

**Fuentes de financiamiento para el impulso del emprendimiento de los granjeros de Riohacha, Departamento de La Guajira, Colombia**

**Sources of financing for the promotion of the entrepreneurship of the farmers in Riohacha, Department of La Guajira, Colombia**

**Fontes de financiamento para a promoção do empreendedorismo dos agricultores de Riohacha, Departamento de La Guajira, Colômbia**

*Recebido:02/03/2020 – Aprovado:01/06/2020 – Publicado:01/07/2020*  
*Processo de Avaliação: Double Blind Review*

Rodrigo Daniel Gámez Pitre  
[rgamez@uniguajira.edu.co](mailto:rgamez@uniguajira.edu.co)  
Universidad de la Guajira, Colombia  
<https://orcid.org/0000-0003-1436-0974>

Elizabeth Palma Cardoso  
[epalma@itfip.edu.co](mailto:epalma@itfip.edu.co)  
ITFIP, Colombia  
<https://orcid.org/0000-0002-9650-8305>

Iris Jiménez -Pitre  
[irisjimenezpitre12@gmail.com](mailto:irisjimenezpitre12@gmail.com)  
Universidad de la Guajira, Colombia  
<https://orcid.org/0000-0002-8109-7013>

## RESUMEN

Las empresas tratan de sobrevivir a los diversos cambios económicos de la actualidad que se están generando a nivel global en todas las áreas, por ello con el objetivo de analizar las fuentes de financiamiento para el impulso de emprendimiento de los granjeros de Riohacha, en el departamento de la Guajira, Colombia, se realizó una investigación descriptiva y no experimental por medio de encuestas a 86 sujetos, asociados a cinco granjas de Riohacha; el instrumento empleado fue un cuestionario con respuestas de escala tipo Lickert con valoraciones ponderadas. Por medio del cuestionario se pretendió dar respuesta a los financiamientos a corto plazo, largo plazo, y a los costos de producción como dimensiones de la variable Fuentes de Financiamiento. Los resultados indican que

las dimensiones y la variable estudiada presentan un nivel moderado de aplicación en las granjas estudiadas. Se evidencio que la Fuentes de Financiamiento de los granjeros en el municipio Riohacha se implementa con moderada atención, por cuanto que dichas empresas buscan obtener el equilibrio entre las necesidades, crecimiento y recursos financieros, mediante la adquisición de inversión, financiamiento, administración y control de los recursos. En función de los resultados y conclusión se proponen lineamientos que potenciaron el emprendimiento en este sector económico del departamento de la Guajira en Colombia.

**Palabras clave:** Granjas, corto plazo, largo plazo, producción, gerencia.

### ABSTRACT

The companies try to survive the various economic changes of the present time that are being generated at a global level in all areas, therefore with the objective of analyzing the sources of financing for the entrepreneurial impulse of the farmers of Riohacha, in In the department of La Guajira, Colombia, a descriptive and non-experimental research was carried out through surveys of 86 subjects, associated with five farms in Riohacha; The instrument used was a questionnaire with responses on a Lickert-type scale with weighted evaluations. Through the questionnaire, it was intended to respond to short-term and long-term financing, and to production costs as dimensions of the variable Sources of Financing. The results indicate that the dimensions and the variable studied present a moderate level of application in the farms studied. It was evidenced that the Financing Sources of farmers in the Riohacha municipality is implemented with moderate attention, since these companies seek to obtain the balance between needs, growth and financial resources, through the acquisition of investment, financing, administration and control of the resources. Based on the results and conclusion, guidelines are proposed that promoted entrepreneurship in this economic sector of the department of La Guajira in Colombia.

**Keywords:** farms, short term, long term, production, management.

### RESUMO

As empresas procuram sobreviver às diversas mudanças econômicas da atualidade que estão sendo geradas a nível global em todas as áreas, portanto com o objetivo de analisar as fontes de financiamento para o impulso empreendedor dos agricultores de Riohacha,

em No departamento de La Guajira, Colômbia, foi realizada uma pesquisa descritiva e não experimental por meio de levantamentos de 86 sujeitos, associados a cinco fazendas em Riohacha; O instrumento utilizado foi um questionário com respostas em escala do tipo Lickert com avaliações ponderadas. Por meio do questionário, pretendeu-se responder aos financiamentos de curto e longo prazos, e aos custos de produção como dimensões das variáveis Fontes de Financiamento. Os resultados indicam que as dimensões e a variável estudada apresentam um nível moderado de aplicação unas propriedades estudadas. Constatou-se que as Fontes de Financiamento dos produtores rurais do município de Riohacha são implementadas com moderada atenção, uma vez que essas empresas buscam obter o equilíbrio entre necessidades, crescimento e recursos financeiros, por meio da aquisição de investimentos, financiamento, administração e controle de os recursos. A partir dos resultados e conclusões, são propostas diretrizes que impulsionam o empreendedorismo neste setor econômico do departamento de La Guajira, na Colômbia.

**Palavras-chave:** fazenda, curto prazo, longo prazo, produção, gestão.

## 1. INTRODUCCIÓN

En el siglo XXI, para los negocios, la principal fuente de capital proviene de ahorros y otras formas de recursos personales. Además, se utilizan las tarjetas de crédito para financiar las empresas. En este orden, los bancos y uniones de crédito son las fuentes más comunes de financiamiento. Tales instituciones proporcionan el préstamo, si se demuestra que la solicitud está bien justificada. Por su parte, las organizaciones de capital de inversión, prestan ayuda a las compañías que se encuentran en expansión y/o crecimiento, a cambio de acciones o interés parcial en el negocio.

En este contexto, las empresas tratan de sobrevivir a los diversos cambios económicos de la actualidad que se están generando a nivel global en todas las áreas, por tal motivo, el ingreso y aumento de capital para beneficio de la organización y la obtención de ganancias a través de este, por ello la necesidad de los gerentes de solicitar diversas fuentes de financiamiento para una producción de calidad. Aunado a esto las fuentes de financiamiento están definidas según su procedencia como financiamiento

interno y externo, o simplemente por su nivel de exigibilidad, a corto y largo plazo; manteniéndose así en el mercado, de acuerdo a los productos o servicios propuestos (Ross, Westerfield, & Jaffe, 2002).

