para optimizar la administración y el análisis de los ingresos en este sector artesanal.

2. Gestión de ingresos y costos

Figura 11. ¿Qué aspectos considera para la elaboración de un presupuesto anual o mensual para su negocio?

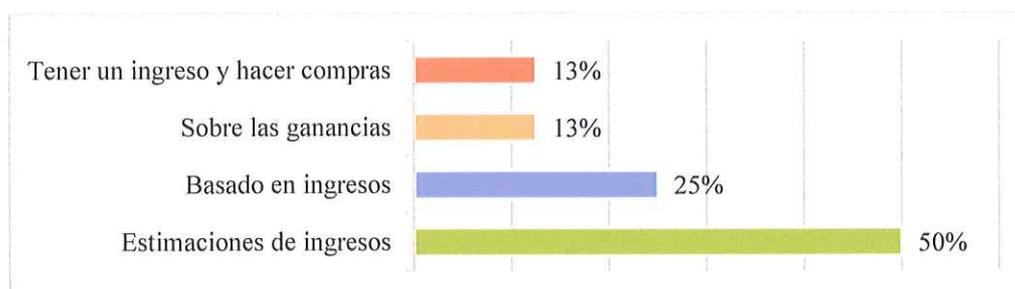


Nota. Elaboración propia a partir de los resultados de los artesanos del cantón Montecristi.

Análisis e interpretación: El 88% de los encuestados prefieren elaborar presupuestos mensuales para su negocio, mientras que solo el 13% opta por un enfoque anual. Esto sugiere que la mayoría de los emprendedores en este sector artesanal priorizan la planificación

financiera a corto plazo, posiblemente para adaptarse a fluctuaciones en costos y ventas, reflejando un enfoque más práctico y dinámico en la gestión de sus finanzas.

Figura 12. *¿Cómo realiza las proyecciones financieras (estimaciones de ingresos y gastos futuros) para su empresa?*

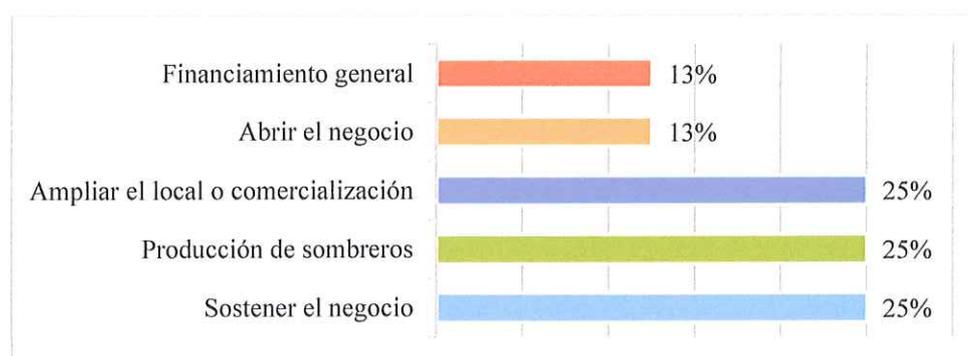


Nota. Elaboración propia a partir de los resultados de los artesanos del cantón Montecristi.

Análisis e interpretación: El 50% de los encuestados realizan sus proyecciones financieras mediante estimaciones de ingresos, mientras que el 25% se basan directamente en los ingresos obtenidos. Un 13% las realiza considerando las ganancias, y otro 13% menciona un enfoque práctico de usar los ingresos para realizar compras. Esto indica que la mayoría de los emprendedores se centran en los ingresos como base para proyectar el futuro financiero de su negocio, aunque algunos incorporan las ganancias o un enfoque más general en su planificación.

3. Inversiones y financiamiento

Figura 13. *¿Ha necesitado financiamiento externo (préstamos, créditos, inversión de terceros) para su negocio de sombreros? Si sí, ¿Para qué los ha utilizado?*

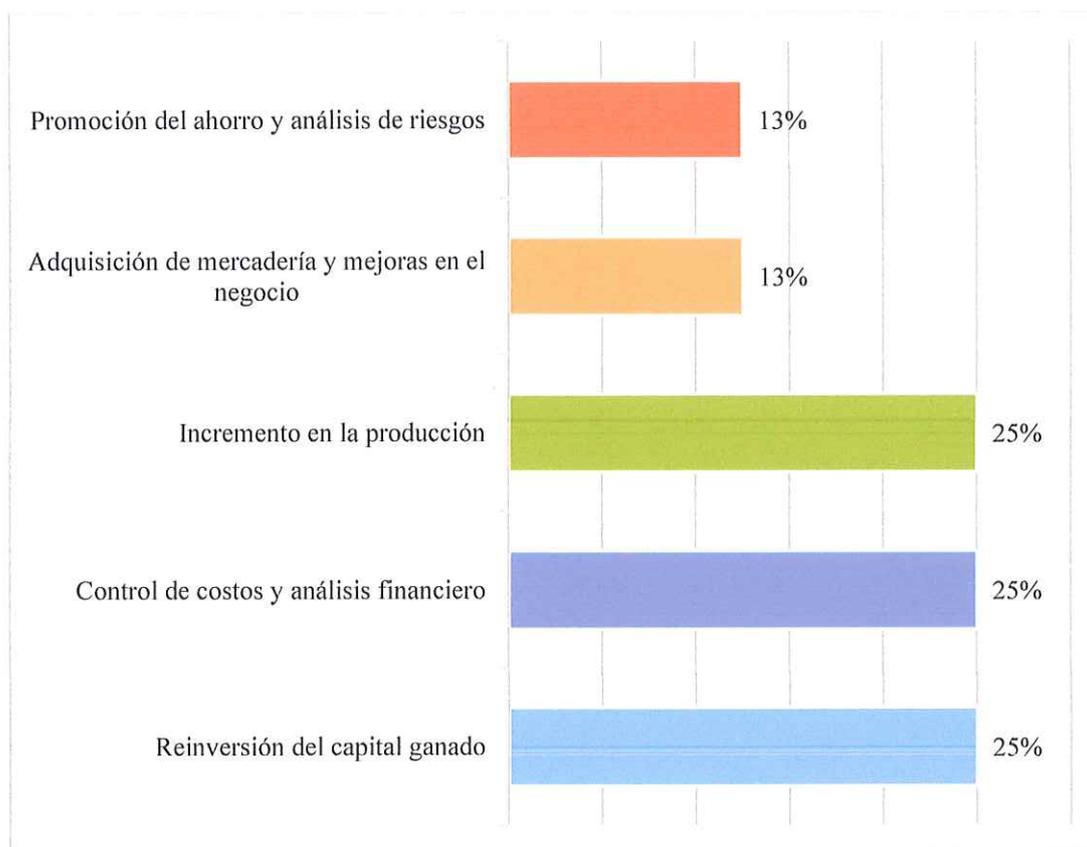


Nota. Elaboración propia a partir de los resultados de los artesanos del cantón Montecristi.

Análisis e interpretación: El 25% de los encuestados han utilizado financiamiento externo para sostener su negocio, mientras que otro 25% lo ha destinado a la producción de

sombreros. Además, un 25% lo ha invertido en la ampliación del local o la comercialización, y un 13% lo usó para abrir el negocio. Por último, otro 13% lo destinó a financiamiento general. Esto evidencia que el financiamiento externo es clave en distintas etapas del negocio, desde su inicio hasta la expansión, con énfasis en la sostenibilidad y el incremento de la producción.

Figura 14. *¿Cuál es el aporte de la planificación financiera para tomar decisiones sobre las reinversiones en su negocio?*

