

Planeación financiera en una microempresa comercial de refacciones automotrices en el municipio de Guasave

LCP. Dulce Valeria Díaz Huicho¹

Dr. Héctor Gabriel Zazueta Beltrán²

Dr. Esteban Otoniel Moreno López³

RESUMEN

La planeación financiera es un elemento muy importante dentro de la planeación estratégica, la cual le permite a la empresa tener un curso de acción y poder alcanzar los objetivos deseados. En la actualidad, es necesaria para la estabilidad y crecimiento de las empresas, identificar sus oportunidades para potenciar el área financiera y lograr las metas establecidas. Esta investigación se desarrolla en una empresa comercial de refacciones automotrices del municipio de Guasave, donde se abordan diferentes elementos de la planeación financiera en las empresas desde la perspectiva de investigadores especialistas en el tema. Por medio de esta investigación, se aspira a evaluar la manera en que una pequeña empresa lleva a cabo la administración financiera y, derivado de ello, diseñar las estrategias de planeación financiera eficientes que permitan lograr la consolidación de la misma. La metodología utilizada tiene un enfoque mixto, tipo descriptivo exploratorio por medio de un estudio de caso, que permitió conocer la eficiencia del proceso de planeación financiera en la empresa comercial para poder sugerir estrategias que permitan mejorar la eficiencia de la planeación financiera.

Palabras clave: Planeación financiera, microempresa, herramientas financieras.

ABSTRACT

Financial planning is a very important element within strategic planning, which allows the company to have a course of action and to achieve the desired objectives. Currently, it is necessary for the stability and growth of companies, to identify their opportunities to strengthen the financial area and achieve the established goals. The present research work is developed in a commercial company of automotive parts in the municipality of Guasave, where different elements of financial planning in companies are addressed from the perspective of researchers specialized in the subject. Through this research, it is intended to evaluate the way in which a small company carries out financial management and, derived from it, design efficient financial planning strategies that allow it to be consolidated. The methodology used has a mixed approach, an exploratory descriptive type through

a case study, which allowed knowing the efficiency of the financial planning process in the commercial company to be able to suggest strategies that allow improving the efficiency of financial planning.

Keywords: Financial planning, microenterprise, financial tools.

INTRODUCCIÓN

La planeación financiera es un elemento muy importante dentro de la planeación estratégica, la cual le permite a la empresa tener un curso de acción y poder alcanzar los objetivos deseados, según Portilla, Huaman, Linarea y Herrra (2021), es un proceso que involucra la gestación de pronósticos a través de algunos presupuestos de las unidades más importantes de la organización.

De acuerdo con diferentes autores, la planeación financiera es el proceso por medio del cual se visualiza el adecuado rumbo que debe de seguir la empresa, y los recursos que requieren para poder tomar las mejores decisiones y a alcanzar los objetivos organizacionales. Llevando a cabo una correcta aplicación de la planeación financiera, se traerá buenas consecuencias para la organización, como lo es el aumento en la rentabilidad, hacer las inversiones correctamente y manejar el capital de la manera más conveniente para que lleve a la empresa a un crecimiento sólido que le permita subsistir dentro del mundo de los negocios.

Infante (2019), afirma que las microempresas suelen aplicar algunas herramientas de planeación financiera, pero no han podido incrementar las habilidades en ese tema, puesto a la complejidad de las herramientas financieras y el tiempo que no disponen para capacitarse, ocasionando que no tengan el avance adecuado. La problemática existe de manera local, de acuerdo con Peinado (2019), menciona que la planificación financiera está limitada por algunas formas que toma el flujo de efectivo, y representa una de las principales herramientas de la administración de muchas empresas, además que las MiPyMEs en México tienen el problema de la planeación a largo plazo, que se requiere para enfrentar los escenarios cambiantes de la globalización, para sobrevivir en este mercado global altamente competitivo.

La presente investigación se desarrolló en una empresa comercial de refacciones automotrices del municipio de Guasave denominada La Casa del Hule, donde se realizó un estudio exhaustivo de cada uno de los elementos de la planeación financiera. Por medio de esta investigación, se pretende evaluar la manera en que una pequeña empresa lleva a cabo la administración financiera y, derivado de ello, diseñar las estrategias de planeación financiera eficientes que permitan lograr la consolidación de la misma.

