

Guía de Análisis financiero para emprendedores con énfasis en educación financiera



Julián David Agudelo de la Ossa, Lina Gabriela Martínez Chacón

Universidad Antonio Nariño

Ingeniería Industrial

Ingeniería Industrial

Guía de Análisis financiero para emprendedores con énfasis en educación financiera

Julián David Agudelo de la Ossa, Lina Gabriela Martínez Chacón

Agosto, 2021.

Universidad Antonio Nariño
Facultad de Ingeniería Industrial
Ingeniería Industrial

Notas del autor

Julián David Agudelo de la Ossa, Facultad de Ingeniería Industrial,
Universidad Antonio Nariño, Villavicencio.

Lina Gabriela Martínez Chacón, Facultad de Ingeniería Industrial,
Universidad Antonio Nariño, Villavicencio.

Nota de Aceptación

Diego Ernesto Mendoza Patiño, Ph.D.

Nancy Esperanza Saray Muñoz, Ing.

Comité Trabajo de Grado

Dedicatoria

Dedicamos de manera especial este trabajo a nuestros padres, a quienes agradecemos su apoyo, sacrificio y esfuerzo sin el cual esto no sería posible, por su gran papel en formar las personas que somos hoy, y los profesionales que seremos, y sobre todo a Dios, por su bendición y gracia a nuestras vidas.

Agradecimientos

Este proyecto de grado, además del tiempo y esfuerzo puesto por parte de los autores, no sería posible sin la ayuda y apoyo total de las personas que nombraremos a continuación a quienes extendemos nuestros más sinceros agradecimientos por el impacto que tuvieron en nosotros y nuestra formación.

A nuestro director de proyecto el Ingeniero Diego García, cuyos aportes, observaciones, conocimientos, ayuda desinteresada, paciencia y experiencia en el campo han sido de gran soporte para la creación de este trabajo de grado. Sin su asesoría este trabajo no sería una realidad.

A nuestras familias y su apoyo incondicional, por ser los promotores de nuestros sueños y por sus valiosas enseñanzas de vida, valores y por ser un soporte emocional en todo momento.

A la Universidad Antonio Nariño y su cuerpo de docentes cuyos conocimientos, valores y ética han compartido con nosotros. durante todo nuestro periodo de formación profesional

A Dios por darnos la oportunidad de pertenecer a esta Universidad y por darnos la oportunidad de culminar exitosamente nuestra carrera universitaria.

Y por último a las personas que participaron de la investigación quienes desinteresadamente nos regalaron de su tiempo para brindarnos información suya y de sus emprendimientos.

Resumen

Según cifras del DANE las MIPYME representan más del 90% del sector productivo nacional y generan el 35% del PIB y el 80% del empleo de toda Colombia. (Ministerio de Trabajo, 2019), y sin embargo nos encontramos ante una preocupante cifra, según Fundación Universitaria San Martín (2020) más del 50% de las empresas cierran en sus primeros 5 años de funcionamiento, y entre el 20% y el 30% durante el primer año, en su estudio *Determinantes de la supervivencia empresarial en Colombia* (2017) Confecámaras revela que el 40% de los emprendimientos de personas naturales cierran antes de cumplir un año de funcionamiento, Carlos León, Director del Programa de Contaduría Pública y el grupo investigador de la FUSM, destacó que algunas de las razones para que este escenario se presente son la mala gestión económica y de personal en las MIPYME.

El desconocimiento de herramientas de análisis financiero y la falta de priorización de los aspectos y estados financieros en la toma de decisiones de los emprendimientos de forma que puedan contribuir a la sostenibilidad de las MIPYME motivó el planteamiento de la siguiente pregunta, ¿Cómo plantear una herramienta que pueda facilitar el análisis financiero de los proyectos de emprendimiento del área de servicios en la ciudad de Villavicencio?

Para ello se aplicó un instrumento de recolección de información tanto de los emprendedores como de los proyectos en sí, de los procesos de gestión financiera que se ponen en práctica y la ausencia de estos mismos, confirmando tanto el poco conocimiento de los emprendedores de estos factores, como el bajo nivel de gestión financiera empleado en los emprendimientos como criterio esencial en la toma de decisiones estratégicas.

Se generó un trabajo de metodología exploratoria con el objetivo de generar una guía de análisis financiero que acerque las herramientas de análisis financiero al emprendedor por medio de una página web de fácil navegación y comprensión que sienta las bases de educación financiera para el emprendedor, tanto aquel con una idea de negocio sin desarrollar comenzando desde el asentar la idea, como para aquel que ya la tiene en funcionamiento.

Palabras Clave: MIPYME, Análisis financiero, Emprendimiento, Star ups, educación financiera.

Abstract

According to DANE figures, MSMEs represent more than 90% of the national productive sector and generate 35% of GDP and 80% of employment in Colombia. (Ministry of Labor, 2019), and yet we are faced with a worrying figure, according to Fundación Universitaria San Martín (2020) more than 50% of companies close in their first 5 years of operation, and between 20% and 30 % during their first year. In its study *Determinants of business survival in Colombia* (2017), Confecámaras reveals that 40% of businesses owned by individuals or Star Ups close before completing their first year of operation, Carlos León, Director of the Public Accounting Program and The FUSM research group highlighted that some of the reasons for this scenario to arise are poor economic and personnel management in MSMEs.

The lack of knowledge of financial analysis tools and the lack of prioritization of financial aspects and statements in the decision-making that can contribute to the sustainability of MSMEs motivated the posing of the following question, how to propose a tool that can facilitate the financial analysis of entrepreneurship projects in the service area in the city of Villavicencio?

Therefore, an information collecting instrument was applied to both the entrepreneurs and the projects themselves, in order to know the financial management processes that are put into practice and the absence of these, confirming both the little knowledge of the entrepreneurs of these factors, as well as the low level of financial management used in Star Ups as some essential criteria in making strategic decisions.

An exploratory methodology work was generated with the aim of generating a financial analysis guide that brings financial analysis tools closer to the entrepreneur through an easy-to-navigate and understandable web page that lays the foundations of financial education for the entrepreneur, both with an undeveloped business, as well as for those whose operations have already been put in progress.

Keywords: MSMEs (micro, small and medium enterprisers), Financial Analysis, Star Ups, Entrepreneurship, Financial Literacy.

Tabla de Contenido

Introducción	1
Planteamiento del Problema	3
Descripción	3
Planteamiento.....	4
Justificación	5
Objetivos	8
General	8
Específicos	8
Marco Referencial.....	9
Antecedentes.....	9
Marco Teórico.....	16
Emprendimiento y Educación Financiera.....	16
Análisis financiero & Gestión del emprendimiento.....	18
Marco Conceptual.....	22
Análisis financiero.....	22
Emprendimiento.....	23

MIPYME.....	24
Marco Geográfico.....	25
Marco Legal.....	27
Diseño Metodológico.....	30
Tipo y Enfoques de Investigación.....	30
Variables de Medición.....	30
Recolección y Análisis de Datos.....	31
Población y Muestra.....	32
Hipótesis.....	33
Desarrollo del Proyecto.....	34
Caracterización del emprendimiento.....	34
Generalidades de las empresas y de los emprendedores.....	34
Planeación y Evaluación de proyectos.....	37
Procesos financieros actuales.....	44
Desarrollo de procesos financieros actuales.....	46
Falencias más comunes en los procesos de la gestión financiera y la posible relación de esta con la falta de educación financiera.....	56
Mala planificación financiera.....	56

Recursos financieros limitados	57
Administración poco efectiva del dinero	57
Los ingresos que se reciben no son suficientes para el pago de costos y gastos	57
Incrementos en el costo de materia prima.....	58
Falta de capital para invertir	59
Ausencia de control financiero	59
Diseño de la Guía de Análisis financiero.....	62
Módulo 1. Para iniciar, Recomendaciones para el emprendedor.....	64
Módulo 2. Inversión Inicial.....	69
Módulo 3. Ingresos y Egresos.....	72
Determinar los ingresos.	73
Proyección de los Ingresos.....	74
Proyección de los egresos	75
Presentación de Presupuestos	75
Módulo 4. Estados Financieros.....	80
Estados financieros básicos.....	82
Módulo 5. Indicadores Financieros.....	90

Valor presente Neto (VPN).....	91
Tasa Interna de Retorno	93
Análisis de Sensibilidad.....	94
Conclusiones.....	96
Recomendaciones	98
Lista de referencias	100
Anexos	106

Lista de Tablas

Tabla 1 <i>Marco Legal de MIPYMES y emprendimientos.</i>	27
Tabla 2 Variables. Fuente, Elaboración Propia.	30

Lista de Figuras

Figura 1 Mapa de la Ciudad de Villavicencio.	26
Figura 2 Fórmula Muestra,	33
Figura 3 Gráfica de la edad del inversionista o gestor del emprendimiento.....	34
Figura 4 Nivel de educación del inversionista principal o gestor del emprendimiento	35
Figura 5 Autoevaluación de educación financiera de los emprendedores..	36
Figura 6 Número de empleados en nómina del emprendimiento	36
Figura 7 Estado actual de la empresa.....	37
Figura 8 Precio de venta de los servicios.....	38
Figura 9 Proyección de ventas o ingresos mensuales.	39
Figura 10 Requerimiento de efectivo.....	39
Figura 11 Punto de equilibrio.	40
Figura 12 Amortización de créditos.....	41
Figura 13 Tasa Interna de Retorno.....	42
Figura 14 Periodo de recuperación de la inversión.....	42
Figura 15 Evaluación del proceso de planeación financier,.. ..	43
Figura 16 Rentabilidad actual de la empresa o emprendimiento.....	44

Figura 17	Liquidez actual de la empresa o emprendimiento..	44
Figura 18	Situaciones que el emprendimiento ha afrontado.....	45
Figura 19	Cumple con los procesos de formalización del emprendimiento.....	47
Figura 20	La estructura contable y financiera está desarrollando soporte estratégico para la toma de decisiones.....	47
Figura 21	Plan de gestión tributaria definido.....	48
Figura 22	La administración de caja muestra la capacidad de efectivo.....	49
Figura 23	Conoce e implementa herramientas tributarias y financieras del mercado para ahorro de impuestos.....	50
Figura 24	Las finanzas personales del empresario están separadas de las finanzas corporativas.	51
Figura 25	Controla y analiza los indicadores financieros para decisiones estratégicas,.....	52
Figura 26	Tiene desarrollada una cultura financiera empresarial en función de las competencias del talento humano,.....	53
Figura 27	Realiza evaluaciones de desempeño financiero de la empresa periódicamente,	53
Figura 28	Existe el plan de negocios por ciclos de vida de la empresa y se encuentra actualizado.	54
Figura 29	Tiene claras sus metas de crecimiento, Fuente propia	55
Figura 30	Página de Inicio de la Guía de Análisis financiero, Fuente propia	63

Figura 31 Representación del lienzo para el Modelo Canvas.....	65
Figura 32 Modelo Canvas,	69
Figura 33 Presupuesto de Cantidades a vender.....	76
Figura 34 Presupuesto de Precios	77
Figura 35 Presupuesto de Producción.....	78
Figura 36 Presupuesto de Insumos	78
Figura 37 Presupuesto de Gastos de Administración y de Ventas.....	79
Figura 38 Presupuesto Ingresos y Egresos.....	80
Figura 39 Ecuación contable Básica	83
Figura 40 Estado de Situación Financiera	87
Figura 41 Relación EI con BG. Fuente: Propia	88
Figura 42 Desglose de Gastos y Costos por Naturaleza	89
Figura 43 Desglose de gastos y costos por Función	90
Figura 44 Ecuación del VPN	92

Lista de Anexos

Anexo 1 Instrumento de recolección de Información..... 106

Anexo 2 Correlación nivel de educación financiero con falencias en procesos de gestión
financiero 110

Introducción

El emprendimiento y desarrollo de empresas se considera como promotor de desarrollo y de crecimiento económico se considera que cataliza el cambio y la innovación, la mejora en la rivalidad y la competencia entre las empresas, lo cual se refleja en desarrollo. (Fortunato & Alter, 2015). Galindo y Méndez (2014) evidencian en su estudio la relación positiva entre un índice de actividad emprendedora y el PIB. Urbano y Audretsch (2016) Hallan que en países latinoamericanos el aumento del índice de actividad emprendedora se relaciona positivamente con el PIB per cápita. Esto se evidencia en Colombia por la fuerte participación de los emprendimientos y MIPYME en el área económica, siendo el 90% del sector productivo y más del 35% del PIB.

Y aunque Colombia se encuentra en sexto lugar de Latinoamérica en cuanto a emprendedores establecidos (GEM Colombia, 2019), es decir emprendimientos de más de 42 meses de funcionamiento, y que según Confecámaras (2018) la creación de empresas aumentó un 0,8%, de las cuales , el (99,6%) es conformado por micro empresas, seguido por las pequeñas empresas (0,37%) y el restante se encuentra en las medianas y grandes empresas (0,03%). Las cifras de discontinuidad empresarial siguen siendo preocupantes, según la Fundación Universitaria San Martín (2020) más del 50% de las empresas cierran en sus primeros 5 años de funcionamiento, y entre el 20% y el 30% durante el primer año, en su estudio.

Uno de los motivos por el que las MIPYME fracasan, según expertos, es el mal manejo económico, donde los gastos crecen a mayor proporción que los ingresos de las

empresas. De esta forma (Varela Villegas, y otros, 2020) afirman que de la totalidad de cancelaciones de empresas en Colombia el 36,6% se deben a falta de rentabilidad. Este porcentaje se puede asociar a fallas en decisiones estratégicas que pudieron preverse con un adecuado análisis financiero involucrado en el proceso de toma de decisiones.

Ante este panorama se plantea la pregunta ¿Cómo plantear una herramienta que pueda facilitar el análisis financiero de los proyectos de emprendimiento del área de servicios en la ciudad de Villavicencio? Con el propósito de permitir a los emprendedores comprender aspectos financieros de forma sencilla y contribuir a la toma de decisiones informadas acerca del estado de su empresa y su entorno.

Este trabajo presenta el resultado de la investigación de análisis y educación financiera para emprendedores de Villavicencio en tres secciones principales siendo la primera la aplicación de un instrumento de consulta que permitió conocer el estado y conocimiento financiero de los emprendimientos, la segunda parte que abarca la explicación de la metodología usada y la tercera el desarrollo de la guía proporcionando información valiosa, de fácil comprensión y basada en las necesidades de educación financiera para emprendedores.

Planteamiento del Problema

Descripción

El análisis financiero implica la evaluación de los costos y beneficios de un proyecto propuesto, es parte integral de la administración de una empresa tener conocimientos básicos en esta área representa una ventaja y necesidad fundamental a la hora de generar un proyecto de emprendimiento. Esta investigación exploratoria se enfoca en el nivel de educación financiera de los emprendedores, de conceptos básicos o avanzados de análisis financiero que le permitan tomar decisiones acertadas.

En los últimos años los gobiernos han buscado promover el desarrollo de nuevas medianas y pequeñas empresas, esto con ánimo de estimular el crecimiento económico del país y la generación de empleos. En Colombia esto se ha visto evidenciado con la implementación de leyes a favor del emprendimiento como la ley 11 de 2006, o la *ley de emprendimiento*, gestionada por la Agencia de Emprendimiento e Innovación Nacional, (INNOVA), que reconoce el papel de los emprendimientos y las MIPYME en la creación de equidad y reactivación económica del país. Esta iniciativa propone la facilitación de formalización de los emprendimientos y la creación de un entorno que favorable para el crecimiento de estos proyectos, con la idea de garantizar la competencia justa, accesos a financiación.

La necesidad de una estabilidad financiera en cualquier empresa es indiscutible, y ésta es consecuencia de las múltiples decisiones que se tomen con respecto al manejo, administración, financiación, e inversión de los recursos que dispone la empresa. Es necesario que existan herramientas que reflejen la situación de financiación y

administración de las organizaciones que recién comienzan, cómo influye la aplicación de conocimientos financieros en la organización y, sobre todo, lineamientos que le permitan al emprendedor sin una educación financiera avanzada, poder tomar decisiones acertadas y beneficiosas tanto para su emprendimiento como para la economía regional.

Según Piragua (2011) “El primer obstáculo con el cual cuentan las MIPYMES (...) es la ausencia de una cultura de la gestión integral, de los enfoques administrativos y gerenciales dirigidos al logro de objetivos de lucro. El segundo obstáculo es que, a pesar de identificar las oportunidades de negocios (...), y definirlas como alternativas de mejoramiento de las utilidades, aun no se han establecido modelos o guías que permitan a las MIPYMES, acceder de forma asertiva”

El presente trabajo plantea la posibilidad de generar una guía que permita alivianar estas dificultades y promover el crecimiento de los emprendimientos y/o MIPYMES de Villavicencio.

Planteamiento

La investigación del grupo nacional de GEM 2018-2019 menciona que “Colombia presenta las mayores tasas de emprendedores potenciales (57,5%) y de personas con intención de emprender (50,2%)” desde el 2006. A pesar de esta positiva percepción, según el barómetro de Confianza en el Capital de EY, el 90% de estas empresas fracasarán durante sus primeros cinco años de funcionamiento.

A pesar de eso, según cifras nacionales del Ministerio de comercio industria y turismo, las micro, pequeñas y medianas empresas, representan el 90% de los establecimientos productivos, el 80% del empleo en el país y el 40% del PIB. Por esta

razón es importante crear herramientas y espacios para facilitar el camino de estos emprendedores, que vendrán a ser parte de estas MIPYME.

Estas empresas, debido a la escasez de recursos de inversión, suelen recortar gastos en tareas administrativas y, sobre todo, capacitación financiera. En muchos casos aplicar estrategias financieras queda fuera de discusión a la hora de tomar de decisiones sobre el futuro, inversiones y obtención de capital para la empresa. Debido a esto, se requiere el uso de herramientas y ayudas basadas en los conocimientos (al menos básicos) de ingeniería financiera, en este mundo globalizado donde la competencia aumenta y la necesidad de tener inversiones más seguras y que permitan estabilidad financiera apremia.

Por lo expuesto anteriormente se plantea lo siguiente como pregunta de investigación ¿Cómo plantear una herramienta que pueda facilitar el análisis financiero de los proyectos de emprendimiento del área de servicios en la ciudad de Villavicencio?

Justificación

La toma de decisiones financieras adecuadas requiere un conocimiento previo que permita hacer la comparación entre las opciones presentadas, estas decisiones no sólo afectan al organismo que las ejecuta, sino al sistema económico al que pertenece, esta implicación hace relevante el garantizar que las decisiones tomadas en las MIPYME permitan su sostenimiento y mejora en la economía.

La relación entre educación financiera y emprendimiento puede inferirse a través de diversos estudios que se asemejan en tema, como el HRS o el Management Accounting

Systems Adoption Decisions: Evidence and Performance Implications from Early-Stage/Startup Companies, siendo el último, un análisis del efecto de adoptar sistemas formales de control de gestión en el éxito de los proyectos empresariales, del cual se concluye que existe una relación positiva. Para poder realizar la adopción de estos sistemas se requiere un nivel de educación financiera avanzado, por lo que podemos concluir que este resultado argumenta a favor de la idea que una educación financiera avanzada es un factor importante en el éxito o fracaso de un proyecto de emprendimiento.

La totalidad de emprendedores en Villavicencio no es fácilmente medible puesto que, en su mayoría, poseen negocios informales que no representan su primera opción de ingreso, o sin proyección de crecimiento, sin embargo para la generación de la guía de análisis se tuvo en cuenta la base de datos de la Cámara de Comercio de Villavicencio de empresas de servicios filtrando por tiempo de funcionamiento igual o menor a 3 años. Conociendo la influencia que tiene en el desarrollo de la economía de una región las MIPYME, es importante generar facilidades que puedan garantizar su establecimiento a largo plazo. Advertir las implicaciones de la relación entre educación financiera, y mejores decisiones administrativas en las empresas, puede ser una herramienta valiosa a la hora de garantizar mejores resultados en el sostenimiento de los emprendimientos de la región.

Esto puede lograrse generando una guía que les permita a los emprendedores aplicar conocimientos financieros básicos para realizar un análisis y gestión financiera adecuado, de forma sencilla y de fácil comprensión, antes de involucrarse en la toma de decisiones,

garantizando así mejores resultados en su productividad, y por ende un mayor porcentaje de nuevas empresas que presenten un crecimiento a largo plazo.

Objetivos

General

Diseñar una guía de análisis y evaluación financiera para emprendedores del sector servicio en Villavicencio a partir del reconocimiento del nivel de educación financiera.

Específicos

- Evaluar las competencias de educación financiera de los emprendedores de Villavicencio pertenecientes a la muestra, y los procesos financieros de sus proyectos.
- Identificar las falencias más comunes en los procesos de gestión financiera y la posible relación de estas con la falta de educación financiera.
- Estructurar los lineamientos para realizar un análisis financiero y para la toma de decisiones del emprendedor en sus procesos de gestión financiera.

Marco Referencial

Antecedentes

En su artículo *Management Accounting Systems Adoption Decisions: Evidence and Performance Implications from Early-Stage/Startup Companies* (Decisiones de adopción de sistemas de gestión Contable: evidencias e implicaciones de rendimiento de empresas en fase inicial o emprendimiento) (Davila & Foster, 2007) Mencionan cómo la adopción de Sistemas de Gestión contable es importante en la vida de las empresas jóvenes y en crecimiento. Utilizan una muestra de 78 empresas nuevas, se documentan las diferencias transversales en la adopción de presupuestos operativos, así como otros siete sistemas de contabilidad de gestión. Encontrando que los indicadores de costos de agencia, beneficios y costos percibidos, escala de la compañía y estilo de alta gerencia explican las diferencias transversales en el tiempo de adopción de los presupuestos. Adoptar estos sistemas requiere de la intervención y utilización de conocimientos financieros avanzados, puesto que estos sistemas representan un aumento en el éxito de las organizaciones, argumenta sobre la relación entre la educación financiera, el progreso y el establecimiento de las iniciativas empresariales.

(Abiodun & Entebang, 2017) En su artículo *SME Managers and Financial Literacy* (Administradores de PYME y la Educación financiera) confirman esta postura, demostrando la influencia y total efecto del conocimiento financiero, actitud hacia las finanzas, y aplicación de estos conocimientos en el éxito de la empresa. Esta investigación se enfoca en el conocimiento de los Gerentes o dueños de proyectos de

emprendimiento/MIPYME puesto que son ellos los que se encargan de tomar decisiones diarias sobre la gestión de la empresa, decisiones que pueden tener consecuencias importantes para el desempeño y el éxito de la empresa, considerando que todos los emprendedores son propietarios de MIPYME, pero no todos los empresarios tienen conocimientos financieros.

En el artículo los investigadores aplicaron una muestra aleatoria y enfoques de modelos de ecuaciones estructurales (SEM) para evaluar la influencia del nivel de conocimientos financieros de los propietarios y gerentes de empresas de MIPYME en los tres estados del suroeste de Nigeria. Concluyendo que la educación financiera es esencial para la supervivencia, crecimiento y bienestar de cualquier empresa y es básica para estudiar las decisiones financieras de los administradores de MIPYME.

