

La información financiera y toma de decisiones en los emprendimientos del municipio Valera, estado Trujillo

Financial Information and Decision-Making in the Enterprises of the Municipality of Valera, Trujillo State

DOI: 10.53766/ACCON/2025.51.01.07

Mazzei, Oscar

Recibido: 13-04-25 - Revisado: 09-09-25 - Aceptado: 10-10-25

Mazzei, Oscar
Licenciado en Contaduría Pública, Universidad de Los Andes, Venezuela.
Especialista en Gerencia Tributaria, Universidad Valle del Momboy, Venezuela.
Doctorando en Ciencias Contables, Universidad de Los Andes, Venezuela.
Docente Ordinario, Universidad Politécnica Territorial del Estado Trujillo "Mario Briceño Iragorry", Venezuela.
Director Gerente en Mazzei, Valero & Asociados, Venezuela.
Correo: omazzei@upttmbi.edu.ve; oskrmazzei@gmail.com
<https://orcid.org/0009-0005-1622-1371>

La información financiera es un sistema de información gerencial que se utiliza para tomar decisiones basadas en eventos pasados; bajo este enfoque, se planteó la presente investigación que consistió en analizar la función de la información financiera en el proceso de toma de decisiones como mecanismo de consolidación y crecimiento empresarial de los emprendimientos del municipio Valera del estado Trujillo. Se utilizó para la investigación el enfoque cuantitativo, con un tipo de investigación de campo, descriptivo. Los resultados revelaron un bajo conocimiento y uso de esta información por parte de los emprendedores, dificultando la evaluación del desempeño, la identificación de riesgos y la proyección de escenarios. Se concluye que la información financiera proporciona una visión clara de la situación económica actual, permitiendo identificar mejoras, oportunidades de crecimiento y analizar la rentabilidad para tomar decisiones estratégicas y diseñar estrategias para el éxito empresarial.

Palabras clave: Información financiera; toma de decisiones; emprendimiento.

RESUMEN

Financial information is a managerial information system used to make decisions based on past events. From this perspective, the present study was conducted to analyze the role of financial information in the decision-making process as a mechanism for business consolidation and growth among enterprises in the municipality of Valera, Trujillo State. The research employed a quantitative approach with a descriptive field research design. The results revealed low levels of knowledge and use of financial information among entrepreneurs, which hinders performance evaluation, risk identification, and scenario projection. It is concluded that financial information provides a clear view of the current economic situation, allowing for the identification of areas for improvement, growth opportunities, and profitability analysis to make strategic decisions and design strategies for business success.

Keywords: financial information; decision-making; entrepreneurship.

ABSTRACT

1. Introducción

La sociedad, desde la antigüedad hasta el presente siglo XXI, ha buscado la mejoría continua de la calidad de vida, a través de la innovación tecnológica, la implementación de sistemas económicos más eficientes, y en sí, nuevos modelos de gestión. Dentro de este marco de desarrollo, la sociedad y gobiernos han buscados nuevos modelos de agrupación económica, minimizado la consolidación de grandes compañías o consorcios, para dar paso, a otros modelos de negocios, como lo son, los familiares y de desarrollo local, dentro de este último, han surgido agrupaciones de emprendimiento regionales, que han generado un impacto positivo en sus comunidades a través de la creación de empleo y el desarrollo de soluciones innovadoras a problemas locales.

El emprendimiento, ha cobrado mayor importancia en las últimas décadas, debido a la trilogía de negocios que ella implica: Lo ambiental, lo social y lo económico, así lo establece Sanchis (2011), al referirse los emprendedores pretenden lograr un triple resultado final, que incluye objetivos sociales, económicos y la sostenibilidad ambiental en sus modelos de negocio, esto significa que se centran no solo en generar beneficios, sino también en crear valor social.

Es debido, a este enfoque, que países modernos, han apuntado a dar mayores incentivos a emprendedores, tanto fiscales, financieros y de capacitación, como es el caso de los países miembros de la Unión Europea (UE), en su plan estratégico 2020 -2024, dentro de sus objetivos, destaca desarrollar una economía que funcione para las personas, este se centra en ayudar a las personas a desarrollar su potencial y aprovechar al máximo las posibilidades que las tecnologías digitales aportan al empleo y al espíritu emprendedor.

Bajo este marco, se crea el programa Erasmus para jóvenes emprendedores, una iniciativa de la Comisión Europea que ayuda a los jóvenes empresarios a adquirir habilidades y conocimientos necesarios para crear y dirigir una empresa exitosa. Este programa ofrece dos opciones, la primera es una pasantía en una empresa existente, mientras que la segunda le permite al joven emprendedor crear su propia empresa en otro país dentro de la UE. Este último esquema proporciona la financiación necesaria para llevar a cabo el proyecto.

El Global Entrepreneurship Monitor (GEM), describe al emprendimiento como un proceso que concibe el cumplimiento de acciones encaminadas a identificar oportunidades para crear nuevas compañías, o simplemente, la implementación de estrategias de crecimiento de una ya existente (GEM,

2011). Mientras que, Formichella (2004) concibe al emprendimiento como un fenómeno que logra conceptualizarse, en múltiples significados que existen del mismo, uno de ellos, es el desarrollo de un proyecto que persigue un fin económico, político o social, entre otros, y también tiene algunas características particulares, como lo es, que tiene una cuota de incertidumbre y de innovación.

Por su parte, la ley para el Fomento y Desarrollo de Nuevos Emprendimientos (2021), lo define como la actividad económica con fines de lucro ejercida por una o más personas, que adquiere personalidad jurídica con la inscripción en el Registro Nacional de Emprendimiento y tiene una duración de hasta dos años, la misma ley, también conceptualiza al emprendedor como una persona con capacidades para innovar, entendidas como la capacidad de generar bienes y servicios de una forma creativa, sistemática, ética, sostenible, responsable y efectiva.

Como señala Zamora (2017), el emprendimiento se ha convertido en un motor fundamental para el crecimiento económico a nivel mundial, especialmente en América Latina; en la última década, las naciones latinoamericanas han implementado diversas reformas para fomentar la creación de nuevas empresas, reconociendo su papel crucial en la generación de empleo, la innovación y la diversificación productiva; al atraer inversiones y motivar a los emprendedores, estos países buscan dinamizar sus economías y mejorar la calidad de vida de sus ciudadanos.

Según, la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL, 2016), En su informe Perspectivas Económicas de América Latina 2017, los jóvenes latinoamericanos se encuentran en una coyuntura crucial, en un contexto regional marcado por una desaceleración económica tras un periodo de crecimiento, estos jóvenes encarnan tanto las esperanzas como los desafíos de sus países. La CEPAL, en el referido informe, también identifica estrategias y soluciones para reactivar el crecimiento económico y el progreso social de América Latina y el Caribe, desde la perspectiva de dar capacidades al emprendimiento para incentivar a la juventud a desarrollar y generar actividades económicas intensivas en conocimiento, impulsar la productividad y transformar la política de la zona.

Por esta razón, algunos países de América Latina han establecido estrategias de incentivo del emprendimiento, como es el caso de Brasil con el Programa Nacional de Acceso a la Enseñanza Tecnología y el Emprendimiento, por su parte Colombia posee un Servicio Nacional de aprendizaje. Estas

experiencias, van encaminadas a la capacitación de jóvenes desde la óptica de habilidades profesionales y técnicas.