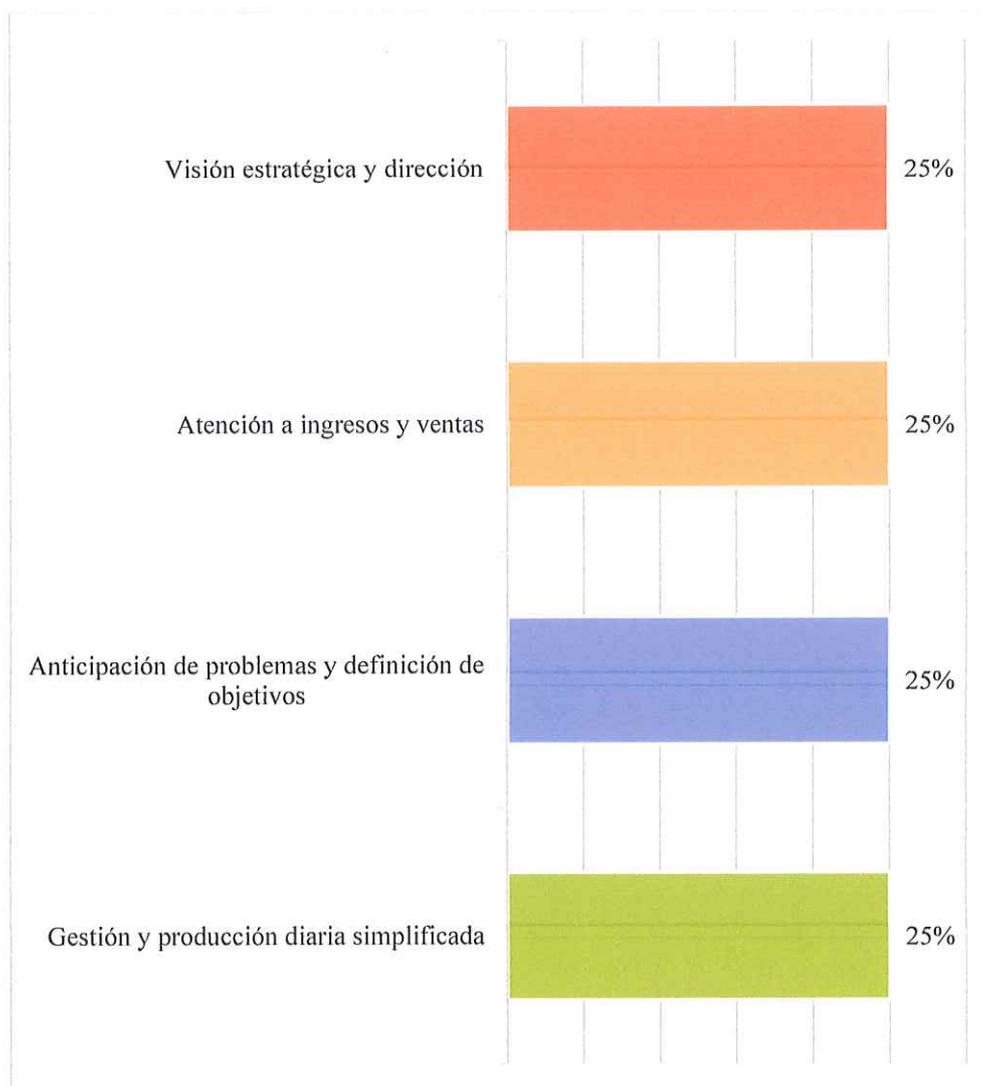


Nota. Elaboración propia a partir de los resultados de los artesanos del cantón Montecristi.

Análisis e interpretación: El 25% de los encuestados consideran que la planificación financiera contribuye principalmente a la reinversión del capital ganado, mientras que otro 25% valora su aporte en el control de costos y análisis financiero. Además, un 25% resalta su influencia en el incremento de la producción. Un 13% menciona el beneficio de adquirir mercadería y realizar mejoras, y otro 13% destaca la promoción del ahorro y el análisis de riesgos. Esto refleja que la planificación financiera es una herramienta clave para diversas decisiones estratégicas, desde reinversión hasta mejoras operativas y de producción.

4. Toma de decisiones basadas en la Planificación financiera

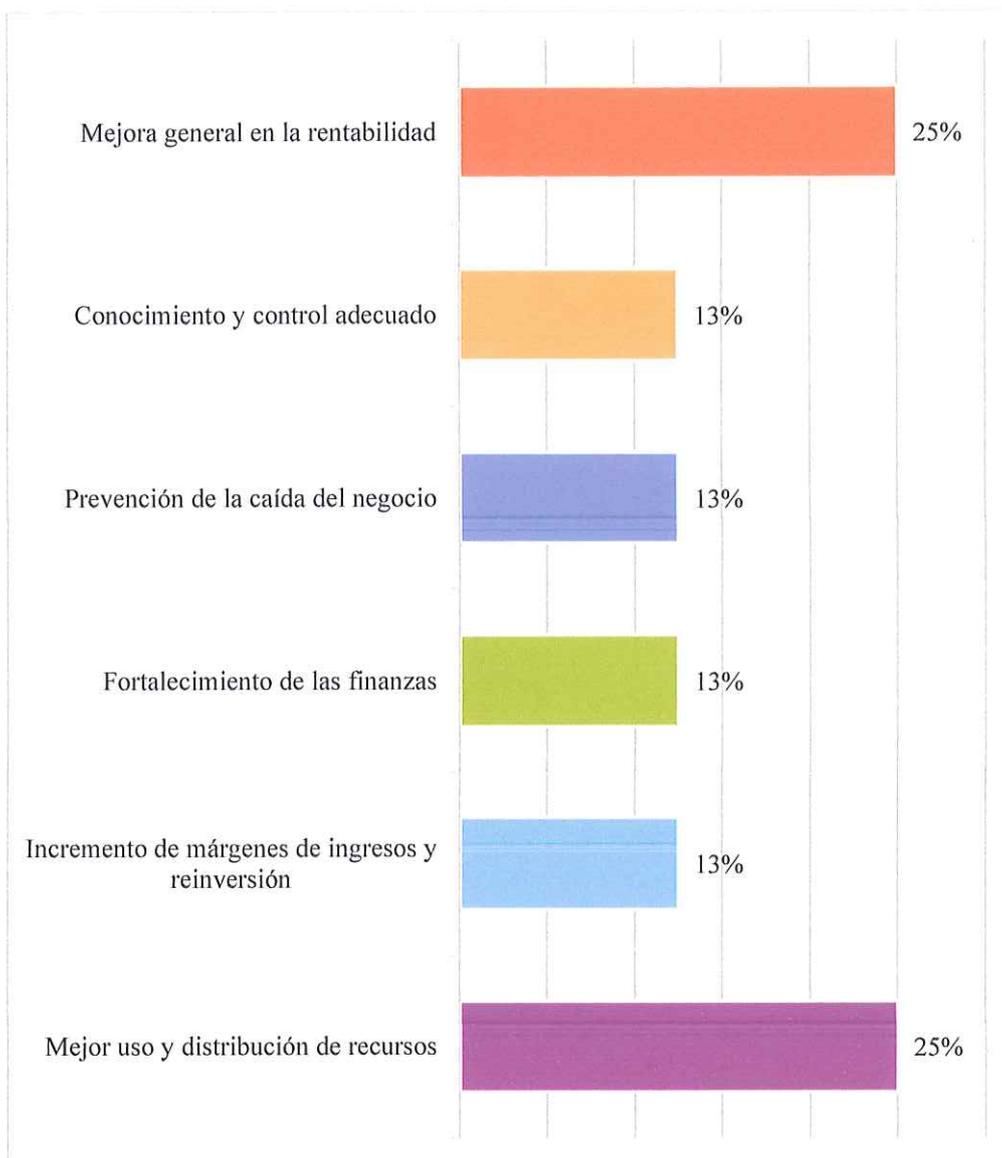
Figura 15. *¿Cómo influye la planificación financiera en sus decisiones diarias sobre la producción de sombreros?*



Nota. Elaboración propia a partir de los resultados de los artesanos del cantón Montecristi.

Análisis e interpretación: El 25% de los encuestados consideran que la planificación financiera simplifica la gestión y producción diaria del negocio, mientras que otro 25% destaca su utilidad en la anticipación de problemas y establecimiento de objetivos clave. Además, un 25% menciona su contribución a la atención a los ingresos y ventas, y el 25% restante subraya su importancia en definir una visión estratégica y dirección para el negocio. Esto evidencia que la planificación financiera tiene un impacto integral, abarcando tanto la operatividad diaria como el enfoque a largo plazo.

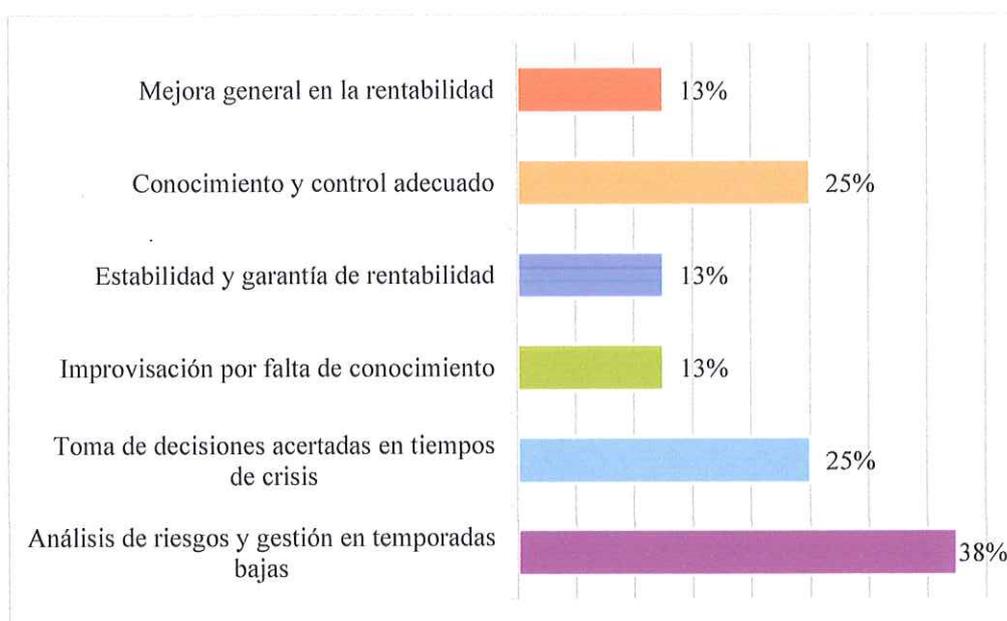
Figura 16. *Cree que una planificación financiera adecuada ha mejorado la rentabilidad de su negocio? Si sí ¿De qué manera?*



Nota. Elaboración propia a partir de los resultados de los artesanos del cantón Montecristi.

