CAPÍTULO IV

PLATAFORMA DE INTELIGENCIA FINANCIERA PARA LOS EMPRENDIMIENTOS EN MÉXICO

Laura Elena Espino Barranco

Maestra en Administración. Estudiante de Doctorado en Ciencias Económico-Administrativas. Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo. Correo electrónico: lau_espino29@hotmail.com.

Martín Aubert Hernández Calzada

Doctor en Administración. Profesor Investigador de la Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo. Correo electrónico: martin_hernandez@hotmail.com.

Resumen

El objetivo de este proyecto es describir el impacto de usar una plataforma de inteligencia financiera, integrada por múltiples modelos financieros especialmente diseñados para los emprendimientos que se desarrollan en México. Es un estudio enfocado a conocer la realidad de los emprendimientos que no cuentan con una base de conocimiento en finanzas y que el uso de herramientas tecnológicas les brinda un acompañamiento para la toma de decisiones informadas mediante el fortalecimiento de capacidades dinámicas. Los datos son recopilados a través de una base de datos compuesta por 400 usuarios. Es un diseño no experimental pues no hay manipulación de datos y su impacto se mide mediante indicadores de efecto (IE), indicadores de impacto (II) e indicadores de resultado (IR). Los resultados se limitan a identificar la importancia de la inteligencia financiera como una variable que aporta beneficios y capacidades dinámicas a los emprendimientos, convirtiéndolos en negocios rentables desde una perspectiva financiera y que perduren más tiempo en el mercado y eventualmente tengan la oportunidad de crecer.

Palabras clave: capacidades dinámicas, emprendimientos, plataforma de inteligencia financiera.

FINANCIAL INTELLIGENCE PLATFORM FOR ENTREPRENEURSHIPS IN MEXICO

Abstract

The objective of this project is to describe the impact of using a financial intelligence platform, integrated by multiple financial models specially designed for the enterprises that are developed in Mexico. It's a study focused on knowing the reality of the ventures that don't have a knowledge base in finance and that the use of technological tools gives them an accompaniment to make informed decisions by strengthening dynamic capabilities. The data is collected through a database composed of 400 users. It's a non-experimental design because there is no data manipulation and its impact is measured by effect indicators (IE), impact indicators (II) and outcome indicators (IR). The results are limited to identifying the importance of financial intelligence as a variable that brings benefits and dynamic capabilities to the ventures.

Keywords: dynamic capabilities, financial intelligence platform, ventures.

Este capítulo es resultado de un proyecto de investigación en desarrollo.

Introducción

El estudio desde diversos campos, disciplinas e interés por los emprendimientos cada vez es mayor debido a la importancia y el impacto que generan en la economía de un país, pueden comenzar siendo micro o pequeños negocios, medianas e incluso como grandes empresas, lo cierto, es que indicadores como el desempleo y la inflación tienen un efecto en la calidad de vida de las personas, originando que se inicien por el camino del emprendimiento y que cada día existan nuevas formas de emprender.

De acuerdo a la revisión bibliográfica, el emprendimiento está presente desde el inicio de la humanidad, pues el hombre siempre busca la superación, aunque no todos los hombres desarrollan las capacidades para ejercer una acción emprendedora. En el ámbito de la investigación, fue a partir de los años 80's que la creación de nuevas empresas tuvo más auge y de acuerdo a Murphy (2009), el emprendimiento como tal, comienza a verse como una promesa en el ámbito de la investigación para así crear

una base teórica sólida al respecto. Para finales de los años 90's, comenzó a medirse el impacto de los emprendimientos en el desarrollo de la economía, a través de estudios comparativos entre países, las investigaciones mostraban análisis de diversas variables que influyen en el proceso de emprendimiento.

Por otra parte, es importante mencionar que no todos los emprendimientos generan ganancias significativas e incluso, no todos llegan a ser exitosos, en muchos casos se debe a la falta de conocimiento, otros por la ausencia de toma de decisiones financieras de manera informada, otros por escasez de recursos financieros y de talento clave, y otros, porque definitivamente no generan innovación alguna que pueda competir en el mercado.

La presente investigación tiene como objetivo realizar una evaluación del impacto de la Plataforma de Inteligencia Financiera a través de la aplicación de técnicas mixtas con el fin de verificar la relación de causalidad entre los multi-objetivos de la plataforma y los impactos directos e indirectos en los emprendedores usuarios. Por lo tanto, la pregunta de investigación es la siguiente: ¿Cómo una plataforma de inteligencia financiera impacta en los emprendimientos, a través de modelos de disrupción financiera que orientan a los emprendedores y contribuyen a la toma de decisiones informada?