En Venezuela, los programas estatales de formación en emprendimiento han sufrido un deterioro progresivo en las últimas décadas, especialmente a raíz de la profunda crisis económica desencadenada por la caída de los precios del petróleo. Este declive se evidencia claramente en el Programa Nacional de Aprendizaje del Instituto Nacional de Capacitación y Educación Socialista (INCES), el cual ha experimentado una merma significativa en sus recursos y personal capacitado, consecuencia de las drásticas reducciones presupuestarias en educación, según señala Medina (2020).

A pesar de que Fajardo (2023) indica que el INCES continúa ofreciendo formación, la calidad y cobertura de estos programas han disminuido notablemente. Mientras Perozo (2011) señala que el INCES presenta un debilitamiento en sus vínculos con el sector productivo, lo que limita las oportunidades de formación para sus participantes, la Ley para el Fomento y Desarrollo de Nuevos Emprendimientos (2021), por su parte, establece un marco legal que busca fortalecer el ecosistema emprendedor. Este contraste evidencia la necesidad de alinear las acciones del INCES con los objetivos de la nueva ley, fortaleciendo sus vínculos con el sector productivo y ofreciendo una formación más integral y actualizada que responda a las demandas del país.

Dado que la formación es crucial para el éxito empresarial, estudios como los de Campos (2018) y Rodríguez Alvarado y otros (2021) coinciden en que las principales causas del fracaso de los emprendimientos incluyen la falta de preparación y habilidades directivas, la ausencia de planificación y la deficiente gestión financiera. Este contexto quedó descrito en el trabajo realizado por Villamar y Carrera (2020, p. 28) sobre los factores que influyen en el fracaso de emprendimiento, el cual concluyó lo siguiente:

La falta de financiamiento, y el poco éxito que tiene estos negocios dentro del mercado, la falencia más recurrente que tiene los emprendedores es que no logran realizar un plan de negocios al momento de emprender, asimismo, al no llevar una correcta administración, de sus ingresos y gastos, ya que estos factores hacen que los negocios no duren por más de uno a tres años en el mercado.

Estos hallazgos subrayan la necesidad de fortalecer a los emprendedores con herramientas y conocimientos necesarios para enfrentar los desafíos del

mercado, con un enfoque particular en la gestión financiera. Es fundamental, que los emprendedores adquieran competencias en elaboración de presupuestos, análisis financiero, gestión de la liquidez y búsqueda de financiamiento, entre otras; solo así podrán tomar decisiones informadas y asegurar la sostenibilidad de sus negocios a largo plazo.

Dentro de esta perspectiva, un error muy común entre los emprendedores es la total atención al plan de mercado, relegando a un segundo plano la información financiera. En este contexto, es frecuente encontrar errores como una planificación presupuestaria incorrecta, la omisión de posibles necesidades durante la ejecución del proyecto y la falta de reinversión en el negocio durante su consolidación. Como lo establecen Rojas, y Antúnez (2020), si bien los planes de marketing son esenciales para atraer clientes, los emprendedores a menudo pasan por alto el papel fundamental de la gestión financiera; un enfoque equilibrado que integre ambos aspectos es vital para lograr el éxito a largo plazo en el emprendimiento y evitar estos errores comunes.

Como señalan De Pablos Heredero y Jiménez (2016), la falta de formación financiera en los emprendedores es un obstáculo común, esta carencia suele generar una confusión entre los gastos personales y los del negocio, lo que, a su vez, conduce a una mala gestión financiera. Un ejemplo claro de esta problemática es la tendencia a no establecer un sueldo fijo para el emprendedor, al no separar las finanzas del negocio de las personales, se generan problemas de liquidez y se dificulta el ahorro; además, la ausencia de sistemas de medición de costos impide una fijación de precios, lo que introduce incertidumbre en la planificación financiera.

La falta de una gestión financiera sólida, como hemos visto, puede obstaculizar el crecimiento empresarial; sin embargo, una correcta toma de decisiones financieras es fundamental para alcanzar la estabilidad y sostenibilidad necesarias para lograr los objetivos empresariales. Según Canals (2004), un objetivo primordial de cualquier empresa es perdurar en el tiempo a través de la innovación; para ello, es indispensable una gestión financiera eficiente que permita reinvertir en el negocio y adaptarse a entornos complejos.

Ahora bien, el crecimiento empresarial y la toma de decisiones, están estrechamente relacionados, ya que las decisiones que toma una empresa afectan directamente su capacidad para crecer y expandirse. En este sentido, la toma de decisiones, es un proceso intrínseco en toda área empresarial, y es de suma relevancia, pues de ella depende, en gran medida los resultados bien sean positivos o negativos.

En consecuencia, de este escenario, al no contar con conocimientos sólidos para la toma de decisiones financieras se advierte la no optimización de los recursos o posiblemente la inversión de esos recursos en otras menos ventajosas; o en el peor del caso el fracaso del emprendimiento, y por ende pérdidas económicas irreversibles.

En línea con la investigación de Sánchez et al, (2016), quienes analizaron los principales problemas que enfrentan los emprendimientos desde la perspectiva de expertos internacionales, en países de América Latina, México, Canadá, España y Francia. Estos hallazgos, revelan que los emprendimientos enfrentan una serie de desafíos internos que comprometen su supervivencia; entre los problemas más recurrentes se encuentra la falta de una planificación estratégica sólida, una capacitación inadecuada del personal, y una estructura organizacional débil. Asimismo, la carencia de conocimientos especializados en áreas como finanzas, marketing y gestión empresarial, resulta ser un obstáculo significativo; estas deficiencias internas se ven agravadas por la dificultad de los emprendimientos para acceder a financiamiento y a redes de colaboración, lo que limita su capacidad para crecer y adaptarse a los cambios.

Los referidos autores indican, además de los desafíos internos, los emprendimientos se ven afectados por factores externos que dificultan su desempeño. El contexto económico global, caracterizado por una creciente competencia y una mayor incertidumbre, representa un reto importante para estas empresas; asimismo, las regulaciones gubernamentales y las políticas públicas pueden tener un impacto significativo en la viabilidad de los emprendimientos, en el caso de las empresas familiares, se identifican dinámicas internas particulares que pueden generar tensiones y conflictos, afectando la toma de decisiones y la gestión del negocio, a pesar de que la familia puede ser una fuente de apoyo y recursos, también puede convertirse en un obstáculo para el crecimiento y la profesionalización de la empresa.

Ahora bien, el emprendimiento en Venezuela se encuentra inmerso en un contexto complejo y retador, marcado por una serie de factores que impactan significativamente su desarrollo, según los hallazgos de Borré, et al (2017), estos autores determinaron que el contexto económico y regulatorio de Venezuela presenta desafíos significativos para los emprendedores; principalmente, la alta inflación, la inestabilidad cambiaria y la complejidad burocrática generan un entorno de incertidumbre. La necesidad de contar con información financiera sólida y actualizada se hace aún más evidente cuando analizamos la situación de los emprendedores en regiones específicas como Trujillo, donde, según

Núñez (2017), la falta de conocimientos en gestión contable y financiera limita significativamente el crecimiento de las empresas.

Además, Borré, et al (2017) concluyen que la influencia de factores sociales y culturales es significativa; la familia juega un papel central en la dinámica empresarial venezolana, si bien esto puede fortalecer los vínculos y fomentar la colaboración, también puede generar conflictos de intereses y dificultar la toma de decisiones objetivas. Por lo tanto, la implementación de sistemas de control interno y la separación de los asuntos personales de los empresariales son cruciales para garantizar la transparencia y la sostenibilidad del negocio.