También, (Abebe, Tekle, & Mano, 2018) Demuestran en su artículo de investigación *Changing Saving and Investment Behaviour: The Impact of Financial Literacy Training and Reminders on Micro-businesses* (Cambiando el comportamiento del ahorro y la inversión: el impacto de la formación y los recordatorios en materia de conocimientos financieros en las microempresas) la implicación de que se capacite a los emprendedores y gerentes de Microempresas en Addis, Abba, Etiopía, ofreciendo a un grupo seleccionado al azar de microempresarios una capacitación en Educación financiera de 4 horas y recordatorios por SMS periódicos durante 3 meses, para observar el efecto de esto en los niveles de ahorro de las empresa, concluyendo que los recordatorios fueron más efectivos para aumentar los ahorros de las empresas, pero que la educación

financiera garantizó mejores decisiones de gestión financiera, como por ejemplo en cómo hacer uso de esos ahorros para obtener el mejor provecho de estos.

Esta posición también es apoyada por (Jindrichovska, 2013) en su artículo *Financial management in SMEs* (Administración Financiera en Pyme) que en su artículo de revisión documental resalta la importancia de la aplicación de buenas prácticas de gestión financiera en las empresas, pero el poco uso de estas principalmente debido al desconocimiento de los emprendedores o gerentes de estos proyectos.

Adicional a esta evidencia documental, en investigaciones como la hecha por (Abanis, Sunday, Burani, & Eliabu, 2013) *Financial Management Practices In Small And Medium Enterprises in Selected Districts In Western Uganda*. (Prácticas de gestión financiera en pequeñas y medianas empresas en distritos seleccionados en el oeste de Uganda.) se demuestran que son muy pocas las PYME que realmente aplican conocimientos de gestión financiera en sus procesos, evidenciado por los resultados donde se distribuyeron 335 cuestionarios a los encuestados y fueron los que se utilizaron para el análisis siendo la media del grado de gestión financiera 2,19. Concluyendo que es necesaria la intervención de diversas organizaciones gubernamentales en la capacitación de los emprendedores sobre cómo adoptar e implementar prácticas de gestión del capital de trabajo, especialmente en la gestión del efectivo, ya que el efectivo es vital en todas las empresas para garantizar la supervivencia a largo plazo de las pymes.

De modo similar el artículo de (Nogueira-Rivera, Medina-León, Hernández-Nariño, ComasRodríguez, & Medina-Nogueira, 2017) *Análisis económico-financiero: talón de*

Aquiles de la organización. Caso de aplicación. Evidencia cómo el análisis económico financiero permite identificar las principales dificultades a las que se enfrenta la empresa, siendo que estas varían de organización a organización, además que la interpretación correcta de estos análisis permite el diseño y aplicación de estrategias benéficas para el éxito de la empresa. Resume en él los pasos para hacer el análisis económico-financiero y lo demuestra a través de un caso de aplicación

Sin embargo, según el artículo de revisión documental de (Franco, 2016) *Finanzas y educación financiera en las empresas familiares Pymes* presenta la falta de educación financiera en la dirección de la mayoría de estas empresas evidenciado en el desorden de funcionamiento administrativo y financiero de las empresas tomadas como muestra. El autor muestra la importancia de la educación financiera para las empresas familiares de forma que estas logren hacer la separación entre los flujos de caja personales de los empresariales, identificando los instrumentos financieros relevantes en cada una de las etapas de la vida de la empresa.

Esta deficiencia también es reflejada en el estudio exploratorio (Trombetta, 2016) *Educación financiera e iniciativa empresarial en España: un estudio exploratorio* que, tal como algunos artículos anteriores, menciona la relación entre educación financiera e iniciativa empresarial, inicia con la caracterización de una muestra de emprendedores en España, esto con el fin de, al aplicar una encuesta, poder evaluar el nivel de educación financiera en los emprendedores, evidencia que hay un aumento de esta en los últimos años, pero que los conocimientos financieros de los emprendedores son en términos generales, insuficientes para una gestión financiera óptima. Diseñando esta encuesta en

base a estudios como el HRM que evalúa la educación financiera en individuos estadounidenses. Además de evidenciar y analizar las transformaciones del tejido empresarial en España.

En Latinoamérica la situación no difiere, ejemplificado por el estudio realizado por (García, Grifoni, López., & & Mejía, 2013) *La educación financiera en América Latina y el Caribe. Situación actual y perspectivas* que analiza cuál es la situación en América latina y el Caribe respecto a la educación financiera siendo relevante en este estudio el considerar los retos comunes y las políticas desarrolladas al respecto. Allí se evidencia en la mayoría de las economías de América Latina y el Caribe un crecimiento sostenido durante la última década haciendo más notoria la necesidad de que las personas sepan cómo manejar sus finanzas. Éste estudio evidencia la necesidad de que se imparta esta educación en Latinoamérica puesto que es deficiente.

En el artículo de revisión (Maldonado-Román, Cabrera-González, Duarte-Torres, & Rodríguez-Calva, 2019) *La cultura financiera y la creación de emprendimientos en la ciudad de Loja-Ecuador* aborda el tema de la educación financiera como el pilar fundamental para el desarrollo de los pequeños negocios resaltando la importancia de los emprendimientos y las PYMES en la economía latinoamericana. La inclusión financiera en América Latina, se la considera, de suma importancia porque constituye uno de los fundamentos para combatir la desigualdad social y la pobreza. Concluyendo entonces que la facilidad de acceso a la educación financiera adecuada y sobre todo efectiva tiene como resultado el fomentar la cultura del ahorro, el uso correcto de las herramientas de financiación disponibles y la moderación necesaria en los gastos realizados, en resumen,

este mejorará la calidad de vida personal y empresarial teniendo un gran efecto en las probabilidades de éxito del emprendimiento o MIPYME en cuestión

En Colombia los niveles de emprendimiento han sido medidos por el (GEM Colombia, 2019) *GEM Estudio de la Actividad Emprendedora en Colombia*. Que proporciona un conjunto integral de indicadores sobre emprendimiento, lo que permite la construcción de perfiles detallados de emprendimiento en cada economía estudiada. La Encuesta de población adulta de GEM captura tanto la actividad informal como la formal, yendo más allá de la dependencia de los registros de empresas que explican solo una pequeña proporción del espíritu empresarial en muchas sociedades. Éste es un proceso de investigación académica realizado para comprender la relación que existe entre la actividad emprendedora y el desarrollo económico nacional. Este estudio muestra el incremento en la actividad e intención emprendedora en Colombia.

Sin embargo, la necesidad de hacer estudios como este (Espinosa et al, 2015) *“Fracaso empresarial de las pequeñas y medianas empresas (pymes) en Colombia”*. Muestran que los índices de sobrevivencia de las empresas no suelen ser muy altos y que se requiere intervención. Lo que busca esta investigación es identificar las variables financieras que influyan y expliquen el fracaso de la micro, pequeña y mediana empresa ya que el problema de esta situación constante de fracaso empresarial en la pyme en Colombia genera inestabilidad en la sociedad.

Así mismo, (Morales Zuluaga, 2017) en su trabajo de investigación *Diagnóstico de la educación financiera de las Startups en Manizales* en donde los autores realizaron un

diagnóstico de la educación financiera de las startups o emprendimientos de la ciudad de Manizales, implementando una prueba de conocimiento financiero a los emprendedores o principales inversores de los proyectos. Concluyendo así que de la totalidad de emprendimientos encuestados una mayoría no cuentan con la formación suficiente en el área financiera, justificando entonces el proveer capacitaciones a los emprendedores y administradores que conduzcan a mejorar sus competencias, y con ello, alcanzar mejores beneficios económicos a través de mejores decisiones estratégicas basadas en la realidad del proyecto de emprendimiento.

Por su parte, el trabajo de investigación (Arboleda & Jaramillo, 2013) *Guía de gestión financiera para las micro, pequeñas y medianas empresas*. Afirma la importancia de educación financiera y de una óptima gestión económica y financiera para el éxito de las empresas, además de la necesidad de generar un recurso o herramienta que le permita a los emprendedores, o administradores aplicar conceptos financieros a la gestión y toma de decisiones. Concluyendo que, incluso cuando algunas empresas conocen sus estados financieros, no conocen cómo interpretarlos y tomar provecho de esta información.

(Núñez, Nov 2014) “*Estrategia financiera para la pequeña y mediana empresa Pyme*”. En la siguiente investigación se estudia el concepto de finanzas y su importancia dentro de las PYME, a partir de esto los autores proporcionan recomendaciones sobre cómo gestionar las PYME (financieramente hablando) y los requisitos que deben cumplir los responsables de la toma de decisiones financieras en las PYME.

Marco Teórico

El marco teórico proporciona un acercamiento a las temáticas más relevantes en el planteamiento del problema, con dos secciones principales, la primera correspondiente al emprendimiento y su relación con la educación financiera, y la segunda con principios de análisis financiero esenciales para la gestión efectiva del emprendimiento.

Emprendimiento y Educación Financiera

Se puede definir el emprendimiento como la función que implica el descubrimiento, evaluación y explotación de oportunidades, en otras palabras, nuevos productos, servicios o procesos de producción; nuevas estrategias y formas organizacionales y nuevos mercados para productos que no existían previamente (Shane & Venkataraman, 2000).

La Educación Financiera es aquel proceso en el que los consumidores/inversionistas financieros comprenden los conceptos básicos de finanzas, personales o empresariales, de los productos financieros, riesgos y oportunidades que se ofrecen en el mercado "... y desarrollan las habilidades necesarias para tomar decisiones informadas, evaluar riesgos y oportunidades financieras, y mejorar su bienestar" (OECD, 2005 p. 13).

La evidencia empírica de la relación entre educación financiera y el rendimiento de las PYME crea interés en promover cambios positivos en los niveles de alfabetización financiera y la actitud de los emprendedores hacia aplicar estos conocimientos en el manejo de la empresa. Todos los emprendedores son propietarios de una PYME, pero no todos tienen educación financiera a pesar de esto, la toma de decisiones es parte de su labor diaria, decisiones que varían desde estructura, marketing, inversión en sistemas de

mejora de calidad, estrategias entre muchas otras. Luego, para actuar con eficacia, se dice que todos los emprendedores deben tener conocimientos financieros. En este contexto, tomar una decisión sobre la elección de la provisión de financiamiento para una determinada empresa representa uno de los elementos clave en el proceso de toma de decisiones financieras, una decisión que puede mejorar de manera crítica la capacidad de su institución para reaccionar a los desafíos competitivos, innovar, superar contratiempos financieros y, lo más importante, crear valor (Narayanan y Nanda, 2004). Este impacto también se observa en la obtención de servicios para la empresa, Lusardi y Bassa Scheresberg (2013), Lusardi, Mitchell y Curto (2010) y Lusardi y Tufano (2009) afirmaron que aquellos con bajos niveles de educación financiera tienden a tomar decisiones poco provechosas para su emprendimiento siendo menos activos en el sistema financiero formal resultando en obtención de financiación a tasas de interés más altas en comparación a aquellos con más conocimientos financieros.

La educación financiera es de suprema importancia en las PYME, en especial para un país como Colombia, donde su actividad tiene tan grande impacto en el crecimiento económico creando oportunidades de negocio, generando nuevas firmas y empleos derivados de sus actividades, fomentando la innovación, competencia y en general mejorando la calidad de vida del entorno en el que se desarrolla, representando el 96% del tejido empresarial, el 40% de PIB, generando más de 17 millones de empleos y el 9,8% de las exportaciones nacionales.

Análisis financiero & Gestión del emprendimiento.

Las decisiones que un emprendedor debe tomar sobre su proyecto, son en naturaleza financieras, sin importar el área de la empresa que involucre directamente, todas requieren de conocimiento financiero, no sólo teórico, sino del estado financiero de la empresa. El principal propósito de la gestión contable y financiera es proporcionar información a los distintos entes involucrados en la empresa, para facilitar esta toma de decisiones eficiente, que sea realmente beneficiosa para la empresa, y realista dentro de las capacidades que posea.

Esta información puede proporcionarse al emprendedor a través de la evaluación de su proyecto con índices financieros, estos no sólo servirán para determinar la viabilidad de la inversión, sino que permitirán concluir si la empresa es líquida y puede responder con las obligaciones de corto y largo plazo, también, para realizar propuestas de inversión que beneficien a la compañía permitiendo su crecimiento y permanencia en el mercado. (Ramírez Díaz, 2011). Algunos de estos indicadores a considerar son:

Valor actual neto (VAN) Es la diferencia entre el flujo neto de los ingresos y los gastos netos calculados, y descontados por la tasa de oportunidad. (Boero, C. (2020). Su propósito es cuantificar si se crea o se destruye la riqueza de una posible inversión. Este determina si se logra el objetivo de maximizar el valor o la riqueza del negocio en el mercado se cumple o no a través de la metodología de valoración método de flujos de caja descontados. (Boero, C. 2020 *Evaluación de proyectos.*)

Desde el punto de vista financiero las recomendaciones son que se invierta cuando el valor del VPN es mayor a 0 puesto que significa que la inversión generará riqueza, pero cuando el VPN es menor o igual hay un alto riesgo de pérdida por lo que no es recomendable invertir.

Tasa Interna de Retorno (TIR) También se encarga de medir la rentabilidad de un proyecto o un negocio en términos de interés. Matemáticamente la tasa de interés tiene un valor actual neto de cero. (Ramírez Díaz, 2011) De igual forma financieramente se considera que cuando la TIR es mayor que la tasa de oportunidad el proyecto es rentable y se recomienda invertir, cuando es igual a la tasa de oportunidad es indiferente y cuando es menor este debe rechazarse.

La tasa de rendimiento de oportunidad es la tasa de rendimiento que un inversor espera recibir de una inversión y representa el riesgo que asume la inversión. Se suele considerar como una comparación entre varias opciones de inversión, y en cuánto se estaría perdiendo al decidir invertir en una de estas y no en otra.

Entre los principios de las finanzas empresariales se encuentran los básicos, la innovación, el entorno de la empresa, sus oportunidades y amenazas además del desarrollo tecnológico, saber manejar estos elementos a través de los cambios en el mercado, en momentos de expansión y en momentos de crisis puede llegar a asegurar la supervivencia de la empresa. Además de buscar el crecimiento de la empresa, las finanzas deben estar atentas al entorno, el endeudamiento, proteger la solvencia y la

liquidez, disponer de márgenes de financiación, minimizar riesgos y controlar los resultados (Pérez-Carballo Veiga, J. F. 2015).

Algunos Principios Generales de la Gestión Financiera, descritos en La gestión financiera de la empresa (Pérez-Carballo Veiga, J. F. 2015) son:

1. Ajustar el crecimiento al potencial del mercado y a la capacidad y recursos de la empresa.
2. Mantener una financiación adicional disponible para cubrir imprevistos.
3. Financiar las inversiones en inmovilizado con fondos que vengán a largo plazo.
4. Limitar las obligaciones financieras a aquellas que la empresa pueda cumplir, y asegurarse de la rentabilidad de la inversión
5. Considerar y cubrir los riesgos presentes procurando evitar las pérdidas extraordinarias.
6. Controlar los costos, gastos y los resultados e interferir en caso de cambios en alguno de estos, positivos o negativos.

El resultado del proceso de gestión financiera son los estados financieros de la empresa, donde se evidencian las consecuencias de cualquier decisión tomada en cada uno de los departamentos de la empresa.

Analizar los estados financieros de una empresa es de vital importancia, debido a que es a través de estos que se refleja la situación financiera real de la empresa y se puede dar a conocer a los directivos de la organización para así poder tomar decisiones estratégicas adecuadas no solamente a las necesidades actuales de la empresa, sino dirigiendo

esfuerzos a minimizar posibles problemas o falencias futuras mediante decisiones que pueden incluir planes de inversión, endeudamiento y operaciones.

Para responder a las necesidades de información de los usuarios generales la NIF A-3 (2009) establece los siguientes estados financieros básicos.

- **Balance general**, conocido como estado de situación financiera, muestra todos los activos de los cuales dispone una organización, así como los pasivos, y el patrimonio de la empresa, es decir, aquello que la empresa realmente tiene, lo que debe y la parte de esta que pertenece a los inversionistas.
- **Estado de resultados**, Muestra el desempeño de la empresa durante un período de tiempo específico y cómo se determina este resultado, así como los ingresos, los costos, las tarifas y la utilidad final del ejercicio. (Román Fuentes, Estados Financieros Básicos, 2017)
- **Estado de variaciones en el capital contable**, proporciona información acerca de los cambios en la inversión de los accionistas durante un periodo de tiempo determinado, usualmente se presenta a final del periodo contable como evidencia del logro o deficiencia en alcanzar los objetivos fijados.
- **Estados de flujo de efectivo**, Su finalidad es presentar el informe del uso del efectivo, entradas, salidas, el efecto de las actividades de operación, inversión en el efectivo de la empresa. (Román Fuentes, ESTADOS FINANCIEROS BÁSICOS 2017: Proceso de elaboración y reexpresión, 2017) Este estado financiero es de especial importancia para las MIPYME y emprendimientos, puesto que uno de los

mayores problemas financieros de estas es la falta de liquidez, de capacidad para cumplir con sus obligaciones financieras, por lo que conocer los resultados provenientes de este estado financiero y su significado sobre la situación de la empresa puede ser de mucho provecho para que estas planeen sus finanzas a mediano y corto plazo.

Marco Conceptual

Análisis financiero.

Es un proceso cuyo objetivo es evaluar el desempeño financiero de una empresa, indagando sobre sus propiedades y características, el cumplimiento de lo objetivos propuestos, las actividades, su entorno, para entender realmente la organización e incluso llegar a predecir su comportamiento. Se apoya esencialmente de los *estados financieros* cuya información relaciona entre sí con la finalidad de aclarar el panorama empresarial para hacer más efectiva la toma de decisiones estratégicas.

Se identifican dos corrientes significativas en el análisis financiero, conocidas como el enfoque tradicional y el enfoque sinérgico (Puerta, Vergara, Huertas 2018, Pp. 85-104).

El enfoque tradicional es aquel que se centra en la información obtenida por medio de los estados financieros, mediante relaciones entre estos conocidos como indicadores, razones o ratios. Dentro de este enfoque se encuentran tres métodos principales el análisis vertical, el análisis horizontal y el análisis de ratios.

El primero de estos, **vertical** también llamado análisis de tamaño común (Weygandt et al., 2014) se considera un procedimiento estático puesto que otorga información sobre la situación financiera de la empresa en un momento determinado, es decir considera solo las cifras de un periodo único. “La esencia es determinar qué porcentaje de ventas está siendo consumido por el ítem y cuánto de los activos totales de la empresa son reclamados por los propietarios y cuánto está obligado a los acreedores” (Yindenaba, 2017, p. 182).

El análisis **horizontal**, es un análisis dinámico puesto que a diferencia del anterior no se limita a analizar los datos financieros de un único momento, sino que analiza la evolución de la empresa a lo largo de un periodo de tiempo determinado, esto permite ver no sólo el estado actual de la empresa, sino cómo ha avanzado o decrecido con respecto al periodo de tiempo anterior.

El último, pero más utilizado es el análisis de **ratios**, es comprendido como una manera de combinar elementos de los estados financieros y compararlos (Pyles, 2014; Ross, Westerfield & Jaffe, 2012) y permiten evaluar si esta relación evaluada representa una fortaleza o una debilidad para la compañía.

Emprendimiento.

Es una iniciativa de un individuo que asume un riesgo económico o que invierte recursos con el objetivo de aprovechar una oportunidad que brinda el mercado. (Pérez, J; Gardey, A. 2010)

Conocido también como *Startup* se puede definir como: “una organización temporal en busca de un modelo de negocio rentable, repetible y escalable”; Blank y Dorf (2013). La principal diferencia entre un emprendimiento y una organización ya consolidada, es que el primero de estos suele encontrarse en busca de su modelo de negocio ideal, de definir cuál es la necesidad que cubre, su rentabilidad o viabilidad, a quién se dirige, entre otros. Los emprendimientos son considerados agentes de cambio, puesto que se les imprime una naturaleza de innovación y aporte al crecimiento económico de su entorno, por esto se estiman como esenciales en el desarrollo económico de una región.

MIPYME

Las micro, pequeñas y medianas empresas son una parte fundamental del tejido empresarial de Colombia, representando más del 90% del sector productivo y una muy buena porción del PIB, mencionada anteriormente.

Por su naturaleza y situación en la que estas surgen algo queda claro y es su heterogeneidad, algunas de estas surgen como respuesta al desempleo y con ánimo de suplir las necesidades de su principal gestor e inversor de autoempleo, suelen permanecer en la informalidad y presentar poca capacidad de crecimiento y generación de empleo, mientras que en el lado opuesto de la balanza se encuentran aquellas MIPYME con alto potencial de crecimiento, no solo en facturación sino en generación de empleo y factor de cambio, aquellas que surgieron debido a la apertura de una oportunidad de mercado, innovación y una gestión empresarial más efectiva. (Dini & Stumpo, 2020)

Según la Ley 590 del 2000. "Se entiende por micro, pequeña y mediana empresa, toda unidad de explotación económica, realizada por persona natural o jurídica, en actividades empresariales, agropecuarias, industriales, comerciales o de servicios, rural o urbana que cumpla con algunos requisitos".

De acuerdo con la Ley 905 de 2004, para clasificar a las micro y las pymes se tienen en cuenta dos criterios: el valor de los activos y el número de empleados.

En cuanto se refiere micro empresas se define que son aquellas entidades con hasta 10 empleados y activos inferiores a los 500 smlmv. Para las pequeñas empresas se refiere que tienen desde 11 a 50 empleados y entre 501 y 5000 smlmv y por último se define a la mediana empresa como aquella que tiene desde 52 hasta 200 empleados y entre 5.001 hasta 30.000 smlmv.

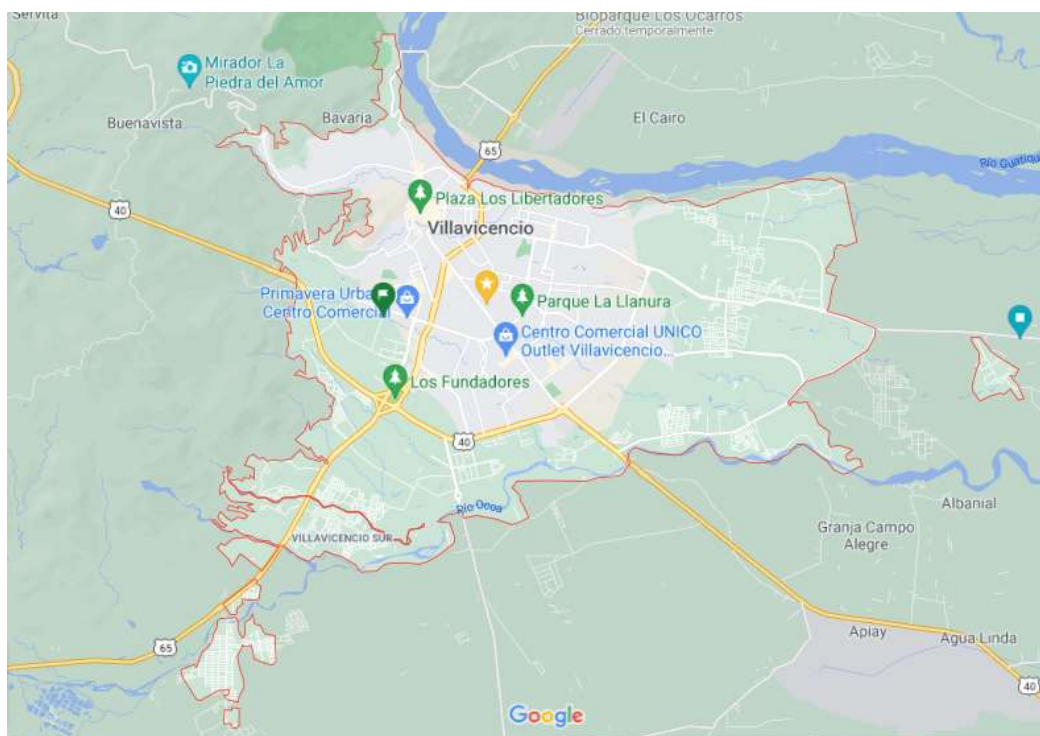
Según el decreto 957 de 05 junio de 2019 con respecto a las empresas de servicios se dice que: son clasificadas como microempresa cuando el valor de los ingresos por actividades ordinarias anuales es inferior o igual a 32.988 UVT, como pequeña cuando este es superior a 32.988 UVT e inferior o igual a 131.951 UVT, y mediana cuando es superior a 131.951 UVT e inferior o igual a 483.034 UTV

Marco Geográfico

El estudio se realizará en la ciudad de Villavicencio, municipio de Colombia, es el mayor núcleo poblacional, económico y administrativo y cultural de los llanos orientales, la cual es la capital del departamento del meta con una población de 552.212 habitantes en el año 2020, cuenta con un clima bastante húmedo y cálido, con una temperatura

media de 27°. Su ubicación es: 04°09 N 73°38 O y tiene una superficie de 1328 km². En el territorio municipal se distinguen dos regiones: una montañosa ubicada al occidente y Noroccidente, formada por el costado de la Cordillera Oriental; la otra, una planicie inclinada ligeramente hacia el Oriente y el Nororiente, corresponde al piedemonte de la cordillera, bordeada al Norte por el río Guayuriba.