Así mismo, se pretende comprobar las siguientes proposiciones:

Proposición 1: Los emprendimientos que usan la Plataforma de Inteligencia Financiera, cuanto mayor sea su capacidad de absorción, menor es el riesgo de permanecer en el valle de la muerte.

Proposición 2: Cuanto mayor sea la capacidad de innovación de los emprendedores que usan la Plataforma de Inteligencia Financiera, mayor será el éxito de sus emprendimientos.

Marco contextual

Actualmente, emprender implica grandes riesgos y al mismo tiempo, representa para el emprendedor una oportunidad o bien, una opción para generar ingresos que en muchos casos solo alcanza para sobrevivir. Más aún, si no se cuenta con la orientación adecuada desde el principio para poder convertirse en un caso de éxito. Es por eso, que cada vez se les presenta más información a aquellos que deciden iniciar su propio negocio, uno de los actores claves del ecosistema emprendedor es el gobierno a través de programas de apoyo dedicados a brindar mentoría especializada. Por otra parte, también existen los fondos de capital privado que apoyan al emprendedor, mediante inversiones a cambio de una pequeña participación de la empresa, incluso, también existen las plataformas de crowdfunding que coadyuvan a la obtención de inversión para que el emprendedor pueda llevar a cabo su idea de negocio.

Clasificación de los emprendimientos

Para esta investigación se considera importante mencionar los tipos de emprendimientos que existen, pues la plataforma de inteligencia financiera se adapta a cada proyecto, independientemente de su naturaleza.

Emprendimientos dinámicos o de alto impacto

Los emprendimientos dinámicos son aquellos que contribuyen a elevar el empleo, se caracterizan por incursionar con nuevos productos o servicios, dando origen a nuevas industrias. Representan menos del 5% de todas las empresas creadas en un intervalo de tiempo de un año (Cunneen & Meredith, 2007), y tienen características muy particulares, pues también se consideran a las empresas de rápido crecimiento e indudablemente contribuyen al crecimiento del empleo. Son aquellos considerados también como Emprendimientos de Alto Impacto (EAI) porque tienen la capacidad de impulsar el crecimiento económico de un país debido a su crecimiento rentable, sostenido y, además, logra un nivel de ventas significativo en un periodo de 10 años, logrando la reinversión y potencialización de la empresa. Por otra parte, también se caracterizan por aplicar el conocimiento a la innovación, a la investigación y al desarrollo

tecnológico, identificando nichos de mercado más especializados que los referentes a otros emprendimientos (Tiburcio, Godínez, Aguilar & Arámburo, 2018).

De acuerdo a Díaz & Cancino (2014), también son llamados emprendimientos por oportunidad, pues desde sus fundadores, presentan características orientadas a generar mayor competitividad y mejores capacidades para la gestión de la empresa, por ejemplo, tienen estudios universitarios de pregrado y posgrado, además de contar con una visión encaminada a un alto crecimiento acerca de su negocio. Respecto a la contribución a la economía, definitivamente son emprendimientos que contribuyen al incremento de la riqueza y el bienestar de la comunidad.

Emprendimientos por estilo de vida

Este tipo de emprendimiento es aquel que proporciona una calidad de vida razonable a los fundadores, pues su modelo de negocios es más limitado y en muchos casos, tienen una estructura organizacional familiar, lo que conlleva a la combinación de intereses personales con los de la empresa y en ocasiones impide su crecimiento. De hecho, para Balachandran & Sakthivelan (2013), son emprendimientos que se enfocan en gran medida en los objetivos personales. Aunque su impacto en la economía de un país no es directo, definitivamente sí contribuye a la creación de empresas, de la riqueza y del capital de las economías locales.

Una de las características que distingue a los fundadores de este tipo de emprendimientos, es que algunos de ellos tienen una educación técnica o universitaria, con una visión de crecimiento más limitada que en el caso de los emprendimientos de alto impacto.

Emprendimientos por necesidad

De acuerdo a la revisión de la literatura, este tipo de emprendimientos se asocia con los países en vías de desarrollo, pues no generan una aportación significativa en el crecimiento económico dentro de una economía global, sin embargo, sí tienen un impacto positivo respecto a la tasa de desempleo y son vistos como estrategias de supervivencia.