Para evitar, el pronóstico expresado anteriormente, es importante para los emprendedores contar con información financiera que les permita tomar decisiones de forma oportuna y asertiva. Por esto, es imperativo tener un sistema de información financiera sólido, que cuente con herramientas que suministren información oportuna y útil.

Debido al planteamiento anteriormente expuesto, surge la necesidad de llevar a cabo la presente investigación dirigida a analizar la función de la información financiera en el proceso de toma de decisiones como mecanismo de consolidación y crecimiento empresarial de los emprendimientos del municipio Valera del estado Trujillo.

En tal sentido, el presente estudio está estructurado de la siguiente manera: la segunda sección muestra las bases teóricas que sustentaran el trabajo desarrollado, la tercera sección desarrolla la metodología aplicada. Y finalmente se presentan los resultados y las conclusiones alcanzadas.

2. Bases teóricas

2.1. Información financiera

Sobre este tema, Gómez et al (2017, p. 2) establece que “la información financiera es un reflejo de la situación económica emitido para expresar las realidades de la organización, es decir, una radiografía donde se establecen las actividades y los cambios económicos generados en la empresa”.

Bajo este postulado, la información financiera podría estar referida exclusivamente, a un tema cuantitativo de las organizaciones, al ser la responsable de emitir la información sobre la situación económica de la empresa en un periodo específico. Sin embargo, autores como Monterrey

(2006) y Vásquez (2013) la contextualizan como una herramienta para la ejecución de mediciones y controles en la organización.

En síntesis, la contabilidad surgió como respuesta a la necesidad de las organizaciones de gestionar de manera eficiente sus recursos y operaciones; su principal función es generar la información financiera necesaria para tomar decisiones estratégicas y evaluar el desempeño empresarial.

2.1.1 Estados financieros

Los estados financieros componen la expresión fundamental de la contabilidad financiera, ellos contienen información sobre la situación y progreso de la entidad a una fecha determinada.

Su objetivo principal es proporcionar información útil para la toma de decisiones en relación con la situación financiera, los resultados de las operaciones, los cambios en el patrimonio contable, los flujos de efectivo y los cambios en la situación financiera de una empresa. Para Álvarez et al (2004; p. 187) los estados financieros son “informes periódicos que muestran información sobre la situación de un negocio, los resultados de cada ejercicio económico y los cambios que ha experimentado la organización a través del tiempo”.

El objetivo fundamental de los estados financieros, es mostrar en forma resumida las operaciones dadas en una organización, a fin de proporcionar información oportuna a los usuarios tanto interno como externo de la información financiera. En países con alta inflación, los estados financieros tradicionales pueden no proporcionar una imagen precisa de la situación financiera de una empresa, ya que no tienen en cuenta el deterioro del valor del dinero con el tiempo. Por lo que, los estados financieros ajustados por inflación constituyen estados financieros que han sido modificados para reflejar el impacto de la inflación en la economía.

2.1.2 Análisis financiero

Para Ortega (2012 p. 24) el análisis financiero consiste en la “aplicación de técnicas y métodos que tiene como objetivos, proporcionar elementos de juicio para poder interpretar la situación financiera de la empresa; consiste en el estudio de las relaciones entre los diversos elementos financieros del negocio”. El objetivo del análisis financiero, no es más que evaluar una de las informaciones básicas emitidas por la contabilidad, los estados financieros, cuya evaluación permitirá supervisar el desempeño de la organización.

Dentro de los métodos de análisis de estados financieros, según Fajardo y Soto (2017) se conocen tres (3) herramientas fundamentales, denominadas: análisis vertical, análisis horizontal y los índices financieros.

2.1.3 Sistemas de costos

Según Horngren (2012) el sistema de administración de costos, es un sistema de costo que permite clasificar, registrar y agrupar todas las erogaciones, para la fabricación o la prestación de un servicio, permitiendo a la gerencia conocer el costo unitario de cada proceso producto, actividad a través de los tres elementos del costo de producción como son: materiales, mano de obra y costos indirectos de fabricación.

Los sistemas de costos son fundamental para cualquier entidad empresarial, ya que proporciona información detallada sobre los costos de producción, distribución y otras funciones relacionadas con la operación del negocio. Al analizar los costos por producto o departamento, la empresa puede identificar áreas de mejora, tomar decisiones informadas y establecer políticas que contribuyan a mantener, corregir o mejorar los resultados finales.

2.2. Toma de decisiones

La toma de decisiones se puede concebirse como un proceso general, es decir, el acto de elegir una opción de un conjunto de alternativas. La mayoría considera que la toma de decisiones es cuando se optimizan elementos como utilidades, ventas, entre otros; pero también puede ser todo lo contrario, minimizar gastos; incluso elegir la mejor opción para estar fuera de un determinado mercado, suspender a trabajadores o terminar una alianza estratégica con cierta compañía de años (Griffin, 2011).

Según Rodríguez y otros (2013), para la toma de decisiones se debe conocer y comprender los elementos significativos del diseño de las decisiones estratégicas, debido a que son fundamentales para develar las mejores alternativas para el éxito estratégico en las organizaciones. Por esta razón, las decisiones estratégicas son cruciales para las organizaciones, motivado, a que ellas expresan elecciones a largo plazo que involucran los recursos de la compañía y los esfuerzos de personas y funciones transcendentales.

La toma de decisiones, puede sintetizarse como un proceso extenso que incluye la evaluación de las alternativas, el juicio, y finalmente la elección de una de ellas, es decir, la toma de decisiones hace mención a la capacidad

cognoscitiva para elegir; lo que implica: análisis, categorización, juicios probabilísticos, construcción de alternativas y decisión.

2.2.1 Proceso de toma de decisiones

El proceso de toma de decisiones generalmente sigue varios pasos, que pueden variar dependiendo del contexto y la complejidad de la situación. Sin embargo, Falcón (2003) la simplifica en cuatro etapas. La primera etapa, el análisis del problema, consiste precisamente en identificar el problema; en algunos casos, los directores, pueden no darse cuenta de la presencia de una situación de riesgo para la compañía o algún hecho interno que perjudique su desempeño. Falcón (2003, p. 40) establece esta etapa la más fundamental de todas, al afirmar que “al identificar y diagnosticar el problema es la parte más compleja del proceso de toma de decisiones, debido a que una desacertada identificación traerá como resultado la toma de una decisión errada”.

Para Falcón (2003) en esta etapa se define el problema, se identifican los objetivos de la decisión y se diagnostican las causas. En esta etapa inicial, es imperativo delimitar con claridad el problema a estudiar; este proceso implica identificar la situación específica que genera inquietud o requiere una solución.

La segunda etapa, comprende generar alternativas de solución, previo análisis del problema, identificado sus causas y consecuencias. Esta etapa, comprende formular posibles opciones de solución, entre las técnicas más utilizadas destacan: lluvia de ideas, análisis de Pareto, votación ponderada. Sin embargo, seguramente, la solución estará basada en la experiencia previa del equipo directivo, así, lo establece Bateman y Snell (2009) los directores generan, por lo menos, algunas soluciones de alternativas sobre la base de experiencias pasadas.

Para Falcón (2003), la fase de generación de alternativas es fundamental en el proceso de toma de decisiones; los directivos, al enfrentarse a un problema, deben explorar una diversidad de opciones para encontrar la solución más efectiva. Estos criterios de decisión, que pueden ser tanto cuantitativos como cualitativos, guiarán la evaluación de las alternativas y permitirán seleccionar la opción que mejor se ajuste a los objetivos organizacionales.