La metodología es parte fundamental de cualquier investigación, a través de ella se pueden obtener resultados que sean referente para posteriores investigaciones. Es por ello que la metodología para que tenga validez y credibilidad debe de estar bien definida, permitiendo obtener datos e interpretar los resultados. En el presente trabajo se describe la metodología que se empleó en la presente

investigación y la fundamentación de la selección del enfoque y técnicas que utilizaron. La presente investigación asumió la búsqueda de respuestas a diferentes cuestiones que están relacionadas con la planeación financiera en la microempresa comercial La Casa del Hule, en cuanto a ideas propositivas que atiendan al aumento de las utilidades en la empresa, es por ello que se describen los resultados obtenidos en la investigación así como las conclusiones.

METODOLOGÍA

Según Sampieri (2014), “la investigación es el conjunto de procesos sistemáticos, empíricos y críticos que se aplican al estudio de un fenómeno o problema”. Por otro lado, Centty (2010), enuncia que:

La investigación científica, es todo proceso de aprendizaje que comienza en lo más simple y termina en lo más complejo, partir de la crítica, interpretación y análisis del conocimiento descrito por científicos de todas las áreas y llegar después de un proceso sistemático a plantear estrategias de cambio a la situación actual.

De acuerdo con Sampieri, Fernández y Baptista (2004), la tipología mixta es una investigación multi métodos, en la que los diseños, el investigador, define el número de fases, el enfoque con mayor peso (cuantitativo o cualitativo), y además, si se les otorga la misma prioridad, funciones a cubrir y si se cuenta o no con una perspectiva teórica y cuál es. Así mismo, este método implica un conjunto de procesos de recolección, análisis y vinculación de datos tanto cuantitativos y cualitativos, dentro de un mismo estudio o en una serie de investigaciones para responder a un planteamiento del problema.

Tomando en cuenta las características que presenta este trabajo de investigación, y lo que señalan los autores anteriormente mencionados, se llevó a cabo a través de un enfoque mixto de tipo descriptivo, exploratorio. A través de los estudios descriptivos se busca especificar las propiedades, características y perfiles de personas, grupos, comunidades, objetos, procesos, o cualquier otro fenómeno que se someta a un análisis. Es decir, únicamente pretenden medir información de manera independiente o conjunta de los conceptos o variables a las que se refieren, siendo esto su objetivo, mas no es indicar cómo se relacionan éstas.

Cabe señalar que en esta investigación se utilizó la entrevista semiestructurada, la cual fue empleada para dar respuesta al interrogante central y permitió alcanzar el objetivo general y los específicos, mencionados en esta investigación. La entrevista semiestructurada es definida por Obez, Avlalos, Steir y Balbi (2018), como un método de recolección que nos ayuda a profundizar en temas puntuales, de los cuales se pretender ahondar en la información, buscando comprender, mediante el análisis exhaustivo.

Además, para verificar la veracidad de las respuestas anteriores se utilizó la observación participante que de acuerdo con La Lahire (2008), es una técnica de investigación la cual permite estudiar procesos concretos de producción de algún fenómeno sociocultural determinado. Por su parte

Spradley (1980), menciona que el observador participante tiene el propósito de investigar a fondo las actividades que conciernen a una situación social específica.

RESULTADOS

La presente investigación asumió la búsqueda de respuestas a diferentes cuestiones que están relacionadas con la planeación financiera en la microempresa comercial La Casa del Hule, en cuanto a ideas propositivas que atiendan al aumento de las utilidades en la empresa. En el presente capítulo se describen las respuestas de cada uno de los cuestionamientos implementados en la investigación.

Análisis e interpretación de resultados

El instrumento fue diseñado y aplicado a los empleados de la empresa comercial La Casa del Hule, es importante resaltar el interés de la empresa para mantenerse activos y competitivos antes los diferentes desafíos que se presentan.

Primeramente, fue necesario aplicar la entrevista semiestructurada a los empleados de la empresa estudiada, para determinar la eficiencia del proceso de planeación financiera que se utiliza en la empresa comercial, por lo que se obtuvieron los siguientes resultados.

Presupuesto de ventas

Se pudo constatar que el presupuesto de ventas es un documento que no se realiza dentro de la empresa, por lo tanto, no se hace una planeación de las ventas, en el caso de los ingresos que se van a obtener sólo se proyectan de acuerdo con las ventas del año anterior, buscando que sean mayores a los meses anteriores, pero sin realizar ningún documento para la estimación de los ingresos. Para comprar mercancías sólo se basan en los productos que se van terminando en el almacén para hacer la solicitud. Por lo tanto, ellos no cuentan con una guía para el control de las actividades de ventas que van dentro de la organización.