Figura 1 Mapa de la Ciudad de Villavicencio.



Nota. Google. (s.f.). Mapa de Villavicencio , Fuente: Google Maps. Adaptado Julio de 2021 de <https://goo.gl/maps/oht7Ti3WWU7ujuUP6>

Marco Legal

Tabla 1 Marco Legal de MIPYMES y emprendimientos.

Tipo número y fecha	Nombre y la entidad que la expide	Artículo	Impacto en el proyecto
Ley 590 de 2000	Congreso de Colombia	Artículo 1 de la ley 590 de 2000	Busca generar una formación de mercados altamente competitivos mediante la creación de Mipymes
		Artículo 3 de la ley 590 de 2000	Brinda apoyo a los empresarios mediante diferentes instrumentos financieros y no financieros, que han sido estructuradas por las entidades que la conforman.
		Artículo 4 de la ley 590 de 200	El objeto del consejo superior de Mipyme se basa en la política de favorecer y facilitar la creación de nuevos emprendedores, sirviendo de apoyo para la

coordinación y ejecución de los programas y políticas.

Iso Superintendencia
14001 de industria y comercio

Esta norma internacional contiene los requisitos necesarios para implantar un sistema de gestión ambiental, lo cual permite demostrar el compromiso asumido con la protección del medio ambiente a través de la gestión de los riesgos medioambientales asociados a la actividad desarrollada.

Ley Congreso de la
1943 de república de Colombia
2018

Esta ley tiene como fin expedir normas de financiamientos para el restablecimiento del equilibrio propuesto, brindando beneficios en mega inversiones

Ley Congreso de la
905 de república de Colombia
agosto de
2004

Esta es una modificación de la ley 590 de 2000 sobre promoción del desarrollo de las Mipymes en Colombia y se dictan otras disposiciones.

Ley 1314 del 13 de julio de 2009	Congreso de la república de Colombia		Regula los principios y normas de contabilidad e información financiera y de aseguramiento de información. Se señalan las autoridades competentes, el procedimiento para su expedición y se determinan las autoridades responsables de vigilar su cumplimiento.
Ley 1429 de 29 de diciembre de 2010	Congreso de la república de Colombia	Artículo 1 de la ley 1429 de 2010	Tiene como objeto la formalización y la generación de empleo, con el fin de generar incentivos a la formalización en las etapas iniciales de la creación de empresa, de tal manera que aumenten los beneficios y disminuyan los costos de formalizarse.

Diseño Metodológico

Tipo y Enfoques de Investigación

La presente investigación se constituye de un estudio exploratorio con un enfoque de investigación mixta. Los resultados derivados a través de las herramientas diseñadas para obtener la información pertinente de la muestra de emprendedores del municipio de Villavicencio, proporcionarán un acercamiento al estudio de la influencia y necesidad de la educación financiera en la economía regional. Estos resultados, con ayuda de herramientas estadísticas, serán analizados de forma cuantitativa, en búsqueda de develar la relación de estas dos variables, y así poder generar una guía de análisis financiero para uso de los emprendedores de Villavicencio, de fácil comprensión que les permita hacer uso de información financiera real en su toma de decisiones.

Variables de Medición

Tabla 2 Variables.

Nombre de variable	Descripción	Tipo de variable	Unidad de medida
Nivel de formación del emprendedor	Establece el nivel educativo general de la muestra de emprendedores	Dependiente	Escala ordinal que incluye niveles de formación: Primaria, Secundaria, Profesional, Posgrado.
Nivel de educación financiera del emprendedor	Determina el nivel de conocimiento acerca de educación financiera del emprendedor	Independiente	Escala nominal donde 1 representa el nivel mínimo y 5 el máximo

Decisiones financieras pasadas	Respuesta de la organización a la toma de decisiones financieras	Independiente	Escalas de intervalo de ingresos. Monetario
Emprendedor primerizo	Mide la experiencia del emprendedor en proyectos de iniciativa empresarial	Dependiente	Escala nominal. Respuestas Sí=1 No=0
Número de empleados	Es la cantidad de empleados con los que cuenta la respectiva empresa	Dependiente	Número de personas
Tiempo de funcionamiento	Hace referencia a la cantidad de tiempo en la que labora la empresa	Dependiente	Años

Nota. La tabla muestra las variables de medición. Fuente: Elaboración Propia.

Recolección y Análisis de Datos

Se aplicó el instrumento a 128 empresas MIPYMES realizadas en su totalidad en modalidad virtual, siendo contactadas las empresas directamente por los investigadores a través de correo electrónico.

Se procedió a analizar los resultados obtenidos con el fin de conocer cuáles son las mayores falencias en cuanto a gestión y procesos financieros de las MIPYMES de Villavicencio, esto con el fin de diseñar una guía interactiva que se ajuste a las verdaderas necesidades de las empresas.

Esta caracterización se realizó a través de la aplicación de un cuestionario que permitió conocer datos del emprendedor, de su educación financiera, y de los procesos de

gestión financiera de su proyecto, este cuestionario fue diseñado tomando en cuenta el cuestionario realizado por el SENA en su cuadernillo de Gestión financiera para el Desarrollo sostenible (2010) además de incluir preguntas que evalúen la educación financiera.

Estos emprendedores del municipio de Villavicencio, tienen una iniciativa de tres años o menos de funcionamiento. La educación financiera, según estudios pioneros como Lusardi y Mitchell (2007^a, 2007b y 2008) se puede medir a través de preguntas que incluyan el uso de distintos niveles de conocimientos financieros luego de la caracterización, se realiza un análisis de los datos obtenidos a través de herramientas estadísticas adecuadas, de forma que este análisis permita observar si efectivamente existe una relación entre la toma de decisiones, informada o no, y los resultados obtenidos.

Población y Muestra

La población se conforma por las MYPIME del sector servicio de Villavicencio. Con el propósito de conocer las MIPYME de servicios constituidas hace máximo 3 años se consultó la base de datos de Cámara y Comercio de Villavicencio.

La muestra, se seleccionó tomando una población finita, con un nivel de confianza de 90% y un margen de error del 8%, el número que conforma la muestra de estudio es de 106 emprendimientos. La base de datos utilizada fue la cámara de comercio de la ciudad de Villavicencio donde contaba con cerca de 9000 registros.

La fórmula utilizada para establecer el tamaño de la muestra fue la siguiente:

Figura 2 Fórmula Muestra, (Martinez, 2012)

$$n = \frac{Z_{\alpha}^2 \cdot N \cdot p \cdot q}{i^2(N-1) + Z_{\alpha}^2 \cdot p \cdot q}$$

Nota. Fórmula de cálculo de muestra con población finita. (Martinez, 2012)

Donde:

N es el tamaño de la muestra.

Z es la cantidad de desviación estándar que una porción determinada se aleja de la media.

P es la prevalencia esperada del parámetro a evaluar.

Q es igual a (1-p) en este caso p = 90%; q = 10%

I representa el error que se prevé cometer.

Hipótesis

Se pretende generar una herramienta/guía que aborde las necesidades de gestión y educación financiera de los emprendimientos de la ciudad de Villavicencio. Esto a través de un estudio exploratorio del nivel de educación financiera de los emprendedores, y de aplicación de esta a los procesos de gestión de la empresa, a través de la aplicación de una encuesta virtual, una vez obtenidos los resultados se pretende estructurar los lineamientos y generar la documentación necesaria para la creación de esta guía.

Desarrollo del Proyecto

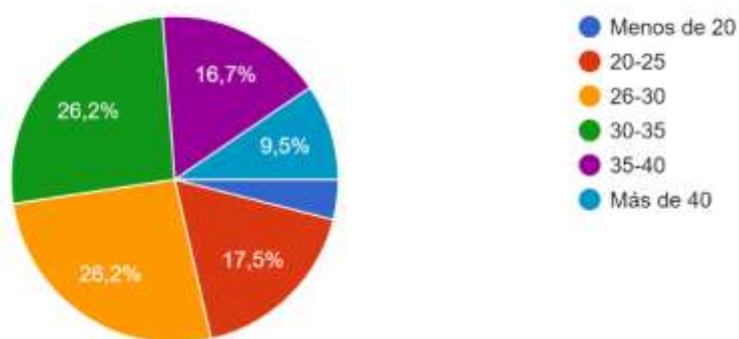
Caracterización del emprendimiento

Generalidades de las empresas y de los emprendedores

Con el fin de conocer a mayor profundidad tanto las empresas y la gestión financiera de estas, como la educación financiera de los emprendedores esta sección se compone de 7 preguntas. Con respecto al emprendedor y/o administrador del proyecto se consideran los siguientes aspectos: edad, nivel de formación, nivel de educación financiera (autoevaluado), y habilidades para la gestión del emprendimiento, de lo cual se encuentra que:

Figura 3 Gráfica de la edad del inversionista o gestor del emprendimiento

Edad del inversionista principal o gestor del emprendimiento
126 respuestas

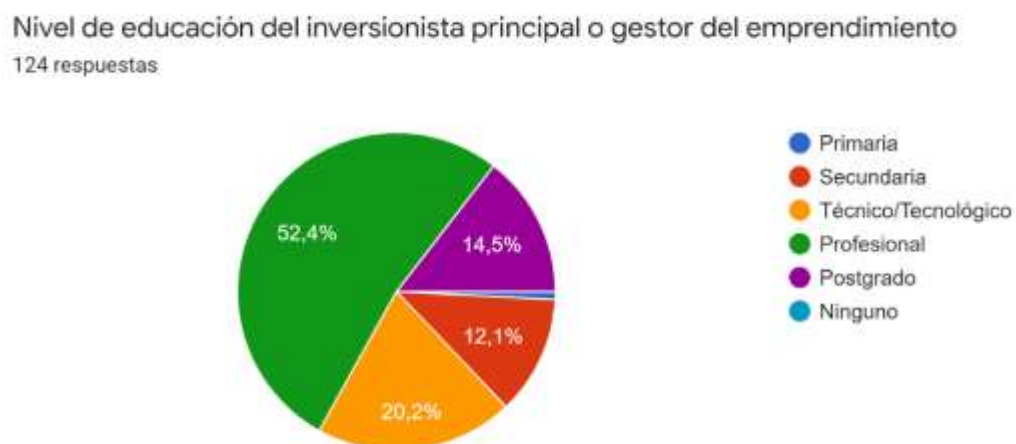


Nota. La grafica muestra la edad del inversionista. Fuente: propia.

Donde se observa que los mayores porcentajes (26,2%) corresponden a los grupos de edad de entre 26-30 y 30-35 cada uno.

Continuando con la caracterización del emprendedor se indaga sobre el nivel de formación profesional y se encuentra lo siguiente:

Figura 4 Nivel de educación del inversionista principal o gestor del emprendimiento



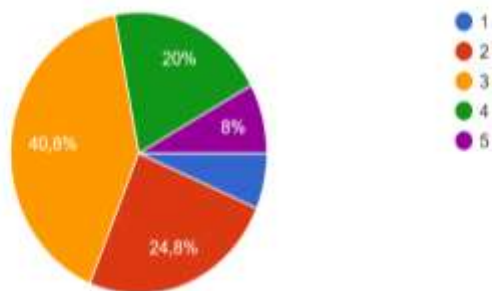
Nota. La grafica muestra el nivel de educación del inversionista. Fuente: propia.

En el que se observa que en su mayoría (52,4%) el nivel de formación académica es profesional, seguido por un 20,2% con formación técnica o tecnológica, un 14,5% con post grado y un 12,1% con formación secundaria.

Luego de consultar la formación académica (en cualquier campo) se procede a pedir al encuestado que autoevalúe su educación financiera con un criterio siendo 1 mínima y 5 máxima siendo los resultados los siguientes:

Figura 5 Autoevaluación de educación financiera de los emprendedores.

Autoevalúe el nivel de educación financiera del inversionista principal o gestor del emprendimiento siendo 1 Mínima y 5 máxima
125 respuestas



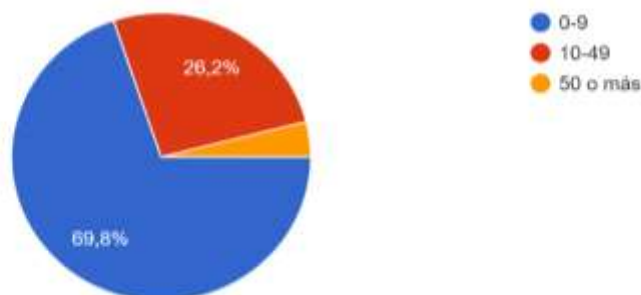
Nota. La grafica muestra la autoevaluación de educación financiera de los emprendedores. Fuente: propia.

Evidenciando que el 73,6% de los emprendedores se encuentran en el nivel 3 o debajo de este en educación financiera.

A partir de aquí las preguntas se enfocan en el proyecto de emprendimiento como número de empleados en nómina, y estado actual de la empresa.

Figura 6 Número de empleados en nómina del emprendimiento.

Número de empleados en nómina
126 respuestas



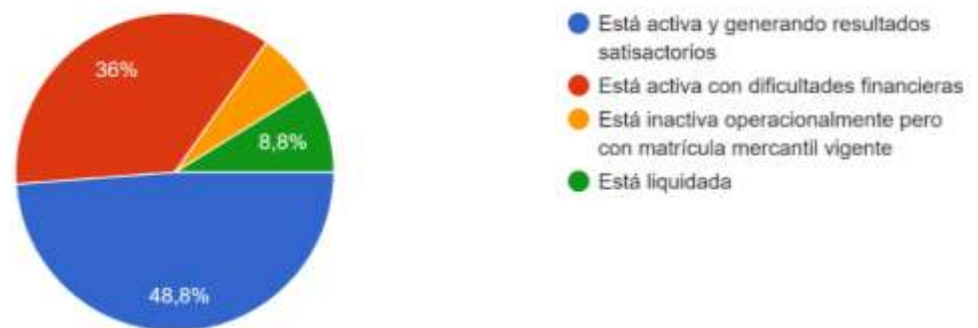
Nota. La grafica muestra el número de empleados en nómina. Fuente: propia.

Evidenciando que el 69,8% de los proyectos encuestados son considerados micro empresas de acuerdo al número de trabajadores, y el 26,2% restante son pequeñas empresas.

Figura 7 Estado actual de la empresa.

Actualmente la empresa:

125 respuestas



Nota. La grafica muestra el estado actual de la empresa. Fuente: propia.

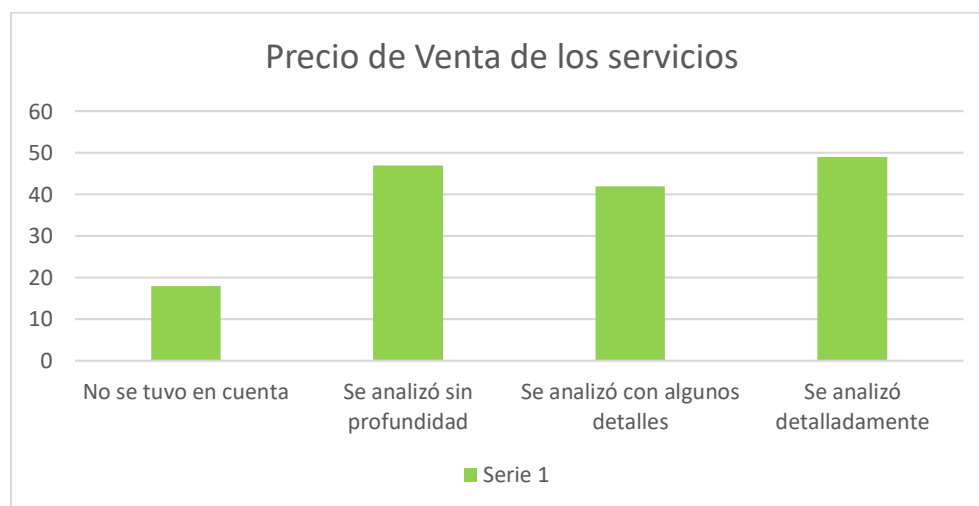
Se encontró que el 48,8% de los proyectos de emprendimiento se encuentran activos y generando resultados satisfactorios en el momento, sin embargo, otra gran porción de ellos (36%) están activas con dificultades financieras, y un 8,8% se encuentran liquidadas.

Planeación y Evaluación de proyectos

Pasando al enfoque financiero de la investigación, y en búsqueda de conocer las mayores falencias de gestión financiera de las MIPYME para así diseñar la guía de

análisis financiero basada en las verdaderas necesidades de los proyectos de emprendimiento, se incluyeron en el instrumento de recolección de datos preguntas correspondientes a qué procesos financieros aplicó el emprendedor en la etapa de evaluación y planeación de su proyecto, a través de la pregunta “*Califique el nivel de análisis hecho en la etapa de planeación del proyecto de acuerdo a los siguientes criterios*” obteniendo los siguientes resultados:

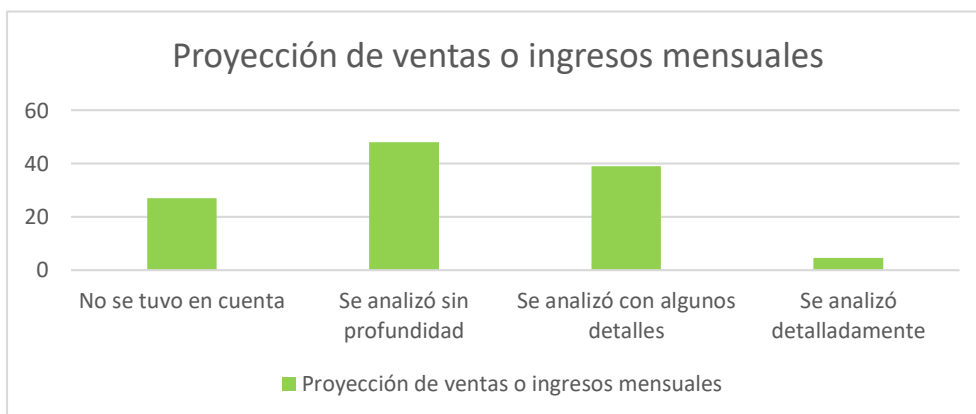
Figura 8 Precio de venta de los servicios.



Nota. La grafica muestra el precio de venta de los servicios. Fuente, propia.

Se encontró que el 50,7% de las empresas no analizaron o analizaron sin profundidad este factor durante la planeación de su proyecto de emprendimiento, mientras que el 49,3% restante se autocalificaron entre análisis detallado, o análisis con pocos detalles, sin embargo, en las siguientes preguntas se profundizará en los aspectos que debieron tomar en cuenta reflejando una posible falencia en esta área.

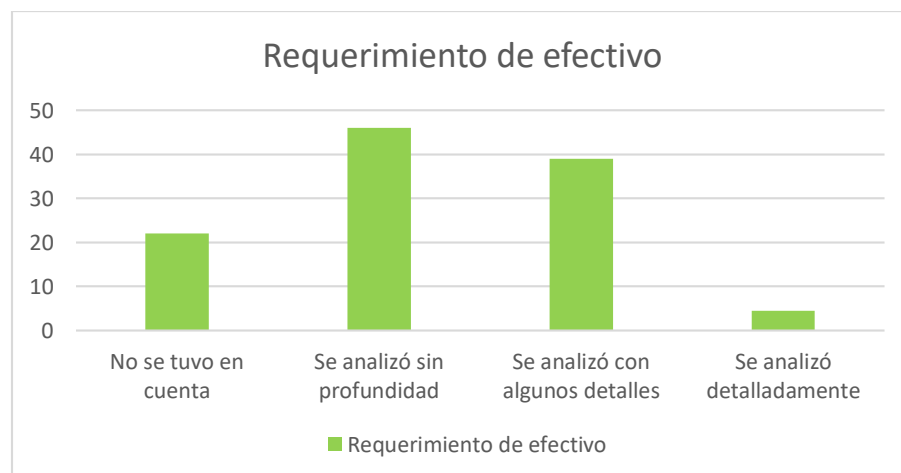
Figura 9 Proyección de ventas o ingresos mensuales.



Nota. La grafica muestra la proyección de ventas. Fuente, propia.

Con respecto a la proyección de ventas o ingresos mensuales es importante notar que solo menos del 10% de los emprendedores realizaron este análisis de forma detallada, mientras que un 21% no lo tuvo en cuenta en lo absoluto y un 37,5% sin profundidad.

Figura 10 Requerimiento de efectivo.

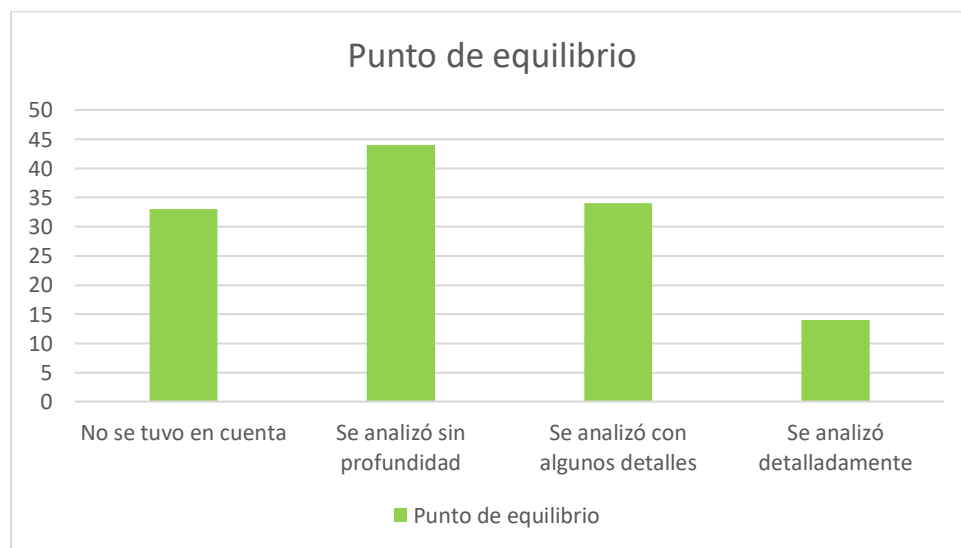


Nota. La grafica muestra los requerimientos de efectivo. Fuente: propia

Se encontró que un 17,1% de los emprendedores no tuvieron en cuenta el requerimiento de efectivo para su proyecto de emprendimiento, una cifra considerable es la de aquellos que analizaron, pero sin ninguna profundidad este factor 35,9% aquellos que analizaron con algunos detalles forman el 30,4% y un pequeño grupo consistente del 15% analizaron a profundidad.