La tercera etapa, implica la evaluación y selección de las alternativas de solución, luego de generadas las alternativas de solución, quien toma de decisiones debe analizar con mucho detalle, las fortalezas y debilidades, según se les confronte los criterios establecidos; se evalúa cada forma objetivamente,

pero, no obstante, suele existir algo de subjetividad, por lo que la mayoría de las decisiones pavimenten contiene juicios personales.

Respecto, a esta etapa, Falcón (2003, p. 43) menciona: “tomar la mejor decisión involucra el manejo de tres conceptos fundamentales, maximización, satisfacción y optimización”. Hasta este punto, se ha explorado cómo la generación y evaluación de alternativas de solución son primordiales para abordar los problemas identificados en las primeras etapas del proceso de toma de decisiones. Por lo tanto, para seleccionar la alternativa más viable y eficaz, es crucial contar con información financiera precisa y oportuna.

Es la información financiera la que suministra una base sólida sobre la cual se construyen alternativas de solución, las cuales posteriormente serán evaluadas para elegirla la que mejor se adapte a los objetivos propuestos. Al cuantificar los costos, beneficios y riesgos asociados a cada alternativa, los tomadores de decisiones pueden contar con información útil, para reducir la incertidumbre y aprovechar oportunidades existentes.

Finalmente, la cuarta etapa, la implementación, esta etapa pretende que la decisión se lleve a cabo, y contiene dar a conocer la decisión a las personas afectadas y lograr que se comprometan con la misma. Las personas que tienen que ejecutar una decisión participan en el proceso, será más fácil que apoyen su aplicación. Estas decisiones se llevan a cabo por medio de una organización y dirección firmes.

Para Falcón (2003) la implantación constituye el paso clave para impactar en forma efectiva a la organización, es en esta etapa donde las estrategias y planes se convierten en acciones concretas, generando un impacto directo en la organización y acercándola a sus objetivos.

En esta etapa, es fundamental establecer un sistema de seguimiento para identificar y corregir cualquier desviación del plan, este sistema no solo permitirá solucionar los problemas actuales, sino también prevenir su recurrencia. Además, es necesario documentar los avances y ajustes realizados para contar con un registro histórico que sirva como referencia para futuras implementaciones.

3. Metodología de la investigación

El presente estudio, cuyo objetivo central fue analizar la función de la información financiera en el proceso de toma de decisiones como mecanismo de consolidación y crecimiento empresarial de los emprendimientos del

municipio Valera del estado Trujillo, se abordó bajo un enfoque cuantitativo. La investigación se clasificó como descriptiva de campo, ya que se buscó describir las variables en su contexto natural, recolectando datos directamente de los emprendedores. El diseño de la investigación fue no experimental, dado que no se manipularon variables, sino que se observaron y analizaron las existentes.

La población estuvo constituida por los treinta (30) emprendimientos registrados en el Club de Emprendedores de la Asociación de Comerciantes e Industriales de Valera-ACOINVA, considerándose una población finita y accesible. La técnica de recolección de información empleada fue la encuesta, y el instrumento utilizado para tal fin fue el cuestionario, diseñado específicamente para recabar datos sobre la percepción y uso de la información financiera en la toma de decisiones.

La validez del instrumento se mide mediante el juicio de expertos, quienes evaluaron la pertinencia y claridad de las preguntas. La confiabilidad se estableció a través de dos métodos: el Alfa Cronbach, que arrojó un índice de 0,94 para el instrumento N°1, y el coeficiente de Kuder-Richardson, que para el cuestionario N°2 fue de 0,80. Estos resultados garantizan la consistencia y estabilidad de los datos recolectados para el análisis posterior.

4. Resultados

4.1. La información financiera utilizada por los emprendedores del municipio Valera del estado Trujillo

4.1.1 Estados financieros

En el cuadro 1, se puede observar que 83% de los emprendedores siempre elaboran estados financieros, a diferencia de 17% que casi siempre lo elaboran. Sin embargo, nunca están acordes a la norma (93% de los encuestados).

El hecho de que la mayoría de los emprendedores elabore estados financieros es positivo, ya que indica una cierta conciencia sobre la importancia de llevar registros contables, sin embargo, la calidad de estos es cuestionable, debido a que mayormente no están acordes a la norma. Esto indica que los emprendedores están llevando registros contables básicos, pero sin la rigurosidad técnica requerida para generar información financiera confiable y comparable, lo que genera, toma de decisiones basadas en datos inexactos o incompletos, lo que puede llevar a pérdidas económicas y al fracaso del negocio.

Estos resultados se oponen totalmente, con Vivas (2005) el cual establece la importancia de contar con estados financieros, los cuales son herramientas clave para comprender la gestión financiera de la empresa y evaluar su desempeño en relación con sus metas y objetivos. También contradiciendo, lo señalado por Perdomo (2007) el cual establece que el objetivo principal de los estados financieros es proporcionar a los usuarios datos relevantes y confiables que les permitan evaluar, la situación financiera y el desempeño de la entidad.

Por otro lado, la mayoría de los emprendedores, alrededor de 90% nunca elaboran estados financieros proyectados, auxiliares y ajustados por inflación, por consiguiente, 93%, respondió nunca realizan, comparaciones mensuales, mientras que 87% casi nunca, utilizan los estados financieros en la toma de decisiones y 7% nunca los utilizan. Estos datos, revelan, que la mayoría no presta atención a sus finanzas, situación que tiene un impacto significativo para el crecimiento económico de emprendimiento.

Las implicaciones de esta situación son complejas; al no contar con estados financieros proyectados, auxiliares y ajustados por inflación, los emprendedores trabajan sin herramientas para tomar decisiones, tal como lo señala Vivas (2005). Esta falta de información detallada los lleva a subestimar o sobreestimar su desempeño, dificultando la toma de decisiones oportunas y estratégicas; la incapacidad de adaptarse rápidamente a los cambios del mercado puede generar pérdidas significativas y limitar el desarrollo de sus negocios.

Estos resultados contrastan significativamente con lo establecido por Ortega (2012), quien sostiene que las empresas deben contar con sistemas de información contable que generen informes estandarizados. Estos informes proporcionan datos cruciales sobre la situación financiera de una compañía y son indispensables para la toma de decisiones informadas.

En síntesis, los estados financieros no solo deben ser vistos como un requisitos legal o regulatorio, sino como una herramienta fundamental para la gestión empresarial. Como se ha observado en los resultados arrojados, en el caso de los emprendedores del municipio Valera del estado Trujillo, no consideran a los estados financieros como herramientas base para ser usados en la toma de decisiones.

Cuadro 1
Elaboración de estados financieros

Elemento Investigado	Siempre		Casi Siempre		Algunas Veces		Casi Nunca		Nunca	
	Fa	F%	Fa	F%	Fa	F%	Fa	F%	Fa	F%
Elaboración de estados financieros	25	83	5	17	0	0	0	0	0	0
Estados financieros, según las normas	0	0	0	0	0	0	2	7	28	93
Estados financieros auxiliares o detallados	0	0	0	0	0	0	5	17	25	83
Estados financieros proyectados	0	0	0	0	0	0	3	10	27	90
Estados financieros ajustados por inflación	0	0	0	0	0	0	1	3	29	97
Comparabilidad de estados financieros	0	0	0	0	0	0	2	7	28	93
Estados financieros en la toma de decisiones	0	0	0	0	2	7	26	87	2	7
$\bar{X}$	4	12	1	2	0	1	6	19	20	66

Fuente: elaboración propia (2024).