El presupuesto de ventas es elemento muy importante dentro cualquier entidad, a través de él se pueden establecer los niveles de ventas, con la finalidad de conocer las utilidades que se obtendrán en un periodo determinado. En el caso de la empresa comercial estudiada, al no realizarlo no tiene la posibilidad de conocer las ganancias que obtendrá al vender sus productos, ni establecer estrategias que le permitan a la empresa seguir creciendo y alcanzar los objetivos que se establezcan. Además, otras de las consecuencias son el sobrecosto por el exceso o falta de stock y la falta de efectivo para poder hacer frente a sus obligaciones.

Flujo de efectivo

Se pudo constatar, que las entradas y salidas de dinero, es decir el flujo de efectivo, se registra a través de una libreta, y posteriormente se vacía la información a un documento de Excel en donde tienen un formato que registran las entradas, otro formato para las salidas, y lo están conciliando con

el estado de cuenta. Este ejercicio lo realizan para llevar un control de lo que entra y sale de la empresa, y poder saber con cuánto cuenta la empresa y qué movimientos se hicieron.

El documento en el que se registran las entradas cuenta con tres columnas, en la primera columna se escribe el nombre del producto, la segunda con el importe de la venta, y la tercera columna con el acumulado de las ventas del día. Se pudo observar que si se registra cada uno de los ingresos que se tienen, y el responsable de ese registro es el propietario de la empresa, ya que es la persona que vende los productos en su mayoría. En el caso de las ventas no se cuenta con un punto de ventas, sólo con notas de remisión para quien lo solicita y facturas.

En el caso del documento de los egresos de igual manera, cuenta con tres columnas, en la primera columna se registra el concepto del egreso, en la segunda columna se registra el importe del egreso y en la tercera columna se escribe el acumulado de los egresos del día. Además, se pudo observar que no todos los movimientos se registran en esa libreta, y que los egresos no son sólo por detalles de la empresa, sino por cuestiones personales y familiares. Es importante mencionar que el propietario está enterado de todas las salidas de dinero, sin importar que no sean para la empresa.

Al momento de pasar la información de la libreta a Excel lo hace la encargada de la parte administrativa debido a que el dueño no sabe manejar este programa, misma que tiene la función de realizar las facturas.

Uno de los pilares más importantes de la planeación financiera es el flujo de efectivo, debido que lo forman las entradas y salidas de dinero en la empresa, es por ello que es necesario que se tenga un estricto control de los ingresos y egresos, para que la empresa pueda hacer frente a sus obligaciones diarias y medir la base con la que cuenta. Al momento de no contar con un flujo de efectivo exacto, verídico y confiable se puede desaprovechar oportunidades de inversión, conocer los ingresos y egresos diarios, además del análisis de liquidez de la entidad. En el caso de la empresa que fue estudiada se encuentra en el nivel del uso de herramientas manuales, pero es necesario usar un software que le ahorre tiempo, le facilite el control y pueda tomar las mejores decisiones financieras.

Control de inventarios

Se pudo observar que no llevan a cabo un control de inventarios, y de acuerdo con la entrevista, el proceso de ingreso y salida que se realiza se basa en los siguientes pasos:

1. El encargado de solicitar la mercancía que se necesita es el propietario y solo lo hace con ver el almacén, pues de acuerdo con su experiencia él expresa que al verlo sabe cuánto tiene y lo que le hace falta, por lo que, a partir de eso, junto con el registro de las ventas hace la lista de lo que se necesita comprar.
2. Posteriormente la lista que hace el propietario se la pasa a la encargada de hacer la solicitud, la cual, hace una comparación con distintos proveedores para encontrar el mejor precio y concretar la compra.

3. Una vez que se hace la compra y llega la mercancía, el repartidor de mercancía se encarga también de acomodarla en el almacén, pero sin hacer ningún registro.
4. Por último, el propietario toma la mercancía del almacén para venderla.

La mercancía que se encuentra en el almacén en ningún momento se hace un inventario, o se lleva a algún control, además que se desconoce el importe total de la cuenta de mercancías. Uno de los motivos que expresa el propietario de la falta del control interno es por la diversidad de los productos, y porque no llevan tampoco un registro del ingreso monetario de la mercancía que ingresa a la empresa.