A nivel mundial, la economía global presenta grandes cambios que afectan a las empresas en el ámbito competitivo, donde han tenido que plantearse nuevas estrategias para la toma de decisiones acertadas y que les permitan a las empresas seguir siendo productivas y lograr así sus metas. La productividad y competitividad internacional generadas por el --proceso de globalización están resaltando la necesidad de implementar nuevas modalidades de organización de trabajo, es decir, el nuevo escenario de la economía mundial exige, tanto de los gobiernos como de los empresarios, la formulación de estrategias para adaptarse exitosamente al mercado competitivo. Así mismo, plantean que “la gestión empresarial y competitividad son los fundamentos que soportan la administración de cualquier empresa o negocio” (Batista & Guacari 2018, p.77). Así pues, actualmente, las empresas están adoptando “La cultura financiera, la cual hace referencia al dominio de habilidades, conocimientos y prácticas diarias necesarias para tomar decisiones financieras y de una forma sensata a lo largo de la vida es vinculada a la educación financiera que instruye e informa acerca del buen uso del dinero educando sobre las diferentes alternativas con el ánimo de maximizar los recursos monetarios” (Calderón, 2018, p.49)

De hecho, en la actualidad las fuentes de financiamiento resultan una herramienta estratégica que ayuda a desarrollar un proceso para asegurar la sostenibilidad financiera de la organización. Esto significa, que es muy importante para la toma de decisiones, especialmente, en el manejo de los recursos monetarios y en la oportuna disposición del efectivo para la organización. Así pues, “la innovación se ha convertido en una condición y una estrategia que tiene como finalidad mejorar el nivel competitivo de las organizaciones” (Barrios, 2019, p.9)

Al respecto, García (2010), indica que a medida que la empresa eleva su producción y la compra correspondiente, las cuentas por pagar aumentan y proporcionan parte de los fondos necesarios para financiar el incremento en la producción. Al disminuir la producción, las cuentas por pagar tienden a reducirse. Bajo estas circunstancias, el crédito comercial no es una fuente discrecional de financiamiento. Depende totalmente

de los planes de compra de la empresa, los cuales, a su vez, dependen del ciclo de producción.

Para una adecuada selección de fuentes de financiamiento se requiere tomar en cuenta no solamente la información brindada por las instituciones financieras, sino también, establecer procedimientos evaluativos que permitan comparar debidamente diferentes opciones, teniendo como referencia las características de cada organización en el mercado donde este establecida y las necesidades que presenta.

Por tanto, el analizar cada una de las fuentes de financiamiento, es de vital importancia, ya que las mismas son una excelente alternativa para crecer económicamente y fortalecer las operaciones normales de la empresa ayudando al crecimiento y desarrollo sostenido de los recursos financieros necesarios para realizar las inversiones requeridas a fin de mejorar las actividades. Domínguez (2011), menciona que uno de los problemas de la gestión financiera en una empresa, es la elección entre financiamiento a largo plazo y financiamiento a corto plazo, consecuentemente el capital de trabajo necesario para iniciar un proyecto empresarial, enfatiza que para elegir el financiamiento ideal dependerá de las características de la empresa para combinar más adecuadamente el tipo de financiamiento a utilizar.

Según Fernández (2011), para las empresas sus principales fuentes son la reinversión de utilidades, fuentes del gobierno, el crédito bancario y el financiamiento de proveedores, sin embargo, la gerencia debe tomar la precaución al momento de recibir recursos por instituciones financieras (Banca) públicas o privadas, ya que son muy exigentes en cuanto a documentos y garantías, por lo cual queda fuera de su ámbito la mayoría de las empresas pequeñas que no alcanzan a cubrir los recaudos requeridos.

Cuando esto sucede deben recurrir a fuentes de financiamiento del sector público, entre ellas fondos nacionales, regionales y municipales de crédito, entre otros, que son organismos fundamentales que brindan apoyo crediticio directo e indirecto para atender a pequeñas y medianas empresas. Además, se evidencia que las organizaciones presentan desventajas a la hora de obtener financiamiento, porque los empresarios divergen a la hora de tomar decisiones adecuadas que incentiven la inversión en las actividades comerciales, productivas y/o servicio. Por consiguiente, “las instituciones financieras

deben plantearse fines y formas de operar que desborden el marco convencional del financiamiento” (Romero, Godoy & Mogollón, 2018). (p. 25)

Para una adecuada selección de fuentes de financiamiento, se requiere tomar en cuenta no solamente la información brindada por las instituciones financieras, sino también, establecer procedimientos evaluativos que permitan comparar debidamente diferentes opciones, teniendo como referencia las características de cada organización. Analizar cada una de ellas, es de vital importancia, ya que las mismas son una excelente alternativa para crecer económicamente y fortalecer las operaciones económicas de la organización, tal es el caso de las Granjas que se encuentran ubicadas en el Municipio de Riohacha – La Guajira. Si bien es cierto que La Guajira es desértica, también lo es que no en su mayoría extensiva, por lo tanto, las actividades agrícolas en la zona de los granjeros de Riohacha podrían mejorar las condiciones de vida en la medida en que los anhelos por trabajar de su comunidad no sigan pasando desapercibidos a pesar de las condiciones de terrenos aptas para el agro; ante la necesidad de producir y generar fuentes de ingreso que mejoren la economía empresarial, beneficiando todo el personal y a la comunidad.

Por todo lo anterior, se planteó el objetivo de analizar las fuentes de financiamiento para el impulso de emprendimiento de los granjeros de Riohacha, en el departamento de la Guajira, Colombia. Tomando en cuenta la necesidad de financiamiento que viven las comunidades del sector de granjas productivas; ésta investigación desde el punto de vista práctico se traduce en darle respuesta a los requerimientos de dichos pobladores, en cuanto a mejorar su gestión financiera a través de la orientación de las distintas fuentes de financiamiento existentes, con el fin de incentivar su potencial económico y obtener mayor presencia en el mercado, mejorando de ésta manera la capacidad de respuesta a la hora de seleccionar el tipo de financiamiento.

## 2. DISCUSIÓN TEÓRICA

### 2.1. Fuentes de financiamiento

Para Martínez (2012), las fuentes de financiamiento son aquellas referidas al conjunto de capital interno y externo de la empresa, la cual utilizará para financiamiento de las inversiones. Cabe destacar que los empresarios deben conocer qué fuente de financiamiento pueden utilizar, es decir, si es externa o interna. En este orden, Existen diversos aspectos que hay que considerar como lo es la pérdida o ganancia de autonomía financiera, la facilidad o posibilidad de acceder a fuentes de financiamiento, cargabilidad - plazo para su devolución, garantías requeridas y el coste financiero del financiamiento, generando una serie de aportes económicos, entre otros.

En las organizaciones para tener un reconocimiento del costo integral de financiamiento hay que incorporar aspectos que influyan en forma directa sobre el monto a pagar por la utilización de las deudas o del financiamiento tanto a corto como a largo plazo, estos elementos pueden ser los intereses, las fluctuaciones cambiarias o la disminución del poder adquisitivo del dinero dependiendo de las operaciones de la empresa.

Por otra parte, Ramírez (2013), las fuentes de financiamiento están referidas al origen de los recursos con los cuales se espera abordar el pago de los bienes o servicios que son necesarios en el desarrollo de programas, estando estos definidos por el contenido presupuestario de los ingresos y egresos del estado relacionado con el ejercicio fiscal de las empresas sean públicas o privadas.