4.1.2 Análisis financiero

En el cuadro 2, se muestran los resultados respecto al indicador análisis financiero, entre los hallazgos encontrados, los emprendedores sostienen que 93% casi nunca realizan análisis vertical y horizontal a los estados financieros, y el 7% restante manifiesta nunca hacerlo. Estas cifras indican que muchos de los emprendedores carecen de los conocimientos necesarios para realizar análisis financieros verticales y horizontales, o no comprendan su importancia para la toma de decisiones estratégicas, lo que puede generar, limitaciones para detectar problemas financieros a tiempo como una disminución en los márgenes de ganancia o un aumento excesivo de la deuda, tal como señala Agudelo (2021), al no realizar este análisis, los emprendedores pueden no ser conscientes de estos problemas hasta que sea demasiado tarde.

Por su parte, indicadores de gestión y liquidez, 93% y 90% respectivamente manifiesta casi nunca realizarlo a los estados financieros, mientras que 7% y 10% nunca lo realizan. Situación semejante a los resultados del indicador de endeudamiento; el cual, 83% nunca conoce cuál es su nivel de deuda respecto al activo y al patrimonio invertido, y sólo 17% casi nunca lo conoce.

Estos resultados, demuestran que la mayoría no realiza análisis financieros, tanto en indicadores de gestión y liquidez como de endeudamiento, esto sugiere una deficiencia en la comprensión y gestión financiera del negocio; situación, que se opone a lo reflejado por Fajardo y Soto (2017), quienes mencionan que estos indicadores permiten conocer, como es el comportamiento actual de la

empresa, en el ámbito de la liquidez, en el campo de la gestión, a nivel de endeudamiento, y su rentabilidad.

Por lo tanto, la ausencia de análisis financieros detallados genera un vacío de información para la gestión empresarial; este desconocimiento se traduce en una falta de claridad sobre el nivel de endeudamiento, la capacidad de pago a corto plazo y la eficiencia en la gestión de activos como el inventario y las cuentas por cobrar. Sin esta información, los emprendedores se exponen a diversos riesgos como: sobreendeudamiento, dificultades para cumplir con sus obligaciones financieras y, en última instancia, un mayor riesgo de fracaso del emprendimiento.

Finalmente, la rentabilidad y la utilidad por cada producto o servicio, los resultados muestran que 83 % de los emprendedores, siempre conoce su rentabilidad expresada en términos porcentuales, mientras que 93% algunas veces conoce la utilidad bruta por cada producto o servicio. Estos resultados sugiere que, aunque muchos emprendedores son conscientes de la rentabilidad general de su negocio, no todos profundizan en el análisis de la rentabilidad individual de cada producto o servicio.

En este sentido, la utilidad bruta por producto o servicio es un indicador crucial para la toma de decisiones estratégicas, al desconocer este dato, los emprendedores carecen de información vital para identificar aquellos productos o servicios que generan mayores márgenes de contribución. Esta falta de conocimiento puede llevar a asignar recursos de manera ineficiente, fijar precios inadecuados y mantener en el mercado productos poco rentables. En consecuencia, se pueden perder oportunidades de crecimiento y optimizar operaciones.

Finalmente, estos resultados son cónsonos, con lo arrojado, en la sección estados financieros, deslumbra, al no contener estados financieros como herramientas de análisis poco o nada se realizará en la generación de indicadores de análisis financieros.

La ventaja que ofrece el análisis de estados financieros es un conjunto de técnicas utilizadas para diagnosticar la situación y perspectivas de la empresa con el fin de poder tomar decisiones adecuadas, de esta forma desde una perspectiva interna la dirección de la empresa puede ir tomando las decisiones que corrijan los puntos débiles que pueden amenazar su futuro, al mismo tiempo que saca provecho de los puntos fuertes para que la empresa alcance sus objetivos. Desde una perspectiva externa esta técnica también es de gran

utilidad para todas las personas interesadas en conocer la situación y evolución previsible de la empresa.

En conclusión, es alarmante, para la gestión financiera de los emprendimientos del municipio Valera estado Trujillo, no contar, con estados financieros y más aun con el análisis que ellos involucran, en el proceso de tomar decisiones, por lo que, se está llevado a siegas, la gestión financiera, trayendo, en un futuro no muy lejano el derrumbe del emprendimiento.

Cuadro 2
Análisis financiero

Elemento Investigado	Siempre		Casi Siempre		Algunas Veces		Casi Nunca		Nunca	
	Fa	F%	Fa	F%	Fa	F%	Fa	F%	Fa	F%
Análisis verticales y horizontales	0	0	0	0	0	0	28	93	2	7
Indicadores de liquidez	0	0	0	0	0	0	28	93	2	7
Indicadores de gestión	0	0	0	0	0	0	27	90	3	10
Indicadores endeudamiento	0	0	0	0	0	0	5	17	25	83
Márgenes de rentabilidad	0	0	25	83	5	17	0	0	0	0
Utilidad bruta por unidad	0	0	0	0	28	93	2	7	0	0
Estados financieros en la toma de decisiones	0	0	0	0	2	7	26	87	2	7
$\bar{X}$	0	0	4	14	6	18	15	50	5	18

Fuente: elaboración propia (2024).

4.1.3 Sistemas de costos

El cuadro 3, muestra, que algunas veces 53% de los emprendedores del municipio Valera del estado Trujillo, tiene los registros de los costos asociados a su producto o servicio, a diferencia de 47% que casi siempre, tiene los registros. Estos resultados, muestran una situación heterogénea en cuanto al registro de los costos, más de la mitad no lo hace de forma constante. Por lo tanto, sin información precisa sobre los costos, los emprendedores no pueden tomar decisiones informadas sobre precios o producción, lo que consecuentemente, aumenta el riesgo de pérdidas al estar fijando precios sin conocer sus costos reales.

Mientras que, 77% algunas veces, calcula el costo unitario de los productos o servicios, a diferencia de 23% que casi siempre lo calcula. Esta situación revela una falta de comprensión por parte de los emprendedores, sobre la importancia y el uso de esta métrica y las herramientas necesarias para calcularla, esto

difiere a lo planteado por Hongren (2012) quien establece que la gerencia debe conocer el costo unitario de cada producto, lo que le permitirá la evaluación del rendimiento de forma individual, lo que ayuda a identificar cuáles son los más rentables y cuáles pueden requerir ajustes en su estructura de costos.

Por su parte, el cálculo de los costos de acuerdo a los sus elementos, 73% algunas veces lo determina de forma detallada, y 27% casi siempre. Este resultado no concuerda con el planteamiento de Valera (2008), el cual manifiesta sin un análisis detallado de los costos, es difícil identificar qué elementos están generando mayores gastos y en qué áreas se pueden realizar ajustes para reducir costos, esto sugiere que existe un conocimiento parcial sobre la importancia de desglosar los costos en sus componentes (materiales, mano de obra y carga fabriles).

Por otro lado, respecto a la utilización de sistemas de costos el 93% algunas veces utiliza un sistema de costos, 7% difiere que casi nunca tiene un sistema perfectamente diseñado. Este hallazgo, en complementariedad, con la dificultad presentada por los encuestados, respecto a registros costos, y cálculo de forma detallas y unitaria, refleja que muchos emprendedores pueden tener una comprensión básica de los costos, pero carecen de conocimientos especializados en contabilidad de costos para diseñar e implementar un sistema completo.