El principal objetivo del control de inventarios es tener los productos que la empresa vende cada vez que el cliente lo solicite, teniendo conocimiento la empresa de que es lo que tiene y donde lo tiene, permitiendo salvaguardar los activos con los que cuenta. El tener un adecuado control de inventarios, le permite a la organización no perder ventas por no contar con la mercancía que el cliente requiere, así mismo desconocer cuáles son los productos que más venden y cuáles no, además de tener pérdidas por exceso de inventario. En el caso de la empresa que fue estudiada no se cuenta con un control de la mercancía y no pueden realizar informes que le permitan conocer el importe con el que se cuenta en el almacén. De igual manera se pueden presentar el robo de la mercancía y mermas en el almacén.

Análisis de necesidad de financiamiento

De acuerdo con los resultados de la investigación, los ingresos que obtienen en la empresa son suficientes para mantenerse durante todo el ejercicio, sin necesidad de solicitar algún financiamiento. El propietario asegura nunca han solicitado un préstamo para hacer frente a las responsabilidades de la empresa, simplemente su objetivo es aumentar las ventas para poder subsistir y crecer.

El financiamiento en una empresa puede ser de gran ayuda para que a ésta le permita cumplir con sus objetivos, sin poner en riesgo la liquidez y solvencia de la empresa. La Casa del Hule no necesita financiamiento para solventar sus responsabilidades a corto y mediano plazo, pero si es conveniente en caso de llevar a cabo planes a largo plazo sobre temas referentes a la expansión y crecimiento, para los cuáles no cuenta con financiamiento y está dejando de crecer o crear una sucursal.

Análisis del punto de equilibrio

Al cuestionar y tocar el tema del punto de equilibrio, el propietario el Sr. Genaro Armenta Rivera desconoció el tema, comentó que nunca había escuchado hablar del punto de equilibrio y que no se practicaba dentro de la empresa. Al explicarle en qué consiste comentó que sería muy difícil hacerlo por la diversidad de los productos que manejan dentro de la empresa, sin embargo, les gustaría poder hacerlo.

El punto de equilibrio es uno de los elementos de la planeación financiera más importantes que la componen, debido que a partir de él se puede conocer la situación en la cual, la empresa no va a

ganar ni a perder, es decir, conocer las unidades que se necesitan vender para poder tener utilidades dentro de la empresa. No es difícil de conocer el punto de equilibrio en la empresa estudiada, pero primero se tiene que saber a cuánto ascienden los gastos fijos para operar la empresa. Luego el margen de utilidad promedio y con ello calcularlo. Sin embargo, al no calcularlo la empresa desconoce hasta qué punto puede seguir vendiendo sin caer en pérdidas, además de no tomar las mejores decisiones estratégicas.

Cálculos de costo de bienes

La empresa es comercial, por lo tanto, encontrar el costo del bien no es tan complicado para la empresa, argumentan que sólo está compuesto por el precio del producto al que se lo vende el proveedor más los gastos de compra y se pudo constatar que el precio de venta de los bienes es calculado tomando en cuenta tres factores; la competencia, la demanda y el porcentaje de ganancia deseada por el dueño con respecto al precio de costo.

Determinar correctamente el cálculo de costo de bienes es indispensable para que la empresa pueda fijar el precio de venta adecuado para poder obtener rentabilidad y competitividad en los mercados. El no hacerlo correctamente se pierden clientes y disminuye la rentabilidad de la empresa.

Elaboración de estados financieros

Se pudo constatar que no realizan estados financieros, ni los conocen, tienen una contadora, pero comenta que ella nunca le ha mostrado un informe financiero, por lo que desconoce si los elabora. Al no tener los informes financieros la empresa no sabe el valor de su patrimonio y la utilidad o pérdida correcta de cada ejercicio.

Un elemento de gran importancia es la elaboración de estados financieros, pues representa la base principal para la toma de decisiones en la empresa, ya que a partir de ellos se puede observar los resultados que se obtienen y las estrategias a seguir para un mejor desarrollo de la organización. El hecho de que la empresa estudiada no realice estos informes financieros limita su crecimiento y se desconoce su patrimonio y las utilidades generadas en cada ejercicio.