Para Lohest (2011), son empresas que nacen por la necesidad que tiene el emprendedor de tener una fuente de ingresos que le permita atender lo que su familia requiera. Así mismo, son considerados emprendimientos fundados por personas que poseen una educación básica o de nivel medio superior, sin visión de crecimiento, únicamente motivados por la necesidad de cubrir carencias básicas. Por ende, son emprendimientos con poca capacidad para generar redes de contacto y colaboración.

Para esta investigación, es importante mencionar que independientemente del tipo de emprendimientos que existen en un país, una plataforma de inteligencia financiera, es una herramienta que coadyuva a la gestión de la organización brindando elementos que ayudan al fundador a tomar decisiones financieras informadas.

Fundamentación teórica

Plataforma de Inteligencia Financiera

La revisión de la literatura indica que las plataformas digitales son consideradas como entornos virtuales orientadas a la enseñanza – aprendizaje, integrada por diversas herramientas, entre ellas, las de elaboración de contenidos, gestión de usuarios, comunicación e interacción. Ahora bien, referente a la inteligencia financiera, BBVA (2018), la define como aquella capacidad para resolver problemas referentes al dinero, no es una cualidad nata, pero depende de las aptitudes y la formación adecuada de la persona.

La plataforma de Inteligencia Financiera (IF) funciona a través de una interfaz muy común para el público en general, el chat, así es como IF se convierte en el primer asistente virtual de negocios dirigido al ecosistema emprendedor con la finalidad de coadyuvar a la educación financiera y a la toma de decisiones estratégicas encaminadas al manejo eficiente del dinero.

Emprendedor

Para Schumpeter (1950), el emprendedor es aquella persona extraordinaria que realiza innovaciones, pero que sus propias actividades provocan cambios en el mercado. Posee ciertas aptitudes que se encuentran fuera de las actividades comunes o rutinarias y producen nuevos productos. Entre sus aportaciones, caracteriza al emprendedor como alguien que posee capacidades para resolver problemas y tomar decisiones, es brillante, innovador, atrevido y con un gran sentido de la motivación, considera el entorno y sus dificultades para lograr el éxito esperado.

Otras definiciones más actuales como la de Peter Drucker, David McClelland y Harvey Leibenstein, comparten la misma contribución de Schumpeter al indicar que los emprendedores son personas con habilidades específicas, para crear, innovar y asumir riesgos, incluso en mercados que no están establecidos.

Para la presente investigación se define al emprendedor como aquella persona con capacidades y habilidades para transformar una idea, un proceso o un negocio, en algo disruptivo a través del apoyo de herramientas tecnológicas para mejorar la gestión y toma de decisiones financieras de su negocio.

Teoría de las capacidades dinámicas

Actualmente las organizaciones se enfrentan a entornos cambiantes y la teoría de las capacidades dinámicas precisamente se orienta a obtener una mejor comprensión del contexto, de cómo las empresas se enfrentan a dichas transformaciones convirtiéndolas en ventajas competitivas, desde la perspectiva de Porter (1979), pues el fortalecimiento de habilidades y aptitudes contribuye en gran medida a la rentabilidad de la empresa y en la búsqueda de aprendizaje para implementar estrategias que ayuden a superar a la competencia. La teoría de las capacidades dinámicas comprende esa relación entre el entorno y las ventajas competitivas, una visión basada en los recursos y capacidades que tiene la empresa para poder hacerle frente a los cambios. Por eso es importante retomar las principales definiciones de diversos autores y así brindar un mayor contexto acerca del impacto de las capacidades dinámicas en las organizaciones (ver cuadro 1).

Cuadro 1. Principales definiciones de Capacidades Dinámicas.

Autor	Definición
Schumpeter (1934)	Incluye el término “innovación” y entonces define a las capacidades dinámicas como la capacidad de innovación, a través de la cual se lleva a cabo el proceso de destrucción creativa y comprende características que tienen los emprendedores.
Collins (1994)	Se refiere a aquellas capacidades organizativas que pautan el cambio de las capacidades consideradas como ordinarias.
Pisano (1994)	Son las capacidades de alterar recursos, es decir, modificar las rutinas estratégicas existentes para generar estrategias nuevas que crean valor a la empresa.
Teece, Pisano y Shuen (1997)	Son aquellas habilidades de la empresa orientadas a la construcción y reconfiguración de competencias internas y externas para poder adaptarse al entorno. Representan nueve formas de ventajas competitivas.
Eisenhardt y Martin (2000)	Son procesos estratégicos y organizativos específicos orientados a la creación de valor en las empresas que se encuentran en entornos más dinámicos.
Zollo y Winter (2002)	Se refieren a las capacidades dinámicas como un patrón de actividad colectiva a través del cual, la empresa modifica sus rutinas de operación.
Winter (2003)	Son rutinas de alto nivel que se ven afectadas por el cambio, a través de inversiones que realiza la empresa para renovar sus capacidades actuales.
Teece (2007)	Son aquellas que son difíciles de imitar y son necesarias para adaptarse a las nuevas necesidades tecnológicas, para configurar el entorno, así como llevar a cabo el desarrollo de nuevos productos, procesos y modelos de negocio.
Wang y Ahmed (2007)	Comprende la orientación del comportamiento de la empresa para la modificación y recreación de los recursos y capacidades con los que cuenta y así, mantener la ventaja competitiva.