A partir de este punto el porcentaje de “no se tuvo en cuenta” de factores como: punto de equilibrio, tasa interna de retorno, amortización de créditos, aumenta significativamente, evidenciando falencias en estas áreas de los emprendimientos, posiblemente por desconocimiento de la importancia de estos factores o de cómo evaluarlos.

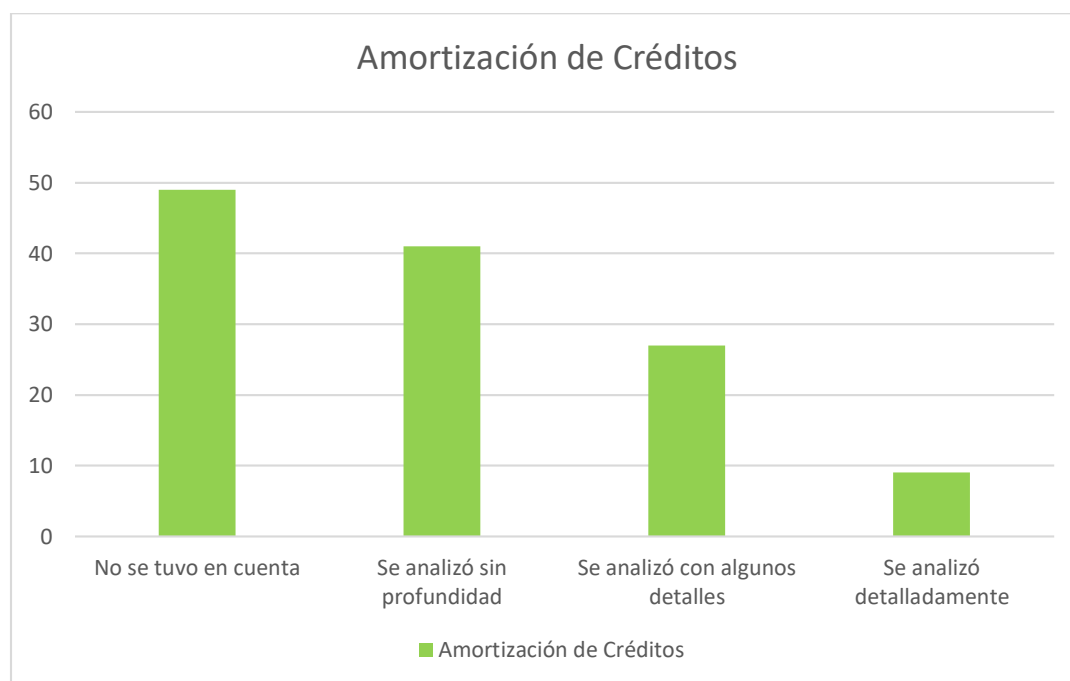
Figura 11 Punto de equilibrio.



Nota. La grafica muestra el punto de equilibrio. Fuente: propia

Más de un cuarto de los entrevistados no tuvieron en cuenta cuál es el punto de equilibrio de su empresa (25,8%) es decir, el punto en que la empresa cubre sus gastos sin generar beneficios o pérdidas, un 34,4% lo analizaron sin detalles, un 26,5% con algunos detalles y tan solo un 10,9% lo analizó detalladamente.

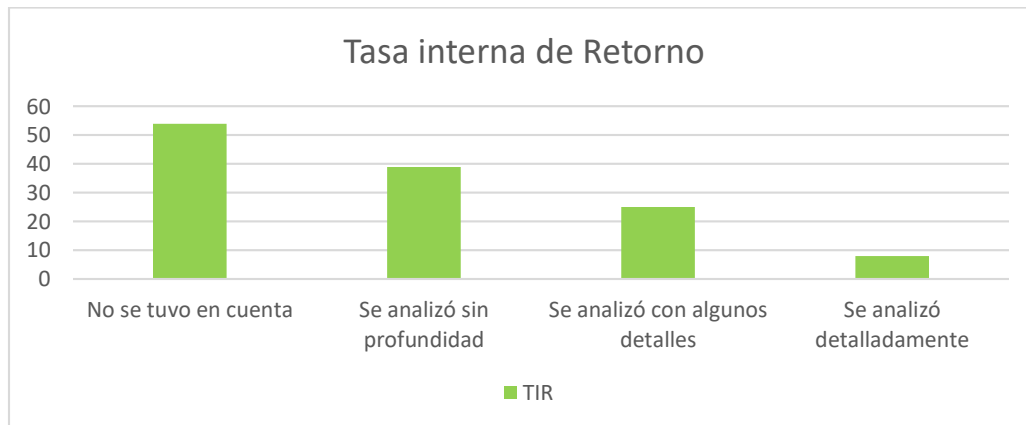
Figura 12 Amortización de créditos.



Nota. La grafica muestra la amortización de créditos. Fuente: propia

Se encontró que tan sólo el 7% de los emprendimientos tuvieron en cuenta la amortización de los créditos de forma detallada, el 21,6% con algunos detalles, el 32,03% sin profundidad y el 37,7% siendo la mayoría de los emprendimientos no lo tuvo en cuenta.

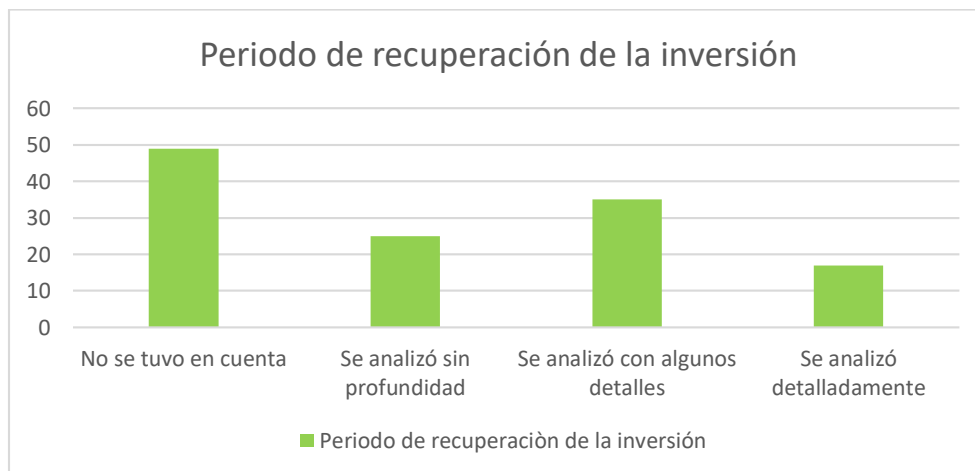
Figura 13 Tasa Interna de Retorno.



Nota. La grafica muestra la tasa interna de retorno. Fuente: propia

Se observa que una gran mayoría (42,2%) no tuvo en cuenta la tasa interna de retorno en la planeación de su empresa, es decir que la mayoría de los emprendedores desconocen el porcentaje de beneficio o pérdida de su inversión, el 30,46% lo analizó sin profundidad, el 19,5% con algunos detalles y una pequeña parte correspondiente al 6,25% lo analizó detalladamente.

Figura 14 Periodo de recuperación de la inversión.



Nota. La grafica muestra el periodo de recuperación de la inversión. Fuente: propia

Nuevamente se observa en este factor que la mayoría 38,3% desconocen el PIR, es decir el tiempo en que se recuperará la inversión inicial realizada, un 19,5% lo analizó sin profundidad, un 27,34% con algunos detalles, y un 13,28% a profundidad.

También se preguntó a las empresas a nivel general ¿Cómo evalúa el proceso de planeación financiera adelantado durante la fase previa a la constitución de la empresa?

Figura 15 Evaluación del proceso de planeación financiera.



Nota. La grafica muestra la evaluación del proceso de planeación financiera.

Fuente: propia

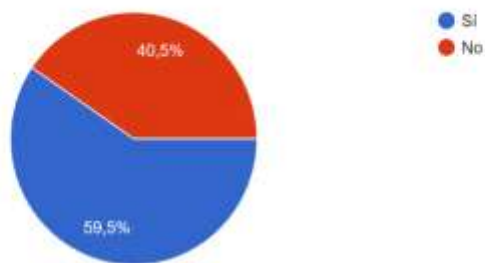
Entendiendo que el 46,8% consideran que se hizo un proceso superficial, un 32,5% que se hizo una planeación financiera aceptable, y un 15,1% que no se realizó planeación financiera.

Procesos financieros actuales.

Por último, se realizaron preguntas con respecto a la ejecución de procesos y políticas financieras actuales en las empresas, además del conocimiento de estas por el emprendedor o actual administrador tales como:

Figura 16 Rentabilidad actual de la empresa o emprendimiento

¿Tiene clara cuál es la rentabilidad de su empresa o emprendimiento en la actualidad?
126 respuestas

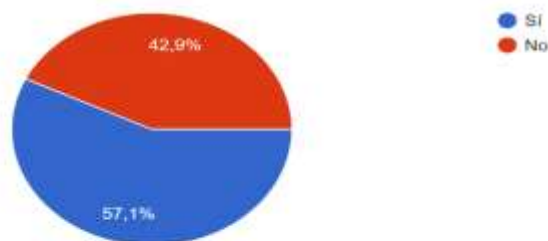


Nota. La grafica muestra la rentabilidad actual de la empresa. Fuente: propia

Donde se observa que, aunque la mayoría sí lo conoce, hay un gran porcentaje 40,5% que desconoce este factor.

Figura 17 Liquidez actual de la empresa o emprendimiento.

¿Conoce con exactitud la liquidez de su empresa o emprendimiento?
126 respuestas

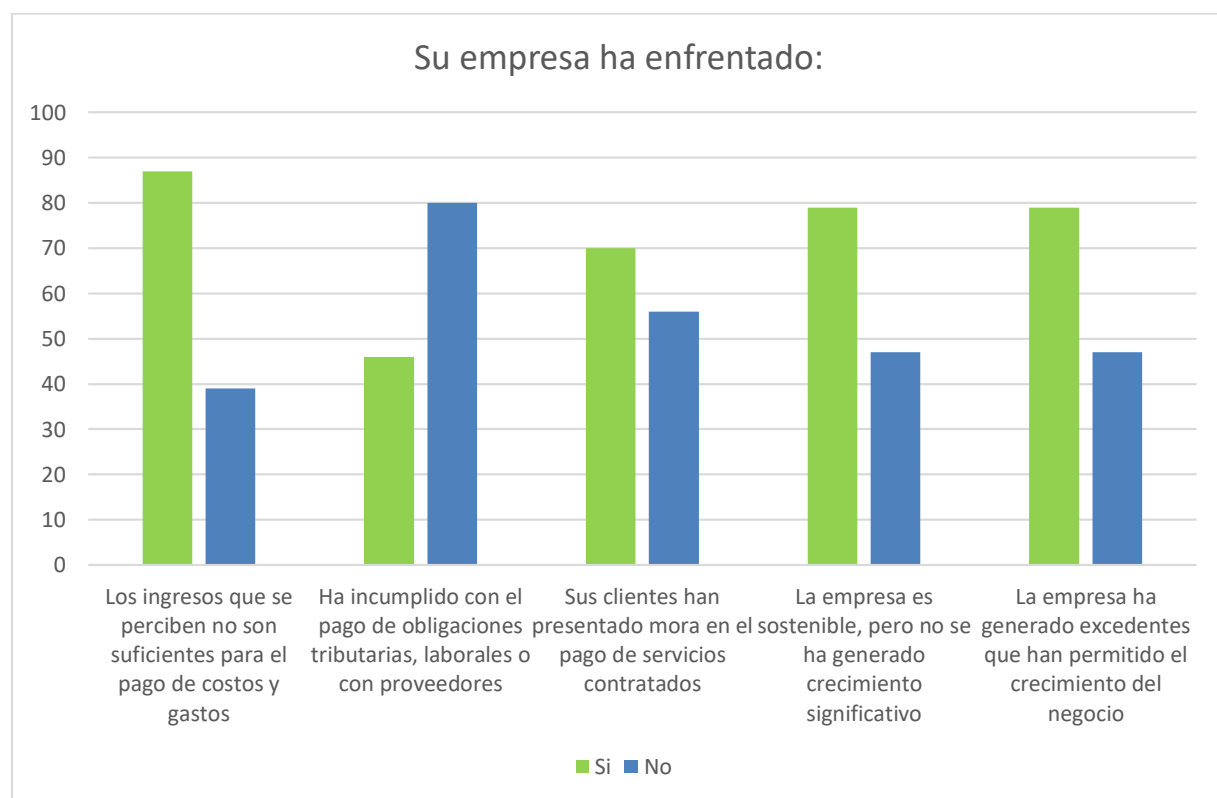


Nota. La grafica muestra la liquidez actual de la empresa. Fuente: propia

Donde se observa que, aunque la mayoría sí lo conoce, hay un gran porcentaje 42,9% que desconoce este factor.

También se realizó una pregunta para identificar situaciones clave que la empresa haya tenido que afrontar.

Figura 18 Situaciones que el emprendimiento ha afrontado.



Nota. La grafica muestra las situaciones que el emprendimiento ha afrontado.

Fuente: propia

En cuanto a la primera situación (de izquierda a derecha) vemos que el 69.9% de los proyectos de emprendimiento han estado por debajo de su punto de equilibrio, sin embargo, del segundo factor podemos ver que tan solo el 37,9% han llegado a incumplir con sus obligaciones financieras. En cuanto al tercer factor el 56,5% de las empresas han presentado mora en pagos de sus clientes.

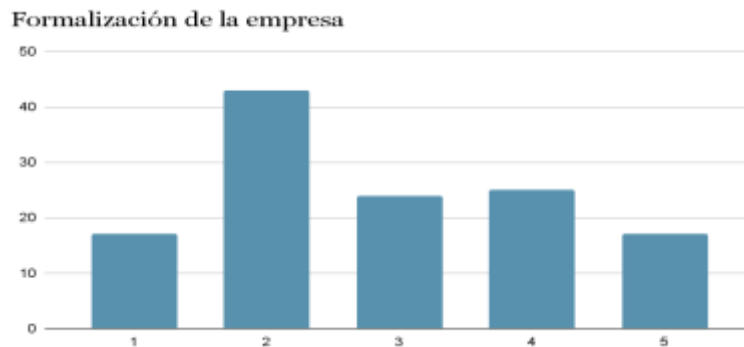
Los factores 4 y 5 se encuentran en porcentajes iguales de respuesta, con un 62,7% correspondiente al sí y un 37.3% al no, indicando que más de la mitad de las empresas encuestadas superaron su punto de equilibrio generando ganancias y posiblemente creciendo.

Desarrollo de procesos financieros actuales

A continuación, se evalúa el nivel de desarrollo de ciertos procesos financieros dentro de la empresa, como la formalización del emprendimiento, la separación de las finanzas del emprendedor con las del emprendimiento, la toma de decisiones, entre otros, esto con el propósito de indagar sobre el estado de manejo financiero de los emprendimientos, se le solicitó al emprendedor que evaluara el desarrollo de estos factores de 1-5 siendo 1 el nivel más bajo de desarrollo.

El primero de estos procesos a evaluarse es la formalización de la empresa con la pregunta: cumple y se actualiza anualmente con todos los procesos de formalización y legalización de la Empresa

Figura 19 Cumple con los procesos de formalización del emprendimiento.



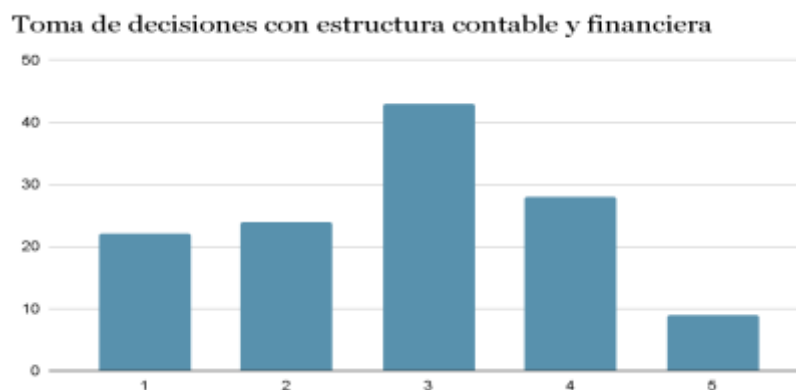
Nota. La grafica muestra si la empresa cumple con los procesos de formalización.

Fuente: propia

Donde se evidencia de la mayor parte de las empresas 47,9% califican el desarrollo de este factor entre los grados 1 y dos y tan solo el 32% lo califican por encima de 3.

El segundo proceso a evaluar es si la Estructura contable y financiera está desarrollando soporte estratégico para la toma de decisiones

Figura 20 La estructura contable y financiera está desarrollando soporte estratégico para la toma de decisiones.



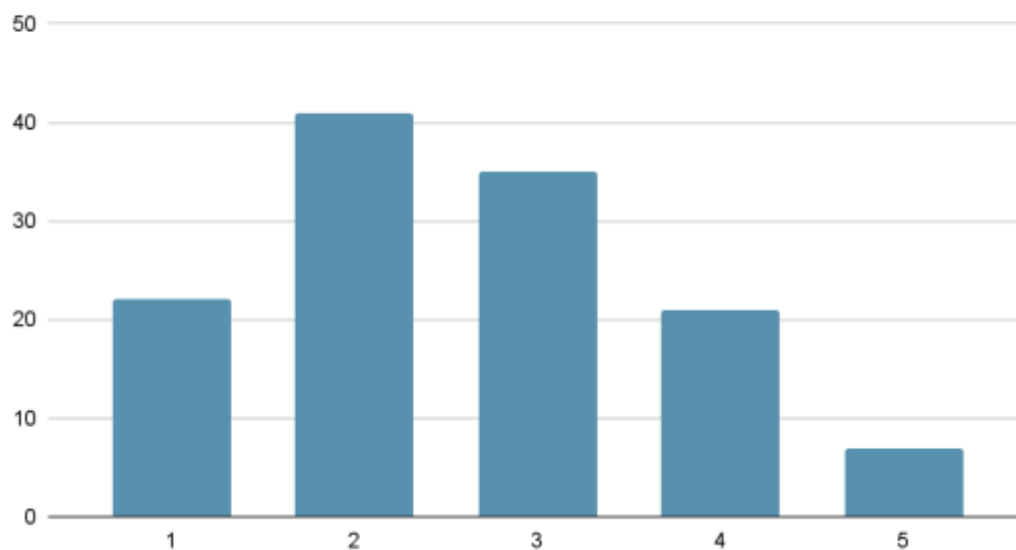
Nota. La grafica muestra la estructura contable y financiera. Fuente: propia

Se evidencia que el 69,04% de los encuestados califican este factor como igual o inferior a tres (34,12% y 34,92% respectivamente, mientras que el 39,96% entre 4 y 5.

Se preguntó a las empresas si tienen definido un plan de gestión tributaria como factor estratégico, los resultados fueron los siguientes:

Figura 21 Plan de gestión tributaria definido.

Plan de gestión tributaria definido



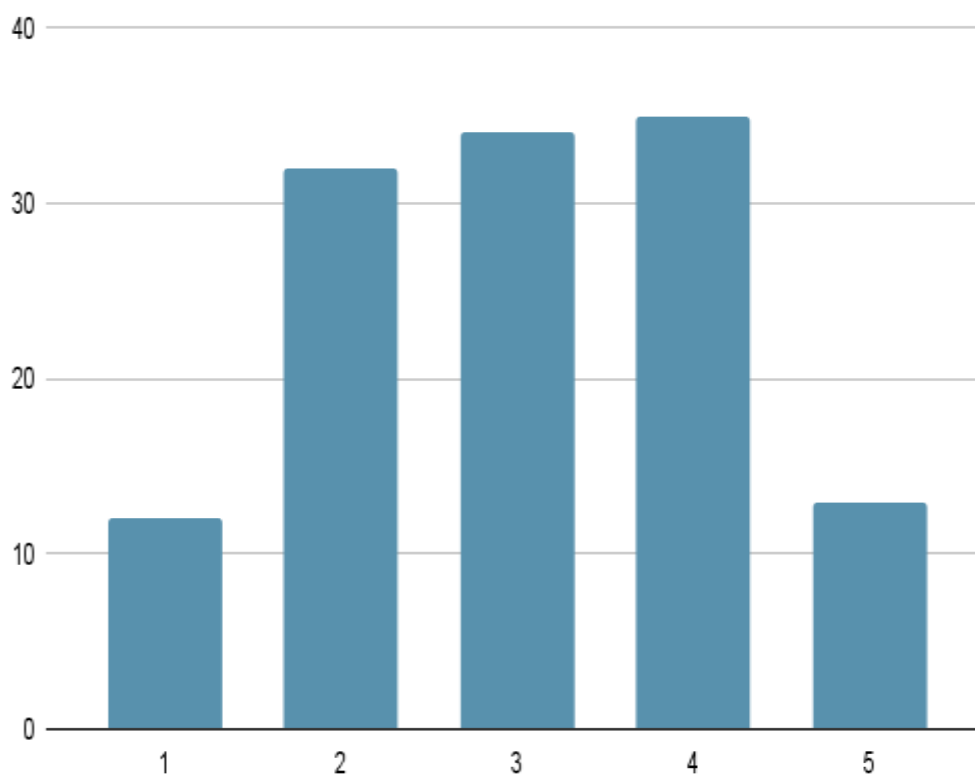
Nota. La grafica muestra el plan de gestión tributaria. Fuente: propia

Tan solo un 5,55% de los encuestados evaluó el desarrollo de este factor en su empresa con 5, la mayor concentración de evaluados se encuentra en el factor 2 con un 32,53% seguido del nivel 3 con un 27,7%.

Seguido de esto se pidió a los encuestados que evaluaran si La administración de caja muestra la capacidad de efectivo, de lo que se encontró que:

Figura 22 La administración de caja muestra la capacidad de efectivo.