Análisis e interpretación: El 25% de los encuestados consideran que una planificación financiera adecuada mejora la rentabilidad a través del mejor uso y distribución de recursos. Otro 25% lo relacionan con una mejora general en la rentabilidad del negocio. El 13% destaca el incremento de márgenes de ingresos y la posibilidad de reinversión, mientras que otro 13% menciona el fortalecimiento de las finanzas. Finalmente, un 13% subraya la importancia del conocimiento adecuado, y otro 13% valora su capacidad para prevenir la caída del negocio. Esto refleja que la planificación financiera es vista como una herramienta fundamental para la estabilidad y crecimiento de los negocios.

Figura 17. *¿Cómo utiliza la planificación financiera para prever posibles periodos de bajas ventas o aumentos en los costos de producción?*

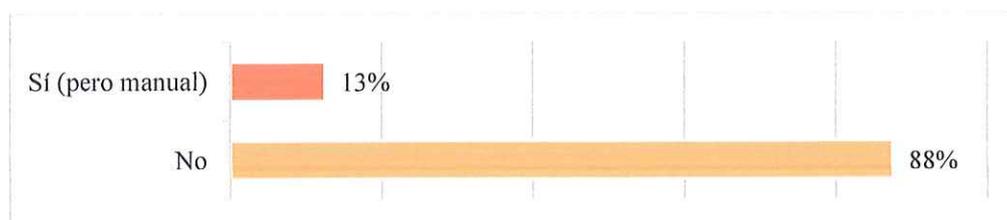


Nota. Elaboración propia a partir de los resultados de los artesanos del cantón Montecristi.

Análisis e interpretación: El 38% de los encuestados utilizan la planificación financiera para analizar riesgos y gestionar las temporadas bajas, mientras que el 25% destacan su utilidad para tomar decisiones acertadas durante crisis. Otro 25% considera que la planificación financiera les ayuda a mantener la estabilidad y garantizar la rentabilidad. Sin embargo, el 13% admite que improvisan debido a la falta de conocimiento sobre planificación financiera. Esto evidencia que, aunque la mayoría reconoce la utilidad de esta herramienta para prever y gestionar periodos difíciles, existe una oportunidad para mejorar las habilidades de planificación entre algunos emprendedores.

5. Herramientas y capacitación

Figura 18. *¿Utiliza alguna herramienta digital (software, aplicaciones) para la gestión de sus finanzas?*

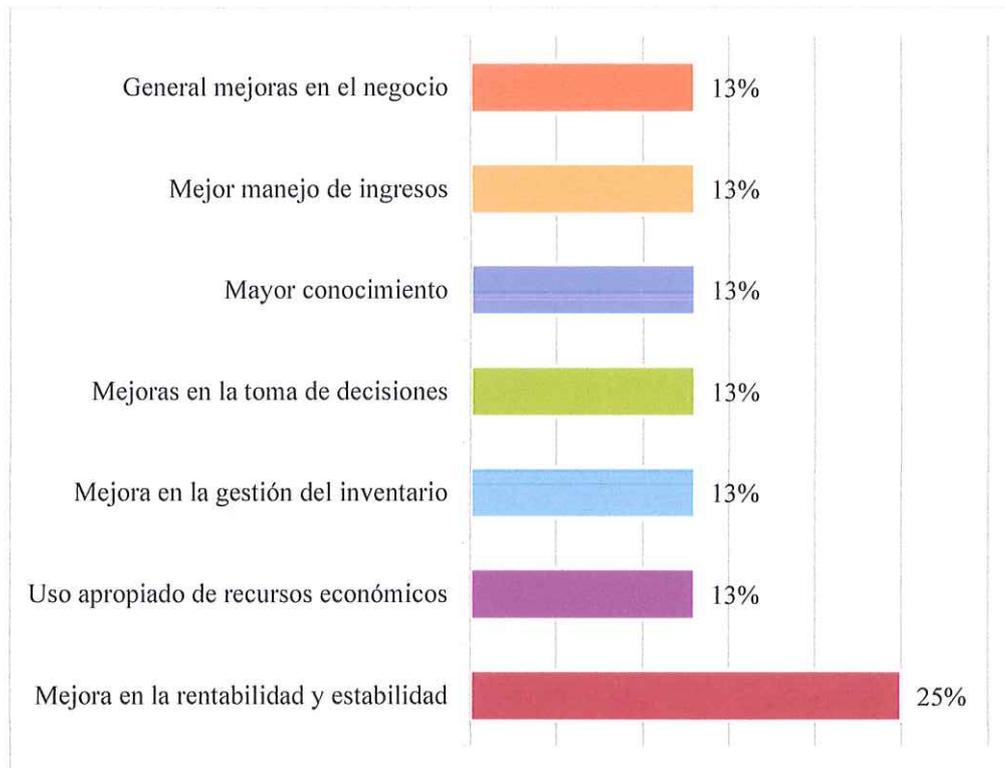


Nota. Elaboración propia a partir de los resultados de los artesanos del cantón Montecristi.

Análisis e interpretación: El 88% de los encuestados no utilizan ninguna herramienta digital para la gestión de sus finanzas, mientras que el 13% menciona que las utiliza, aunque de forma manual, lo que indica una falta de integración efectiva de herramientas tecnológicas. Esto

evidencia una clara oportunidad para implementar y capacitar en el uso de herramientas digitales que optimicen la gestión financiera, aumentando la eficiencia y precisión en la administración de recursos.

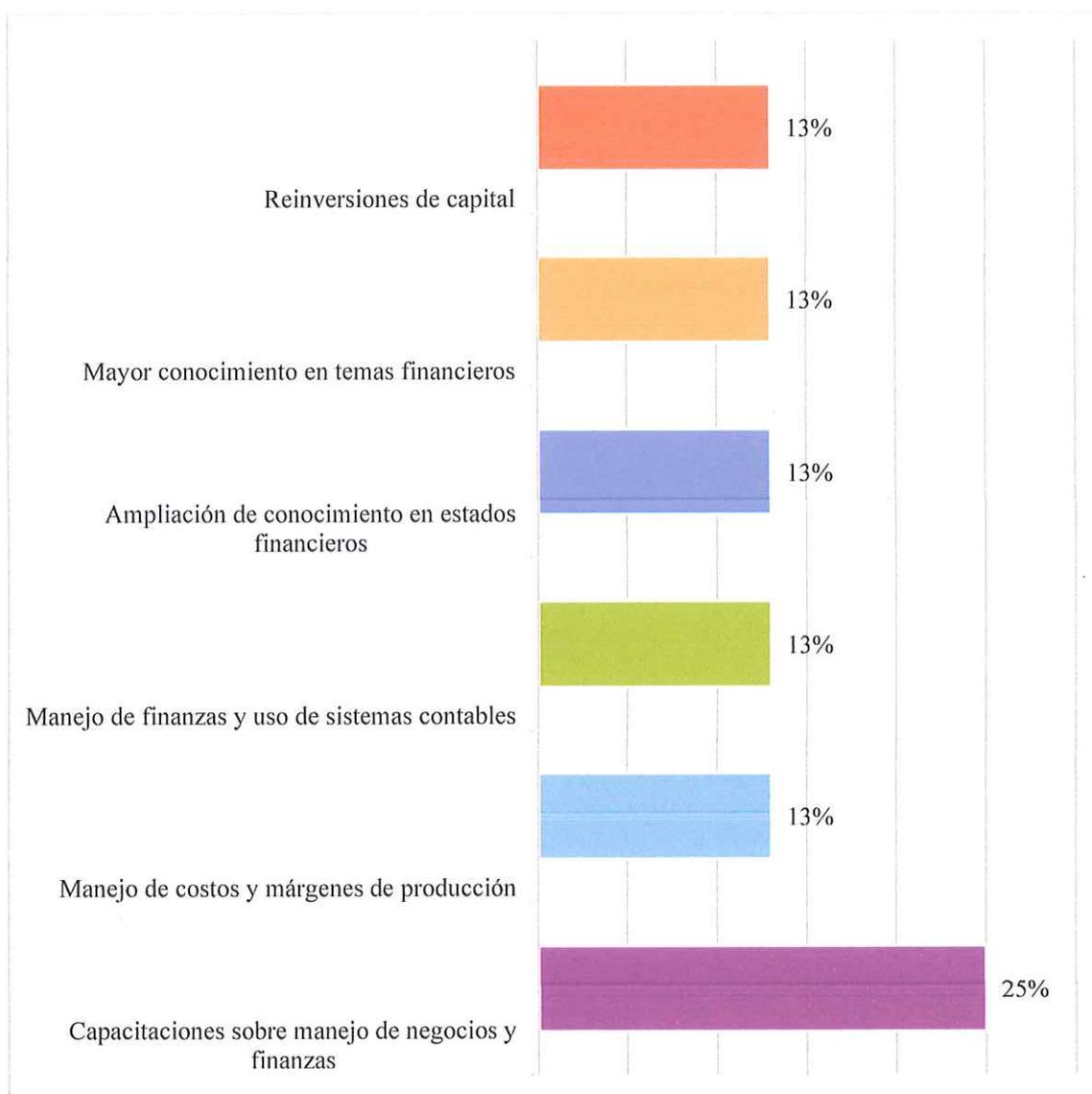
Figura 19. *¿Qué aportes brindarían las capacitaciones o asesorías sobre la planificación financiera en su establecimiento?*



Nota. Elaboración propia a partir de los resultados de los artesanos del cantón Montecristi.