Fuente: Elaboración propia (2018) basada en Garzón (2015:116).

Ahora bien, para esta investigación se define a las capacidades dinámicas como aquellas habilidades que tienen los emprendedores para responder de manera metódica a la resolución de un problema atendiendo a su entorno interno y externo, con el fin de tomar decisiones que le ayuden a mitigar riesgos y optimizar sus propios recursos.

De acuerdo a la literatura, las capacidades dinámicas pueden ser estudiadas desde tres enfoques (Carattoli, D'Annunzio & Dupleix, 2013):

1. Capacidades dinámicas vistas como aquellas habilidades o competencias (Teece, 2012), desde esta perspectiva, la gestión estratégica juega un papel muy importante, en el que los administradores son el actor clave para el desarrollo de las capacidades.
2. Capacidades dinámicas vistas como procesos (Eisenhardt & Martin, 2000), pues permite a las organizaciones adaptarse a los cambios de acuerdo al entorno.
3. Capacidades dinámicas vistas como rutinas (Zollo & Winter, 2002), debido a la repetición de patrones dando origen a una perspectiva evolutiva y la capacidad de la empresa para poder anticiparse, evaluar y lograr la combinación de recursos.

Si bien estos tres enfoques muestran perspectivas distintas respecto a la definición de las capacidades dinámicas, representan en su conjunto una ventaja competitiva, pues se basan en el conocimiento y permite a las empresas adaptarse y generar cambios.

Por su parte, Wang & Ahmed (2007), consideran tres niveles en una jerarquía de las capacidades, identificando en el nivel cero a aquellos recursos de la organización que son esenciales para que se desarrollen las capacidades.

En el nivel 1, se ubican las capacidades de la empresa que son necesarias para conseguir un objetivo propuesto. En el nivel 2, son las capacidades esenciales o centrales de la organización, son aquellas que generan estrategias para coadyuvar a la ventaja competitiva de la empresa. Por último, en el nivel 3, se encuentran las capacidades

dinámicas, aquellos que no solo apoyan al desarrollo de ventajas competitivas, sino que, además, generan cambios de acuerdo al contexto o entorno en el que se encuentra la empresa.

Entonces, los dos enfoques presentados indican que las capacidades dinámicas requieren de un entorno dinámico al que la empresa estará expuesta y, por ende, se asume que debe adaptarse constantemente, lo cual da origen a dos componentes necesarios para permitir la adaptación: la capacidad de absorción y la capacidad de innovación.

La capacidad de absorción, Cohen & Levinthal (1990), la definen como una habilidad de la empresa para reconocer el valor que tiene la nueva información de fuentes externas, asimilarla y posteriormente aplicarla con objetivos comerciales. Para otros autores como Zahra & George (2002), el contar con esta capacidad es realmente necesario para obtener el éxito ante los diversos cambios a los que se enfrente la empresa, ya que permite el desarrollo de capacidades dinámicas y en la sostenibilidad de la ventaja competitiva.

Teece (2007), propone un modelo para explicar el concepto de capacidades dinámicas y enumera los siguientes factores que influyen en su desarrollo como los procesos para explotar la innovación complementaria; procesos para explotar los desarrollos tecnológicos; procesos para identificar los segmentos, necesidades e innovación de los clientes y, por último; el aprendizaje y dirección del conocimiento.

Respecto a la capacidad de innovación, se considera que una empresa que se adapta constantemente a los cambios, entonces muestra capacidad de innovación. Para Wang & Ahmed (2007), es la habilidad que tiene la empresa para llevar a cabo el desarrollo de nuevos productos y mercados, a través de estrategias innovadoras y procesos novedosos. Por su parte, Teece (2007), plantea que la capacidad de innovación es parte esencial dentro de las capacidades dinámicas, pues es a través de ella que se indican los procesos de investigación y desarrollo, selección de nuevas tecnologías, diseño de un nuevo modelo de negocio, así como el gobierno corporativo, entre otros.