La administración de caja muestra la capacidad de efectivo



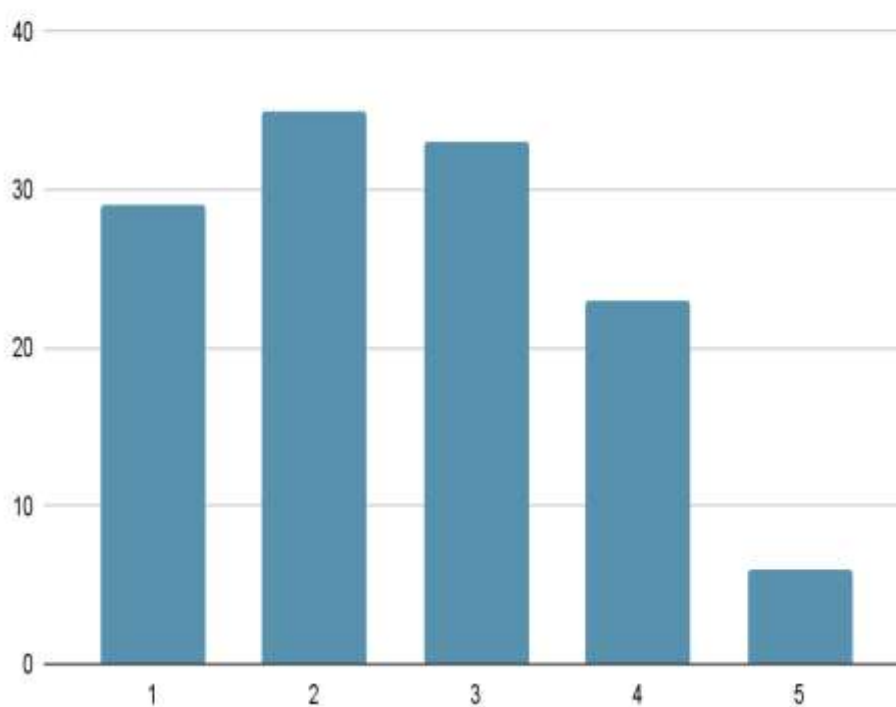
Nota. La grafica muestra la capacidad de efectivo. Fuente: propia

Los puntajes 2, 3 y 4 tuvieron porcentajes muy cercanos correspondientes a 25,39%, 26,39% y 27,77% respectivamente 10,3% lo evaluó con nivel 5, por lo que no se observa como falencia considerable.

Se pregunta al emprendedor si se conocen e implementa herramientas tributarias y financieras del mercado para ahorro de impuestos

Figura 23 Conoce e implementa herramientas tributarias y financieras del mercado para ahorro de impuestos.

Implementación de herramientas para ahorro de impuestos



Nota. La grafica muestra la implementación de herramientas para ahorro de impuestos. Fuente: propia

Poco más del 50% (50,4%) de los encuestados evaluaron este factor con puntajes 1 y 2, evidenciando una carencia de estrategias aplicadas en esta área, el puntaje 3 corresponde al 24,9% y el 4 y el 5 constituyen tan solo el 23,6%

Figura 24 Las finanzas personales del empresario están separadas de las finanzas corporativas.

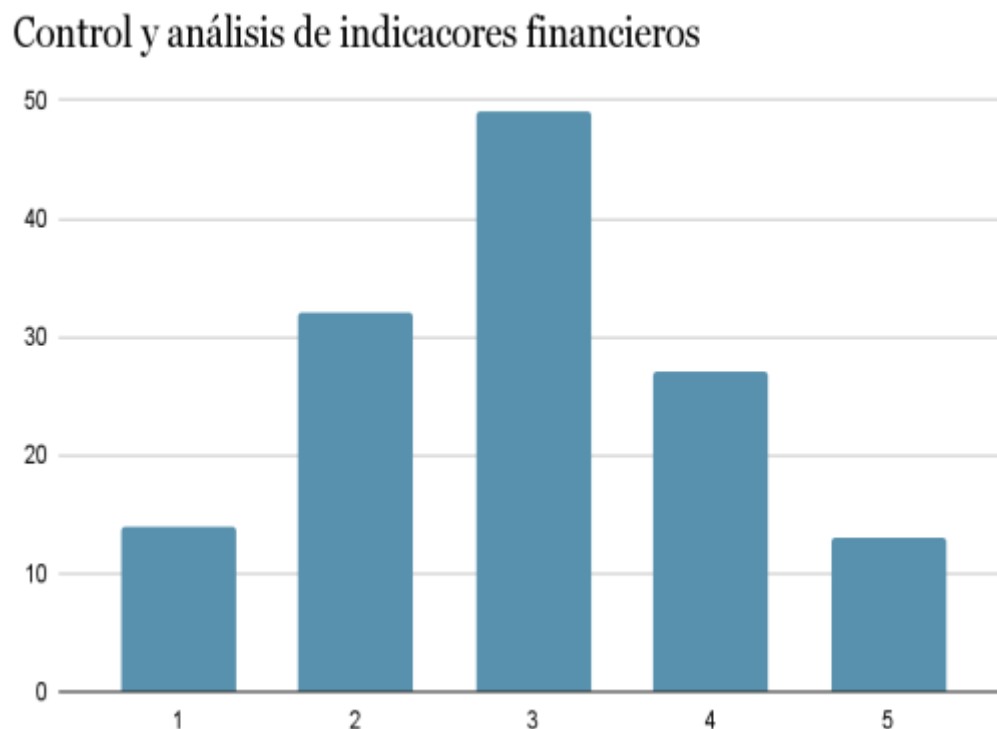


Nota. La grafica muestra la separación de finanzas personales y corporativas.

Fuente: propia

Tan solo el 18,11% de los emprendimientos cuenta con una total separación de las finanzas personales del emprendedor con las de la empresa, siendo este un factor fundamental se observa que en los niveles 1, 2 y 3 se concentra el 53,5% de los emprendimientos, es decir que en más de la mitad de los proyectos no hay una clara división entre las finanzas personales y corporativas.

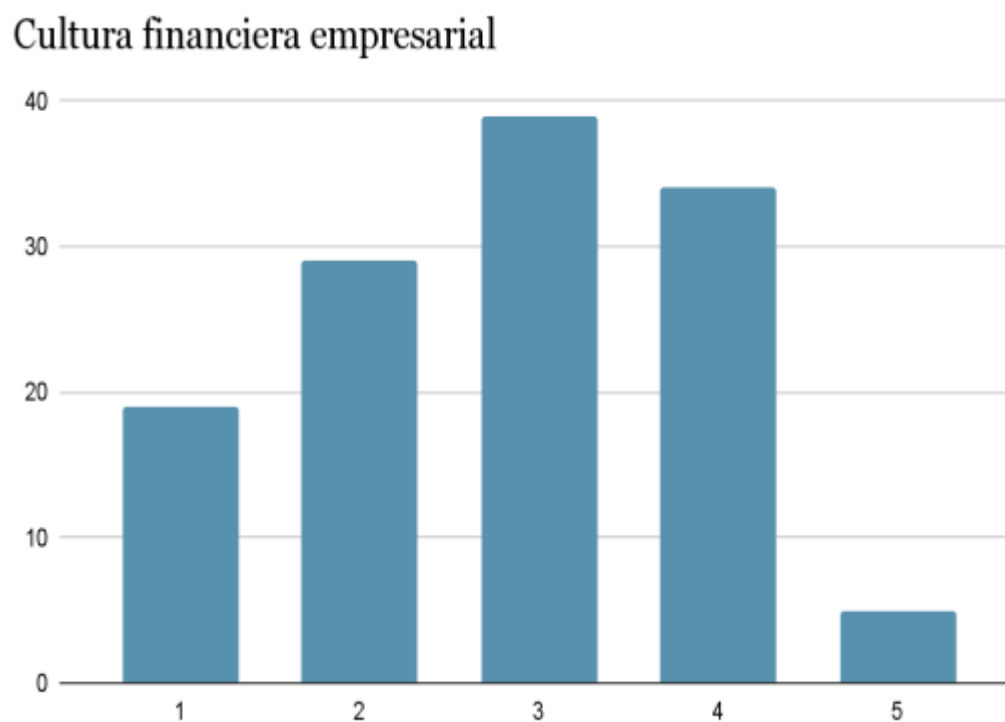
Figura 25 Controla y analiza los indicadores financieros para decisiones estratégicas.



Nota. La grafica muestra el control y análisis de indicadores financieros. Fuente: propia

En este factor se observa que tan solo el 11,02% de los encuestados controlan y analizan los indicadores financieros para la toma de decisiones estratégicas de forma constante (evaluado con 5), el 21,2% calificó este factor con 4, y la calificación con mayor porcentaje fue 3 con un 31,4%, el porcentaje restante (37%) se clasificó entre 1 y 2 en cuanto a nivel de desarrollo.

Figura 26 Tiene desarrollada una cultura financiera empresarial en función de las competencias del talento humano.

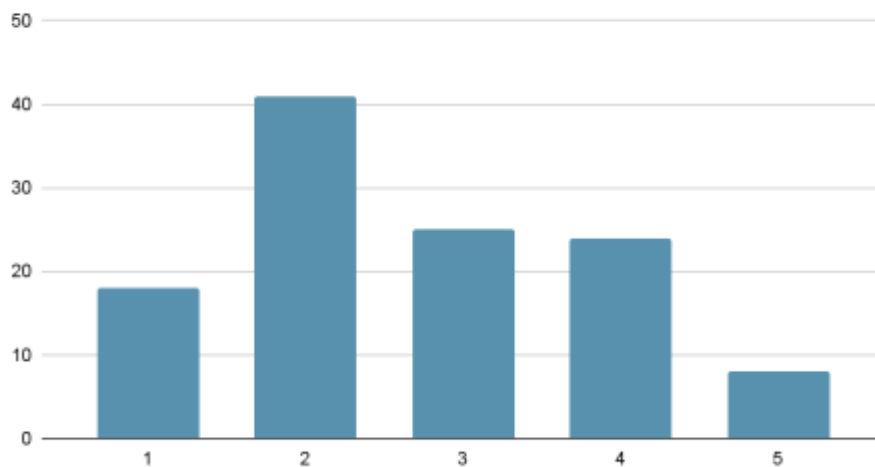


Nota. La grafica muestra la cultura financiera empresarial. Fuente: propia

Aunque en este factor la calificación de 5 constituye tan sólo un 3,9%, una buena parte de los emprendimientos (27,5%) califican el desarrollo de una cultura financiera empresarial con 4, un 30,7% con 3 y para los niveles 2 y 1 se observan los porcentajes de 22,8% y 14,9% respectivamente,

Figura 27 Realiza evaluaciones de desempeño financiero de la empresa periódicamente.

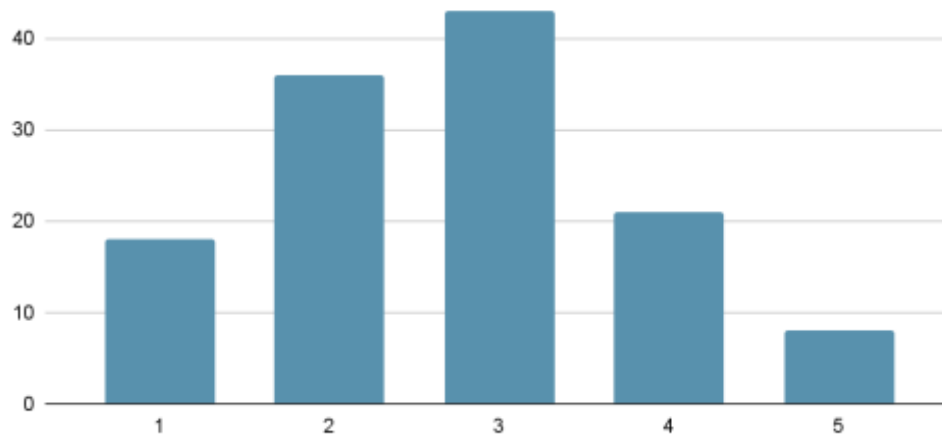
Evaluación periódica de desempeño financiero



Nota. La grafica muestra la evaluación periódica. Fuente: propia

El 46,45% de los encuestados califican su evaluación periódica de desempeño con niveles 1 y dos, lo que evidencia una falencia clara en esta área, apoyada por el hecho de que tan solo el 6,2% de los emprendimientos califican este factor con 5, una diferencia más que significativa. El nivel 3 corresponde al 27,5% y el 4 al 19,68%.

Figura 28 Existe el plan de negocios por ciclos de vida de la empresa y

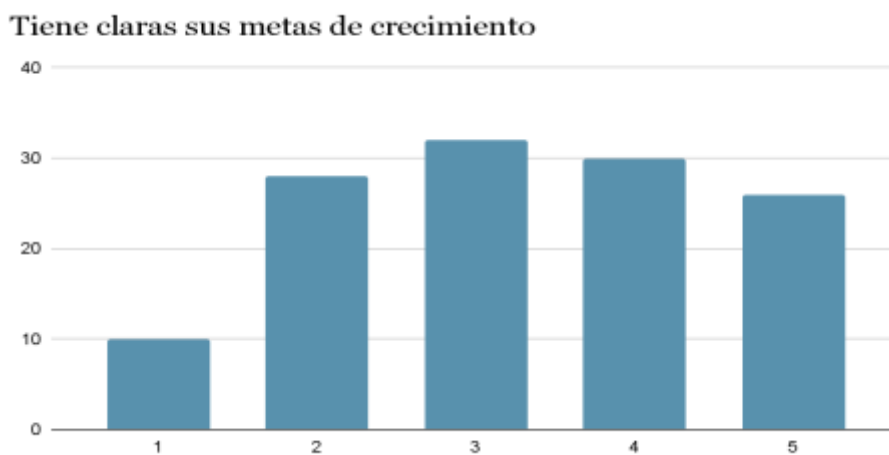


Nota. La grafica muestra la existencia del plan de negocios por ciclos de vida.

Fuente: propia

Tan solo el 7,08% de los emprendimientos consideran que su nivel de desarrollos de este factor llega a 5, mientras que los niveles 3 y 2 corresponden al 33,85% y 28,34% respectivamente. El 14,1% corresponde al nivel 1 y el 16,53% al 4.

Figura 29 Tiene claras sus metas de crecimiento.



Nota. La grafica muestra sus metas de crecimiento. Fuente: propia

El 44,8% de los emprendimientos aseguran tener claras sus metas de crecimiento calificando así este factor entre los niveles 4 y 5, el 47,24% manifiesta un nivel medio-bajo de este factor poniéndose entre los niveles 2 y 3, mientras que el 7,8% expresa no tener claras sus metas de crecimiento, sin embargo, debido al alto porcentaje en los niveles altos no se considera una falencia significativa en los emprendimientos de Villavicencio.

Falencias más comunes en los procesos de la gestión financiera y la posible relación de esta con la falta de educación financiera.

A la hora de realizar un emprendimiento el fracaso es un tema el cual ronda y con el que deben lidiar desde sus inicios y en su proceso de posicionamiento en el mercado.

Mediante una encuesta realizada a distintos emprendedores se evidencian algunos factores que pueden llevar un emprendimiento a su fracaso, el fracaso es un temor constante y esto puede suceder por distintas razones entre las cuales se encontraron las siguientes: mala planificación financiera, recursos financieros limitados, administración poco efectiva del dinero, los ingresos que se reciben no son suficientes para el pago de costos y gastos, incrementos en el costo de materia prima, falta de capital para invertir, ausencia en el control financiero,

Mala planificación financiera

La mala planificación es una de las causas principales del fracaso empresarial, planificar con anticipación los objetos y metas propuestas generando un plan de tareas necesarias para lograrlo no va a garantizar el éxito empresarial, pero reduce drásticamente la posibilidad de fracaso. No tener un plan adecuado puede generar preocupación y estrés, y con el transcurso del tiempo se puede transformar en alguna enfermedad.

En la encuesta realizada cerca del 45% de las personas carecen de habilidades financieras adecuadas para llevar a cabo su emprendimiento.

Recursos financieros limitados

Las organizaciones frecuentan problemas económicos, la cual lleva a que sus operaciones se detengan, estas impiden desarrollarse de la mejor manera ocasionando fallas en su funcionamiento. (Lopez & Velasquez, 2008) Si una empresa no posee los recursos necesarios se verá afectado en cuanto al cumplimiento de los objetivos a corto plazo, se le dificulta realizar las operaciones diarias y a su vez desarrollar nuevos proyectos, si posee recursos financieros limitados, su empresa no vera crecimiento alguno.

Administración poco efectiva del dinero

Cada organización debe llevar a cabo un plan de administración de dinero, sin embargo, esto depende del tamaño y alcance de los fondos de la organización. La generación y buena administración de efectivo es un pilar fundamental en los emprendimientos, debido a que esta actividad permite llevar un flujo adecuado de dinero, y así financiar la operación e invertir en el crecimiento de la empresa.

Los datos obtenidos en la encuesta muestran que el 55.6% de las personas encuestadas carece de habilidades financieras en la planificación monetaria del dinero.

Los ingresos que se reciben no son suficientes para el pago de costos y gastos

Según la encuesta realizada a algunos emprendedores de la ciudad de Villavicencio cerca del 75% de las personas que participaron han pasado por esta situación, donde los

ingresos no son suficientes para cubrir el pago de costos y gastos, lo cual genera un déficit financiero.

Incrementos en el costo de materia prima

Cada que se presentan cambios en los precios de los insumos, genera falencias en el uso del dinero que posee la empresa y a su vez en los costos establecidos. Al realizar aumentos en el costo de materia prima las organizaciones deben a su vez incrementar el capital para adquirir todos los materiales necesarios, lo cual ocasiona una inversión adicional y en algunas ocasiones no cuentan con la suficiente solvencia de asumir costos extras. Cuando el inversionista tiene clara una política de inversión reflejada en su capacidad de ahorro, podrá hacer frente a los aumentos del costo de los inventarios de la materia prima. Por el contrario, si no posee suficiente capital de trabajo se verá en la obligación de adquirir un préstamo con alguna entidad bancaria, con el propósito de que la calidad de sus productos no se vea afectada, esto solo con el fin de mantener unos costos más bajos y asequibles, sin embargo, esto puede tener una repercusión en las ventas generando problemas de liquidez y se verá en la necesidad de financiarse en corto plazo.

Como ejemplo de estos incrementos en el aumento de la materia prima, un estudio realizado por (TRACC, 2020) los materiales agrícolas no destinados a la alimentación presentaron un aumento del 117% desde el año 2000, esto representa un incremento del 6% anual.

Falta de capital para invertir

Una inversión representa un gasto de inversión que tiene como objetivo generar los beneficios a mediano necesarios para una determinada etapa del ciclo de vida de una empresa como parte de una estrategia de crecimiento o protección ambiental. (Gitman & Joehnk, 2009) Mantiene la postura que a la hora de realizar una inversión hay que tener en cuenta tres motivos fundamentales: la expansión, el reemplazo y otros gastos que generen un crecimiento en sus ventas y ganancias, entre los que se encuentran la publicidad, y el desarrollo de nuevos artículos.

Muchos empresarios piensan que necesitan una inversión de capital para implementar un proyecto y mejorar su desempeño, pero no tienen el capital para ejecutar el proyecto. Si una empresa no cuenta con capital suficiente para construir un plan de expansión mediante la compra de almacenes, terrenos, locales, redes de telecomunicaciones, oficinas, su competitividad disminuirá. De la misma manera acontece si no cuenta con una capacidad financiera suficiente que le permita realizar actualizaciones de los activos ya existentes. Por lo tanto se puede considerar que si una empresa no posee un capital suficiente para realizar inversiones que generen un crecimiento significativo, si esto no sucede se puede asumir que la empresa solo sobrevivirá hasta que tenga el potencial para crecer.

Ausencia de control financiero

Los flujos de efectivo son regulares y requieren una gestión adecuada ya que las organizaciones deben mantener niveles de efectivo adecuados, controlados y determinar

los flujos de efectivo generados por la organización. Cuando no se realiza una buena administración en la organización, el empresario se arriesga a enfrentar una serie de problemas, debido a que no han implementado los mecanismos necesarios para monitorear las entradas y salidas de efectivo que ocurren dentro de la organización como parte de su vida diaria: ventas al contado, cobranzas de clientes, pago de compras, compra de materias primas, pago de salarios, por mencionar algunos. Si una organización no implementa un registro del flujo de efectivo se le presentaran dificultades a la hora de tomar decisiones sobre sus necesidades de liquidez, y perderá el control sobre la cantidad de liquidez administrada dentro de la organización. Con la encuesta aplicada se pudo observar que el 61% de las personas encuestadas no hizo una planificación adecuada o tuvo un control superficial. (Salar, Soto, & Rojas, 2008) En su estudio expresa que alrededor del 16% tienen dificultades para controlar las entradas y salidas de efectivo.

Mediante los datos obtenidos en la encuesta se calculó el coeficiente de correlación entre el nivel de educación financiero de cada emprendedor (siendo 1 mínimo y 5 máximo), con las falencias más comunes en los procesos de gestión financiera, las cuales pueden llevar al fracaso a cada uno de los emprendimientos. (Ortega, Pendas, Ortega, Abreu, & Canovas, 2009) La Tabla de correlación del nivel de educación financiero con falencias en procesos de gestión financieros se encuentra en el **Anexo 2**.

El coeficiente de correlación es un método estadístico que cuantifica la correlación y sus valores están comprendidos entre -1 y 1. Las falencias que se correlacionaron fueron las siguientes:

- La correlación entre la autoevaluación de nivel de educación financiera de cada inversionista vs los ingresos que se perciben no son suficientes para el pago de costos y gastos.
- La correlación entre la autoevaluación financiera del inversionista vs ha incumplido con el pago de obligaciones tributarias, laborales o con proveedores.
- La correlación entre la autoevaluación financiera del inversionista vs sus clientes ha presentado mora en el pago de servicios contratados.
- La correlación entre la autoevaluación financiera del inversionista vs la empresa es sostenible pero no se ha generado un crecimiento significativo.
- La correlación entre la autoevaluación financiera del inversionista vs la empresa ha generado excedentes que han permitido el crecimiento del negocio.
- La correlación entre la autoevaluación financiera del inversionista vs el estado actual de la empresa el cual se clasifica en 4 estados, el primero es esta liquidada, el segundo está inactiva operacionalmente, pero con matrícula mercantil vigente, el tercero esta activa con dificultades financieras, y el cuarto esta activa y generando resultados satisfactorios.
- Por último, se realizó la correlación entre la autoevaluación de educación financiera del inversionista vs cómo evalúa el proceso de planeación financiera adelantado durante la fase previa a la constitución de la empresa que está clasificada en 4 estados, el primero no se hizo una planeación financiera, la

segunda se hizo un proceso superficial o con poca rigurosidad, se hizo una planeación financiera aceptable, se hizo una excelente planeación financiera y análisis financiera.

En los resultados obtenidos se puede observar que la correlación entre la autoevaluación de educación financiera del inversionista con los ingresos que se perciben no son suficientes para el pago de costos y gastos; ha incumplido con el pago de obligaciones tributarias, laborales o con proveedores; sus clientes han presentado mora en el pago de servicios contratados; y la empresa ha generado excedentes que han permitido el crecimiento del negocio. Se ve que presentan una correlación negativa débil esto representa que entre la educación financiera y estas variables no hay asociación, mientras la correlación entre la autoevaluación de educación financiera del inversionista con la correlación con el estado actual de la empresa; cómo evalúa el proceso de planeación financiera adelantado durante la fase previa a la constitución de la empresa presentan una correlación positiva baja, esto significa que si una aumenta las otras aumentan.