Esta situación refleja una limitante, para consolidar los emprendimientos, debido a que, como lo considera Hongren (2012), sin un sistema de costos detallado, es difícil identificar los procesos o productos que generan mayores costos y tomar medidas para reducirlos.

En cuanto, a la presentación de los costos, 93% algunas veces lo presenta y realiza de forma histórica, y 97% nunca realiza costos estimados o proyectados. Estos resultados revelan una tendencia interesante en las prácticas de gestión de costos de los emprendimientos encuestados, si bien la mayoría realiza alguna forma de presentación de costos, esta se centra principalmente en datos históricos, dejando de lado la proyección de costos futuros.

Sin embargo, la limitante de los costos históricos es que estos no consideran factores como la inflación, los cambios en los precios de los insumos, las nuevas tecnologías o las variaciones en la demanda. Esto limita la capacidad de los emprendedores para tomar decisiones estratégicas basadas en proyecciones futuras, además de una dificultad para evaluar la rentabilidad, al no tener una estimación de los costos futuros, de acuerdo a Aguilar (2017) son los costos

que se calculan antes que llegan a suceder, por lo tanto, es difícil evaluar la rentabilidad de nuevos productos o servicios o de cambios en los procesos de producción.

Finalmente, con respecto a la utilización de la información de los costos de producir un bien o servicio 93% de los emprendedores encuestados, algunas veces la consideran para tomar decisiones, y 7% casi siempre la consideran en el proceso.

Los resultados obtenidos contrastan con los postulados de Valera (2008), quien sostiene que la información de producción debe suministrarse de manera oportuna y sistemática para facilitar la toma de decisiones. En la práctica, los emprendedores encuestados demuestran una limitada utilización de esta información en sus procesos para planificar, controlar y tomar decisiones estratégicas.

El contexto aquí descrito, denota que los emprendedores del municipio Valera estado Trujillo, poca importancia, prestan a la generación de información sobre los costos de producir y vender un bien o servicio, trayendo esto como consecuencia, una situación alarmante, en el proceso de toma de decisiones, sobre la asignación de recursos, mediciones de rentabilidad y establecimientos de precios.

Cuadro 3
Sistemas de costos

Elemento Investigado	Siempre		Casi Siempre		Algunas Veces		Casi Nunca		Nunca	
	Fa	F%	Fa	F%	Fa	F%	Fa	F%	Fa	F%
Registro de costos, de productos y servicios	0	0	14	47	16	53	0	0	0	0
Cálculos de costo unitarios en productos y servicios	0	0	7	23	23	77	0	0	0	0
Utilización de Sistemas de costos	0	0	0	0	28	93	2	7	0	0
Cálculo de los costos de acuerdo a sus elementos	0	0	8	27	22	73	0	0	0	0
Costos históricos	0	0	2	7	28	93	0	0	0	0
Costos estimados	0	0	0	0	0	0	1	3	29	97
Costos en la toma de decisiones	0	0	2	7	28	93	0	0	0	0
$\bar{X}$	0	0	5	16	21	69	0	1	4	14

Fuente: elaboración propia (2024).

4.2. El proceso de toma de decisiones de los emprendedores del municipio Valera del estado Trujillo

4.2.1 Análisis del problema

Denota el cuadro 4, sobre el proceso de toma de decisiones de los emprendedores, en su fase inicial, al analizar el problema, 97% de los encuestados afirma, que identifican sus causas y consecuencias, realizando un diagnóstico sobre la problemática, mientras que 3% no lo realiza, sin embargo, 70% de los emprendedores, manifiesta no recurrir a la información financiera en el proceso de toma de decisiones, esto es correspondiente, al primer apartado de la investigación, donde se determinó la deficiencia de la información financiera utilizada por los emprendedores.

Estos datos, revelan una ausencia de herramientas de información en el proceso de toma de decisiones de los emprendedores. Por un lado, la mayoría logra identificar y diagnosticar con precisión los problemas que enfrentan sus negocios. Sin embargo, a pesar de esta capacidad analítica, una proporción significativa no incorpora la información financiera en sus decisiones, esta contradicción plantea interrogantes sobre la calidad y la sostenibilidad de las decisiones tomadas por estos emprendedores.

Estos resultados conducen a que la mayoría de los emprendedores no consideran la toma de decisiones efectiva como un pilar fundamental para el éxito empresarial, porque, los resultados encontrados no concuerdan con el planteamiento de Falcón (2003) quien manifiesta que en un proceso de toma de decisiones sólido implica identificar el problema, analizar la sintomatología que lo produce, y evaluar los riesgos y beneficios asociados a él, haciendo uso de herramientas y el análisis de toda la información interna y externa que posea la organización.

Dicho de otra forma, los datos presentados sugieren que muchos emprendedores, a pesar de ser capaces de realizar un diagnóstico preciso de los problemas, no utilizan la información financiera en sus decisiones, situación que, contradice a los planteamientos de Borja (2007), quien manifiesta que el proceso de decisión debe estar sustentada en información confiable y relevante; al generar y analizar datos financieros, los gerentes pueden evaluar de manera precisa las distintas alternativas y seleccionar aquellas que mejor se alinean con los objetivos estratégicos de la organización.

Ahora bien, los análisis previos han evidenciado una correlación entre la limitada generación de información financiera y la deficiente implementación

de estrategias empresariales por parte de los emprendedores, esta situación se debe, en gran medida, a la carencia de conocimientos necesarios para interpretar y utilizar de manera efectiva los datos financieros. De continuar la situación, de falta de información financiera en la toma de decisiones, a pesar de un diagnóstico preciso, puede generar consecuencias como:

Por un lado, conducir a los emprendedores, a la selección de alternativas que, si bien pueden resolver el problema a corto plazo, pueden no ser sostenibles financieramente a largo plazo; esto puede resultar en una pérdida de oportunidades y en una disminución de la rentabilidad o en el peor de los casos la insolvencia o la quiebra. Y por otro, tendría implicaciones en la evaluación del desempeño del negocio, lo que impide realizar ajustes estratégicos para mejorar los resultados.

Bajo este escenario, los emprendedores de municipio Valera del estado Trujillo, se encuentran en una situación compleja, al no integrar la información financiera en su proceso de toma de decisiones, se exponen a un mayor riesgo de fracaso económico, como señala Gómez et al (2017), la información financiera es un instrumento esencial para evaluar la gestión financiera de un negocio y tomar decisiones estratégicas. La falta de esta herramienta limita la capacidad de los emprendedores para identificar oportunidades, minimizar riesgos y asegurar la sostenibilidad de sus negocios.

Cuadro 4
Análisis del problema

Elemento Investigado	Sí		No	
	Fa	F%	Fa	F%
Identificación del problema. Diagnóstico de la situación	29	97	1	3
Diagnóstico del problema y la información financiera	9	30	21	70
$\bar{X}$	19	63	11	37

Fuente: elaboración propia (2024).

4.2.2 Generación de alternativas de solución

El cuadro 5, muestra que 83% de los emprendedores, no cuentan con una técnica de alternativas de solución, mientras que sólo 17% las tiene; por lo que, las alternativas de solución son establecidas por experiencias previas sobre el tema, así lo afirma 93% de la población, y 7% no recurre a las experiencias previas.