Metodología

La metodología propuesta para esta investigación se basa en información obtenida de una base de datos de 400 usuarios que utilizan la plataforma de inteligencia financiera (IF). Se propone medir mediante indicadores de efecto (IE), indicadores de impacto (II) e indicadores de resultado (IR), la capacidad de absorción y la capacidad de aprendizaje que han obtenido los emprendedores en un periodo de tiempo determinado. Así mismo, se llevará a cabo un análisis factorial confirmatorio (AFC) para correlacionar las variables. El software estadístico usado para realizar los análisis cuantitativos es el Statistical Package for the Social Sciences (SPSS), versión 19.0

Presentación de la Plataforma de Inteligencia Financiera

La Plataforma de Inteligencia Financiera es una herramienta que emula, a través de la incorporación de una chatbot, el acompañamiento o mentoría financiera, así como estrategia que brinda un consultor o asistente de negocios. Esta plataforma tiene la premisa de que cualquier emprendedor, sin importar el nivel de educación, conocimientos financieros y experiencia, puede aplicar inteligencia financiera en su negocio. Es importante entender que la era digital es hoy en día, parte de todo el contexto humano, generando una rápida divulgación de la información y sobre todo de nuevos conocimientos que permiten potenciar el crecimiento y desarrollo humano (Gámez, Ojeda & Váldez, 2017).

La propuesta de valor de la plataforma de inteligencia financiera conocida como IF, se centra en el emprendedor tradicional que desea abrir su propio negocio y requiere como primer momento, conocer su situación actual, por lo tanto, IF obtiene un diagnóstico mediante previo análisis paramétrico acerca de la viabilidad del proyecto del emprendedor, emite recomendaciones acerca del tiempo de recuperación de la inversión, la cantidad de ventas mínimas requeridas para poder ser una empresa rentable, su capacidad de endeudamiento, el monto que se requiere para la propia operación del negocio, así como la rentabilidad esperada, entre otros elementos.

Otro elemento que contiene la propuesta de valor, es que la plataforma de IF brinda acompañamiento al emprendedor de manera sencilla, sin tecnicismos, lo cual permite al usuario tener una visión más amplia acerca de los negocios. El propósito de presentar la información con un lenguaje sencillo, es lograr que el emprendedor pueda interpretar con claridad las recomendaciones emitidas y así asegurar una mejor toma de decisiones financieras de manera informada.

Así mismo, IF tiene un gran potencial para ser una plataforma o dicho en términos de mercado, un producto totalmente escalable, desde la perspectiva tecnológica como comercial. Primero porque al ser un producto tecnológico, todos los días se trabaja en la incorporación de nuevas funcionalidades que tienen repercusión en los modelos financieros que integran la plataforma de IF, en servicios relacionados con publicidad, así como la incorporación de bases de datos.

Funcionalidad de la Plataforma de IF

IF es una plataforma web que funciona mediante una interfaz de mensaje de texto, desde un teléfono celular, computadora de escritorio o tableta. Para usar IF únicamente se requiere tener acceso a internet y registrarse con una cuenta de Facebook o Google. Desde la primera vez que el emprendedor usa la plataforma, se realiza un diagnóstico inicial con el propósito de evaluar la gestión financiera actual del proyecto de inversión o negocio ya en marcha, se genera un reporte con una serie de recomendaciones para el correcto manejo de la plataforma.

El menú de la plataforma de IF está compuesto por más de 30 modelos financieros a los que el emprendedor puede tener acceso y podrá “chatear” con IF con la intención de atender una necesidad o duda específica. En cada consulta realizada, se genera un reporte personalizado con las recomendaciones generadas de acuerdo a los datos que el mismo emprendedor le proporciona a la plataforma. Es importante mencionar que la interfaz de la plataforma de IF se desarrolla y actualiza bajo las mejores prácticas de experiencia de usuario, UX por sus siglas en inglés, lo cual permite un gran nivel de interacción y satisfacción.

Modelos que integran la Plataforma de IF

1. Cambio de precios

Realiza un profundo análisis de sensibilidad comercial, es decir, el emprendedor tendrá la oportunidad de simular el incremento o reducción de los precios de venta para todos los productos o servicios que desee. Al final, el sistema genera un diagnóstico integral respecto a los riesgos financieros que conllevan un eventual cambio de precio brindando certeza para la toma decisiones.