En criterio de Saavedra), las fuentes de financiamiento son las personas y las organizaciones, las cuales aportan recursos que son necesarios en operaciones cotidianas o en la ejecución de programas especiales por parte de la empresa. Por tal razón, dichos recursos son indispensables para llevar a cabo las actividades económicas de la empresa, porque se trata de sumas de dinero tomadas a préstamo que complementan los recursos propios, buscando siempre la mejor opción para ejecutarlos.

Desde esta perspectiva las teorías se contrastan porque para Martínez (2012), las fuentes de financiamiento son aquellas referidas al conjunto de capital interno y externo de la organización, por el contrario, Ramírez (2013), las fuentes de financiamiento están

vinculadas al origen de los recursos con los cuales se espera abordar el pago de los servicios, por último, Saavedra (2015), están referidas a las personas y las organizaciones, las cuales aportan recursos que son necesarios en operaciones cotidianas de las pequeñas y grandes empresas.

Considerando las teorías anteriores, se asume posición con Martínez (2012), porque aborda la conceptualización en cuanto al capital ya sea interno o externo de la organización, el cual va a permitir desarrollar proyectos especiales a corto o largo plazo, donde los gerentes deben conocer cuál fuente van a utilizar en sus asignaciones y los recursos que son necesarios para llevar los planes a cabo.

Desde este enfoque, para el investigador las fuentes de financiamiento son aquellas que identifican el origen de todos los recursos que se utilizan para cubrir todas las asignaciones presupuestarias. A su vez, también están consideradas como los canales e instituciones bancarias o financieras tanto internas como externas, cuyo propósito es obtener por medio de estas los recursos necesarios para buscar un equilibrio en las finanzas. En este orden, para los propietarios de granjas de Riohacha, sería bueno tener un conocimiento concreto de las empresas que pueden brindar algún tipo de crédito o préstamo es fundamental ya que estos tienen la disposición de emprender en su negocio a pesar de las dificultades que se presentan en el día a día en la Guajira.

## **2.2. Emprendimiento**

El emprendimiento, supone utilizar el análisis en el que se identifican procesos de agregación de valor determinados por la incorporación de nuevo conocimiento a los procesos. Así mismo, implica la dotación de los sistemas de gestión de inteligencia para aprender con base en experiencias propias y ajenas al contexto educativo donde el estudiante se desenvuelve.

Con respecto a su definición, para Aliaga y Schalk (2018) la palabra emprendimiento hace referencia a la capacidad que posee un individuo para generar ideas, identificar oportunidades y definir los escenarios adecuados para convertirlas en realidad a través del proceso de creación de empresas sostenibles. Similarmente, los autores señalan la capacidad de adaptación a equipos de trabajo ya existentes, la generación de



nuevos equipos y el liderazgo bajo diferentes escenarios considerando las fortalezas y debilidades de los miembros.

En tal sentido, el emprendimiento también tiene que ver con la capacidad del individuo para gestionar la materialización de una idea propia, la cual ha debido ser desarrollada, planificada y estudiada. Todo esto a fin de generar un escenario beneficioso para varios actores involucrados; buscando el autosustento, la autonomía, la capacidad de liderazgo, la capacidad de decisión; entre otras. En otras palabras, la capacidad de emprender de un individuo implica su beneficio personal y el de su entorno.

De manera similar, García, García y Madrid. (2015) lo entienden como el conjunto de actitudes y conductas que dan lugar a un determinado perfil personal orientado hacia la auto-confianza, la creatividad, la capacidad de innovación, el sentido de responsabilidad y el manejo del riesgo (p.6). En tal sentido, el emprendimiento se concibe como un concepto directamente relacionado con una dimensión individual, enteramente personal.

Ahora bien, sobre si la capacidad de emprender es solo innata o se puede adquirir, Marcelo (2016), afirma que emprender implica un accionar para iniciar un negocio ante una meta propuesta. En otras palabras, surge de una motivación y se desprende en dos aspectos muy importantes como el reconocimiento y la autorrealización, los cuales estuvieron en su interior. Por otro lado, de acuerdo a Fleire (2015) en muchos casos, emprender sin la formación necesaria ha llevado a convertir el emprendimiento en una mera actividad para ganarse la vida. En tal sentido, para los investigadores son necesarios el espíritu innato y las habilidades técnicas, que se pueden aprender para sobresalir en estas actividades.

De tal manera, que el emprendimiento involucra dos aspectos relevantes, los propios o innatos en el individuo que le permiten tener un sexto sentido para reconocer y explotar las oportunidades de llevar a cabo actividades emprendedoras, adicionalmente, se requiere de las habilidades y actitudes que pueden ser adquiridas por medio de la formación profesional. Estas permitirán que este sea capaz de llevar a cabo la organización, planificación, dirección y el control de procesos involucrados.

Como se puede observar, existen diferentes visiones que manejan los autores sobre el emprendimiento. En este sentido, para García, García y Madrid. (2015) este está circunscrito a actitudes y conductas que originan un perfil personal específico, cuyas

características lo llevan a emprender exitosamente. Aunque sugieren que se pueden adquirir estas competencias durante la formación.

De manera similar, la concepción de Marcelo (2016), implica que emprender involucra elementos personales como la motivación y el deseo de reconocimiento y autorrealización. Por otro lado, Fleire (2015) afirma que para emprender se requiere formación específica, de lo contrario, el emprendimiento sería una actividad para ganarse la vida solamente. De las anteriores consideraciones, se extrae que los autores Marcelo (2016), García, García y Madrid. (2015), Aliaga y Schalk (2018) y Fleire (2015) aportan argumentos pertinentes con esta investigación. Motivo por el cual se asumen sus razonamientos para la consecución del objetivo planteado.

### 3. METODOLOGÍA

Por medio de una investigación descriptiva, no experimental y de campo, aplicada a granjas de la zona rural (Juan de Aragón) de la ciudad de Riohacha, en el Departamento de la Guajira, Colombia, durante el periodo comprendido desde noviembre 2015 hasta enero de 2018. Se seleccionaron cinco granjas (Los Remedios, La Maracuyá, La Granja, La Guajira, y La Paz), en donde se realizó un censo a la población asociada a dichas empresas, específicamente 86 sujetos (unidades de información), conformados por los Propietarios de cada una de las granjas (5), y el personal trabajador (81).

Se estudió a las Fuentes de Financiamiento como variable, en su dimensión Fuentes de Financiamiento a Corto Plazo, por medio de los indicadores crédito bancario, crédito comercial, pagaré y papeles comerciales; la dimensión Fuentes de Financiamiento a Largo Plazo, por medio de los indicadores hipoteca, bonos, acciones y arrendamiento financiero; y la dimensión Costos de Producción, por medio de los indicadores materiales, mano de obra, fomento de la productividad, y mejoramiento de los productos y servicios.