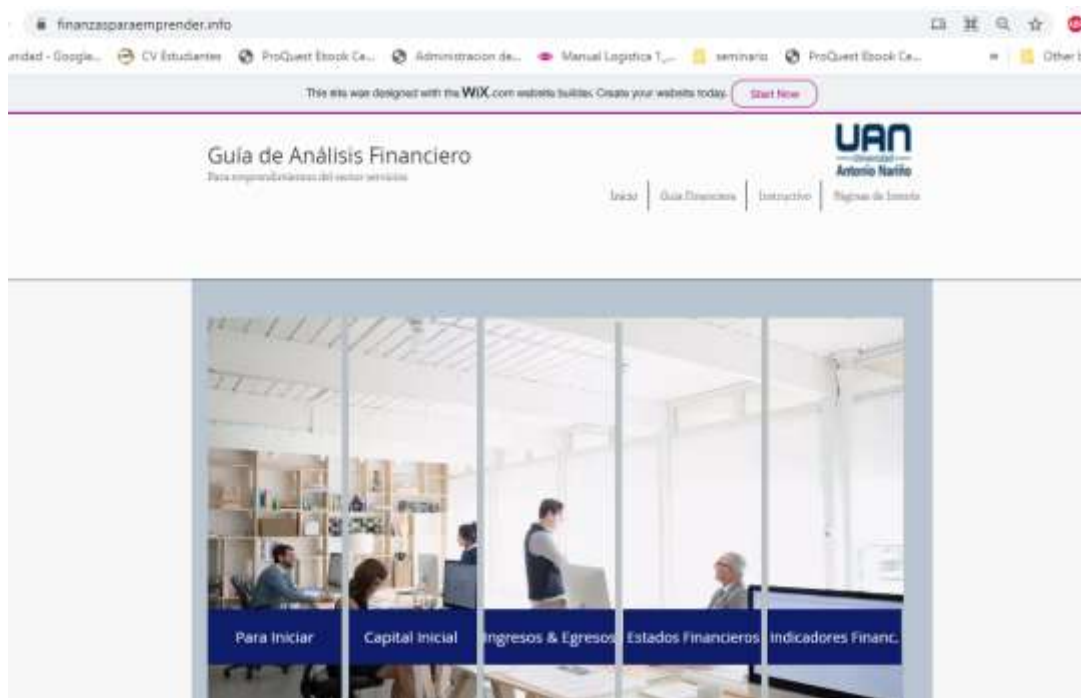
Diseño de la Guía de Análisis financiero

La guía de análisis financiero cuenta con 5 módulos de información financiera para emprendedores que se explicarán a continuación: Para iniciar, Inversión Inicial, costos y gastos, proyección de Ingresos, Estados financieros e Indicadores.

La guía fue creada como página web usando la herramienta WIX de acuerdo a lo estipulado en la metodología, haciendo uso de hipervínculos de forma que su navegación sea sencilla. Al ingresar a la página web <https://www.finanzasparaemprender.info/>

además de los 5 módulos financieros, se cuenta con un instructivo de uso y una pestaña llamada *Páginas de Interés*, donde se refiere al emprendedor a recursos de posible utilidad para su proyecto de emprendimiento, dentro de estos se encuentra un aplicativo de evaluación financiera de emprendimientos (García & Suarez, 2021) que permite al emprendedor generar un informe sobre el estado financiero de su emprendimiento de acuerdo a la información solicitada en este

Figura 30 Página de Inicio de la Guía de Análisis financiero



Nota. La imagen muestra la página de inicio de la guía de análisis financiero.

Cabe aclarar que la guía fue diseñada para ser de fácil comprensión para los emprendedores sin importar su nivel de educación financiera y se encarga de dar a

entender aquellos conceptos financieros de mayor relevancia para los emprendimientos de servicio en Villavicencio.

Módulo 1. Para iniciar, Recomendaciones para el emprendedor

Cuando un emprendedor propone una idea por primera vez es posible que no logre definir cómo convertirla en algo concreto y lucrativo el coste de la inversión inicial y su procedencia, así como a quién dirigir su proyecto, por lo que se genera la necesidad de establecer una metodología o modelo de negocios que permita recoger en ella las bases generales de la idea de emprendimiento.

Este módulo se diseñó con el propósito de cubrir esta necesidad por medio de la aplicación de un modelo Canvas puesto que es un modelo lo suficientemente sencillo como para ser aplicado en MYPIME. Este modelo procura establecer una relación lógica entre cada uno de los componentes de la organización y todos los factores que influyen para que tenga o no éxito (Ferreira Herrera, 2015)

A continuación, se documenta la información que se plasmó en la página web para disponibilidad de los emprendedores:

Para empezar con tu proceso necesitamos definir claramente cómo nuestra organización crea valor y lo vende, es el primer paso para validar tu idea de negocio.

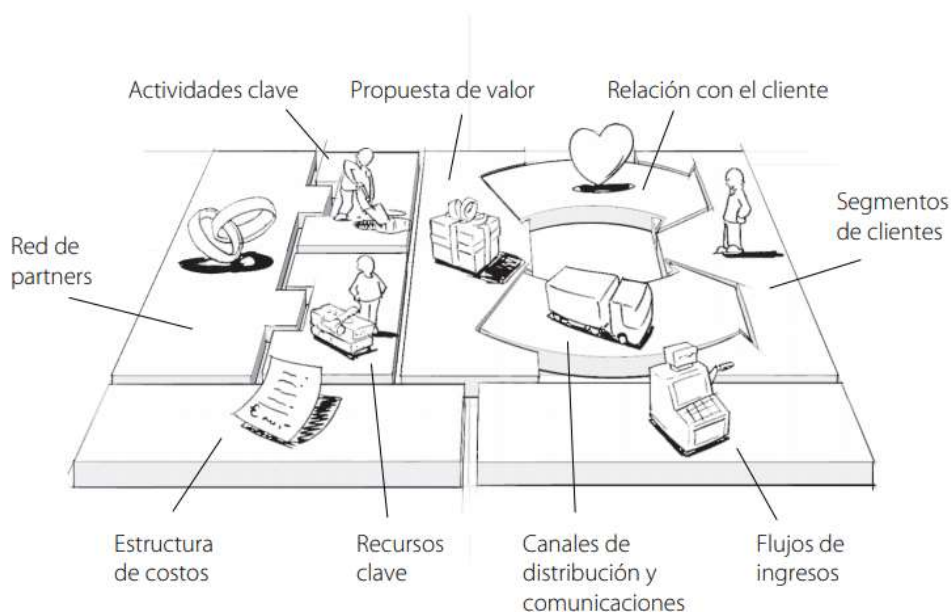
Esto lo haremos a través de algo llamado Design Thinking, que consiste en crear un esquema de pensamiento organizado para generar ideas de negocio que sean soluciones a

las verdaderas necesidades de los consumidores, a través de una herramienta visual conocida como lienzo o Canvas.

El lienzo está dividido estratégicamente en 9 bloques, cada una de ellas corresponde a un área de la empresa y contesta preguntas como: qué vende, a quién, cómo, dónde, cuánto cuesta...estas están ubicadas de forma en que se relacionan.

Es importante aclarar que este lienzo no producirá un modelo de negocio completo, pero si en la búsqueda de uno, puesto que te permitirá aclarar ¿Qué quieres hacer? ¿Cómo lograrlo? ¿A quién vender? ¿Cuál es el beneficio de la empresa?

Figura 31 Representación del lienzo para el Modelo Canvas



Business Model Generation Book

Tomado de Osterwalder, A., Pigneur, Y., In Clark, T., & Smith, A. (2010). Business model generation:

¿Dónde comenzar?

De tu negocio hacia afuera, empiezas rellorando los bloques de la derecha que tratan del entorno de tu empresa o del mercado. Tu propuesta de valor tienes que llevarla a tus clientes, para esto debes identificar a qué segmento de clientes lo llevarás, para llevarlo debes establecer unos canales de distribución, y con estos clientes tendrás que establecer relaciones, es decir:

1. Segmentación del mercado, ¿A quién va dirigido?

Es importante que no olvides que, aunque la propuesta de valor es importante, no lo es más que los clientes, sin importar que tan buena sea nuestra idea de negocio si no hay quién pague por ella no será rentable.

Segmentar el mercado y encontrar tu nicho es un paso esencial, puesto que así podrás reconocer más fácilmente cuáles son las verdaderas necesidades de tus clientes y encontrar formas de suplirlas. Reconocer un segmento de mercado se puede hacer si este tiene necesidades que justifiquen una oferta distinta, los canales de distribución deben ser particulares para este, están dispuestos a pagar por diferentes áreas de la oferta, o si la rentabilidad que producen es significativamente mayor o menor.

2. Propuestas de Valor, ¿qué les solucionas?

La propuesta de valor es aquello que te hará diferente de la competencia, aquellas características de nuestro servicio que harán que los clientes los elijan y no a sus competidores, sin embargo, es importante recordar que no es solo lo que te diferencie, sino aquello que **te diferencie y**

que tus clientes estén dispuestos a comprar. Puede ser algo que los clientes quieran, pero si no están dispuestos a pagar por obtenerlo, no cuenta como parte de tu propuesta de valor.

3. Canales, ¿Cómo llegarás a ellos?

Para reforzar la idea de marca y empresa, debes establecer los canales de comunicación, distribución y estrategia publicitaria que utilizarás.

Este bloque contiene tanto los canales que emplearemos para presentar la propuesta de valor a nuestros clientes como los canales a través de los cuales la pondremos a su disposición (ventas y postventa).

Aquí puedes elegir si usar canales propios o de socios, directos o indirectos, o una mezcla que se ajuste a tu negocio. Considera que los canales de socios suelen representar menor beneficio, pero también menor inversión inicial, mientras que los propios, especialmente si se habla de canales directos, traen mayor ganancia, pero la inversión suele ser mayor también.

4. Relaciones con clientes, ¿Qué relación mantendrá la empresa con su clientela?

Estas pueden ser desde personales, hasta automatizadas por internet o un correo electrónico, La clave aquí es cómo vas a conectar tu propuesta de valor con el cliente. Y eso tiene que ver con la sensación que quieres que produzca tu marca en el cliente (INADEM; SE, Modelo Canvas 2016)

5. Fuentes de ingresos, ¿Cómo pagarán por las propuestas de valor obtenidas?

Es importante determinar las fuentes económicas de tu negocio, es decir de qué segmento o área provendrá el efectivo de la empresa.

De tu negocio hacia adentro, se debe identificar cuáles son los recursos, actividades y asociaciones clave para el funcionamiento de la empresa. Y por último, pero no menos importante, la estructura de costos.

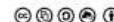
6. Recursos clave, ¿Qué activos y recursos son indispensables para hacer funcionar la empresa? Entre los tipos de recursos que podrás identificar están: físicos, intelectuales (patente de marcas, derechos de autor, información), humanos, tecnológicos y financieros.
7. Actividades clave, para alcanzar los objetivos planteados. Puedes categorizarlas en: producción, resolución de problemas, plataforma/redes, co-creación.
8. Socios clave, ¿Qué tipo de socios? En este punto hablamos de hacer networking con potenciales socios, proveedores o figuras de importancia.
9. Estructura de costos. Para poder estructurar elementos importantes como el precio de nuestra propuesta.

Hay que establecer cómo financiar un proyecto desde antes que este sea rentable, hasta que llegue el momento en que lo sea. Hay que tener en cuenta la inversión inicial, el tiempo del ciclo de venta (que no será inmediato hasta que el dinero llegue a tus manos)

Figura 32 *Modelo Canvas*,

<p>Socios Clave</p> <p>Quiénes son nuestros socios clave? Quiénes son nuestros proveedores clave? Que recursos clave estamos adquiriendo de nuestros socios clave? Que actividades realizan nuestros socios clave?</p> <p>Motivaciones para realizar alianzas:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Optimización y economía - Reducir riesgos e incertidumbre - Adquisición de recursos y actividades articuladas 	<p>Actividades Clave</p> <p>Que actividades clave requiere nuestra propuesta de valor? Nuestros canales? Nuestras relaciones con los clientes? Nuestras fuentes de ingresos?</p> <p>Recursos Clave</p> <p>Que recursos clave requiere:</p> <ul style="list-style-type: none"> - nuestra propuesta de valor? - nuestros canales? - nuestras relaciones con los clientes? - nuestras fuentes de ingreso? <p>Tipos de recursos</p> <ul style="list-style-type: none"> - Intelectuales (Marcas, patentes, datos) - Humanos - Financieros 	<p>Propuesta de Valor</p> <p>Que valor estamos entregando a los clientes? Cual problema estamos ayudando a resolver? Cual necesidad estamos satisfaciendo? Que paquetes de productos o servicios estamos ofreciendo a cada segmento de clientes?</p> <ul style="list-style-type: none"> - Novedad - Desempeño - Personalización - "Ayuda a hacer el trabajo" - Diseño - Marca/Status - Precio - Reducción de Costos - Reducción de Riesgos - Accesibilidad - Conveniencia / Usabilidad 	<p>Relación con Clientes</p> <p>Que tipo de relación espera que establezcamos y mantengamos cada uno de nuestros segmentos de clientes? Que relaciones hemos establecido? Cuan costosas son? Como se integran con el resto de nuestro modelo de negocio?</p> <p>Ejemplos: Asistencia Personal, Asistencia Personal Dedicada, Auto Servicio, Servicios Automatizados, Comunidades.</p> <p>Canales</p> <p>A través de que canales nuestros segmentos de clientes van a ser alcanzados? Cuales Funcionan Mejor? Cuales son los mas rentables? Como podemos integrarlos a las rutinas de nuestros clientes?</p>	<p>Segmentos De Clientes</p> <p>Para quién estamos creando valor? Quiénes son nuestros clientes mas importantes?</p> <ul style="list-style-type: none"> - Mercado masivo - Nichos de mercado - Segmentado - Diversificado - Plataforma múltiple 			
<p>Estructura De Costos</p> <p>Cuales son los costos mas importantes en nuestro modelo de negocio? Cuales recursos clave son los mas costosos? Cuales actividades clave son las mas costosas?</p> <p>Su negocio es mas:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Enfocado al costo (Estructura de costos conservadora, propuesta de valor de bajo costo, máxima automatización) - Enfocado al valor (Enfocado a la creación de valor, Proposiciones de valor premium) 		<p>Fuente De Ingresos</p> <p>Por cual valor nuestros clientes están dispuestos a pagar? Actualmente por que se paga? Como están pagando?. Como prefieren pagar? Cuanto aporta cada fuente de ingresos a los ingresos generales?</p> <table border="0"> <tr> <td> <p>Tipo:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Venta de activos - Cargo por uso - Cargo por suscripción - Pólizas/Aguilares/Asesoramiento - Licenciamiento - Publicidad </td> <td> <p>Precio fijo:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Lista de precios - Según características - Dependiendo del segmento - Dependiendo del volumen </td> <td> <p>Precios dinámicos:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Negociación - Ganición del rendimiento - Subastas </td> </tr> </table>			<p>Tipo:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Venta de activos - Cargo por uso - Cargo por suscripción - Pólizas/Aguilares/Asesoramiento - Licenciamiento - Publicidad 	<p>Precio fijo:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Lista de precios - Según características - Dependiendo del segmento - Dependiendo del volumen 	<p>Precios dinámicos:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Negociación - Ganición del rendimiento - Subastas
<p>Tipo:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Venta de activos - Cargo por uso - Cargo por suscripción - Pólizas/Aguilares/Asesoramiento - Licenciamiento - Publicidad 	<p>Precio fijo:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Lista de precios - Según características - Dependiendo del segmento - Dependiendo del volumen 	<p>Precios dinámicos:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Negociación - Ganición del rendimiento - Subastas 					

www.businessmodelgeneration.com



Nota. Fuente: Osterwalder, A., Pigneur, Y., In Clark, T., & Smith, A. (2010).

Business model generation:

Módulo 2. Inversión Inicial

Uno de los problemas a los que se enfrentan los emprendedores a la hora de poner en práctica su idea de negocio, es la limitación de capital disponible, cómo hacer uso de este capital de forma que beneficie más a su proyecto y sobre todo que le permita hacerlo rentable. Esta es la etapa de la inversión, en esta etapa se materializa todo lo que se haya definido como necesario para que el proyecto entre en operación y finaliza cuando el

proyecto comienza a generar beneficios. Es crucial que el emprendedor reconozca hacia dónde debe dirigir su capital de inversión de acuerdo a las necesidades de la empresa.

Considerando lo anterior se diseña el módulo 2 de Inversión inicial teniendo en cuenta las necesidades de capital OPEX y CAPEX de la empresa, a continuación, se documenta la información que se plasmó en la página web para disponibilidad de los emprendedores:

Gastar dinero puede nunca parecer agradable para ninguna empresa, pero la inversión es esencial para que cualquier proyecto prospere, toda empresa requiere de inversión en diferentes áreas para su funcionamiento como personal, suministros, instalaciones, tecnologías, entre otros.

Pero si nos adentramos un poco más en las necesidades y gastos de la empresa encontraremos dos formas de disponer de nuestro capital para obtener aquello que la empresa requiere, dos formas de entender el funcionamiento de la compañía y dónde está verdaderamente el valor de la empresa, optando por centrarse en la obtención de bienes para la empresa, o centrarnos solamente en aquello que requiere para funcionar, aquello que se consume con su puesta en marcha, estos se llaman CPEX Y OPEX.

CAPEX, Los gastos de capital (CapEx) son los principales gastos a largo plazo de la empresa para adquirir, actualizar y mantener activos físicos como propiedades, plantas, edificios, tecnología o equipos. (Fernando, 2021) son compras que se utilizarán para mejorar la empresa a largo plazo.

Ahora, a pesar de que la inversión se realice en una fecha específica, por la misma naturaleza de los bienes que se obtuvieron (con una vida útil larga) el gasto realizado no se contará como de un solo periodo, sino que se amortizará o se depreciará durante un largo periodo de tiempo (años incluso), El gasto de capital (CapEx) es un pago por bienes o servicios registrados (o capitalizados) en el balance general en lugar de gastados en el estado de resultados. (Fernando, 2021)

Los CAPEX pueden ser financiados externamente y son importantes para los posibles inversionistas que reciben pagos de dividiendo, puesto que esperan invertir en una empresa que no solo genere ganancias en el presente, sino que a su vez vaya mostrando posibilidades de crecer.

Ahora vamos al otro lado, los gastos OPEX o gastos operativos, aquí vamos a poner la mayor parte del flujo de caja, costos operativos, costos recurrentes de un producto, sistema o negocio, costos de empleados y alquiler de instalaciones, es decir son los gastos “diarios” de la empresa para su funcionamiento.

Con OPEX no hablamos de invertir en bienes, sino comprar o usar alguna propiedad o servicio. El lado positivo que vemos en OPEX es que no necesitarás cantidades extraordinarias de dinero para poder empezar, y puesto que muchos de estos no se están adquiriendo a largo plazo, permite una mayor flexibilidad y adaptabilidad de la empresa que los CAPEX, sin embargo, el desembolso de los OPEX es mensual y constante (aunque tal vez esta sea la razón por la que sean más convenientes para tu empresa).

Bueno y entonces **¿Qué es mejor?**

Esta respuesta dependerá mucho de la naturaleza de tu empresa, si tu empresa requiere de instalaciones o maquinaria con gastos de capital elevado para su funcionamiento, es recomendable optar por CAPEX, además de esto si tu idea es mostrar a posibles inversores que tu empresa está en capacidad de crecer en un futuro cercano.

Sin embargo, cuando tenemos una empresa dedicada a servicios o a consultoría en los que la propiedad de bienes no nos representa ninguna ventaja competitiva, o los enormes costes iniciales en tecnología y bienes nos representan algo muy difícil de asumir recién comenzamos con nuestro proyecto, es mejor optar por OPEX.

Módulo 3. Ingresos y Egresos

Aunque el beneficio más importante de una empresa suele ser el producto o servicio que generó el emprendimiento, es importante que el emprendedor conozca cuáles son realmente todas las fuentes de ingreso de su proyecto de emprendimiento, así como los costos y gastos que este genera, de forma que pueda comprobar la factibilidad económica y sostenimiento de su proyecto a diferentes plazos de tiempo.

Este módulo se diseña con esta necesidad en mente, de conocer cuáles son verdaderamente las entradas y salidas de dinero de la empresa para que así el emprendedor pueda tomar decisiones apropiadas de financiamiento e inversión.

A continuación, se documenta la información que se plasmó en la página web para disponibilidad de los emprendedores:

Es crucial entender cuáles son realmente los beneficios y gastos de nuestro proyecto de emprendimiento, generar presupuestos proyectados en el tiempo analizando los ingresos y gastos nos ayuda a establecer cuál será el flujo de caja proyectado en la vida útil del proyecto.

Determinar los ingresos.

Aunque el mayor beneficio que la empresa recibirá vendrá del producto o servicio que generó el emprendimiento, y muy probablemente este sea el más significativo para determinar la factibilidad de tu proyecto, no se puede dejar de analizar otras opciones de ingreso como los expuestos por Meza (2013, p. 134):

- Por venta del bien o servicio
- Ahorro o beneficio tributario
- Ingreso por venta de residuos
- Recuperación del capital de trabajo

Para elaborar los presupuestos se deben seguir los siguientes pasos:

- Revisión de la información básica: como el estudio de mercado, la situación económica general, perspectivas del sector y tendencia histórica
- La formulación de bases para las proyecciones
- La preparación de los principales presupuestos: de gastos de inversión, de operación ingresos de capital, de operación, no operacionales y la presentación de los estados financieros. Córdoba Padilla, M. (2011).

Formulación y evaluación de proyectos. Ecoe Ediciones.

<https://ezproxy.uan.edu.co:2830/es/ereader/bibliouan/69169?page=217>

Proyección de los Ingresos

La proyección de ingresos por **venta de un producto o prestación de un servicio** puede llegar a ser compleja, pero es esencial para poder comparar la inversión inicial con los beneficios esperados en un futuro, esta información proviene del análisis de variaciones en la demanda del servicio, precios del producto. Se puede hacer de forma cualitativa, que básicamente quiere decir que se consulta la opinión de expertos en el tema, esto se hace cuando no hay información histórica disponible o cuando la información no es confiable.

Más comúnmente se realiza de forma cuantitativa, es decir calculando con modelos causales, estos modelos lo que hacen es suponer que las ventas se comportarán de la misma forma que lo han hecho en el pasado y con base en datos históricos proyectan los ingresos a futuro. Aquí podemos usar modelos de regresión o Análisis de datos, Función Tendencias y Ajuste de líneas de tendencia a un gráfico de dispersión de los cuales el más sencillo es el último.

Beneficios tributarios que provienen de leyes o decretos a nivel regional o nacional con el ánimo de incentivar el desarrollo, a veces incluso se acumula más de un beneficio aumentando las ventajas para la empresa.

Venta de Residuos que quedan de la fabricación de alguno de los productos, por ejemplo, el suero que queda de hacer queso. En muchos casos los beneficios pueden no

parecer de mayor importancia debido a su cuantía, pero es importante registrarlos. (Meza, 2013)

Recuperación del capital de trabajo. Es el que solo se puede recobrar cuando se liquidan los activos del proyecto, es decir, cuando el proyecto o empresa llega a su fin.

Proyección de los egresos

La proyección de los egresos se hace cuando el proyecto entra a funcionar, en esta, tomas en cuenta las inversiones planeadas dentro del ciclo de vida del proyecto y los egresos de operación que entendemos como aproximadamente constantes según Córdoba Padilla, M. (2011 p. 219) en su libro Formulación y evaluación de proyectos. Los egresos los podemos clasificar en:

Egresos Operacionales. De acuerdo a lo que se planea y se puede producir se prevé el costo operacional, es decir lo que vale tener la empresa en funcionamiento, como los costos de venta, gastos administrativos y gastos de venta. La suma de estos debe presentarse de forma anual.

Egresos de Inversión. De acuerdo a lo planeado en para el ciclo de vida de la empresa.

Otros egresos. Todo lo que no encaje en las otras dos categorías, suelen ser cosas no planeadas como multas, demandas, pérdidas, entre otros.

Presentación de Presupuestos

Ahora observaremos ejemplos de en qué realmente consisten cada una de estas proyecciones. Empezaremos por el **presupuesto de ventas**, que incluirá las cantidades a vender, el precio de venta de nuestro producto o servicio y su progresión en años, y por último los ingresos estimados.