2. Factibilidad de proyectos

Realiza un análisis de viabilidad financiera mediante una proyección para el primer año de operación de un negocio. El emprendedor sabrá puntualmente cuánto tiempo tardará en recuperar su inversión, qué tan rentable será su proyecto, las ventas necesarias para conseguirlo, el flujo de efectivo, el capital de trabajo disponible, el índice de liquidez, los niveles de endeudamiento y capitalización, entre otros.

3. Pronóstico de ventas, integrado por dos submódulos:

Pronósticos de ventas totales de una empresa: Es una herramienta financiera primordial para tomar decisiones acertadas y sirve como base para conocer el nivel de actividad que tendrá cualquier tipo de negocio.

Pronósticos de ventas por producto/servicio: Mantener los niveles de inventarios exactos en el almacén para cada uno de los productos, o en su caso, conocer cuántos servicios se venderán dentro un período de tiempo determinado, es una de las labores más complejas para cualquier emprendedor. En este submódulo se pronostica la tendencia y comportamiento respecto a las ventas para cada producto o servicio que se desee.

4. Simulación de financiamiento, integrado por dos submódulos:

Simulador de crédito: Se trabaja un diagnóstico muy completo respecto a la capacidad de endeudamiento del emprendedor, además, se genera una tabla de pagos para visualizar el comportamiento del crédito, por otro lado, se genera un apartado para hacer consultas de pago por fechas específicas, además, de un sinfín de recomendaciones.

Simulador de arrendamiento: Se trabaja un diagnóstico muy completo referente a la capacidad de endeudamiento del emprendedor, además, se construye una tabla de pagos para visualizar el comportamiento del arrendamiento, por otro lado, se genera un apartado para hacer consultas de pago por fecha específica.

5. Estrategia profesional de ventas, integrado por cuatro submódulos:

Análisis de la competencia: En este submódulo se aplican técnicas de análisis que brindan información muy relevante respecto a los principales competidores del emprendedor, además, se genera un reporte con elementos gráficos que permiten visualizar puntualmente la posición de determinadas variables del negocio sujeto de estudio respecto a las de su competencia, dando la pauta para diferenciarse categóricamente de ella.

Valor del mercado: Dentro de este submódulo se aplican métodos para entender el potencial de cualquier proyecto o negocio en términos monetarios utilizando los tres indicadores más importantes (total del mercado disponible, mercado servido disponible y mercado objetivo).

Posición estratégica del negocio: En este submódulo se evalúa el potencial de negocio mediante un reporte detallado describiendo el momento que vive el negocio objeto de estudio en función a los factores internos y externos, y cómo estos pueden influir en el éxito o fracaso de una decisión de negocios. Hoy en día los emprendedores buscan implementar nuevas estrategias que les permitan tomar mejores decisiones con base en el análisis de todo el entorno que les rodea.

Objetivos de venta: Este submódulo guía al emprendedor paso a paso para estimar y determinar las ventas que desea alcanzar para cada uno de los productos o servicios que desee en un periodo de tiempo determinado. Para todos los emprendedores es fundamental tener claro los objetivos de venta a alcanzar, desde el inicio de año hasta el último día y comunicarlo a todos los integrantes de la empresa.

6. Análisis de la salud financiera del negocio

Ayuda al emprendedor a conocer detalladamente la rentabilidad financiera de su negocio, la capacidad que tiene para endeudarse, la cantidad de recursos financieros para hacer frente a la propia operación del negocio, la rentabilidad que generan tus activos, en fin, entre una gran cantidad de indicadores financieros claves.

7. Punto de equilibrio (¿cuánto vender?), integrado por dos submódulos:

Punto de equilibrio de un producto o servicio: El emprendedor podrá saber con exactitud el volumen de ventas y facturación mínima necesaria para que su negocio cubra los gastos fijos y variables por producto o servicio unitario.

Proyección de punto de equilibrio: Se proyecta el punto de equilibrio respecto a la operación total del negocio hasta por doce meses, generando un reporte que le permitirá al emprendedor saber con exactitud cuántos días tendrán que transcurrir para cubrir los costos totales de operación y cómo afecta en el correcto desempeño financiero, así como en la disponibilidad de dinero del negocio.

8. Margen de ganancia detallado

Un mal hábito entre los emprendedores es creer que mientras el negocio genere ventas, se obtendrán utilidades, pero desafortunadamente no es así. En este submódulo se analiza y evalúa el rendimiento que tu negocio genera mediante la venta de algún producto o servicio en particular, contemplando los costos y volumen de ventas.