La técnica de recolección de datos implementada fue la encuesta, conformada por 39 items, con escala de respuestas tipo Lickert, la cual presentó las alternativas siempre, casi siempre, algunas veces, casi nunca y nunca, con valoraciones de cinco (5), cuatro (4), tres (3), dos (2) y uno (1) respectivamente. Se estableció un rango de valores según las respuestas ponderadas, para así catalogar las variables, dimensiones e indicadores

estudiados, por medio de niveles, Muy Alto (4,21-5,00), Alto (3,41-4,20), Moderado (2,61-3,40), Bajo (1,81-2,60), y Muy Bajo (1,00-1,80); La validez del instrumento se confirmó por medio de cinco (5) jueces expertos en el área de metodología de la investigación y ciencias gerenciales. La confiabilidad del instrumento se verificó por medio de una prueba piloto a 18 sujetos que no pertenecían a la muestra original, y cuyos resultados fueron empleados para la prueba Alfa-Cronbach, que resultó en una muy alta confiabilidad ( $\alpha= 0,87$ ) (Hernández Sampieri, Fernández Collado, & Baptista Lucio, 2014).

Los resultados se analizaron por medio de estadística descriptiva, específicamente frecuencias absolutas (n), relativas (%), y la media aritmética como medida de tendencia central.

#### 4. RESULTADOS Y DISCUSIÓN

Según las respuestas en función a la dimensión Fuentes de Financiamiento a Corto Plazo, el indicador crédito bancario arrojó que el 36,1 % se ubicó en la alternativa de respuesta casi siempre, un 31,8 % en siempre, mientras que el 26,4 % a veces, se obtuvo una media de 3,93 lo cual lo califica con un alto nivel de aplicación (Tabla 1). Con base a esto, las empresas evalúan la transferencia de la propiedad de dinero a favor del usuario, de igual forma, utilizan los créditos bancarios como alternativa de financiamiento. Además, las empresas adquieren con facilidad créditos por su historial bancario.

En relación a lo anteriormente expuesto, los resultados demuestran una congruencia con lo establecido por Saavedra (2015), quien define los créditos bancarios como un contrato de crédito y como tal implica la transferencia de la propiedad de dinero a favor de un usuario, quien se obliga a devolverlo dentro de un plazo convenido y pagar una remuneración. Además, se considera un contrato mercantil entre la entidad financiera y un individuo físico o jurídico donde la entidad financiera debe entregar el dinero solicitado al cliente y debe devolverlo con los intereses pactados, quedando vinculadas ambas partes.

En cuanto al indicador crédito comercial, un 35,3 % optó por la opción de algunas veces, el 24,4 % en casi siempre, un 19 % se inclinó por la opción de siempre y el 16,7

% casi nunca, obteniéndose una media de 3,36 señalando un nivel moderado de aplicación (Tabla 1). Indicando que en ocasiones las empresas realizan compras a crédito a otras empresas. También, con el mismo nivel de frecuencia financia diversos negocios a corto plazo, de igual forma, el negocio a veces depende del crédito comercial como un tipo de financiamiento.

Asimismo, el crédito comercial está considerado como un tipo de financiación en los negocios de cualquier compañía, por ser la mayor fuente de fondos a corto plazo para las empresas pequeñas, principalmente, porque los proveedores a veces tienen libertad en el otorgamiento de crédito. En este orden, puede ocurrir en manera explícita por la emisión de una letra de cambio, pudiendo generar retrasos en los pagos por servicios realizados, además es una fuente relevante de recursos de financiamiento (Saavedra, 2015).

Con respecto al indicador pagaré el 34,9 % seleccionó la alternativa algunas veces, un 31,4 % en la opción casi siempre, el 15,9 % se ubicaron en siempre, para una media de 3,43 que cataloga un nivel alto de aplicación (Tabla 1). Demostrando que las empresas utilizan con frecuencia el pagaré de pago único, como fuente de financiamiento. De igual forma, en ocasiones el pagaré de pago es utilizado por las empresas para financiar sus operaciones normales. Asimismo, las empresas utilizan el pagaré para efectos de captación de recursos monetarios con regularidad.

Lo antes planteado se asemeja en parte a lo establecido por Saavedra (2015), que menciona que el pagaré contiene una promesa incondicional, donde un individuo se obliga a pagar una suma determinada de dinero. En este orden, es necesario para ejercitar el derecho literal que en él se consigna. Este se encuentra regulado por las leyes mercantiles, por tal razón, se establece que los títulos de crédito son objetos mercantiles, que pueden analizarse como un documento y como una prueba preestablecida en los diversos ámbitos empresariales.

El indicador papeles comerciales arrojó que un 42,3 % se ubicó en la alternativa de respuesta casi nunca, y un 36,1 % en nunca, para una media de 1,86 lo cual lo califica como bajo nivel de aplicación (Tabla 1). Con base a esto, las empresas con baja frecuencia han hecho acuerdos referentes a papeles comerciales con otras organizaciones, de igual forma, las empresas han recibido financiamiento a corto plazo referente a papeles

comerciales con poca frecuencia. También con escasa frecuencia la organización solicita créditos a bancos para cumplir con los compromisos adquiridos con anterioridad.

En relación a lo anteriormente expuesto, los resultados demuestran una incongruencia con lo establecido por Moyer, Mcguigan y Kretlow (2009), ya que sólo las empresas que tengan altas calificaciones de crédito pueden obtener fondos en préstamos mediante la venta de papel comercial. Así, este representa una atractiva fuente de financiamiento para las empresas sólidas, puesto que los intereses sobre estas emisiones suelen ser inferiores al interés crediticio preferente. Sin embargo, este tipo de financiamiento no siempre es culpable, pues el mercado de papel comercial es impersonal. En tal sentido, en una empresa que enfrenta obstáculos temporales puede encontrarse con que los inversionistas se muestran renuentes a adquirir nuevas emisiones de papel comercial para reemplazar las vencidas.

Luego de analizar cada uno de los indicadores presentes en la dimensión Fuentes de Financiamiento a Corto Plazo, se refleja que el 29,5 % de los encuestados se ubicó en la alternativa algunas veces, mientras que un 23,1 % se inclinó por la opción de casi siempre, y el 20 % optó por la alternativa de casi nunca, con una media de 3,15 lo cual se ubica en un nivel de moderada aplicación (Tabla 1). Señalando que los granjeros en el municipio Riohacha utilizan las Fuentes de Financiamiento a Corto Plazo moderadamente, para el desarrollo financiero de la organización, debido a que este financiamiento a través de préstamos, pagare o papeles comerciales son resultado de las negociaciones que lleva a cabo el administrador financiero de la empresa.

Esto guarda relación con el postulado expuesto Moyer et al. (2009), quienes mencionan que este tipo de fuentes de financiamiento, incluyen todas las obligaciones de deuda de una compañía, cuyo pago es originalmente programado para el transcurso de un año. Además, estos pueden ser con o sin garantía, en tal sentido, cuando se trata de deudas a corto plazo sin garantía, las organizaciones obtienen créditos sin verse obligadas a comprometer ningún activo específico como colateral, de modo que el acreedor depende principalmente de la capacidad para generar efectivo de la compañía y pagar la deuda.