Análisis e interpretación: El 25% de los encuestados consideran que las capacitaciones o asesorías sobre planificación financiera mejorarían la rentabilidad y estabilidad de sus negocios. Otro 13% menciona un uso más apropiado de los recursos económicos, y el mismo porcentaje destaca la mejora en la gestión de inventarios. Adicionalmente, un 13% señala que las capacitaciones facilitarían una mejor toma de decisiones, mientras que otro 13% resalta la adquisición de mayor conocimiento. Finalmente, un 13% menciona mejoras generales en el manejo de ingresos y en el negocio. Esto refleja que los emprendedores reconocen múltiples beneficios potenciales, desde la rentabilidad hasta una gestión más eficiente de sus recursos.

Figura 20. *¿Qué tipo de información o recursos financieros cree que podrían ayudarle a mejorar la toma de decisiones en su emprendimiento?*

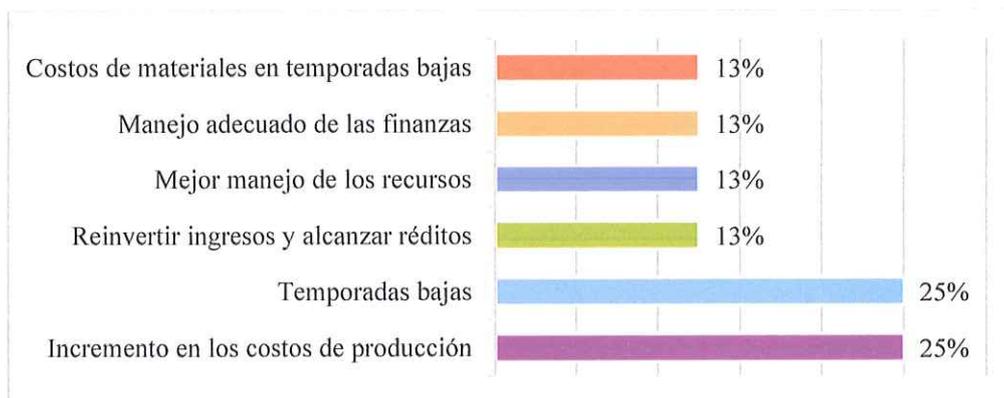


Nota. Elaboración propia a partir de los resultados de los artesanos del cantón Montecristi.

Análisis e interpretación: El 29% de los encuestados consideran que las capacitaciones sobre el manejo de negocios y finanzas serían clave para mejorar su toma de decisiones. Otro 14% destaca la importancia de manejar costos y márgenes de producción, mientras que un 14% sugiere el uso de sistemas contables. Además, un 14% menciona la necesidad de ampliar su conocimiento en estados financieros, y otro 14% enfatiza el interés en mayor conocimiento financiero general. Finalmente, un 14% identifica las reinversiones de capital como un recurso clave. Esto evidencia la importancia de fortalecer habilidades financieras y administrativas para tomar decisiones más estratégicas.

6. Retos financieros

Figura 21. *¿Qué tipo de información o recursos financieros cree que podrían ayudarle a mejorar la toma de decisiones en su emprendimiento?*

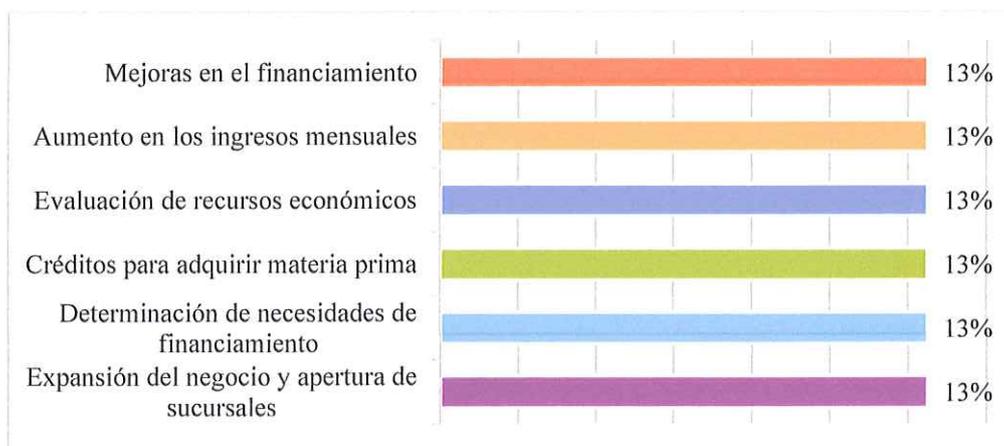


Nota. Elaboración propia a partir de los resultados de los artesanos del cantón Montecristi.

Análisis e interpretación: El 25% de los encuestados identifican el incremento en los costos de producción como un reto financiero clave, mientras que otro 25% considera las temporadas bajas como un desafío importante. Un 13% menciona la necesidad de reinvertir los ingresos para alcanzar mayores réditos, y otro 13% destaca la importancia de mejorar el manejo de los recursos generados. Además, un 13% señala el manejo adecuado de las finanzas como un reto, y otro 13% menciona los costos de materiales en temporadas bajas. Esto refleja una combinación de desafíos internos y externos que impactan la sostenibilidad del negocio.

7. Sostenibilidad y crecimiento

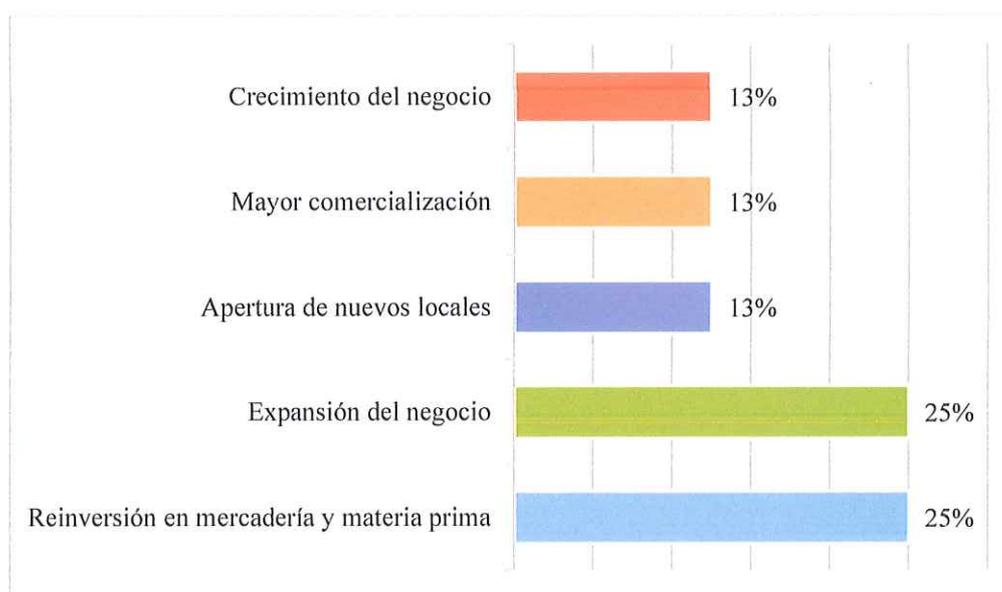
Figura 22. *¿Cómo la planificación financiera le ayuda a identificar oportunidades de expansión o mejoras en su negocio?*



Nota. Elaboración propia a partir de los resultados de los artesanos del cantón Montecristi.

Análisis e interpretación: Cada aspecto tiene una frecuencia del 13%, incluyendo la expansión del negocio mediante apertura de sucursales, determinación de necesidades de financiamiento, adquisición de materia prima, evaluación de recursos económicos, aumento en los ingresos, mejoras en el financiamiento, incremento en la producción, y oportunidades en producciones globales. Esto demuestra que la planificación financiera es una herramienta versátil y esencial para abordar múltiples áreas estratégicas en el negocio.