DISCUSIÓN

En los resultados obtenidos de los instrumentos de investigación se observa lo siguiente:

El presupuesto de ventas es un documento que no se realiza en la empresa, solo buscan obtener ingresos mayores a los del año anterior, pero sin hacérselo por escrito en el formato indicado. Al no realizar este elemento financiero, La Casa del Hule, desconoce los niveles de ventas deseados en el ejercicio, generando sobre costo por el exceso o falta de stock y la falta de efectivo para poder hacer frente a sus obligaciones. Sin embargo, al realizarlo puede conocer el importe de sus ingresos, pues tendrá un informe detallado de lo que se va a vender lo que les permitirá tomar las mejores decisiones y desarrollar estrategias para alcanzar sus objetivos.

Por su parte, los ingresos y egresos se registran a través de una libreta por parte del encargado debido a que no sabe utilizar la computadora, posteriormente la administradora pasa la información a un documento de Excel, para después conciliar los movimientos con el estado de cuenta. Este ejercicio lo realizan para llevar un control de lo que entra y sale de la empresa, y poder saber con cuánto cuenta la empresa y qué movimientos se hicieron. Sólo que en el caso de los egresos no todas las salidas se registran y algunas de ellas son por motivos personales o familiares. En el caso de las ventas no se cuenta con un punto de ventas, sólo con notas de remisión para quien lo solicita y facturas.

La Casa del Hule, no cuenta con un flujo de efectivo confiable por lo que está desaprovechando oportunidades de inversión, conocer los ingresos y egresos diarios exactos, además del análisis de liquidez de la entidad. Si usa un software va a ahorrar tiempo y tendrá el control adecuado de sus entradas y salidas, lo que permitirá tomar buenas decisiones financieras.

Por otro lado, en la empresa caso de estudio no llevan a cabo un control de inventarios, además desconocen el importe total de la cuenta de mercancías, porque no llevan tampoco un registro monetario de la mercancía que ingresa a la empresa. Algunos de los problemas que tienen son las mermas en el almacén y pérdidas por exceso de productos, pero además se pueden enfrentar al robo de la mercancía. Por otro lado, al tener el control de inventarios le va a permitir, contar con la mercancía que el cliente requiere, así mismo conocer cuáles son los productos que más venden y cuáles no, salvaguardando los activos de la empresa.

Por otra parte, los ingresos que obtienen en la empresa son suficientes para mantenerse durante todo el ejercicio, sin necesidad de solicitar algún financiamiento, pero si es conveniente que, en caso de llevar a cabo planes a largo plazo sobre temas referentes a la expansión y crecimiento, se haga un análisis de financiamiento.

En el caso del punto de equilibrio, no se calcula, por lo que desconoce hasta qué punto puede seguir vendiendo sin caer en pérdidas, además de no tomar las mejores decisiones estratégicas. Al momento de calcularlo todos los problemas descritos anteriormente referente a este tema, se solucionarían, lo que le permitiría a la organización tomar mejores decisiones.

El costo del bien está compuesto por el precio del producto al que se lo vende proveedor más los gastos de compra, además se toman en cuenta tres factores; la competencia, la demanda y el porcentaje de ganancia deseada por el dueño con respecto al precio de costo, lo que le permite obtener rentabilidad y competitividad en los mercados.

Por último, es importante mencionar que en la entidad no se realizan estados financieros, no los conocen y la contadora jamás le han mostrado alguno. Al no tener los informes financieros la empresa no sabe el valor de su patrimonio y la utilidad o pérdida correcta de cada ejercicio, lo que está limitando su crecimiento. Al elaborarlos podrían tener la base para tomar decisiones financieras.

CONCLUSIÓN

Los resultados obtenidos que arrojaron los instrumentos y estrategia aplicada en esta investigación, ayuda a concluir lo siguiente:

El presupuesto de ventas es un documento el cual se elabora para alcanzar los objetivos monetarios, por medio de la programación de las ventas estimadas a futuro de la empresa, en el caso de la empresa estudiada no realiza este documento, sólo visualizan de acuerdo con el año anterior, buscando un incremento en las ventas, pero les hace falta la elaboración de este documento para poder alcanzar los objetivos que se establezcan.

Además, el flujo de efectivo es un elemento fundamental en la planeación financiera, que va relacionado con la rentabilidad de la empresa, y que sirve para poder hacer frente a las responsabilidades y posibles contingencias, es por ello, que se debe de llevar un registro eficiente de los ingresos y los egresos que se dan en la empresa, dichos registros no se realizan de la mejor manera en La Casa del Hule, debido a una parte de los egresos no se registran, y no se cuenta con software para las ventas.