Figura 33 Presupuesto de Cantidades a vender

Artículos	Ventas\$ - Años				
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Artículo 1	7.199	8.957	11.014	14.474	17.205
Artículo 2	1.214	1.633	2.336	2.406	4.174
Artículo 3	4.800	7.780	11.792	16.211	21.036
Artículo 4	3.001	4.135	5.860	8.474	10.721

Nota. Fuente: *Presupuesto de cantidades a vender*. Córdoba Padilla, M. (2011 p. 198). Formulación y evaluación de proyectos Tomado de Córdoba Padilla, <https://ezproxy.uan.edu.co:2830/es/ereader/bibliouan/69169?page=220>

Figura 34 *Presupuesto de Precios*

Artículos	Años /precios					
	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Artículo 1	\$60.000	\$69.000	\$79.350	\$91.253	\$104.940	\$120.682
Artículo 2	\$20.000	\$23.000	\$26.450	\$30.418	\$34.980	\$40.227
Artículo 3	\$35.000	\$40.250	\$46.288	\$53.231	\$61.215	\$70.397
Artículo 4	\$120.000	\$138.000	\$158.00	\$182.505	\$209.881	\$241.362

Nota. *Presupuesto de precios con un incremento anual del 15%*. Fuente: Córdoba

Padilla, M. (2011 p. 198). *Formulación y evaluación de proyectos* Tomado de Córdoba

Padilla, <https://ezproxy.uan.edu.co:2830/es/ereader/bibliouan/69169?page=220>

Basándonos en cuánto pensamos vender, debemos asegurarnos de producir la cantidad de bienes o servicios suficientes, entonces hacemos el **Presupuesto de Producción**, donde tomaremos en cuenta las ventas estimadas, el inventario con el que empezaremos y cuánto inventario queremos mantener.

Figura 35 *Presupuesto de Producción*

Descripción	Artículo 1	Artículo 2	Artículo 3	Artículo 4
Inventario final esperado	800	200	500	300
Mas ventas presupuestadas	7.199	1.214	4.800	3.001
Necesidades totales	7.999	1.414	5.300	3.301
Menos Inventario inicial	500	150	300	200
Producción requerida	7.499	1.264	5.000	3.101

Nota. *Presupuesto de producción*. Fuente: Córdoba Padilla, M. (2011 p. 199)).

Formulación y evaluación de proyectos Tomado de Córdoba Padilla,

<https://ezproxy.uan.edu.co:2830/es/ereader/bibliouan/69169?page=221>

Basándonos en el presupuesto de producción debemos estimar el presupuesto requerido para insumos, siendo una empresa de servicios no son tan claros los “materiales de producción” pero todo aquel material que se requiera para la prestación de nuestro servicio debe ir incluido aquí en un cuadro similar al siguiente:

Figura 36 *Presupuesto de Insumos*

Ítem	Material A	Material B	Material C
Cantidad requerida	3.200	1.000	2.000
Precio de compra	\$500	\$250	\$400
Costo de materiales	\$ 1.600.000	\$250.000	\$ 800.000
Costo total de materiales			\$ 2.650.000

Nota. *Presupuesto de Insumos*. Fuente: Córdoba Padilla, M. (2011 p. 200)).

Formulación y evaluación de proyectos Tomado de Córdoba Padilla,

<https://ezproxy.uan.edu.co:2830/es/ereader/bibliouan/69169?page=222>

También debemos incluir el **Presupuesto de mano de obra** teniendo en cuenta la cantidad de trabajadores necesarios, los cargos y salarios a pagar. El **Presupuesto de Costos Indirectos** debe incluir aspectos como, mano de obra indirecta, mantenimiento de instalaciones, equipos, seguros, impuestos, combustible, entre otros.

Debemos incluir el **Presupuesto de gastos administrativos y de ventas** que incluye aspectos como los incluidos en el siguiente cuadro de ejemplo:

Figura 37 Presupuesto de Gastos de Administración y de Ventas

Concepto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Sueldos	\$ 27.600.000	\$ 31.740.000	\$ 36.501.000	41.96.150	\$ 48.272.573
Prestaciones	\$ 13.800.000	\$ 15.870.000	\$ 18.250.500	\$ 20.988.075	\$ 24.136.286
Arrendamiento	\$ 7.200.000	\$ 8.280.000	\$ 9.522.000	\$ 10.950.300	\$ 12.592.845
Publicidad	\$ 4.000.000	\$ 4.600.000	\$ 5.290.000	\$ 6.083.500	\$ 6.996.025
Seguros	\$ 5.000.000	\$ 5.750.000	\$ 6.612.500	\$ 7.604.375	\$ 8.745.031
Serv. Públicos	\$ 6.000.000	\$ 6.900.000	\$ 7.935.000	\$ 9.125.250	\$ 10.494.038
Art. Oficina	\$ 2.000.000	\$ 2.300.000	\$ 2.645.000	\$ 3.041.750	\$ 3.498.013
Art. de aseo	\$ 3.200.000	\$ 3.680.000	\$ 4.232.000	\$ 4.866.800	\$ 5.596.820
Depreciación	\$ 6.658.000	\$ 6.658.000	\$ 6.658.000	\$ 6.658.000	\$ 6.658.000
Amortización	\$ 1.342.000	\$ 1.342.000	\$ 1.342.000	\$ 1.342.000	\$ 1.342.000
Impuestos	\$ 2.400.000	\$ 2.760.000	\$ 3.174.000	\$ 3.656.100	\$ 4.204.515
Total	\$ 79.200.000	\$ 89.880.000	\$ 102.162.000	\$ 74.316.150	\$ 132.536.146

Nota. *Presupuesto gastos de Administración y Ventas*. Fuente: Córdoba Padilla, M. (2011 p. 203) *Formulación y evaluación de proyectos* Tomado de Córdoba Padilla, <https://ezproxy.uan.edu.co:2830/es/ereader/bibliouan/69169?page=226>

Por último, se deben tener en cuenta los **gastos financieros** y **oreos ingresos** para presentar el presupuesto de ingresos y egresos en un cuadro como el siguiente:

Figura 38 *Presupuesto Ingresos y Egresos*

Item	Periodos				
	1	2	3	4	5
Ingresos					
Ingresos de operación					
Ingresos de inversión					
Otros ingresos					
Ingresos totales					
Egresos					
Egresos de operación					
Egresos de inversión					
Egresos financieros					
Otros egresos					
Egresos					
Totales					
Financiamiento adicional ¹³					

Nota. *Presupuesto gastos de Ingresos y Egresos*. Córdoba Padilla, M. (2011 p. 204) *Formulación y evaluación de proyectos* Tomado de Córdoba Padilla, <https://ezproxy.uan.edu.co:2830/es/ereader/bibliouan/69169?page=226>

Módulo 4. Estados Financieros

Los estados financieros de una empresa reflejan su situación económica y patrimonial, hacer un análisis de los estados financieros de una empresa permite

averiguar información económica sobre esta y durante un periodo de tiempo determinado. Este módulo se diseñó con el propósito de mostrar la importancia, uso y necesidad de la generación de estados financieros para conocer el estado de la empresa y la toma de decisiones estratégicas basados en lo que estos reflejan.

A continuación, se documenta la información que se plasmó en la página web para disponibilidad de los emprendedores:

Estados financieros ¿Qué son y para qué te sirven?

Para poder tomar buenas decisiones siempre se requiere estar bien informado, y dentro de las partes de la empresa y la información que estas nos brindan, una de las más importantes es la información financiera.

Aquí entran en juego los Estados financieros, que en síntesis son la forma visual y estructurada de presentar la información financiera de la empresa (estado y desarrollo) de un periodo de tiempo determinado. Su propósito a nivel general es: Darte información sobre el estado financiero general de tu empresa, los cambios en su capital, patrimonio y recursos.

Bueno, ¿para qué quiero yo esta información? esta información te servirá para ayudarte a anticipar las necesidades de efectivo o la posible generación de este, además de revelarte la realidad de la empresa, de forma que se puedan tomar decisiones adecuadas a lo que verdaderamente necesita tu emprendimiento.

También es útil para tomar decisiones de inversión y crédito, esto es especialmente importante para que las entidades financieras puedan realmente tenerte en cuenta y ver qué tan estable es tu emprendimiento para otorgarte o no un crédito. (Román Fuentes, 2017)

Estados financieros básicos

A partir de aquí observaremos cuáles son los 3 estados financieros básicos, en qué consisten y cuál es su estructura, tenemos entonces (Beltrán Romero, 2011):

- Balance general o Situación financiera
- Estado de Resultados
- Flujo de Efectivo

Estado de Situación financiera o Balance General

Este nos informa básicamente qué es lo que tiene la empresa, qué debe y qué parte pertenece a los inversionistas y está hecho de los tres tipos de cuentas del gráfico de arriba. (Beltrán Romero, 2011)

Estas son los tres tipos de cuentas que vas a incluir en tu balance general, entre ellas tres se forma lo que se conoce como ecuación básica contable:

Figura 39 Ecuación contable Básica



Nota. Ecuación Contable básica, *Proyectos de emprendimiento*, Fuente: (Beltrán Romero, 2011) tomada de <https://dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/5649/1/Proyectos%20de%20Emprendimiento%20.pdf>

Son recursos que posee la empresa por causa de actividades pasadas y que representan un beneficio a futuro.

Se clasifican en 3 grupos de acuerdo a su nivel de liquidez, es decir, de acuerdo a qué tan fácil puedes convertirlos en efectivo.

1. Activo corriente.

Es el activo más fácil de convertir en efectivo (algunos ya son efectivo), comprende cuentas como caja (el efectivo "de bolsillo"), el dinero en el banco, las cuentas por cobrar (a clientes, o préstamos) y los inventarios, ya sea materias primas, productos en proceso o productos listos para la venta. (Beltrán Romero, 2011)

2. Activo fijo.

Aquí hablamos de todo lo que sea físico y que la empresa necesita para funcionar, incluye edificios o construcciones, vehículos, equipos de computación, equipos de oficina, maquinaria. (Beltrán Romero, 2011)

3. Otros activos.

Aquí van todos los que no se pudieron clasificar en las dos anteriores, se puede encontrar gastos pagados por anticipado y que se debe recuperar: compra de licencias de uso de software, compra de derechos de algún tipo de conocimiento, entre otros. (Beltrán Romero, 2011)

Pasivos. Son todas las deudas de la empresa.

Aquí los clasificamos en 3 grupos también, pero de acuerdo básicamente a qué tan rápido deben pagarse.

1. Pasivo corriente.

Aquí se encuentran las deudas de plazo de pago menor a un año, aunque por lo general son 30 días o menos, incluyen sobregiros, pagos a proveedores, obligaciones con bancos, anticipos, pensiones y cesantías, impuestos, todos dentro del plazo de tiempo.

2. Pasivos a largo plazo

Deudas a plazo mayor a un año, suelen ser por motivos de inversión en activos fijos, o grandes inversiones.

3. Otros pasivos.

Todos los demás pasivos de diferente naturaleza, como deudas hacia la empresa pagadas por anticipado.

Patrimonio. Todo lo que le pertenezca al empresario y/o inversores y lo dividimos así:

Capital: El aporte o inversión inicial de cada involucrado.

Reservas: Como un colchón de dinero destinado a mejorar el capital de la empresa o a absorber posibles pérdidas, puede ser exigido por la ley o determinado por los empresarios.

En general todos los aportes de los socios vienen aquí.

Utilidades. De un periodo de tiempo determinado generadas por la actividad de la empresa.

¿Qué debe incluir?

El Instituto Nacional de Contadores Públicos en su Guía para elaboración de estados financieros para pymes (Incp, 2020) define que como mínimo nuestro balance general debe incluir aspectos como:

- Efectivo y equivalentes al efectivo
- Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar
- Activos financieros

- Inventarios Propiedades, planta y equipo
- Propiedades de inversión
- Activos intangibles
- Activos biológicos
- Inversiones en asociadas
- Inversiones en entidades controladas de forma conjunta
- Acreedores comerciales y otras cuentas por pagar
- Pasivos financieros [excluyendo los importes mostrados en
- Pasivos y activos por impuestos corrientes
- Pasivos por impuestos diferidos y activos por impuestos diferidos (estos siempre se clasificarán como no corrientes)
- Provisiones Patrimonio atribuible a los propietarios de la controladora

A continuación, encontrarás un ejemplo sobre cómo presentar el estado de situación financiera o balance general de acuerdo a las NIIF para PYMES, como podrás observar en su presentación cuenta en el encabezado con el nombre de la empresa, el título del estado financiero y el periodo de tiempo o año contable que abarca. Luego de esto se presentan los tres tipos de cuentas mencionados anteriormente, activos Pasivos y Patrimonio, desglosados de acuerdo a su naturaleza.

Ejemplo:

Figura 40 Estado de Situación Financiera

AGUITA DE COCO, S.A. DE C. V.
(EMPRESA SUBSIDIARIA DEL GRUPO "X")
ESTADO DE SITUACION FINANCIERA AL 31 DE DICIEMBRE DE 2011 y 2010
(EXPRESADO EN DOLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMERICA)

	2011	2010
ACTIVO		
ACTIVO CORRIENTE		
Efectivo y Equivalentes de Efectivo (Nota. 2.3 y 3)	588,810.51	569,917.32
Cuentas y Documentos por Cobrar (Nota 2.4 y 4)	2,072,548.34	2,080,210.75
Deudores Diversos (Nota 2.4 y 4)	-	25,678.26
Inventarios (Nota 2.5 y 6)	2,157,090.30	2,331,606.81
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	4,848,449.15	5,007,413.14
ACTIVO NO CORRIENTE		
INMUEBLES, MAQ. Y EQUIPO (Nota 2.6, 2.7 y 7)		
Terrenos	1,243,945.42	1,243,945.42
Edificios	1,721,325.11	1,721,325.11
(Depreciación de Edificios)	-169,891.58	-84,945.79
Vehículos	16,948.52	16,948.52
(Depreciación de Vehículos)	-8,827.33	-5,503.46
Mobiliario y Equipo de Oficina	50,933.96	52,849.97
(Depreciación de Mobiliario y Equipo de Oficina)	-46,751.21	-38,001.43
TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES	2,807,682.89	2,906,618.34
TOTAL DE ACTIVOS	7,656,132.04	7,914,031.48
PASIVOS		
PASIVOS CORRIENTES		
Cuentas y Documentos por Pagar C.P. (Nota 8)	1,143,215.15	1,836,847.42
Beneficios a los Empleados por Pagar (Nota 2.8 y 8)	120,990.23	114,405.01
Obligaciones Bancarias Corto Plazo (Nota 2.9 y 9)	-	5,518.94
Impuestos Por Pagar (Nota 2.10 y 8)	51,482.57	58,014.40
Provisiones y Retenciones por Pagar (Nota 8)	12,771.10	14,196.28
TOTAL DE PASIVOS CORRIENTES	1,328,459.05	2,028,982.05
PASIVOS NO CORRIENTES		
Documentos por Pagar - Banco Agrícola (Nota 2.9 y 9)	-	12,301.52
Impuesto Sobre la Renta Diferido (Nota 8)	2,000.00	585.41
Dividendos por Pagar (Nota 2.11 y 10)	456,505.95	432,852.27
TOTAL DE PASIVOS NO CORRIENTES	458,505.95	445,739.20
TOTAL DE PASIVOS	1,786,965.00	2,474,721.25
PATRIMONIO (Nota 2.11, 2.12 y 10)		
Capital Social	2,400,000.00	1,984,594.29
Reserva Legal	386,118.91	344,534.28
Utilidades del Ejercicio Anterior	815,442.95	827,112.57
Utilidades del Presente Ejercicio	413,925.86	429,389.77
Diferencias por Adecuación de NIIF Para PYMES	1,853,679.32	1,853,679.32
TOTAL DEL PATRIMONIO	5,869,167.04	5,439,310.23
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	7,656,132.04	7,914,031.48

Heriberto Lué
Contador

Gilberto Ramírez
Representante legal

Hugo Ernesto Grijalva
Auditor Externo

Nota: Estado de Situación financiera. Fuente: Educaconta, 2012, balance general.

Tomado de <http://www.educaconta.com/>

Estado de resultados

En general refleja los ingresos y egresos que la empresa pudo realizar en un periodo determinado (Beltrán, 2011) Nos sirve principalmente para analizar la rentabilidad de la empresa, es decir la capacidad de tu emprendimiento para generar utilidades, también para poder distinguir el origen de las entradas de dinero de tu empresa.

Aquí podemos generar dos estados de resultados o enfocarnos en general uno solo al que llamaremos estado del resultado integral, este nos incluirá todas las partidas de ingreso y gasto que pertenezcan nuestro periodo a evaluar, para hacer el ejercicio más sencillo y corto nos acercaremos a este tema realizando un solo estado de resultados integral.

¿Qué debe incluir?

Debemos incluir aquí cuentas como: Ingresos, costos, gastos, ganancias, pérdidas, utilidad neta y/o pérdida neta.

Proceso Contable

Figura 41 *Relación EI con BG. Fuente: Propia*



Vemos que del estado de resultados obtenemos la información de las utilidades que luego usaremos en el balance general.

Presentación de tu estado de resultados

Cuando vas a presenta el estado de resultados tienes dos opciones de agrupar los gastos y costos, por naturaleza, o por función, a continuación, encontrarás un ejemplo de cada u

Figura 42 Desglose de Gastos y Costos por Naturaleza

Grupo Agüita de Coco			
Estado del resultado integral y ganancias acumuladas consolidado para el año que termina el 31 de diciembre de 2012			
(Expresado en dólares de los Estados Unidos de América.)			
(Alternativa 2 - ilustración de la clasificación de gastos por naturaleza)			
	Notas	2012	2011
Ingresos de actividades ordinarias	5	6.863.545	5.808.653
Otros ingresos	6	88.850	25.000
Variación en los inventarios de productos terminados y en proceso		3.310	(1.360)
Consumos de materias primas y consumibles		(4.786.699)	(4.092.185)
Salarios y beneficios a los empleados		(936.142)	(879.900)
Gastos por depreciación y amortización		(272.060)	(221.247)
Deterioro del valor de propiedades, planta y equipo		(30.000)	
Otros gastos		(249.482)	(145.102)
Costos financieros	7	(26.366)	(36.712)
Ganancia antes de impuestos	8	654.956	457.147
Gasto por impuestos a las ganancias	9	(270.250)	(189.559)
Ganancia del año		384.706	267.588
Ganancias acumuladas al comienzo del año		2.171.353	2.003.765
Dividendos		(150.000)	(100.000)
Ganancias acumuladas al final del año		2.406.059	2.171.353

Nota. El anterior es un formato ilustrativo sobre el desglose de gastos según su naturaleza presentados en un estado de resultados Integrales. Fuente: *Estados financieros*

Ilustrativos. IASCF 2009

Figura 43 Desglose de gastos y costos por Función

Grupo Agüita de Coco
Estado del resultado integral y ganancias acumuladas consolidado para
el año que termina el 31 de diciembre de 2012
(Expresado en dólares de los Estados Unidos de América.)
(Alternativa 1 - ilustración de la clasificación de gastos por función)

	Notas	2012	2011
Ingresos de actividades ordinarias	5	6.863.545	5.808.653
Costo de ventas		(5.178.530)	(4.422.575)
Ganancia bruta		1.685.015	1.386.078
Otros ingresos	6	88.850	25.000
Costos de distribución		(175.550)	(156.800)
Gastos de administración		(810.230)	(660.389)
Otros gastos		(106.763)	(100.030)
Costos financieros	7	(26.366)	(36.712)
Ganancia antes de impuestos	8	654.956	457.147
Gasto por impuestos a las ganancias	9	(270.250)	(189.559)
Ganancia del año		384.706	267.588
Ganancias acumuladas al comienzo del año		2.171.353	2.003.765
Dividendos		(150.000)	(100.000)
Ganancias acumuladas al final del año		2.406.059	2.171.353

Nota. El anterior es un formato ilustrativo sobre el desglose de gastos según su función presentados en un estado de resultados Integrales. Fuente: *Estados financieros Ilustrativos*. IASCF 2009

Módulo 5. Indicadores Financieros

Este módulo se diseñó con el propósito de dar a entender la importancia de aplicar los indicadores financieros y lo que estos revelan de la empresa, seguido de la explicación de estos se direcciona al emprendedor al aplicativo de evaluación financiera de emprendimientos (García & Suarez, 2021) que permite al emprendedor generar un

informe sobre el estado financiero de su emprendimiento de acuerdo a la información solicitada en este, este aplicativo permite generar un informe para el emprendedor sobre el estado de su proyecto e incluye una explicación de cada resultado de los indicadores.

A continuación, se documenta la información que se plasmó en la página web para disponibilidad de los emprendedores

Una inversión requiere que pongamos recursos en el presente esperando obtener un beneficio futuro, eso es exactamente lo que planeamos con un proyecto de emprendimiento, por esto hablamos de hacer una Inversión inicial en el Módulo 2, pero ¿Cómo puedo decidir si realmente vale la pena una inversión?, ¿si me será rentable invertir mi capital en este proyecto de emprendimiento o no?

Bueno aquí entran lo que se conocen como **Indicadores Financieros**, estos son métodos de análisis que nos permitirán saber si podremos recuperar nuestra inversión en el proyecto y si encima de eso podremos recibir beneficios que terminen por aumentar nuestra riqueza.

Antes de empezar es bueno aclarar que necesitamos contar con una tasa de interés de referencia, se conoce como **tasa de oportunidad** y es la tasa de interés mayor entre ciertas posibilidades de inversión y te reflejará el costo de haber invertido en el emprendimiento y no en, por poner un ejemplo, un banco (o la mayor de tus opciones de inversión).

Valor presente Neto (VPN)

Este es uno de los métodos más aceptados y usados, básicamente lo que se encarga es de decirnos qué es lo que queda de un proyecto en un tiempo específico luego de restarle lo que se invirtió y los costos en que se incurrió. Es bastante usada porque, aparte de ser muy útil, no es estática, sino que toma en cuenta el valor del dinero en el tiempo usando los flujos netos de efectivo. El VPN que se calcula comparando, en una misma fecha, la inversión inicial con los flujos netos de efectivo. Córdoba Padilla, M. (2011 p. 236).

La ecuación del VPN es la siguiente:

Figura 44 Ecuación del VPN

$$VPN_{(T.O.)} = -P + \frac{FNE_1}{(1 + T.O.)^1} + \frac{FNE_2}{(1 + T.O.)^2} + \dots + \frac{FNE_n}{(1 + T.O.)^n}$$

Nota. Ecuación del VPN Fuente: (Meza, 2013). Tomada de *Evaluación Financiera de Proyectos*, Meza (2013 p.136)

Donde FNE, el flujo neto de efectivo, es la diferencia entre los ingresos y gastos de la empresa, se compara con la inversión $-P$.

La tasa de descuento en este caso se toma como Tasa de oportunidad T.O., eso es cuando el proyecto es financiado con recursos propios, cuando la financiación es en deuda totalmente, se reemplaza por el costo de la deuda, y cuando se usan recursos mixtos se reemplaza por el costo de capital.

Ahora, ya tengo el resultado ¿Qué significa?

Si el resultado es mayor que 0 podemos aceptar el proyecto, esto quiere decir que se producirá una rentabilidad mayor a la exigida, si es igual a cero no nos produce ni ganancias ni pérdidas, así que podemos usar criterios más personales o cualitativos para decidir si invertir o no (beneficio social, ambiental, de reconocimiento), si es menor que 0 el proyecto debería rechazarse, puesto que no producirá las ganancias necesarias.