Figura 23. *¿Qué decisiones ha tomado a partir de sus análisis financieros para asegurar el crecimiento de su emprendimiento?*



Nota. Elaboración propia a partir de los resultados de los artesanos del cantón Montecristi.

Análisis e interpretación: El 25% de los encuestados han decidido reinvertir en mercadería y materia prima como parte de su estrategia para asegurar el crecimiento de su emprendimiento, mientras otro 25% enfoca sus esfuerzos en la expansión del negocio. Un 13% ha optado por abrir nuevos locales, otro 13% se concentra en aumentar la comercialización, otro 13% destaca el crecimiento general del negocio, y otro 13% busca acceder a nuevos mercados. Esto evidencia que las decisiones financieras están orientadas tanto al fortalecimiento de la producción como a la ampliación de las oportunidades comerciales.

2.3.2. Triangulación de información

La triangulación en este proyecto se desarrolló bajo la metodología de investigación cuantitativa y de campo, lo que permitió integrar diversas herramientas para garantizar la validez y confiabilidad de los resultados. Se emplearon técnicas específicas como la encuesta,

cuya finalidad fue recopilar datos sistemáticos sobre el nivel de conocimiento de los artesanos respecto a la planificación financiera. Esta herramienta proporcionó información cuantificable, fundamental para analizar cómo los artesanos toman decisiones en sus actividades diarias y cómo estas decisiones afectan su desempeño financiero.

El análisis de los datos recolectados se complementó con observaciones directas, que permitieron entender las dinámicas operativas y financieras de los artesanos en su entorno real. Esto aseguró que los resultados no solo reflejaran una perspectiva numérica, sino también el contexto particular de los sujetos de estudio.

La integración de estas herramientas bajo la metodología descrita permitió identificar debilidades en la planificación financiera de los artesanos y, a partir de estos resultados, diseñar estrategias específicas para el fortalecimiento de sus capacidades financieras, contribuyendo así al desarrollo y sostenibilidad de sus actividades económicas.

Cabe mencionar que, a partir del análisis de los resultados, se identificaron los principales problemas y aspectos positivos relacionados con la población estudiada en el contexto de los negocios de producción de sombreros:

Tabla 4

Triangulación de información

Aspectos positivos	Insuficiencias o problemas
Los emprendedores invierten en mercadería y materia prima (25%) y buscan expandir su negocio.	El 88% no utiliza herramientas digitales, limitando la eficiencia administrativa.
Se reconoce su importancia para anticipar riesgos y gestionar recursos.	Incremento de costos de producción y temporadas bajas (25%) afectan la sostenibilidad.
La planificación guía decisiones estratégicas para el crecimiento del negocio.	Un 13% improvisa debido a la falta de formación técnica en finanzas.

Alta valoración de capacitaciones en finanzas para mejorar la gestión del negocio.	El 88% planifica a nivel mensual, limitando una visión estratégica a largo plazo.
--	---

Nota. Esta tabla sintetiza los puntos fundamentales del análisis, destacando las fortalezas y las áreas de mejora en la población estudiada.

CAPÍTULO III.

3. PROPUESTA

3.1 Título

Modelo de planificación financiera adaptado a las necesidades y características de los artesanos que producen sombreros en la ciudad de Montecristi para mejorar la toma de decisiones, la rentabilidad y la sostenibilidad.

3.2 Justificación

El diseño de la propuesta surge de la necesidad de desarrollar un modelo de planificación financiera que se adapte específicamente a las características y necesidades de los artesanos dedicados a la producción de sombreros en la ciudad de Montecristi. Este sector, emblemático por su aporte cultural y económico, enfrenta limitaciones en la gestión de recursos financieros y en la implementación de estrategias que potencien su sostenibilidad y rentabilidad.

El modelo propuesto busca fortalecer las competencias financieras de los artesanos, dotándolos de herramientas prácticas que les permitan optimizar la administración de sus ingresos, costos y presupuestos, y mejorar la toma de decisiones. Además, se pretende incorporar estrategias modernas que faciliten la diversificación de mercados, el acceso a canales de comercialización más amplios y la resiliencia frente a los desafíos económicos actuales. De esta manera, se contribuye no solo al crecimiento individual de los artesanos, sino también al desarrollo económico y sostenible de la comunidad de Montecristi.

3.3 Objetivo General

Diseñar un modelo de planificación financiera adaptado a las necesidades y características de los artesanos que producen sombreros en la ciudad de Montecristi para mejorar la toma de decisiones, la rentabilidad y la sostenibilidad.

3.3.1. Objetivos Específicos.

- Identificar las características y necesidades financieras específicas de los artesanos que producen sombreros en Montecristi, como base para la elaboración de un modelo adaptado.

- Desarrollar estrategias prácticas y herramientas de planificación financiera que permitan optimizar la gestión de costos, presupuestos y proyecciones financieras en el sector artesanal.
- Implementar acciones para mejorar la comercialización de los sombreros, promoviendo la diversificación de mercados mediante la integración de canales digitales y estrategias innovadoras.

3.4 Beneficiarios

Los principales beneficiarios de esta propuesta son los artesanos dedicados a la producción de sombreros en la ciudad de Montecristi. Indirectamente, también se beneficiarán sus familias, debido al fortalecimiento económico que esta capacitación puede generar. Además, la comunidad local se verá favorecida por el crecimiento y la sostenibilidad de esta actividad tradicional, que es esencial para la economía y la identidad cultural del cantón.

3.5 Factibilidad

3.5.1. Factibilidad financiera

La implementación de esta propuesta requiere de un presupuesto que cubra los costos relacionados con la planificación, organización y ejecución. Esto incluye:

- Viáticos para movilización.
- Materiales didácticos, equipos tecnológicos y espacios físicos necesarios para las sesiones.
- Promoción y difusión de las actividades entre los artesanos.

El financiamiento será cubierto exclusivamente con recursos propios, quien asume los costos necesarios para la ejecución de la propuesta.

3.5.2. Factibilidad legal

La propuesta se encuentra alineada con la legislación ecuatoriana que promueve el desarrollo de actividades artesanales y el fortalecimiento de las economías locales. En este sentido:

- Se respetan los derechos laborales y sociales de los participantes.

- Se garantiza la inclusión de grupos prioritarios, conforme a la Constitución de la República del Ecuador, Ley de Régimen Tributario Interno, Ley de Defensa del Artesano y la Ley de Economía Popular y Solidaria.
- No se identifican barreras legales que impidan la ejecución del proyecto.

3.5.3. Factibilidad técnica

La ejecución del proyecto es técnicamente viable debido a:

- La disponibilidad de la autora del proyecto de investigación en capacitación financiera que puede adaptar los contenidos a las necesidades específicas de los artesanos.
- La existencia de infraestructura adecuada en Montecristi para llevar a cabo la propuesta, ya sea en centros comunitarios, escuelas o espacios proporcionados por espacios públicos.
- El acceso a herramientas tecnológicas que facilitan el aprendizaje, tales como proyecciones digitales.

3.6 Desarrollo de la propuesta

3.6.1. Características y necesidades financieras específicas de los artesanos

Tabla 5. Estado de resultados

Concepto	Descripción	Monto (\$)
Ingresos	Provenientes de la venta de sombreros	5,700
(-) Costos	Materia prima (paja toquilla), transporte, y servicios básicos	3,500
Utilidad	Modesta pero consistente en meses de alta demanda	2,200

Nota. Estos valores están proyectados en función del volumen de ventas y los costos asociados estimados en la propuesta.

Tabla 6. Indicadores financieros

Indicador	Descripción	Valor
Razón Corriente	Capacidad de cubrir pasivos corrientes con activos corrientes	2.50
Prueba Ácida	Liquidez ajustada sin incluir inventarios	2.08
ROA (%)	Retorno sobre los activos totales	52.38

ROE (%)	Retorno sobre el patrimonio neto	122.22
Margen Neto (%)	Proporción de utilidad sobre los ingresos totales	38.60
Relación Deuda/Patrimonio	Proporción de deuda respecto al patrimonio	0.67
Relación Deuda/Activos	Proporción de deuda respecto a los activos	0.29

Nota. Los indicadores financieros muestran una liquidez adecuada, una rentabilidad positiva debido a ingresos moderados y una estructura de deuda manejable.

Tabla 7. Establecimiento de objetivos financieros

Plazo	Objetivo financiero	Descripción
Corto plazo (0-1 año)	Aumentar la liquidez en un 10%.	Implementar estrategias de optimización de inventarios y reducción de costos operativos no esenciales.
Mediano plazo (1-3 años)	Reducir deuda en un 15%.	Negociar plazos de pago más favorables con proveedores y destinar una parte de las utilidades netas al pago de deudas.
Largo plazo (>3 años)	Alcanzar un ROE del 12%.	Diversificar los ingresos mediante expansión a nuevos mercados y mejorar la rentabilidad del negocio a través de estrategias de valor agregado.