**Tabla 1. Frecuencia absoluta (n), frecuencia relativa (%), media ( $\bar{x}$ ) y categoría, de los indicadores asociados a la dimensión Fuentes de Financiamiento a Corto Plazo.**

Indicadores	Siempre		Casi Siempre		Algunas Veces		Casi Nunca		Nunca		$\bar{x}$	Categoría
	n	%	n	%	n	%	n	%	n	%		
Crédito bancario	27	31,8	31	36,1	23	26,4	5	5,4	0	0,4	3,93	Alto
Crédito comercial	16	19,0	21	24,4	30	35,3	14	16,7	4	4,7	3,36	Moderado
Pagaré	14	15,9	27	31,4	30	34,9	13	15,5	2	2,3	3,43	Alto
Papeles comerciales	0	0,0	0	0,4	18	21,3	36	42,3	31	36,1	1,86	Bajo
<b>Financiamiento Corto Plazo</b>	<b>14,3</b>	<b>16,7</b>	<b>19,8</b>	<b>23,1</b>	<b>25,3</b>	<b>29,5</b>	<b>17,2</b>	<b>20</b>	<b>9,3</b>	<b>10,9</b>	<b>3,15</b>	<b>Moderado</b>

**Fuente:** Gámez, Palma & Jiménez (2019)

En cuanto a la dimensión Fuentes de Financiamiento a Largo Plazo, el indicador hipoteca refleja que el 36,8 % de los sujetos encuestados se inclinaron por la alternativa algunas veces, un 24 % por la opción casi nunca y el 22,5 % optó por nunca, la media obtenida fue 2,49 lo cual la ubica en un nivel de baja aplicación (Tabla 2). Evidenciando que las empresas con mínima frecuencia utilizan la hipoteca; con la misma frecuencia la hipoteca es empleada por la empresa como financiamiento para los proyectos de capital. Asimismo, en pocas ocasiones las organizaciones registran las obligaciones contraídas por préstamo de dinero.

Con respecto, a los resultados antes mencionados, estos no guardan relación con lo planteado por Azuaje (2011), quien expresa que las hipotecas son transacciones que se efectúan entre dos entes y existe un inmueble de por medio. Se registran en esta cuenta, aquellas obligaciones que la empresa contrajo como consecuencia de haber recibido un préstamo de dinero, cuando el pago del mismo está garantizado por un bien o inmueble, por tal razón son un derecho real y no un contrato, donde el acreedor puede vender el bien y cobrar su deuda con el producto de dicha venta.

En cuanto, al indicador de bonos el 46,9 % de los encuestados opinó que algunas veces, mientras que un 36,4 % se ubicó en las opciones de casi siempre y el 9,7 % en casi nunca; obteniéndose una media de 3,30 demostrando un moderado nivel de aplicación (Tabla 2). Señalando que en ocasiones las empresas utilizan los bonos como fuente de financiamiento a largo plazo; con la misma frecuencia el vencimiento de los bonos es

siempre mayor a diez años. Por otro lado, las empresas con regularidad utilizan los bonos para obtener fondos en el mercado.

Por su parte, Gitman & Zutter (2012), acotan que los bonos son instrumentos de deuda a largo plazo que usan las compañías y los gobiernos con la finalidad de obtener grandes sumas de dinero, que por lo general, proviene de un diverso grupo de prestamistas, convirtiéndose en tenedores de esos bonos, y por tanto, en los beneficiarios de los mismos. En este orden, implica ser accionista de la empresa, por esto son instrumentos financieros.

El indicador acciones refleja que el 36,8 % de los sujetos encuestados se inclinaron por la alternativa siempre, un 33,7 % por la opción casi siempre y el 26,4 % opto por algunas veces, la media obtenida fue 4,04 lo cual se ubica en un nivel de muy alta aplicación (Tabla 2). Evidenciando que las empresas combinan características tanto de deuda como de acciones preferenciales; con la misma frecuencia el dividendo fijo es establecido por la empresa como parte de los beneficios. Asimismo, las empresas tienen el control del negocio mediante las acciones adquiridas.

En relación, a los resultados antes mencionados estos son congruentes con lo planteado por Saavedra (2015), quien refiere que las acciones son una unidad de propiedad en una compañía, que puede ponerse a la venta en diversas circunstancias o inversiones financieras. En este orden, también se consideran el valor total, dividiéndose en el mismo tamaño en una empresa. A tal efecto, los inversionistas suelen comprar acciones que posteriormente, pueden aumentar su valor en determinado tiempo, y si es posible las venderán o negociaran por un precio más elevado.

Con respecto al indicador arrendamiento financiero un 31,4 % indicó algunas veces y un 26,7 % opto por la opción casi nunca, la media obtenida fue 3,05 que indica un nivel moderado de aplicación (Tabla 2). Por consiguiente, los hallazgos indican que con regularidad las empresas utilizan el arrendamiento financiero como financiamiento a largo plazo; con la misma frecuencia las empresas utilizan el arrendamiento financiero para adquirir fondos. Asimismo, en ocasiones el valor del activo del arrendado radica en su uso, pero no en su propiedad. Esto guarda relación con lo establecido por Fernández (2011), quien acota que este tipo de arrendamiento representa una operación por un contrato en virtud del cual, una de las partes adquiere el derecho a disfrutar o utilizar un

bien, mediante el pago de cuotas periódicas, pudiendo usar la opción de comprarlo al finalizar el contrato.

La dimensión Fuentes de Financiamiento a Largo Plazo obtuvo un 35,4 % en la alternativa de algunas veces, el 25,5 % opino casi siempre y el 15,9 % se inclinó por la opción de casi nunca con una media de 3,22 indicando un nivel de moderada aplicación (Tabla 2). Se evidencia que los granjeros en el municipio Riohacha utilizan las fuentes de financiamiento a largo plazo moderadamente, para financiar en ocasiones necesidades más permanentes, como pueden ser los activos fijos y aumentos fundamentales en cuentas por cobrar e inventarios.

Estos hallazgos se asemejan con el postulado teórico de Gitman & Zutter (2012), quienes mencionan que la fuentes de financiamiento a largo plazo corresponden a préstamos que se obtienen para ser cancelados a un plazo mayor a un (1) año, y por medio del cual, se negocia con organizaciones financieras o a través de venta de bonos en el mercado de capitales, lo cual puede conceptualizarse como deuda negociable vendida a prestamistas tanto institucionales como individuales, planificando una estrategia integrada para el logro de objetivos estratégicos.