Estos datos presentados, revelan que la mayoría de los emprendedores analizados, no cuenta con técnicas formales para generar alternativas de solución, resultados que no concuerdan con el planteamiento de Falcón (2003) quien establece la importancia de contar con técnicas que permitan generar alternativas de solución en el proceso de toma de decisiones, pues esta, le permite explorar una diversidad de opciones para encontrar la solución más efectiva.

Por lo tanto, al no utilizar criterios claros y objetivos para evaluar las diferentes opciones, los emprendedores pueden seleccionar alternativas que no sean las más adecuadas para el problema en cuestión; esta falta de técnicas, en esta etapa de la generación de alternativas de solución puede llevar a decisiones poco óptimas, es decir, a soluciones que no maximizan los beneficios ni minimizan los costos. Además, la ausencia de criterios claros dificulta la comparación entre las distintas alternativas, lo que puede conducir a una elección basada en factores subjetivos o en preferencias personales en lugar de en un análisis racional de los pros y los contras de cada opción.

Ahora bien, respecto al uso por parte de los encuestados, de la técnica basada en experiencias previas, es un recurso comúnmente utilizado por los emprendedores para tomar decisiones, se complementa, y tal como lo expresa Falcón (2003), la experiencia proporciona una base sólida para la toma de decisiones, al permitir a los emprendedores identificar soluciones probadas y adaptarse a situaciones similares.

En este sentido, los emprendedores del municipio Valera estado Trujillo, mayormente no recurren a técnicas para generar alternativas de solución, implementado la técnica de experiencia previa como mecanismo para generar posibles soluciones, previa identificación del problema.

Cuadro 5
Generación de alternativas

Elemento Investigado	Sí		No	
	Fa	F%	Fa	F%
Técnicas en la alternativa de solución	5	17	25	83
Alternativas de solución y experiencia previa	28	93	2	7
$\bar{X}$	17	55	14	45

Fuente: elaboración propia (2024).

4.2.3 Evaluación y selección de alternativas de solución

Para la evaluación y selección de la alternativa de solución, el cuadro 6 muestra que, los emprendedores, 97% recurre a la más idónea y 3% no lo realiza, mientras que, 93% con la que tenga mayor posibilidad de realizarse, a diferencia de 7% que no la toma en cuenta.

Por otra parte, un grupo de emprendedores (30%) manifiesta que al evaluar y seleccionar la alternativa de solución se decantan, por la que se adapte más a la planificación, a diferencia de 63% que utiliza las que se adecue más a los objetivos, misión y visión del emprendimiento, a diferencia, de 70% y 30% que no utilizan la que más se adapte a la planificación, ni a objetivos, misión y visión de la organización, respectivamente.

Los resultados del estudio indican que, si bien los emprendedores valoran la idoneidad y factibilidad de las soluciones, su enfoque tiende a ser más práctico que estratégico. Aunque existe una tendencia a seleccionar alternativas alineadas con la misión visión y objetivos de la empresa, lo que, genera una oportunidad para fortalecer la consideración de la planificación estratégica en el proceso de toma de decisiones de estos emprendimientos; estos hallazgos corroboran las teorías de Bateman y Snell (2009) sobre la evaluación y selección de alternativas, sugiriendo que, a pesar de las limitaciones identificadas, los emprendedores demuestran una cierta tendencia a integrar elementos estratégicos en sus decisiones.

Los resultados del estudio revelan una división entre la capacidad de los emprendedores para identificar problemas y su habilidad para generar, evaluar y seleccionar alternativas de solución de manera sistemática; si bien los emprendedores demuestran una capacidad para diagnosticar problemas tal como evidenció en los resultados del indicador análisis del problema, su enfoque en la experiencia previa y la falta de herramientas formales limitan la exploración de nuevas opciones.

Ahora bien, se deja divisar que los emprendedores del municipio Valera estado Trujillo, establecen, razonamientos a la hora de tomar la decisión, sin embargo, esta situación no es positiva del todo, debido a la carencia que existe en la información financiera utilizada en tal propósito y el diseño colateral de planificación del emprendedor, el cual como de ha venido mencionado es desprovisto.

En conclusión, los emprendedores del municipio Valera estado Trujillo demuestran una capacidad para tomar decisiones basadas en razonamientos, sin embargo, esta situación no es positiva del todo, debido a la ausencia de

información financiera detallada, lo que restringe la capacidad de estos emprendedores para evaluar de manera objetiva las diferentes alternativas y tomar decisiones que contribuyan a la sostenibilidad y crecimiento de sus negocios.

Cuadro 6
Evaluación y selección de alternativas

Elemento Investigado	Sí		No	
	Fa	F%	Fa	F%
Idoneidad al evaluar y seleccionar la alternativa	29	97	1	3
Posibilidad de realización al evaluar y seleccionar la alternativa	28	93	2	7
Adaptabilidad a la planificación al evaluar y seleccionar la alternativa	9	30	21	70
Adaptabilidad a los objetivos, misión y visión al evaluar y seleccionar la alternativa	19	63	11	37
$\bar{X}$	21	71	9	29

Fuente: elaboración propia (2024).

4.2.4 Implementación y seguimiento de la alternativa de solución

En el cuadro 7, se percibe que los emprendedores: 73% afirma realizar seguimiento y evaluación del impacto de la solución, sin embargo, 27% manifiesta no realizarlo. El hecho de que la mayoría de los emprendedores realice un seguimiento y evaluación de sus soluciones indica una comprensión de la importancia de medir el impacto de sus acciones. Sin embargo, un porcentaje representativo, no realiza esta práctica lo que sugiere que existe un margen de mejora en cuanto a la sistematización de este proceso.

Estos resultados, indican que, para algunas emprendedoras, el seguimiento y evaluación puede no ser percibida como una práctica esencial, difieren de lo planteado por Falcón (2003) el cual considera que la etapa de implementación es crucial en el proceso de toma de decisiones, ya que es en este momento donde las decisiones se traducen en acciones concretas. Destacando que el seguimiento y la evaluación son elementos fundamentales de esta etapa, ya que permiten identificar desviaciones, ajustar el curso de acción y aprender de los resultados.

La falta de seguimiento y evaluación sistemática de las soluciones implementadas se relaciona directamente con las dificultades que enfrentan los emprendedores en la identificación de problemas y la evaluación y selección de alternativas. Al no evaluar el impacto de sus acciones, los emprendedores

pierden la oportunidad de aprender de sus experiencias y de ajustar sus estrategias en consecuencia esta situación limita su capacidad para adaptarse a los cambios del entorno y tomar decisiones que consoliden su negocio.

Una evaluación posterior a la solución implementada, es tan importante como realizar una correcta escogencia, esta etapa permite medir y evaluar, los aspectos positivos y negativos de su implementación, además que servirá de bitácora para futuras situaciones.

Ante estos resultados, los emprendedores del municipio Valera del estado Trujillo, deben ejecutar acciones para poder medir el impacto de sus decisiones. Este elemento, es fundamental para el éxito a largo plazo de las organizaciones, ya que permite alcanzar los objetivos, mantener la coherencia estratégica, evaluar resultados, mejorar continuamente y establecer responsabilidades claras.

Cuadro 7
Implementación

Elemento Investigado	Sí		No	
	Fa	F%	Fa	F%
Seguimiento y evaluación a la solución	22	73	8	27
$\bar{X}$	22	73	8	27

Fuente: elaboración propia (2024).