Nota. Estos objetivos permiten una planificación estructurada que optimiza la liquidez, mejora el manejo de deuda y asegura una rentabilidad sostenible a largo plazo.

Tabla 8. Proyecciones financieras

Mes	Ingresos base (\$)	Ingresos pesimista (\$)	Ingresos optimista (\$)	Costos totales (\$)	Flujo neto base (\$)	Flujo acumulado base (\$)
Enero	300	270	330	350	-50	-50
Febrero	450	405	495	450	0	-50
Marzo	750	675	825	650	100	50
Abril	600	540	660	600	0	50
Mayo	300	270	330	350	-50	0
Junio	450	405	495	450	0	0
Julio	750	675	825	650	100	100
Agosto	600	540	660	600	0	100
Septiembre	300	270	330	350	-50	50
Octubre	450	405	495	450	0	50
Noviembre	750	675	825	650	100	150
Diciembre	600	540	660	600	0	150

Nota. Se analiza los resultados financieros bajo diferentes perspectivas, identificando meses con posibles déficits o excedentes de efectivo. Si necesitas algún ajuste o más explicaciones, no dudes en indicarlo.

De acuerdo al análisis de la situación actual, el establecimiento de objetivos financieros y las proyecciones financieras, a continuación, se detallan las características y necesidades financieras específicas de los artesanos que producen sombreros en la ciudad de Montecristi. El análisis permite identificar los principales desafíos que enfrentan en la gestión de sus recursos económicos y las oportunidades para implementar soluciones que contribuyan a su sostenibilidad financiera y crecimiento.

Tabla 9. Características y necesidades financieras de los artesanos de sombreros en Montecristi

Características	Descripción	Necesidades financieras
Ingresos irregulares	Los artesanos dependen de temporadas altas de ventas.	Implementar estrategias de ahorro y planificación.
Escasa capacitación financiera	Desconocimientos sobre gestión de presupuestos y costos.	Programas de formación en planificación financiera.
Altos costos de producción	Materias primas y mano de obra encarecen el producto final.	Optimizar costos y acceder a financiamiento accesible.
Deficiente acceso a mercados diversificados	Dependencia de mercados locales o intermediarios.	Estrategias de comercialización y acceso a plataformas digitales.
Ausencia de reinversión estructurada	La mayoría de los ingresos se destina a gastos diarios.	Fomentar la reinversión para el crecimiento sostenible.

Nota. Diagnóstico realizado a los artesanos identificando sus principales desafíos financieros y proponiendo estrategias para satisfacer dichas necesidades.

3.6.2. Estrategias prácticas y herramientas de planificación financiera que permitan optimizar la gestión de costos, presupuestos y proyecciones financieras.

Tabla 10. Identificación de estrategias

Categoría	Estrategia	Descripción
Incremento de ingresos	Diversificación de productos/servicios	Ampliar la oferta de sombreros con diseños personalizados o incluir productos complementarios como accesorios.
	Expansión a nuevos mercados	Introducir los sombreros en plataformas de comercio internacional como Etsy o Amazon Handmade.
Optimización de costos	Reducción de gastos no esenciales	Eliminar gastos innecesarios en transporte y servicios mediante una planificación más eficiente.
	Revisión de contratos con proveedores	Negociar mejores precios o plazos de pago con los proveedores de materia prima (paja toquilla).
Gestión de capital	Refinanciamiento de deuda	Renegociar las tasas de interés y plazos de las deudas existentes para reducir costos financieros.
	Optimización de inventarios	Ajustar los niveles de inventario para evitar sobrecostos por almacenamiento o desabastecimiento.
Inversiones estratégicas	Evaluación de nuevas oportunidades con análisis de ROI	Analizar posibles inversiones en maquinaria o tecnología para mejorar la producción y eficiencia.

Nota. Estas estrategias están diseñadas para abordar diferentes aspectos, garantizando un aumento en los ingresos, una reducción en los costos y una mejor gestión del capital.

Tabla 11. Plan de implementación

Componente	Descripción
Definición de Prioridades	Las estrategias se seleccionarán según su impacto financiero y viabilidad operativa, priorizando aquellas con mayor retorno a corto plazo, como la optimización de inventarios y reducción de gastos no esenciales.
Asignación de recursos	<ul style="list-style-type: none"> - Financiamiento necesario: Recursos iniciales para capacitación, tecnología básica y renegociación de deudas. - Personal involucrado: Artesanos. - Tecnología requerida: Plataformas digitales para la comercialización.
Cronograma de actividades	<ul style="list-style-type: none"> - Mes 1: Realizar capacitaciones sobre planificación financiera y optimización de costos. - Mes 2-3: Implementar estrategias de diversificación de productos y revisión de contratos con proveedores. - Mes 4-6: Introducir los productos en nuevos mercados y monitorear la rentabilidad de las estrategias implementadas. - Mes 7-12: Evaluar el impacto de las estrategias e iniciar inversiones estratégicas basadas en ROI.

Nota. Está estructurado para garantizar una ejecución eficiente, optimizando recursos disponibles y asegurando el cumplimiento de objetivos financieros en cada etapa.

A continuación, se desarrollan estrategias prácticas y herramientas de planificación financiera que optimizan la gestión de costos, presupuestos y proyecciones financieras:

Tabla 12. Proyección de ventas

Mes	Cantidad de sombreros vendidos	Precio unitario (\$)	Ventas proyectadas (\$)
Enero	10	30	300
Febrero	15	30	450
Marzo	25	30	750
Abril	20	30	600
Mayo	10	30	300
Junio	15	30	450
Julio	25	30	750

Agosto	20	30	600
Septiembre	10	30	300
Octubre	15	30	450
Noviembre	25	30	750
Diciembre	20	30	600
Total	210		5,700

Nota. Elaboración propia a partir del análisis financiero de los artesanos.

Esta tabla facilita la estimación de los ingresos esperados en función de la cantidad de sombreros vendidos y el precio unitario. La información permite a los artesanos anticipar sus flujos de ingreso y establecer metas claras de ventas, contribuyendo a una planificación estructurada y eficiente.

Tabla 13. Identificación de costos

Concepto	Costo unitario (\$)	Cantidad	Gastos totales (\$)
Mano de obra	-	-	\$30
Materia prima (paja toquilla)	5	50	250
Transporte	10	4	40
Servicios (luz y agua)	-	-	30
Total			\$350

Nota. Elaboración propia a partir del análisis financiero de los artesanos.

La identificación detallada de los costos asociados a la producción de sombreros (materia prima, mano de obra, transporte y servicios) proyectado a un año. Con esta herramienta, los artesanos pueden analizar sus egresos y buscar alternativas para reducir costos sin afectar la calidad de sus productos.

Tabla 14. Estado de resultados anual

Concepto	Monto (\$)
Ventas totales	5,700
(-) Gastos operativos	350
Utilidad neta	5,350

Nota. Elaboración propia a partir del análisis financiero de los artesanos.

La elaboración de un estado de resultados permite conocer la utilidad neta del artesano al comparar los ingresos totales con los gastos operativos. Esta información es fundamental

para evaluar la rentabilidad y tomar decisiones financieras que impulsen la sostenibilidad económica de los artesanos.

Tabla 15. Balance general proyectado

Activo	Monto (\$)	Pasivo y Patrimonio	Monto (\$)
Efectivo	5,350	Pasivo (deudas)	350
Inventario	500	Patrimonio	5,500
Total activo	5,850	Total pasivo/patrimonio	5,850

Nota. Elaboración propia a partir del análisis financiero de los artesanos.

El balance general presenta un panorama completo de los activos, pasivos y patrimonio, permitiendo a los artesanos conocer la salud financiera de su negocio. Esta herramienta ayuda a identificar oportunidades de reinversión y gestionar adecuadamente las deudas, mejorando así la estabilidad financiera.

Tabla 16. Proyectar el flujo de efectivo

Mes	Ingresos (\$)	Egresos (\$)	Flujo neto (\$)	Flujo acumulado (\$)
Enero	300	200	100	100
Febrero	450	250	200	300
Marzo	750	300	450	750
Abril	600	280	320	1,070
Mayo	300	200	100	1,170
Junio	450	250	200	1,370
Julio	750	300	450	1,820
Agosto	600	280	320	2,140
Septiembre	300	200	100	2,240
Octubre	450	250	200	2,440
Noviembre	750	300	450	2,890
Diciembre	600	280	320	3,210

Nota. Elaboración propia a partir del análisis financiero de los artesanos.

El flujo de efectivo proyectado facilita la anticipación de periodos de ingresos y egresos, asegurando la disponibilidad de recursos en momentos críticos. Esta herramienta es esencial para evitar déficits financieros y fomentar la creación de estrategias de ahorro e inversión que permitan el crecimiento sostenible del negocio.