**Tabla 2. Frecuencia absoluta (n), frecuencia relativa (%), media (□) y categoría, de los indicadores asociados a la dimensión Fuentes de Financiamiento a Largo Plazo.**

Indicadores	Siempre		Casi Siempre		Algunas Veces		Casi Nunca		Nunca		□	Categoría
	n	%	n	%	n	%	n	%	n	%		
Hipoteca	1	1,6	13	15,1	32	36,8	21	24,0	19	22,5	2,49	Bajo
Bonos	4	4,3	31	36,4	40	46,9	8	9,7	2	2,7	3,30	Moderado
Acciones	32	36,8	29	33,7	23	26,4	3	3,1	0	0,0	4,04	Alto
Arrendamiento Financiero	14	16,3	14	16,7	27	31,4	23	26,7	8	8,9	3,05	Moderado
<b>Financiamiento Largo Plazo</b>	<b>12,7</b>	<b>14,7</b>	<b>21,9</b>	<b>25,5</b>	<b>30,4</b>	<b>35,4</b>	<b>13,7</b>	<b>15,9</b>	<b>7,3</b>	<b>8,5</b>	<b>3,2</b>	<b>Moderado</b>

**Fuente:** Gámez, Palma & Jiménez (2019)

En la dimensión Costos de Producción, el indicador materiales arrojó que el 31,8 % se ubicó en la alternativa de respuesta casi siempre, 28,7 % estuvo en la alternativa algunas veces y el 20,2 % en casi nunca, se obtuvo una media de 3,26 lo cual la califica como moderado nivel de aplicación (Tabla 3). Con base a esto, las empresas con regularidad hacen una estimación de la materia prima que adquiere. También, es moderado el nivel de optimización en el uso de la materia prima en la ejecución de los



trabajos. Asimismo, las empresas en ocasiones utilizan la cantidad requerida de materia prima para cada obra.

En relación a lo anteriormente expuesto, los resultados se asemejan a lo establecido por Polimeni et al. (1994), quienes plantean que estos costos son los principales recursos empleados en la producción; estos se transforman en bienes terminados con la adición de la mano de obra directa y costos indirectos de fabricación. El costo de los materiales puede dividirse en materiales directos e indirectos.

El indicador mano de obra mostró a un 57,8 % optó por la opción de algunas veces, el 19,4 % en casi nunca y un 8,1 % se inclinó por la opción de nunca, obteniéndose una media de 2,8 señalando un nivel de moderada aplicación (Tabla 3). Indicando que las empresas estudiadas en algunas ocasiones estiman el costo de labor bajo el marco legal establecido en el país, de igual forma con la misma regularidad cumple con las obligaciones contractuales de los trabajadores. Por otra parte, en las empresas existe un moderado cumplimiento en el registro de las horas hombre trabajadas por los granjeros.

Asimismo, los resultados antes planteados guardan relación con la postura de Polimeni et al. (1994), quienes expresan que la mano de obra es el esfuerzo físico o mental empleado en la fabricación de un producto. Conviene señalar que la mano de obra es el costo total representado por el montaje de trabajadores de la empresa, incluyendo los salarios y todo tipo de impuestos relacionados con cada trabajador. Los costos de mano de obra pueden dividirse en mano de obra directa y mano de obra indirecta.

El indicador mejoramiento de la calidad refleja que el 34,9 % de los sujetos encuestados se inclinaron por la alternativa algunas veces, un 26,4 % por la opción casi nunca y el 22,9 % optó por nunca, la media obtenida fue 2,45 lo cual se ubica en un nivel de baja aplicación (Tabla 3). Evidenciando que las empresas pocas veces prestan una excelente calidad de servicio. Por su parte, con baja frecuencia los controles de calidad identifican las desviaciones de productos. Además, los miembros de la empresa con mínima frecuencia tienen una actitud proactiva al responder ante el cliente.

Con respecto, a los resultados antes mencionados estos no guardan semejanza con lo planteado por Atencio (2012), quien menciona que para el mejoramiento de calidad, son las estrategias y las actitudes de la gente, la base fundamental del proceso, más que la estructura, los organigramas y los sistemas. El talento de la gente que trabaja allí, sus

aptitudes, las estrategias que utilizan para realizar el trabajo, la actitud que asumen frente a los procesos y las habilidades que ha desarrollado la organización para resolverlos, son aspectos que dan sentido estratégico a la gestión. Además, plantea tres (3) elementos clave de la gestión estratégica, como la Excelencia, Innovación y Anticipación.

En cuanto, al indicador de fomento de la productividad, el 47,3 % de los encuestados opino que algunas veces, mientras que un 26,4 % se ubicó en la opción de casi siempre y el 15,9 % estuvo en casi nunca; obteniéndose una media de 3,13 demostrando un moderado nivel de aplicación (Tabla 3). Señalando que en ocasiones las empresas promueven el plan de formación para el personal. De igual, forma evalúa regularmente el valor agregado que proporciona el personal. Asimismo, en las empresas con moderada frecuencia establece escalas remunerativas para el logro de metas.

Los resultados tienen semejanza con el postulado teórico de Burbano (2010), quien señala que el incremento de la productividad tiene implicaciones sobre el costeo, por cuanto ella confronta el consumo de los principales factores productivos, como dinero, materiales, horas-maquina, horas-hombre con el valor agregado que reportan. Para estimular la productividad el gran reto de la gerencia consiste en acentuar el conocimiento que los trabajadores tienen de su oficio, que ellos asuman el compromiso de enseñar a los demás, y establecer escalas remunerativas desprovistas de coeficientes, como el número de subalternos y el tamaño del presupuesto.

En otro sentido, para el indicador mejoramiento de los productos y servicios se visualiza que el 36,4 % señaló la alternativa casi siempre, el 31,8 % se inclinó por la opción de siempre y 25,2 % estuvo distribuido en la opción algunas veces; con una media ponderada de 3,92 y un nivel alto de aplicación (Tabla 3). Indicando que las empresas aplican estrategias en la planificación para el mejoramiento de los productos, así como el servicio. De igual forma, los servicios prestados por la empresa satisfacen las exigencias de los clientes. Con la misma regularidad, implementa estrategias en la planificación para la innovación.

Lo antes expuesto, se asemeja a la postura teórica de García (2010), quien plantea que las ventajas en cuanto a capacidad de entregar el producto o servicio a tiempo, así como de ofrecer servicios post-venta a los clientes, son innegables y, en muchos casos, es lo que cimienta una relación fuerte con los clientes. Desde luego, la

calidad de los productos y servicios indudablemente contribuye con la fuerza de mercadeo de la firma.

La dimensión Costos de Producción obtuvo un 38,8 % en la alternativa de algunas veces, el 23,7 % opino casi siempre y el 17,4 % se inclinó por la opción de casi nunca con una media de 3,12 indicando un moderado nivel de aplicación (Tabla 3). Estos resultados evidenciaron que los granjeros en el municipio Riohacha, con moderada frecuencia evalúan los costos de producción que les permitan conocer la información financiera para así planear, evaluar, controlar y asegurar las actividades de los recursos empresariales.