5. Conclusiones

La presente investigación consintió en analizar la función de la información financiera en el proceso de toma de decisiones como mecanismo de consolidación y crecimiento empresarial de los emprendedores del municipio Valera, resultando que estos tienen un bajo nivel de conocimiento y utilización de la información financiera lo que dificulta evaluar el desempeño pasado, identificar tendencias y riesgos, así como proyectar escenarios futuros para aprovechar oportunidades; lo que limita su capacidad para tomar decisiones estratégicas, asignar recursos de manera eficiente y adaptarse a los cambios del entorno.

Igualmente, La afectación de la ausencia de información financiera oportuna impide a los emprendedores establecer objetivos claros, evaluar alternativas y medir el progreso hacia sus metas, haciendo que sus decisiones,

carezcan de un enfoque sistemático en la generación y evaluación de alternativas, limitando la capacidad de ellos para encontrar soluciones innovadoras para consolidación y crecimiento empresarial de sus emprendimientos.

En este sentido, la información financiera juega un papel importante al proporciona al emprendedor una visión clara de la situación actual en términos económicos; evaluación crucial, para identificar áreas de mejoras y oportunidades de crecimientos, con el establecimiento de metas realista y el diseño de estrategias para alcanzarlas. De la misma forma, permite evaluar la rentabilidad de las diferentes áreas del emprendimiento y tomar decisiones informadas sobre qué actividades deben ser priorizadas o ajustadas para maximizar beneficios.

6. Referencias

- Agudelo, A. (2021). *Análisis financiero corporativo*. Universidad Nacional de Colombia.
- Aguilar, M. (2017). *Sistemas de costos predeterminados*. Grupo Editorial Patria.
- Álvarez, R., Gutiérrez, R., Marín, I., & Rodríguez, M. (2004). *Contabilidad I*. Fondo Editorial URBE.
- Asamblea Nacional. (2021, 15 de octubre). *Ley para el Fomento y Desarrollo de Nuevos Emprendimientos*. Gaceta Oficial Extraordinaria 6.656. <https://www.asambleanacional.gob.ve/storage/documentos/leyes/ley-para-el-fomento-y-desarrollo-de-nuevos-emprendimientos-20211116202828.pdf>
- Bateman, T., & Snell, S. (2009). *Liderazgo y colaboración en un mundo competitivo: Las funciones de la administración*. Mc Graw Hill.
- Borja, C. (2007). *Función del administrador financiero*. Ideas Editorial.
- Borré, J. R., Hernández, L., Gutiérrez, J. M., & Portillo, R. (2017). Factores contextuales que influyen en el emprendimiento de empresas familiares en Venezuela. *Opción: Revista de Ciencias Humanas y Sociales*, (83), 492-515.
- Campos, J. A. D. (2018). Los factores determinantes del emprendimiento. *Extoikos*, (21), 13-16.

- Canals, J. (2000). Crecimiento empresarial: Personas y tecnología en la nueva economía. *Revista Empresa y Humanismo*, 2(2), 337-370. <https://doi.org/10.15581/015.2.33414>
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). (2016). *Latinoamérica necesita jóvenes formados y con mejores oportunidades de emprendimiento*. <https://www.cepal.org/es/articulos/2023-latinoamerica-necesita-jovenes-formados-mejores-oportunidades-emprendimiento>
- Comisión Europea. (2020). *Planes estratégicos 2020-2024*. https://commission.europa.eu/publications/strategic-plans-2020-2024_es
- De Pablos Heredero, C., & Jiménez, F. B. (2016). *Los cien errores más frecuentes del emprendimiento*. ESIC Editorial.
- Fajardo, M., & Soto, C. (2017). *Gestión financiera empresarial*. Editorial UTMACH.
- Falcón, J. (2003). *Gerencia y toma de decisiones*. CEC, S.A.
- Formichella, M. (2004). *El concepto de emprendimiento y su relación con la educación, el empleo y el desarrollo local*. Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria.
- Global Entrepreneurship Monitor. (2011). *Informe ejecutivo, Venezuela 2009-2010*. https://www.researchgate.net/publication/48322611_Global_Entrepreneurship_Monitor_2009_Executive_Report
- Gómez Cano, C. A., Aristizabal Valbuena, C., & Fuentes Gómez, D. (2017). Importancia de la información financiera para el ejercicio de la gerencia. *Revista Desarrollo Gerencial*, 9(2), 88–101.
- Griffin, R. (2011). *Introducción a la administración*. Cengage Learning.
- Horngren, C. (2012). *Contabilidad de costos: Un enfoque gerencial*. McGraw-Hill.
- Medina, V. (2020). *El sistema educativo venezolano en bancarrota: Desafíos del financiamiento educativo en Venezuela y propuestas para su solución*. Equilibrium - Centro para el Desarrollo Económico (CenDE).
- Monterrey, J., & Sánchez, A. (2006). Las características socioeconómicas como incentivos para la información financiera: Evidencia empírica española. *Investigaciones Económicas*, XXX(3), 611-634.

- Núñez, J. A. (2017). *Estrategia financiera*. <http://www.pucs.com/innovacionemprendimiento-2/estrategia-financiera-.htm>
- Ortega, A. (2012). *Introducción a las finanzas*. Mc Graw Hill.
- Perdomo, J. (2007). Las organizaciones no lucrativas: Necesidades de los usuarios de la información financiera. *Revista Española del Tercer Sector*, (6), 91-120.
- Perozo, L. (2011). Formación por competencias en el Instituto Nacional de Capacitación y Educación Socialista Inces del Municipio Miranda. *REDHECS*, 12(7), 182-197.
- Rodríguez, E., y otros. (2013). El proceso de toma de decisiones y la eficacia organizativa en empresas privadas del norte de Chile. *Revista de Ingeniería de Chile*. <http://geolay.cl/curso-evest/ESTUDIO%20EMPIRICO%20DESICIONES%20ESTRATEGICAS.pdf>
- Rodríguez, G., Tobar, E., & Téllez, K. (2021). *El emprendedor y su papel en cada etapa del emprendimiento*. Universidad Nacional Autónoma de Nicaragua (UNAN-Managua).
- Sánchez, R., Salazar, A., & Schimitt, C. (2016). Factores que influyen en los problemas del emprendimiento de las mipymes: Una percepción de los expertos. *Revista Internacional Administración y Finanzas*, 9, 95-113.
- Sanchis, J. (2011). *Emprendimiento, economía social y empleo*. IUDESCOOP, Instituto Universitario de Economía Social y Cooperativa de la Universidad de Valencia.
- Valera, M. (2008). *Diseño de un sistema de costos basado en actividades* [Trabajo de grado]. Universidad de los Andes. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=3654017>
- Vásquez, N. (2013). Impacto de las normas de información financiera en la relevancia de la información financiera en México. *Contaduría y Administración*, 58(2), 61-89.

- Villamar, B., & Carrera, J. (2020). *Factores que inciden en el fracaso de emprendimientos en la ciudad de Daule-Cabecera Cantonal*. [Trabajo de titulación]. Universidad Politecnica Salesiana. <https://dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/19546/1/UPS-GT003064.pdf>
- Vivas, A. (2005). *El análisis de los estados financieros para la toma de decisión en la gerencia pública* [Trabajo de grado]. Tecana American University. <https://tauniversity.org/el-analisis-de-los-estados-financieros-para-la-toma-de-decision-en-la-gerencia-publica>
- Zamora, C. (2017). La importancia del emprendimiento en la economía: El caso de Ecuador. *Espacios*, 39(7), 15.