3.6.3. Acciones para mejorar la comercialización de los sombreros

Tabla 17. Herramientas de monitoreo y control

Estrategia	Descripción	Acciones específicas	Beneficio
Creación de una presencia digital	Diseñar e implementar perfiles y páginas oficiales en plataformas digitales para exhibir y promocionar los sombreros.	- Crear una tienda virtual mediante Facebook Marketplace, y WhatsApp Business. - Utilizar herramientas gratuitas como Canva para el diseño.	Ampliar la visibilidad del producto y llegar a un mercado local, nacional e internacional.
Estrategias de marketing digital	Implementar campañas de marketing digital para posicionar los sombreros y fortalecer la imagen de los artesanos.	- Crear contenido atractivo en redes sociales mediante fotografías, videos y transmisiones en vivo. - Implementar publicidad pagada en redes sociales (Facebook Ads, Instagram Ads). - Realizar sorteos y promociones exclusivas.	Fortalecer el reconocimiento de la marca artesanal y generar interés en los consumidores.
Implementación de un sitio web propio	Desarrollar una página web que funcione como una tienda en línea personalizada y como fuente de información.	- Diseñar un sitio web amigable con secciones como historia, catálogo, precios y contacto.	Ofrecer un canal directo y profesional de venta, mejorando la relación con los clientes.

Nota. Elaboración propia a partir de las acciones para mejorar la comercialización de los sombreros.

Este modelo de planificación financiera adaptado a las necesidades específicas de los artesanos productores de sombreros en Montecristi facilita la toma de decisiones informadas, permitiendo a los artesanos administrar de manera eficiente sus recursos. Además, la implementación de acciones innovadoras para fortalecer la comercialización, como el uso de plataformas digitales, contribuye a la diversificación de mercados y al posicionamiento de los sombreros a nivel local e internacional.

CONCLUSIONES

La fundamentación teórica del estudio permitió establecer que la planificación financiera es una herramienta esencial para la administración eficiente de los recursos económicos, ayudando a prever riesgos y maximizar la rentabilidad. Asimismo, se evidenció que la toma de decisiones está directamente relacionada con el uso adecuado de herramientas financieras, ya que permite a los artesanos estructurar sus procesos de producción y comercialización con una base técnica y estratégica, facilitando su sostenibilidad y crecimiento empresarial.

Los resultados de la evaluación reflejaron que, si bien los artesanos reconocen la importancia de la planificación financiera, la mayoría presenta un conocimiento limitado sobre su aplicación práctica. Esto se manifiesta en la ausencia de herramientas tecnológicas, el uso exclusivo de métodos manuales y la ausencia de presupuestos a largo plazo. Además, se identificó que los aspectos más considerados en la planificación financiera son los costos de producción y los márgenes de ganancia, lo cual evidencia la necesidad de capacitaciones orientadas a fortalecer las competencias financieras de este sector.

La propuesta presentada contempla estrategias prácticas y herramientas contables, como la proyección de ventas, la identificación de costos fijos y variables, y la implementación de un flujo de efectivo mensual, con el fin de optimizar la gestión financiera de los artesanos. Además, se sugieren acciones para diversificar la comercialización, a través del uso de plataformas digitales y estrategias de marketing innovadoras, lo cual permitirá mejorar la toma de decisiones, incrementar la rentabilidad y garantizar la sostenibilidad de los negocios de sombreros en Montecristi.

RECOMENDACIONES

Se recomienda implementar un programa integral de formación financiera continua dirigido a los artesanos, enfocado en la importancia de la gestión financiera para la toma de decisiones estratégicas. Este programa debe incluir módulos sobre control de costos, gestión de presupuestos, flujo de caja, proyecciones financieras y el uso de herramientas digitales simples, con ejemplos prácticos adaptados a la realidad del sector artesanal. La capacitación debe ser dinámica y progresiva, facilitando el desarrollo de competencias clave para optimizar la gestión económica y garantizar la sostenibilidad de sus negocios.

Se recomienda aplicar las estrategias contables propuestas, tales como la proyección de ventas, el flujo de efectivo y el control de costos, mediante el uso de plantillas digitales o software accesibles. Asimismo, se debe promover el uso de plataformas de comercio electrónico y campañas de marketing digital para diversificar los canales de venta y mejorar la rentabilidad del negocio artesanal.

Se sugiere establecer un sistema de monitoreo y evaluación financiera periódica, que permita a los artesanos analizar el desempeño de sus negocios en tiempo real. Este sistema debe incluir la creación de un tablero de control financiero con indicadores clave como margen de utilidad, liquidez, flujo de caja y endeudamiento.

BIBLIOGRAFÍA

- Arias, J. (2020). *Técnicas e instrumentos de investigación científica. Para ciencias administrativas, aplicadas, artísticas, Para ciencias administrativas, aplicadas, artísticas, humanas*. Arequipa-Perú: ENFOQUES CONSULTING EIRL.
- Arias, J., & Covinos, M. (2021). *Diseño y metodología de la investigación*. Consejo Nacional de Ciencia, Tecnología e Innovación Tecnológica.
- Arispe, C., Yangali, J., Lozada, O., Guerrero, M., Acuña, L., & Arellano, C. (2020). *La investigación científica. Una aproximación a los estudios de posgrados*. Guayaquil, Ecuador : Universidad Internacional del Ecuador.
- Calle, S. (2023). Diseño de investigación cualitativa y cuantitativa . *Ciencia Latina Revista Científica Multidisciplinar*, 1865-1879.
- Cerda, H. (2021). *Los elementos de investigación*. . Murcia: Magisterio.
- Fernández, M. (2021). Estudio de evaluación financiera de los proyectos de Inversión presentada a la CFN sucursal Manta. . *Maestría de Contabilidad y Finanzas con Mención en Gestión Fiscal, Financiera y Tributaria* . Manta, Manabí, Ecuador: Universidad Laica Eloy Alfaro de Manabí.
- Galindo, G. (2020). Análisis de rentabilidad de una nueva línea de embutidos en la empresa. Quito, Pichincha, Ecuador: Universidad Metropolitana del Ecuador .
- Gallardo, E. (2017). *Metodología de la Investigación: manual autoformativo interactivo*. Huancayo, Perú: Universidad Continental .
- López, P., & Fachelli, S. (2015). *Metodología de la investigación social cuantitativa*. Barcelona, España: Universitat Autònoma de Barcelona. Obtenido de https://www.google.com/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=&cad=rja&uact=8&ved=2ahUKEwi-IJb65N78AhXMRDABHTM5CTYQFnoECAwQAQ&url=https%3A%2F%2Fddd.ua.cat%2Fpub%2Fcaplli%2F2016%2F163564%2Fmetinvsocua_a2016_cap1-2.pdf&usg=AOvVaw0OeCgIfhEZe37Kw0nmY52y

- Mainato, J., & Orbe, M. (2023). Factores éticos que influyen en la toma de decisiones gerenciales en el sector . *Revista Interdisciplinaria de Humanidades, Educación, Ciencia y Tecnología*, 881-903.
- Marchena, O. (2023). Los ratios financieros y su relación con la rentabilidad en una empresa de maquinaria pesada. *Escritos Contables y de Administración*, 39-65.
- Melgarejo, Y., Rivero, S., & Contreras, Y. (2024). Gestión de Información para tomar decisiones estratégicas. Acciones para desarrollar un procedimiento a nivel institucional. *Cooperativismo y Desarrollo*, 12-25.
- Mendoza, E. (2023). Planificación financiera a corto plazo y su incidencia en el proceso de toma de decisiones en la microempresa Mendoza Briones al cierre del año 2022. Santo Domingo, Ecuador: Pontificia Universidad Católica del Ecuador.
- Navarro, T. (2023). Planificación financiera para la toma de decisiones de inversión y su efecto en la rentabilidad de la Empresa Agua y Servicios y Derivados S.A.C. en la ciudad de Chiclayo del 2016, 2017 y 2018. Chiclayo, Perú: Universidad Católica Santo Toribio de Mongrovejo.
- Núñez, L., Alfaro, J., Aguado, E., & González, E. (2023). Toma de decisiones estratégicas en empresas: Innovación y competitividad. *Revista Venezolana de Gerencia*, 623-641.
- Ochoa, J., Jiménez, M., & Vallejo, J. (2023). La planificación financiera familiar e incidencia en las variables económicas-financieras del entorno familiar. *LATAM Revista Latinoamericana de Ciencias Sociales y Humanidades*, 2109–2127.
- Ojeda, P. (2020). *Universo, población y muestra*. Buenos Aires, Argentina: Academia.
- Ordoñez, J., Noles, D., & Soto, C. (2021). La planificación financiera como herramienta sustancial para medir la rentabilidad empresarial. Caso Dekautopartes S.A ciudad de Machala. *593 Digital Publisher CEIT*, 169-180.
- Párraga, S., Pinargote, N., García, C., & Zamora, J. (2021). Indicadores de gestión financiera en pequeñas y medianas empresas en Iberoamérica: una revisión sistemática. *Dilemas contemporáneos: educación, política y valores*, 1-12.