Así mismo, uno de los principales problemas a los que se enfrentan los empresarios, son los faltantes o excesos de mercancías en el almacén, es por ello que el control de inventarios toma gran importancia dentro de los elementos de la planeación financiera. El tener un control de inventarios eficiente ayuda al suministro, almacenamiento y accesibilidad de productos para minimizar los tiempos y costos, pero tomando como referencia la empresa estudiada, se pudo observar que no llevan a cabo un control de inventarios de los productos que manejan, debido a la diversidad de mercancía existente. Por lo tanto, desconoce el propietario el importe total de la cuenta de mercancías en la empresa.

También, las entidades necesitan financiamiento para llevar a cabo cada una de las estrategias de se plantean, sin embargo, la empresa caso de estudio al no tener una planeación y no establecer objetivos, señalan que no es necesario un financiamiento, sino los ingresos que se tienen son suficientes para hacer frente a sus responsabilidades, sin pensar en invertir o crecer.

De igual manera, las microempresas deben de conocer cuál es su punto de equilibrio, pues al conocerlo pueden plantear sus objetivos con mayor seguridad, y conocer la cantidad exacta de unidades que necesitan vender para obtener la utilidad que desean, por lo que La Casa del Hule, aunque no conocen el concepto deben de hacer las operaciones necesarias para obtenerlo.

Por otra parte, la empresa es comercial, por lo tanto, encontrar el costo del bien no es tan complicado para la empresa, el precio de venta está conformado por el precio del producto al que se lo vende proveedor más los gastos de compra además es calculado tomando en cuenta tres factores; la competencia, la demanda y el porcentaje de ganancia deseada por el dueño con respecto al precio de costo.

Además, los estados financieros son un medio para comunicar información de la situación financiera de la empresa, los cambios en su situación financiera y los resultados de las operaciones, a una fecha determinada, a través del balance general, el estado de flujo de efectivo y el estado de resultados, pero el propietario no los conoce, tienen una contadora, pero nunca le ha mostrado un informe financiero, por lo que desconoce si los elabora. Al no tener los informes financieros la empresa no sabe el valor de su patrimonio y la utilidad o pérdida correcta de cada ejercicio.

En resumen, los resultados obtenidos en este estudio observan que la empresa comercial de refacciones automotrices del municipio de Guasave, denominada La Casa del Hule no realiza la planeación financiera, desconocen los elementos que la componen y no tienen capacitaciones referentes al tema, pero de igual manera reconocen que existe un proceso de planeación financiera deficiente, además muestran estar de acuerdo con la idea de implementar los elementos de la planeación financiera dentro de la entidad para mejorar y seguir creciendo en el mercado de las refacciones automotrices.

REFERENCIAS

- Infante, S. (2019). *Efectos de la planeación financiera en microempresas incubadas en la Ciudad de México* [tesis de maestría, Universidad Nacional Autónoma de México]. (Disponible en: <http://132.248.9.195/ptd2019/enero/0784168/Index.html>)
- Lahire, B. 2008. "Un sociólogo en el aula: objetos en juego y modalidades". En ¿Es la escuela el problema? Perspectivas socioantropológicas de etnografía y educación, 49-60. Madrid: Trotta.
- Obez, R.M., Avalos, L.I, Steir, M.S. & Balbi, M.M. (2018). Técnicas mixtas de recolección de datos en la investigación cualitativa. Proceso de construcción de las prácticas evaluativas de los profesores. expertos en la UNNE.
- Peinado, J.A. (2019). *La planeación financiera en las microempresas comerciales en Guasave, Sinaloa, México* [tesis de maestría, Universidad Autónoma de Sinaloa, México]. Universidad Autónoma de Sinaloa, México
- Portilla, Huaman, Linarea & Herrra (2021). Incidencia de la Educación financiera de socios en la gestión financiera de una Cooperativa de Ahorro y Crédito. *Ciencia Latina Revista Científica Multidisciplinar* 5 (1), 12-13. (Disponible en: <https://ciencialatina.org/index.php/cienciala/article/view/251/338>)
- Sampieri, R. (2014). Metodología de la investigación. México: Mc Graw Hill Education
- Sampieri, R., Fernández, C. & Baptista, P. (2004). Metodología de la investigación. México: Mc Graw Hill Education
- Spradley, J. 1980. Participant Observation. Nueva York: Holt, Rinehart and Winston.