9. Precio de venta (¿a qué precio vender?)

El gran problema para la mayoría de los emprendedores es que desconocen los mecanismos para definir los precios de venta ideales para sus productos y servicios. Por esta razón, en este submodelo el emprendedor podrá establecer los precios de venta ideales para cada producto o servicio que desee, con la gran ventaja de costear detalladamente cada uno de ellos.

10. Planificación de los gastos

En este submódulo el emprendedor podrá elaborar fácilmente todo un presupuesto empresarial, es decir, podrá proyectar sus ventas, ingresos extraordinarios, gastos fijos, gastos variables, pago de nóminas, impuestos, entre otros. Al final, se generará uno de los análisis más completos y útiles, con el que el emprendedor podrá saber en qué meses tendrás mayores utilidades, o en su caso alguna eventual pérdida y por qué.

Resultados

Los emprendedores que actualmente usan la plataforma, iniciaron su acompañamiento a partir de julio de 2018, por lo que la primera parte de los análisis serán realizados a partir de enero de 2019. Se pretende comprobar que el uso de la Plataforma de Inteligencia Financiera (IF) coadyuva a la capacidad de absorción y capacidad de innovación como principales componentes de las capacidades dinámicas de los emprendedores.

Dando como resultado, una mayor capacidad de absorción y de innovación, generando un menor riesgo de fracaso en sus emprendimientos. Por lo tanto, se tendrá que considerar la tasa de emprendedores que están siendo orientados bajo la metodología de la plataforma de Inteligencia Financiera (IF), la tasa de usuarios que se encuentran en la fase de creación de su modelo de negocio, tasa de usuarios potenciales, tasa de usuarios que evalúan la factibilidad de sus proyectos, tasa de usuarios que realizan proyecciones financieras y tasa de usuarios que elaboran un presupuesto. La aplicación de la inteligencia financiera mediante el uso de una plataforma tecnológica, brinda beneficios a los emprendedores, convirtiendo sus ideas en negocios rentables y perdurables en el tiempo con eventuales oportunidades de crecimiento. Cabe hacer mención, que

dicha investigación actualmente considera una base de datos de 400 usuarios que se encuentran en México, sin embargo, se comenzará una segunda etapa en la que se van a considerar emprendedores ubicados en Estados Unidos, Chile y Colombia.

Conclusiones

Es común que el emprendedor identifique demasiado tarde los problemas financieros a los que está expuesta su empresa, lo cual dificulta aún más, revertir la situación e implementar una estrategia oportuna. Por eso es importante, tener conocimiento respecto a las finanzas del negocio en todo momento, asegurando la rentabilidad y una toma de decisiones que ayuden a identificar y mitigar riesgos financieros a los que se enfrenta el emprendedor como la liquidez, endeudamiento, capacidad de pago, rentabilidad financiera, modelo de negocio, fijación de precios, costos, punto de equilibrio, financiamiento, ventas, inversiones, viabilidad financiera, entre otros.

En definitiva, el uso de herramientas tecnológicas que coadyuvan al aprendizaje y manejo de las finanzas en los emprendimientos, es de gran utilidad para asegurar el éxito y disminuir el riesgo al fracaso. Se requiere de un acompañamiento integral de un asistente de negocios que brinde información necesaria e importante para la toma de decisiones, sin embargo, muchas veces el emprendedor no cuenta con la apertura ni con la capacidad financiera para obtener una mentoría especializada, entonces deberá buscar otros medios para poder asesorarse adecuadamente.

La plataforma de Inteligencia Financiera (IF) trabaja mediante la incorporación de modelos predictivos o árboles de decisiones compuestos por una gran cantidad de información de inteligencia de negocios, que, a su vez, permiten la construcción de diagramas lógicos basados en reglas que sirven para representar y categorizar una serie de eventos que ocurren de manera sucesiva para la resolución de un problema referente al emprendimiento o al negocio como tal. Entonces, se detecta que a partir del uso de un software especializado con funciones financieras o una plataforma de inteligencia financiera, el emprendedor recibe acompañamiento y orientación para la toma de decisiones financieras informadas con el fin de desarrollar capacidades dinámicas que coadyuven al éxito organizacional.