- Proaño, B. (2023). *Análisis financiero*. Cuenca, Ecuador: Consejo Editorial Universidad del Azuay.
- Ramírez, A., Berrones, A., & Calderón, E. (2021). La planificación financiera como herramienta para el desarrollo empresarial post Covid. *Polo de Conocimiento*, 217-227.
- Ríos, C. (2024). Investigación cualitativa en el contexto de la Salud Pública: actualización de conceptos. *Rev. salud publica Parag*, 51-58.
- Rodríguez, A., & Pérez, A. (2017). Métodos científicos de indagación y de construcción del conocimiento. *Revista EAN(82)*, 179-200.
doi:<https://doi.org/10.21158/01208160.n82.2017.1647>
- Romero, R., Huiza, D., Ancaya, M., Barrios, S., & Berrio, M. (2024). *Método de investigación científica: Diseño de proyectos y elaboración de protocolos en las Ciencias Sociales*. Puno, Perú: Editorial IDICAP Pacífico.
- Salazar, M., Alvear, P., & Sampedro, M. (2019). La planeación financiera como herramienta de gestión para mejorar la rentabilidad en las instituciones financieras. *Ciencia digital*, 702-721.
- Sánchez, Y. (2023). Asesoría y comercialización de productos textiles para la decoración del hogar sustentada en la construcción de ambientes de sensibilidad, bienestar y armonía en el diseño. Ibagué, Tolima, Colombia: Corporación Universitaria Minuto de Dios.
- Silva, N., Navas, G., & Benavides, C. (2023). Análisis de la gestión financiera y su impacto en la toma de decisiones en empresa "Mi Marisquería" de la ciudad del Puyo. *Universidad y Sociedad*, 335-343.
- Valle, A. (2020). La planificación financiera una herramienta clave para el logro de los objetivos empresariales. *Universidad y Sociedad*, 160-166.
- Veloz, J., Valle, J., & Jiménez, J. (2024). La planificación financiera en las Pymes de la ciudad de Ambato. *Estudios y perspectivas*, 134-148.
- Vivanco, J. (2023). La planeación financiera como base de permanencia de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas. Sonora, México: Universidad de Sonora.

Zumba, M., Jácome, J., & Bermúdez, C. (2023). Modelo de gestión financiera y toma de decisiones en las medianas empresas, análisis de estudios previos . *Revista Compendium: Cuadernos de Economía y Administración*, 21-32.

ANEXOS

Anexo 1. Cuestionario de entrevista

Universidad Laica Eloy Alfaro de Manabí

Cuestionario de entrevista

El siguiente cuestionario es aplicado a los artesanos productores de sombreros del cantón Montecristi, con la finalidad de determinar si la planificación financiera es una herramienta clave para la toma de decisiones en sus actividades. Gracias de antemano por su colaboración.

1. Contexto General del Emprendimiento

¿Cuál es su formación académica?

.....

.....

¿Hace cuánto tiempo se dedica a la producción de sombreros?

.....

.....

¿Cuál es el volumen promedio de producción de sombreros por mes?

.....

.....

¿Cuántas personas trabajan en su negocio (incluyéndose a usted)?

.....
.....

¿Dónde comercializa sus sombreros (mercado local, ferias, internet)?

.....
.....

2. Conocimiento sobre la Planificación Financiera

¿Cómo ha impactado el uso de la planificación financiera en su empresa?

.....
.....

¿Qué herramientas del plan financiero ha utilizado para su negocio de sombreros?

.....
.....

¿Qué aspectos considera más importantes al planificar las finanzas de su emprendimiento (costos de producción, precios de venta, márgenes de ganancia, etc.)?

.....
.....

3. Gestión de Ingresos y Costos

¿Con qué frecuencia revisa los ingresos y gastos derivados de la venta de sombreros?

¿Cómo lo hace (manual o con herramientas digitales)?

.....
.....

4. Presupuesto y Proyecciones Financieras

¿Qué aspectos considera para la elaboración de un presupuesto anual o mensual para su negocio?

.....
.....

¿Cómo realiza las proyecciones financieras (estimaciones de ingresos y gastos futuros) para su negocio de sombreros?

.....
.....

5. Inversión y Financiamiento

¿Ha necesitado financiamiento externo (préstamos, créditos, inversión de terceros) para su negocio de sombreros? Si su respuesta es afirmativa, ¿para qué fines lo ha utilizado?

.....
.....

¿Cuál es el aporte de planificación financiera para tomar mejores decisiones sobre las reinversiones en su negocio?

.....
.....

6. Toma de Decisiones Basadas en la Planificación Financiera

¿Cómo influye la planificación financiera en sus decisiones diarias sobre la producción de sombreros?

.....
.....

¿Cuál es la incidencia de la planificación financiera en la fijación de precios de los productos elaborados en su negocio?

.....
.....

7. Impacto de la Planificación Financiera en la Rentabilidad

¿Cree que una planificación financiera adecuada contribuye a incrementar la rentabilidad de su negocio? Si su respuesta a afirmativa, ¿de qué manera?

.....
.....

¿Cómo utiliza la planificación financiera para prever posibles periodos de bajas ventas o aumentos en los costos de producción?

.....
.....

8. Herramientas y Capacitación

¿Utiliza alguna herramienta digital (software, aplicaciones) para la gestión de sus finanzas? Si su respuesta a afirmativa, ¿cuál y cómo la usa?

.....
.....

¿Qué aportes brindarían las capacitaciones o asesorías sobre la planificación financiera en su establecimiento?

.....
.....

¿Qué tipo de información o recursos financieros cree que podrían ayudarle a mejorar la toma de decisiones en su emprendimiento?

.....
.....

9. Retos Financieros

¿Cuáles son los principales desafíos y retos financieros a los que se enfrenta su negocio de producción de sombreros?

.....
.....

10. Sostenibilidad y Crecimiento

¿Cómo la planificación financiera le ayuda a identificar oportunidades de expansión o mejoras en su negocio?

.....
.....

¿Qué decisiones ha tomado a partir de sus análisis financieros para asegurar el crecimiento de su emprendimiento?

.....
.....

¿Cómo visualiza el crecimiento de su negocio a partir de implementación de la planificación financiera?

.....
.....

Anexo 2. Certificado de Compilatio



CERVIDO de análisis de plagio

Proyecto_de_investigación_karla_cuenc

a_23-12-24

5% ● **Texto sospechoso**

71% ● **Similitudes**
De similitudes entre documentos

7% ● **Similitudes fortuitas**
De similitudes fortuitas entre documentos

0% ● **Idiomas no reconocidos**

Nombre del documento: Proyecto_de_investigación_karla_cuenc_23-12-24.docx

ID del documento: 10262651776630202817659702791038766

Tamaño del documento original: 413,37 KB

Autor: {}

Registador: CASIMIRO EROG ZAMBRANO

Fecha de registro: 27/10/2024

Tipo de carga: Interfaz

Fecha de fin de análisis: 27/10/2024

Número de palabras: 13.933

Número de caracteres: 74.205

Ubicación de las similitudes en el documento:



Fuentes principales detectadas

Nº	Descripciones	Similitudes	Ubicaciones	Datos adicionales
1	produccioncientificas.org El propósito de esta revista es difundir los resultados de las investigaciones científicas. 2. Textos de idioma español	3%		2. Textos de idioma español
2	operaciones.ucc.edu El propósito de esta revista es difundir los resultados de las investigaciones científicas. 2. Textos de idioma español	< 1%		2. Textos de idioma español
3	www.cobol.com ¿Qué es la similitud? ¿Qué es? ¿Cómo funciona? El propósito de esta revista es difundir los resultados de las investigaciones científicas. 2. Textos de idioma español	< 1%		2. Textos de idioma español
4	Documento de otro usuario PDF El propósito de esta revista es difundir los resultados de las investigaciones científicas. 2. Textos de idioma español	< 1%		2. Textos de idioma español
5	Texto a través de Proyectos de fase 20-12-2024 Final.pdf PDF 2. Textos de idioma español El propósito de esta revista es difundir los resultados de las investigaciones científicas. 2. Textos de idioma español	< 1%		2. Textos de idioma español

Fuentes con similitudes fortuitas

Nº	Descripciones	Similitudes	Ubicaciones	Datos adicionales
1	www.federacionesalagos.es ¿Qué es el sistema de gestión de información en estadística y... El propósito de esta revista es difundir los resultados de las investigaciones científicas. 2. Textos de idioma español	< 1%		2. Textos de idioma español
2	edimarketdigital.com 10 estrategias efectivas para reducir el costo de capital... El propósito de esta revista es difundir los resultados de las investigaciones científicas. 2. Textos de idioma español	< 1%		2. Textos de idioma español
3	Documento de otro usuario PDF El propósito de esta revista es difundir los resultados de las investigaciones científicas. 2. Textos de idioma español	< 1%		2. Textos de idioma español
4	reparadelectronica.net Descubre la importancia de los informes financieros en esta... El propósito de esta revista es difundir los resultados de las investigaciones científicas. 2. Textos de idioma español	< 1%		2. Textos de idioma español