Polimeni et al. (1994), establece que los costos de producción son los que se identifican directa e indirectamente con el producto. Estos son los materiales directos, la mano de obra directa y los costos indirectos de fabricación. Estos costos no suministran ningún beneficio hasta que se venda el producto, y por consiguiente, se invertirán hasta la terminación del producto.

**Tabla 3. Frecuencia absoluta (n), frecuencia relativa (%), media (□) y categoría, de los indicadores asociados a la dimensión Costos de Producción.**

Indicadores	Siempre		Casi Siempre		Algunas Veces		Casi Nunca		Nunca		□	Categoría
	n	%	n	%	N	%	N	%	n	%		
Materiales	11	13,2	27	31,8	25	28,7	17	20,2	5	6,2	3,26	Moderado
Mano de obra	5	5,4	8	9,3	50	57,8	17	19,4	7	8,1	2,84	Moderado
Mejoramiento de la calidad	1	1,2	13	14,7	30	34,9	23	26,4	20	22,9	2,45	Bajo
Fomento de productividad	5	5,8	23	26,4	41	47,3	14	15,9	4	4,7	3,13	Moderado
Mejoramiento de productos y servicios.	27	31,8	31	36,4	22	25,2	5	5,4	1	1,2	3,92	Alto
<b>Costos de Producción</b>	<b>9,87</b>	<b>11,47</b>	<b>20,40</b>	<b>23,72</b>	<b>33,33</b>	<b>38,76</b>	<b>15,00</b>	<b>17,44</b>	<b>7,40</b>	<b>8,60</b>	<b>3,12</b>	<b>Moderado</b>

**Fuente:** Gámez, Palma & Jiménez (2019)

La variable Fuentes de Financiamiento, expone que el mayor valor obtenido fue en la alternativa algunas veces con un 34,5 %, mientras que el 24,1 % de los encuestados opino que casi siempre y el 17,8 % se inclinó por la opción de casi nunca; por su parte, la media fue de 3,16 ubicándose en un nivel de moderada aplicación (Tabla 4). Evidenciando que la Fuentes de Financiamiento de los granjeros en el municipio Riohacha se implementa con moderada atención, por cuanto que medianamente dichas

empresas buscan obtener el equilibrio entre las necesidades, crecimiento y recursos financieros, mediante la adquisición, inversión, financiamiento, administración y control de los recursos.

Según Martínez (2013), las fuentes de financiamiento son aquellas referidas al conjunto de capital interno y externo de la empresa, la cual utilizará para financiamiento de las inversiones. Cabe destacar que los empresarios deben conocer qué fuente de financiamiento pueden utilizar, es decir, si es externa o interna. En este orden, existen diversos aspectos que hay que considerar como lo es la pérdida o ganancia de autonomía financiera, la facilidad o posibilidad de acceder a fuentes de financiamiento, cargabilidad - plazo para su devolución, garantías requeridas y el coste financiero del financiamiento, generando una serie de aportes económicos, entre otros.

Existen similitud en el moderado nivel de aplicación en las Fuentes de Financiamiento en las granjas del municipio Riohacha con respecto a los hallazgos encontrados por Severiche (2015), en empresas “out sourcing” de servicios contables en Maracaibo, Venezuela, las cuales manejan como principal fuente de financiamiento las de largo plazo, especialmente el arrendamiento financiero y las acciones; y el crédito bancario y los papeles comerciales como fuentes de financiamiento a corto plazo; también analizan el riesgo de crédito, liquidez y de mercado.

**Tabla 4. Frecuencia absoluta (n), frecuencia relativa (%), media ( $\bar{x}$ ) y categoría de la variable Fuentes de Financiamiento.**

Dimensiones	Siempre		Casi Siempre		Algunas Veces		Casi Nunca		Nunca		$\bar{x}$	Categoría
	n	%	n	%	n	%	n	%	n	%		
<b>Fuentes a Corto Plazo</b>	14,3	16,7	19,8	23,1	25,3	29,5	17,2	20,0	9,3	10,9	3,15	Moderado
<b>Fuentes a Largo Plazo</b>	12,7	14,7	21,9	25,5	30,4	35,4	13,7	15,9	7,3	8,5	3,22	Moderado
<b>Costos de Producción</b>	9,9	11,5	20,4	23,7	33,3	38,8	15,0	17,4	7,4	8,6	3,12	Moderado
<b>Fuentes de Financiamiento</b>	<b>12,3</b>	<b>14,3</b>	<b>20,7</b>	<b>24,1</b>	<b>29,7</b>	<b>34,5</b>	<b>15,3</b>	<b>17,8</b>	<b>8</b>	<b>9,3</b>	<b>3,16</b>	<b>Moderado</b>

**Fuente:** Gámez, Palma & Jiménez (2019)

El análisis de las Fuentes de Financiamiento permitió formular lineamientos estratégicos para el incremento de éstas, para los propietarios de granjas productivas del municipio de Riohacha; Estos lineamientos se diseñaron partiendo de las necesidades e intereses del personal encuestado dentro de la población de estudio, para el impulso del emprendimiento de los granjeros de Riohacha (Tabla 5).

**Tabla 5. Lineamientos para el impulso del emprendimiento por medio de las Fuentes de Financiamiento en las granjas del municipio Riohacha, departamento de La Guajira, Colombia.**

Lineamientos	Acciones	Responsable	Tiempo
Formular estrategias, para utilizar Condiciones de equilibrio financiero de la empresa Rentabilidad de los capitales invertidos para como Elementos de fuentes de financiamiento	Generar temas claves para las estrategias de los Elementos de las fuentes de financiamiento.	Gerente y Administrador	Trimestral
Implementar el instrumento de matriz de la Posición Estratégica y la Evaluación de la Acción (PEYEA).	Realizar marco de cuatro cuadrantes, que indica si una estrategia es agresiva, conservadora, defensiva o competitiva es la más adecuada para una organización dada. Los ejes de la matriz PEYEA representan dos dimensiones internas (fuerzas financieras [FF] y ventaja competitiva [VC] y dos dimensiones externas (estabilidad del ambiente [EA] y fuerza de la industria [FI]. Estos cuatro factores son las cuatro determinantes más importantes de la de la posición estratégica de la organización.	Gerente y Administrador	Trimestral
Elaborar plan estratégico	I. Realizar estudios de mercado. II. Estudiar la posibilidad de realizar compra de activo fijo según las necesidades del mercado. III. Realizar alianzas estratégicas con proveedores de mercancía III. Realizar un plan de Promoción para incrementar las ventas.	Gerente	De 1 a 3 años
Elaborar planes operativo de comercialización de mercancía para lograr mayor control de gastos	I. Desarrollar los cálculos de la mercancía requerida. II. Se debe calcular la necesidad de mano de obra directa. III. Se debe determinar los gastos operativos.	Gerente Administrador y Contador	De un 1 año
Desarrollar fuentes de información, para analizarlas Fuentes de Financiamiento a Corto Plazo y Largo Plazo.	Estudiar estrategias para el desarrollo de las Fuentes de Financiamiento a Corto Plazo y Largo Plazo. Calculando el costo de las diferentes fuentes de financiamiento con respecto a la inversión para medir tasa de retorno y ver su factibilidad.	Gerente y Administrador	Semestral
Adecuar los servicios prestado por la organización al área de localización escogida.	I. Evaluar el poder de compra de los posibles consumidores cercanos para conocer qué tipo de productos y servicios se pueden ofrecer. II. Evaluar compatibilidad del servicio con la demografía. III. Tomar acciones correctivas con respecto a los aspectos evaluados, es decir, ofrecer productos acorde a las necesidades de los clientes del área y de igual manera, adaptación del servicio a lo requerido por los clientes de la zona.	Departamento de compras, departamento de mercadeo y ventas.	Bimensual
Reducción de costos	I. Búsqueda de nuevos proveedores, nuevas marcas y productos sustitutos. II. Evaluación de la calidad de los nuevos productos y marcas. III. Disminución de los gastos que no influyan en el desarrollo normal de las actividades de la empresa. IV. Capacitación del personal para contribuir con el aumento de la productividad y mejora de la calidad del servicio. V. Optimizar el proceso de prestación del servicio.	Departamento de compras, Administrativo y Operativo	Bimensual