Referencias bibliográficas

- Banco Bilbao Vizcaya Argentaria (2018). *BBVA. Inteligencia financiera: los mejores recursos para mejorarla*. Recuperado de <https://www.bbva.com/es/inteligencia-financiera-mejores-recursos-mejorarla/>.
- Balachandran, V. & Sakthivelan, M. S. (2013). *Impact of information technology on entrepreneurship (eentrepreneurship)*. Journal of Business Management & Social Sciences Research. 2(2), 51-56. Recuperado de <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.402.9790&rep=rep1&type=pdf>.
- Carattoli, M., D'Annunzio, C. & Duplex, D. (2013). *Proceso de desarrollo de capacidades dinámicas en pequeñas y medianas empresas de software*. Revista Pymes, Innovación y Desarrollo. 3, 3-32. Recuperado de <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/6353892.pdf>.
- Cohen, W. & Levinthal, D. (1990). *Absorptive Capacity: A New Perspective of Learning and Innovation*. Administrative Science Quarterly. 128-152. Recuperado de https://www.jstor.org/stable/2393553?read-now=1&seq=1#page_scan_tab_contents.
- Cunneen, D. & Meredith, G. (2007). *Entrepreneurial Founding Activities that Create Gazelles*. Small Enterprise Research, 15(1), 39-59.
- Díaz, D. & Cancino, C. (2014). *De emprendimientos por necesidad a emprendimientos por oportunidad: casos Rurales exitosos*. Universidad de Chile. 1-21.
- Eisenhardt, K. M. & Martin, J. (2000). *Dynamic capabilities: What are they? Strategic Management Journal* 21, 10-11. Recuperado de [http://mail.tku.edu.tw/myday/teaching/992/SEC/S/992SEC_T3_Paper_20100415_Eisenhardt%20Martin%20\(2000\)%20-%20Dynamic%20capabilities%20what%20are%20they.pdf](http://mail.tku.edu.tw/myday/teaching/992/SEC/S/992SEC_T3_Paper_20100415_Eisenhardt%20Martin%20(2000)%20-%20Dynamic%20capabilities%20what%20are%20they.pdf).

- Gaméz, R., Ojeda, M. & Valdez, A. (2017). *La transcomplejidad de las tecnologías de información y comunicación en la universidad desde una visión tridimensional*. En Tendencias en la investigación universitaria. Una visión desde latinoamérica. 1, 122-157. Colombia: Colección Unión Global.
- Garzón, M. (2015). *Modelo de capacidades dinámicas*. Revista dimensión empresarial. 13, 111-131.
- Lohest, O. (2011). *Opportunity and/or necessity entrepreneurship? The impact of the socio-economic characteristics of entrepreneurs*. Munich: MPRA. Recuperado de https://mpa.ub.uni-muenchen.de/29506/2/MPRA_paper_29506.pdf.
- Murphy, P. (2009). *Entrepreneurship theory and the poverty of historicism*. Journal of Management History, 15(2), 109-133.
- Porter, M. (1979). *How Competitive Forces Shape Strategy*. Harvard Busiess Review, 57 (2), pp.137-145.
- Schumpeter, J. (1950). *Capitalis, Socia- lism and Democracy*. Nueva York, NY: Harper & Row, Publishers.
- Teece, D. (2007). *Explicating Dynamic Capabilities*. The Nature and Microfoundations of (Sustainable) Enterprise Performance. Strategic Management Journal. 1319-1350. Recuperado de <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.321.5849&rep=rep1&type=pdf>.
- Teece, D.J. (2012). *Dynamic Capabilities: Routines versus Entrepreneurial Action*. Journal of Management Studies, 49: 8. Recuperado de <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/epdf/10.1111/j.1467-6486.2012.01080.x>.

- Tiburcio, M., Godínez, R., Aguilar, M. & Arámburo, A. (2018). *Mejora organizacional basada en la gestión del conocimiento para pymes de base tecnológica: estudio de caso de la empresa XYZ*. En Tendencias en la investigación universitaria. Una visión desde latinoamérica. 3, 28-43. Colombia: Colección Unión Global.
- Wang, C. & Ahmed, P. (2007). *Dynamic Capabilities: A Review and Research Agenda*. International Journal of Management Reviews. 31-51. Recuperado de <https://repository.royalholloway.ac.uk/file/591eb589-5df7-45b1-89e0-6ed34222d85d/1/Wang%20C%20IJMR%20final.pdf>.
- Zollo M. y S. G. Winter (2002). *Deliberate learning and the evolution of Dynamic Capabilities*. Organization Science, 13, 339-351. Recuperado de <https://pdfs.semanticscholar.org/ec49/86d95debcd34219ff2cfc51395e761b60755.pdf>.