Tasa Interna de Retorno

La TIR nos muestra cuál es la tasa de interés en la que se recuperan los gastos de la inversión, es decir en la que los ingresos totales son iguales a los costos totales. También se puede entender como la tasa máxima a la que se puede endeudar para financiar el proyecto y no perder el dinero de la inversión.

La TIR es la tasa de interés que hace que el VPN sea igual a 0. Es decir que a mayor TIR mayor es la rentabilidad del proyecto, porque nos muestra qué tanto podría exigir el inversionista como rendimiento requerido.

Entonces se puede decir que:

$$VPN (TIR) = 0 = \sum (VP \text{ Ingresos Netos } TIR - \text{Inversión Inicial}) = 0$$

(Ramírez Díaz, 2011)

La TIR se puede calcular a través de ensayo y error hasta encontrar la tasa exacta o aproximada que haga que se cumpla la condición anterior, $VPN = 0$

De acuerdo a los resultados se aconseja que:

Si $TIR > r$ Aceptes el proyecto. Porque este te dará una rentabilidad mayor que la mínima requerida.

Si $TIR < r$ Rechaces el proyecto. Porque su rentabilidad será menor a la que se necesita.

Si la TIR es igual a la rentabilidad mínima o al coste de oportunidad el invertir o no es indiferente.

Análisis de Sensibilidad

Para evaluar financieramente un proyecto tenemos que basarnos en pronósticos (en cómo creemos que se comportará el futuro) y dependiendo de cómo se obtengan estos, y de qué tanta información dispongamos estos pronósticos tienen más o menos incertidumbre de cumplirse. Sin embargo, no tenemos una bola de cristal que nos diga con certeza qué sucederá, los métodos VPN y TIR, tan usados como son, no miden la rentabilidad del proyecto totalmente, sino que sólo miden la de uno de los tantos escenarios futuros posibles (Sapag, 1993). Por este motivo los pronósticos de ventas, de ingresos, etc. Se deben tomar en cuenta como posibilidades y no como verdades, igual con la evaluación de rentabilidad de un proyecto, no podemos esperar que sea exactamente igual a la pronosticada, porque casi seguramente alguna de las variables involucradas cambiará en el transcurso del tiempo. Por esto se creó el **Análisis de Sensibilidad**, es un análisis de cómo se comportaría nuestro proyecto si alguna de las variables involucradas cambiara, es decir, se tratará de responder la pregunta ¿Qué pasaría con la rentabilidad del proyecto si...?

La sensibilización del proyecto se hace cambiando el valor de las variables más importantes, o críticas del proyecto para ver cómo se comporta la rentabilidad y hasta qué punto podemos estirar o cambiarlo y que el proyecto nos siga siendo rentable.

Meza (2013 p. 344) propone los siguientes pasos para realizar esta sensibilización:

- Identifique las variables críticas del proyecto.
- Defina el porcentaje de variación de las variables críticas.
- Calcule, para cada cambio en el valor de la variable, el nuevo valor de la TIR y el VPN.
- Calcule el punto muerto para cada variable.
- Interprete los resultados.

Es importante que aclaremos que para tomar la decisión de invertir o no, no es cuestión de sentarnos y observar los resultados operativos del proyecto, sino que a medida en que se va ejecutando se deben ir haciendo cambios. Si los Flujos Netos de Efectivo son mejores que los esperados, el proyecto puede ser ampliado; si son peores, puede ser reducido o abandonado (Meza, 2013)

Conclusiones

De acuerdo a la información obtenida a través del instrumento de recolección se evidencia que a pesar de que más del 67% de los emprendedores encuestados tienen formación profesional o de postgrado, alrededor del 71% de los emprendedores dicen no tener un buen nivel de educación financiera, y de la totalidad de la muestra un 30% dicen tener educación financiera insuficiente. Por consiguiente, y reflejado en los resultados de la investigación que poco más del 40% de los emprendedores, quienes en su mayoría se encargan de ejercer la toma de decisiones estratégica de su emprendimiento no conocen la rentabilidad o liquidez de su proyecto.

También es importante notar que en promedio cuando se habla de la planeación previa al emprendimiento solo alrededor del 13,3% hicieron un análisis detallado de estos factores y un 15% declara no haber realizado ningún tipo de planeación financiera de su proyecto, notando que el 42% de los encuestados no tomaron en cuenta en lo absoluto la TIR. Otro aspecto es que tan solo el 25,5% de los emprendimientos evalúan su desempeño financiero periódicamente, esta información nos lleva a concluir que una gran parte de los emprendimientos de servicios de Villavicencio no cuentan con los conocimientos financieros necesarios para la toma de decisiones y guía de procesos.

Debido a esto se desarrolló una guía de análisis financiero que permite al emprendedor conocer los beneficios de la aplicación de indicadores financieros y del análisis de sus estados financieros a su toma de decisiones y le de las herramientas

necesarias para aplicar y analizar la situación financiera de su emprendimiento para así tomar decisiones estratégicas más acertadas y sentadas en la realidad.

Recomendaciones

Se sugiere al emprendedor hacer uso de la guía como una herramienta básica para la introducción de múltiples conceptos y herramientas de análisis financiero de su emprendimiento, entendiendo que el campo financiero empresarial es mucho más amplio y que puede hacer uso de herramientas tecnológicas para facilitar muchos de estos procesos, algunas de las cuales están mencionadas en *páginas de interés*, donde también encontrará el acceso a páginas de formación, y organizaciones dedicadas a apoyar proyectos de emprendimiento.

Implementar un modelo de contabilidad financiera que incluya flujos de efectivo recurrentes para que los emprendedores administren sus operaciones comerciales a diario y no tengan que esperar años por los viejos estados financieros que son usados para tomar decisiones.

Implementar la información financiera obtenida a través de la aplicación de la guía diseñada en el proceso de toma de decisiones como factores definitivos para conocer aquello que sea más conveniente para su empresa. Dentro de este proceso de toma de decisiones se encuentra necesario que el emprendedor o administrador del proyecto evalúe múltiples escenarios o alternativas de inversión, financiación, o cual sea la naturaleza de la decisión financiera a tomar, haciendo uso de múltiples métodos para así acercarse a la decisión más acertada.

Acogerse y hacer uso de los beneficios tributarios que presenta el gobierno para los emprendimientos, conociendo los plazos estipulados para acceder a estos beneficios y las posibles sanciones en caso de no hacerlo.

Lista de referencias

- Abanis, Sunday, Burani, & Eliabu. (2013). Financial Management Practices In Small And Medium Enterprises in Selected Districts In Western Uganda. *Research Journal of Finance and Accounting*, 4(2), 29-42. Obtenido de <http://dspace.fudutsinma.edu.ng/jspui/bitstream/123456789/2245/1/873a952da6bef2a6d719f4d1847cc1a555d9.pdf>
- Abebe, G., Tekle, B., & Mano, Y. (22 de Mayo de 2018). Changing Saving and Investment Behaviour: The Impact of Financial Literacy Training and Reminders on Micro-businesses. *Journal of African Economies*, 27(5), 587–611. Obtenido de <https://ezproxy.uan.edu.co:2124/jae/article/27/5/587/5001401?searchresult=1#123733256>
- Abiodun, A., & Entebang, H. (04 de Abril de 2017). SME Managers and Financial Literacy. *Department of Business Management, Universiti Malaysia Sarawak (UNIMAS)*, 18, 559-576. Recuperado el Septiembre de 2020, de <https://ezproxy.uan.edu.co:2180/doi/full/10.1177/0972150917692063>
- American Psychological Association. (2010). *Manual de Publicaciones de la American Psychological Association* (6 ed.). (M. G. Frías, Trad.) México, México: El Manual Moderno.

- Arboleda, J., & Jaramillo, J. (Octubre de 2013). Guía de Gestión financiera para las Micro, Pequeñas y Medianas empresas. Escuela de Ingeniería de Antioquia. Recuperado el Septiembre de 2020, de https://repository.eia.edu.co/bitstream/11190/764/7/ArboledaJuan_2013_GuiaGestionFinanciera.pdf
- Beltrán Romero, G. F. (2011). *proyectos de emprendimiento*. Quito, Ecuador: Editorial Universitaria Abya-Yala. Obtenido de <https://dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/5649/1/Proyectos%20de%20Emprendimiento%20.pdf>
- Carre, M., Harispe, M., & Vaz, F. (2015). The Bussines Model Canvas. Obtenido de http://www.fadu.edu.uy/marketing/files/2013/04/BMC_2015.pdf
- Davila, A., & Foster, G. (Octubre de 2007). Management Accounting Systems Adoption Decisions: Evidence and Performance Implications from Early-Stage/Startup Companies. *The Accounting Review*, 80, 1039-1068. Obtenido de <https://aaapubs.org/doi/abs/10.2308/accr.2005.80.4.1039?journalCode=accr>
- Dini, & Stumpo. (2020). *Mipymes en América Latina: un frágil*. Santiago: Comisión Económica para América Latina y el Caribe CEPAL. Obtenido de repositorio.cepal.org
- Fernando, J. (Abril de 2021). *Investopedia*. (M. James, Editor) Recuperado el Julio de 2021 , de <https://www.investopedia.com/terms/c/capitalexpenditure.asp>

- Ferreira Herrera, D. (2015). El modelo CANVAS en la formulación de proyectos. *Cooperativismo & Desarrollo*, 23, 107.
doi:<http://dx.doi.org/10.16925/co.v23i107.1252>
- Franco, M. A. (2016). Finanzas y educación financiera en las empresas familiares Pymes. *Sinapsis*, 8(1), 99-118. Recuperado el Abril de 2020, de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=5732164>
- García, D., & Suarez, L. (Abril de 2021). Diseño de Herramienta para la Evaluación Financiera de Micro, Pequeños y. Universidad Antonio Nariño. Recuperado el Junio de 2021
- García, N., Grifoni, A., L. J., & Mejía. (2013). La educación financiera en América Latina y el Caribe. Situación actual y perspectivas. CAF. Recuperado el Abril de 2020, de <http://scioteca.caf.com/handle/123456789/379>
- GEM Colombia. (2019). *Estudio de la Actividad Emprendedora Colombiana*. GEM. Recuperado el Abril de 2020, de <https://www.gemconsortium.org/economy-profiles/colombia>
- Gitman, L. J., & Joehnk, M. (2009). *Fundamentos de Inversion*. Mexico: PEARSON educación .
- Instituto Nacional del Emprendedor. (s.f.). *Modelo Canvas*. 2016. Ciudad de México. Recuperado el Julio de 2021, de https://d1wqtxts1xzle7.cloudfront.net/45818805/LECTURA_REFORZAMIEN

O_MODULO_2.pdf?1463794988=&response-content-
disposition=inline%3B+filename%3DLECTURA_REFORZAMIENTO_MODU
LO_2.pdf&Expires=1625509198&Signature=ScndOv7C4s-
E4VSdzFARHcJRKmnDjOpuF9yAICiLJ5qJxAX

Jindrichovska, I. (2013). Financial management in SMEs. *European Research Studies Journal*, 16(4), 79-95. Recuperado el 2020, de
<https://www.um.edu.mt/library/oar/handle/123456789/30988>

Lopez, V. E., & Velasquez, S. M. (2008). *DIAGNÓSTICO FINANCIERO DE LA EMPRESA PROCOPAL S.A.* Universidad de medellin , Medellin .

Maldonado-Román, M., Cabrera-González, V., Duarte-Torres, M., & Rodríguez-Calva, M. (Abril de 2019). La cultura financiera y la creación de emprendimientos en la ciudad de Loja-Ecuador. *Polo del Conocimiento*, IV(4), 105-125.
doi:10.23857/pc.v4i4.939

Martinez, D. E. (2012). Muestra y muestreo. *Muestra y Muestreo*. Universidad autonoma del estado de hidalgo escuela superior de Tizayuca, Tizayuca.

Meza, J. (2013). *Evaluación Financiera de Proyectos* (Tercera ed.). Bogotá: Ecoe Ediciones. Recuperado el Julio de 2021, de
<https://economiadigitals.blogspot.com/f>

- Morales Zuluaga, E. (2017). Diagnóstico de la educación financiera de las Startups en Manizales. Repositorio EAFIT. Recuperado el Abril de 2020, de <http://hdl.handle.net/10784/12339>
- Nogueira-Rivera, D., Medina-León, A., Hernández-Nariño, A., ComasRodríguez, R., & Medina-Nogueira, D. (2017). Análisis económico-financiero: talón de Aquiles de la organización. *Politécnico José Antonio Echeverría- Ingeniería Industrial*, XXXVIII(1), 106-115. Recuperado el Marzo de 2020, de <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=360450397010>
- Ramírez Díaz, J. A. (2011). *Evaluación financiera de proyectos: con aplicaciones en Excel*. Bogotá, Colombia: Ediciones de la U. Recuperado el 2020, de https://ezproxy.uan.edu.co:2830/es/ereader/bibliouan/68862?as_all=evaluaci%C3%B3n_financiera&as_all_op=unaccent__icontains&prev=as
- Román Fuentes, J. C. (2017). *Estados Financieros Básicos*. Ediciones Fiscales ISEF.
- TRACC. (24 de abril de 2020). *Aumento del costo de las materias primas: Forjar estrategias para afrontar su impacto*. Obtenido de <https://traccsolution.com/es/blog/costo-materias-primas/>
- Trombetta, M. (2016). *Educación financiera e iniciativa empresarial en España: un estudio exploratorio*. Recuperado el Abril de 2020, de Funcas: <http://www.funcas.es/Publicaciones/Detalle.aspx?IdArt=22449>

Montoya Pineda, D. M. (2016). Startup y Spinoff: definiciones, diferencias y potencialidades en el marco de la economía del comportamiento. *Contexto*, 5, 141-152.

<https://doi.org/10.18634/ctxj.5v.0i.657>

Anexos

Anexo 1 Instrumento de recolección de Información

Gestión y Educación Financiera en Emprendimientos

Responda las siguientes preguntas, la primera sección corresponde a educación financiera del emprendedor, y la segunda a características de su emprendimiento.

***Obligatorio**

1. Edad del Encuestado

Marca solo un óvalo.

- Menos de 20
- 20-25
- 26-30
- 30-35
- 35-40
- Más de 40

2. Nivel de educación

Marca solo un óvalo.

- Primaria
- Secundaria
- Técnico/Tecnológico
- Profesional
- Postgrado

3. Autoevalúe su nivel de educación financiera siendo 1 Mínima y 5 máxima

Marca solo un óvalo.

- 1
- 2
- 3
- 4
- 5

4. Tiempo de funcionamiento de su emprendimiento

Marca solo un óvalo.

- 0-6 meses
- 6 meses-1 año
- 1-2 años
- 3 años

5. Número de empleados en nómina

Marca solo un óvalo.

- 0-9
- 10-49
- 50 o más

6. Imagine que tiene 100 dólares en una cuenta de ahorros que le renta un tipo de interés anual del 2%. Al cabo de 5 años, ¿qué saldo cree que tendría en la cuenta si mantuviese el dinero depositado generando intereses?

Marca solo un óvalo.

- Más de 102
- Menos de 102
- No sabe/No contesta

7. Supongamos que el tipo de interés de su cuenta de ahorros es del 1% al año y que la tasa de inflación anual es del 2%. Al cabo de un año, ¿qué cantidad de bienes cree que podría comprar con el dinero de dicha cuenta?

Marca solo un óvalo.

- Más que Hoy
- Exactamente la misma que hoy
- Menos que Hoy
- No sabe/No Contesta

8. Califíquela siguiente afirmación como verdadera o falsa: Invertir en acciones de una única empresa suele generar una rentabilidad más segura que invertir en participaciones de un fondo de inversión.

Marca solo un óvalo.

- Verdadera
 Falsa
 No sabe/ No Contesta

9. ¿Tiene clara cuál es la rentabilidad de su empresa?

Marca solo un óvalo.

- Sí
 No
 Deficiente

10. ¿Conoce la liquidez de su empresa?

Marca solo un óvalo.

- Sí
 No

11. ¿Conoce los estados financieros de su empresa y su interpretación?

Marca solo un óvalo.

- Sí
 No
 Insuficiente

12. Antes de invertir en el proyecto tuvo en cuenta elementos como: estudio de mercado, tamaño y localización del proyecto, monto de inversión, factibilidad.

Marca solo un óvalo.

- Sí
 No
 Algunas de ellas

13. Evalúe como Empresario de manera crítica el desarrollo de los siguientes factores. Siendo 1 Sin desarrollo y 5 Muy desarrollado *

Marca solo un óvalo por fila.

	1	2	3	4	5
Cumple y se actualiza anualmente con todos los procesos de formalización y legalización de la Empresa	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
la Estructura contable y financiera está desarrollando soporte estratégico para la toma de decisiones	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Tiene definido un plan de gestión tributaria como factor estratégico	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
La administración de caja muestra la capacidad de efectivo	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Conoce e implementa herramientas tributarias y financieras del mercado para ahorro de impuestos	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Las finanzas personales del empresario están separadas de las finanzas corporativas	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Controla y analiza los indicadores financieros para decisiones estratégicas	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Tiene desarrollada una cultura financiera empresarial en función de las competencias del talento humano	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Realiza evaluaciones de desempeño financiero de la empresa periódicamente	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Existe el plan de negocios por ciclos de vida de la empresa y se encuentra actualizado	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Tiene claras sus metas de crecimiento y	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Anexo 2 Correlación nivel de educación financiero con falencias en procesos de gestión financiero

Correlación entre el nivel de educación financiero de cada emprendedor con las falencias más comunes en los procesos de gestión financiera

nivel de educación financiera	Los ingresos que se perciben no son suficientes para el pago de costos y gastos	Ha incumplido con el pago de obligaciones tributarias, laborales o con proveedores	Ha s clientes han presentado mora en el pago de servicios contratados	Su es sostenible, pero no se ha generado crecimiento significativo	La empresa es sostenible, pero no se ha generado crecimiento significativo	La empresa ha generado excedentes que han permitido el crecimiento del negocio	Actualmente en que situación se encuentra su empresa	Cómo evalúa el proceso de planeación financiera durante la fase previa a la constitución de la empresa
3	1	0	1	0	1	4	3	
3	1	0	1	1	1	2	2	
4	0	1	1	1	1	4	3	
4	1	1	1	0	0	4	2	
2	1	0	0	1	0	2	2	
3	0	0	1	1	0	2	2	
2	1	0	1	1	0	2	1	
3	1	0	0	1	0	2	2	
4	1	0	1	1	1	4	2	
5	0	1	0	1	1	4	3	
3	1	1	1	1	0	4	3	
2	1	1	1	1	1	2	1	
3	1	0	0	1	1	2	3	
3	1	0	0	1	1	2	3	
2	1	0	1	0	1	4	3	
5	1	0	1	1	1	4	2	
5	1	0	1	1	1	4	2	
5	1	0	1	1	1	4	2	
4	0	0	1	1	1	4	3	
3	0	0	0	1	0	1	3	

4	1	0	0	1	0	1	1
3	0	0	0	1	1	4	2
3	0	1	0	1	1	4	3
4	0	0	0	1	1	4	3
4	0	0	1	1	0	2	2
4	0	0	0	1	1	4	3
4	1	0	0	0	1	4	2
3	1	1	1	1	1	4	3
5	1	0	1	0	1	4	3
2	1	1	1	1	1	4	1
2	1	1	1	1	0	2	2
3	0	0	0	1	0	4	2
3	0	0	0	1	0	4	2
3	0	0	0	1	0	4	2
4	1	0	1	1	1	2	2
4	1	0	0	0	1	4	1
2	0	1	1	1	0	4	2
4	0	0	0	0	0	1	2
1	0	0	0	0	1	4	1
2	1	0	1	1	1	2	2
4	1	0	0	1	1	4	3
3	1	1	1	1	1	2	2
4	1	1	1	0	1	4	1
2	1	0	0	1	0	4	2
3	0	0	0	0	1	4	2
3	1	0	1	1	0	4	3
2	0	1	1	1	1	4	1
2	1	0	1	1	1	2	2
2	1	0	1	1	1	2	2
3	0	0	1	0	1	4	3
3	1	0	0	1	0	2	2
3	1	1	1	0	1	2	3
5	1	0	1	0	0	4	4

3	1	1	1	1	0	2	2
1	1	1	0	1	0	2	2
4	1	0	0	0	1	4	3
3	1	0	0	1	1	2	3
4	1	0	1	1	0	3	2
2	1	0	1	0	1	4	4
2	1	1	0	1	1	2	2
3	0	0	1	1	1	2	2
3	1	0	0	1	1	2	3
3	1	1	1	1	1	2	2
4	0	0	0	0	0	4	4
4	0	1	0	1	0	4	4
3	1	0	0	1	1	4	2
2	1	0	1	1	1	2	2
2	1	1	1	0	0	2	2
3	1	0	1	0	1	1	2
3	0	1	0	1	0	1	3
1	1	1	1	1	1	4	1
2	0	0	0	0	0	2	2
2	0	1	0	1	1	2	1
3	1	0	1	0	1	3	3
3	1	1	1	1	0	2	2
2	1	0	1	1	1	2	1
4	0	1	0	1	0	1	4
3	1	0	1	0	1	4	2
3	0	0	0	0	0	4	3
5	0	1	1	1	0	4	3
3	1	1	0	0	1	2	2
2	1	0	1	1	1	2	1
2	1	1	1	0	1	2	3
3	1	1	1	0	1	4	1
2	1	0	0	1	0	3	1
4	1	0	0	1	0	2	2

2	1	0	0	0	1	2	2
3	1	0	0	0	1	4	3
3	1	1	1	0	1	4	2
4	0	0	0	1	0	4	3
3	1	1	0	0	0	2	3
4	1	1	1	0	1	3	1
4	0	0	1	1	0	4	2
2	1	0	0	0	1	3	3
2	1	1	0	0	0	2	3
5	1	0	0	0	1	4	4
3	1	0	0	1	0	1	2
1	1	0	1	0	1	4	1
3	1	1	1	0	1	2	2
2	1	0	0	1	0	2	2
3	1	1	1	1	1	2	2
3	1	0	1	1	0	2	1
2	1	0	1	0	1	1	2
2	1	1	1	1	1	1	1
1	1	1	1	1	1	1	1
3	1	0	1	1	1	3	2
3	1	0	0	0	0	4	2
1	1	1	1	1	1	2	2
3	1	1	1	0	1	3	2
2	1	1	1	1	1	1	2
3	1	1	1	1	1	1	2
1	0	0	0	0	1	2	2
1	1	0	0	0	1	3	3
3	1	1	1	1	0	4	3
3	0	0	0	0	1	2	3
5	0	0	0	0	1	4	4
2	1	0	1	1	1	2	3
3	1	1	1	0	0	4	3
3	0	0	1	0	1	4	2

4	1	1	1	1	1	1	4	3		
3	0	0	0	0	0	0	4	3		
2	1	1	1	0	0	0	4	2		
5	0	0	0	1	1	1	4	3		
3	0	1	0	1	0	0	4	2		
3	0	0	1	1	0	0	4	3		
4	0	0	0	0	1	1	4	3		
5	0	1	1	1	0	0	4	3		
n	Correlació	-0.23278409 8	- 0.127970822	- 0.062223108	3	0.01599635	- 0.063714858	6	0.36399190	0.403493622