**Fuente:** Gámez, Palma & Jiménez (2019)

## 5. CONCLUSIONES

Se evidenció que la Fuentes de Financiamiento de los granjeros en el municipio Riohacha se implementa con moderada atención, por cuanto que dichas empresas buscan obtener el equilibrio entre las necesidades, crecimiento y recursos financieros, mediante la adquisición de inversión, financiamiento, administración y control de los recursos. Se recomienda hacer uso de las políticas bancarias de saldos mínimos, para que de esta forma tengan conocimiento del nivel mínimo de efectivo que debe mantenerse en cuenta corriente; ello se logra mediante acuerdos con las entidades bancarias para que éstas les suministren los datos o requisitos necesarios para que mensualmente les informe cuál es el monto mínimo a consignar.

En lo que respecta a las Fuentes de Financiamiento, se recomienda poner en práctica constante a corto plazo los proyectos independientes; para que de esta manera el mencionado sector no se vea afectado por la aceptación o rechazo. Asimismo, crear un programa financiero orientado a la selección de diferentes fuentes de financiamiento con el fin de proporcionar otras alternativas de financiación y por ende un mejoramiento en los procesos.

## REFERENCIAS

- Aliaga, C., & Schalk, A. (2018). E2: Empleabilidad temprana y emprendimiento. Dos grandes desafíos en la formación superior en Chile. *Calidad en la Educación*, (33). Disponible en: <https://www.calidadenlaeducacion.cl/index.php/rce/article/view/145>
- Atencio, A. (2012). *Recursos Organizacionales*. México: Editorial. Pearson.
- Azuaje, L. (2011). *Finanzas*. Barcelona, España. Editorial. Gestión 2000.
- Barrios Zarta, J. (2019). Impacto de la innovación en la competitividad de las empresas del sector agroindustrial, en El Espinal-Tolima. *Revista Innova ITFIP*, 4(1), 7-20. Recuperado a partir de <http://revistainnovaitfip.com/index.php/innovajournal/article/view/43>
- Batista Castillo, A., & Guacari Villalba, W. D. (2018). Gestión empresarial y competitividad en las mipymes del centro comercial nueva Colombia de la ciudad de Cartagena. *Revista Innova ITFIP*, 3(1), 76-82. Recuperado a partir de <http://revistainnovaitfip.com/index.php/innovajournal/article/view/41>
- Burbano, T. (2010). *Indicadores de Gestión*. Bogotá. Colombia. Editorial: Mc Graw Hill.

- Calderón Saque, E. A. (2018). Educación económica y financiera, una solución a la exclusión. *Revista Innova ITFIP*, 3(1), 44-51. Recuperado a partir de <http://revistainnovaitfip.com/index.php/innovajournal/article/view/38>
- Dominguez, M. (2011). *Fundamentos de Finanzas*. Barcelona, España: Gestión.
- Freire, M. (2015). *Formación para el Emprendimiento en la enseñanza de economía y escuelas de negocios*. Tesis doctoral. Universidad Complutense de Madrid Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales
- Fernández, A. (2011). *Gestión empresarial en las organizaciones*. Madrid, España: Ediciones Pirámide.
- García, M., García, D., Madrid, A. (2015) *Cultura organizacional intraemprendedora y el género del gerente: un estudio empírico en la pyme=Intrapreneur organizational culture and gender manager: an empirical study on SMES*. En: *Faedpyme international review*, vol. 4, n. 6. Cartagena, Murcia: Fundación Faedpyme, 2015. p. 8-18. ISSN: 2255-078X
- García, C. (2010). *Administración Financiera*. México: International Thomson.
- Gitman, L., & Zutter, C. (2012). *Principios de Administración Financiera (Vol. Décimo Segundo)*.
- Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C., & Baptista Lucio, P. (2014). *Metodología de la investigación*. (Sexta edición). McGraw-Hill.
- Marcelo, F. (2016). El ADN del emprendedor peruano. *Semana Económica*. Recuperado de: <http://semanaeconomica.com/cadeenagenda/2020/04/21/el-adn-delemprendedor-peruano/>
- Martínez, T. (2012). *La gestión en la empresa moderna*. México: Océano.
- Moyer, A., McGuigan, J., & Kretlow, P. (2009). *Contabilidad de Costo*. México: Mc Graw Hill.
- Polimeni, R., Fabozzi, F., Adelberg, A., & Kole, M. (1994). *Contabilidad de costos. Concepto y aplicaciones para la toma de decisiones gerenciales*. Editorial. Tercera Edición. Mc. Graw Hill. Bogotá.
- Ross, S. A., Westerfield, R. W., & Jaffe, J. (2002). *Corporate Finance (6th Edition)*. New York, NY: McGraw-Hill.
- Saavedra, P. (2015). *Introducción a las Finanzas*. México. Editorial: Mc Graw Hill / Interamericana.
- Severiche. (2015). *Fuentes de financiamiento para las empresas outsourcing que prestan servicios contables a nivel nacional e internacional en el Municipio Maracaibo (Maestría)*. Rafael Belloso Chacín, Maracaibo, Venezuela.
- Ramírez, L. (2013). *Microeconomía*. México. Editorial Pearson.
- Romero Perdomo, J. A., Godoy Calderón, A., & Mogollon Vergaño, L. A. (2018). Diagnóstico del sector productivo que contribuya al desarrollo empresarial del municipio de girardot- cundinamarca, mediante "árboles de decisión" como herramienta analítica (risk simulator). *Revista Innova ITFIP*, 2(1), 23-29. Recuperado a partir de <http://revistainnovaitfip.com/index.php/innovajournal/article/view/23> s