

2022

La toma de decisiones organizacionales como factor de rendimiento y supervivencia de las microempresas comerciales de corabastos en Kennedy, Bogotá D.C.

Jeison Andrés Moná Ávila
Universidad de La Salle, Bogotá, jmona89@unisalle.edu.co

Follow this and additional works at: https://ciencia.lasalle.edu.co/finanzas_comercio



Part of the [Business Intelligence Commons](#)

Citación recomendada

Moná Ávila, J. A. (2022). La toma de decisiones organizacionales como factor de rendimiento y supervivencia de las microempresas comerciales de corabastos en Kennedy, Bogotá D.C.. Retrieved from https://ciencia.lasalle.edu.co/finanzas_comercio/651

This Trabajo de grado - Pregrado is brought to you for free and open access by the Facultad de Economía, Empresa y Desarrollo Sostenible - FEEDS at Ciencia Unisalle. It has been accepted for inclusion in Finanzas y Comercio Internacional by an authorized administrator of Ciencia Unisalle. For more information, please contact ciencia@lasalle.edu.co.

**LA TOMA DE DECISIONES ORGANIZACIONALES COMO FACTOR DE
RENDIMIENTO Y SUPERVIVENCIA DE LAS MICROEMPRESAS
COMERCIALES DE CORABASTOS EN KENNEDY, BOGOTÁ D.C.**

**TRABAJO DE GRADO PARA OPTAR POR EL TÍTULO PROFESIONAL EN
FINANZAS Y COMERCIO INTERNACIONAL.**

JEISON ANDRES MONÁ ÁVILA.

(63171127)

**UNIVERSIDAD DE LA SALLE.
FACULTAD DE ECONOMÍA, EMPRESA Y DESARROLLO SOSTENIBLE.
FINANZAS Y COMERCIO INTERNACIONAL
BOGOTÁ D.C**

2022

**LA TOMA DE DECISIONES ORGANIZACIONALES COMO FACTOR DE
RENDIMIENTO Y SUPERVIVENCIA DE LAS MICROEMPRESAS
COMERCIALES DE CORABASTOS EN KENNEDY, BOGOTÁ D.C.**

**TRABAJO DE GRADO PARA OPTAR POR EL TÍTULO PROFESIONAL EN
FINANZAS Y COMERCIO INTERNACIONAL.**

JEISON ANDRES MONÁ ÁVILA.

(63171127)

TUTOR:

EDWIN OSWALDO GIL MATEUS

UNIVERSIDAD DE LA SALLE.

FACULTAD DE ECONOMÍA, EMPRESA Y DESARROLLO SOSTENIBLE.

FINANZAS Y COMERCIO INTERNACIONAL

BOGOTÁ D.C

2022.

AGRADECIMIENTOS

Agradezco a los profesores y personas que formaron parte del proceso de desarrollo de esta investigación, ya que, sin sus consejos y aportes formativos, no hubiera sido posible desarrollar el presente trabajo de investigación, en especial, agradezco a mi tutor, Edwin Oswaldo Gil Mateus, quien brindó aportes significativos y profesionales los cuales sirvieron para enfocar, desarrollar y alcanzar cada uno de los objetivos de este trabajo. Por su asertividad y confianza sobre cada componente del trabajo que aclararon las ideas más complejas que pude tener, y por brindar su apoyo para finalizar de la mejor manera este trabajo.

Agradezco a cada uno de mis amigos y familiares que me dieron los consejos necesarios para solucionar cada vacío que iba surgiendo en el desarrollo del trabajo y que me causaba frustración.

A todos ustedes, mi mayor reconocimiento y gratitud.

Tabla de contenido

RESUMEN	5
ABSTRACT.....	5
1. INTRODUCCIÓN.....	6
2. MARCO TEÓRICO	8
2.1. Toma de decisiones	9
2.2. Toma de decisiones organizacionales	9
2.3. Racionalidad en las decisiones organizacionales	11
3. METODOLOGÍA.....	12
3.1. Fase 1: recolección de información y antecedentes	12
3.2. Fase 2: Desarrollo de instrumentos de recolección y análisis de resultados	12
4. RESULTADOS	13
4.1. Perfil demográfico de los microempresarios de Corabastos en Kennedy	14
4.2. Toma de decisiones, rendimiento y supervivencia del negocio	19
4.3. Sesgos en la toma de decisiones.....	23
5. CONCLUSIONES.....	25
6. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	29
7. ANEXOS	30
7.1. ENCUESTA.....	30

RESUMEN

Las microempresas tienen un papel muy importante en la economía colombiana, ya que abarcan una gran parte del mercado tanto productiva como laboralmente. Es por esto, que se torna importante entender la manera en que estas se desarrollan a través de la toma de decisiones, pues esto podría ser un factor importante para el rendimiento microempresarial en el mercado, el cual estar condicionado por la subjetividad de los microempresarios que tienen participación en la toma de sus decisiones organizacionales.

El objetivo de este estudio es identificar los determinantes de la toma de decisiones en microempresas en el sector comercial de Corabastos en Bogotá D.C. Con este fin, la pregunta de investigación es la siguiente: ¿Cómo las decisiones que toman los microempresarios en las organizaciones afectan el rendimiento y la supervivencia de estas? Teniendo en cuenta que la toma de decisiones en organizaciones tan pequeñas puede ser desarrollada de manera, técnica, experiencial o simplemente de manera indiferente.

Dicha pregunta de investigación se responde a través de una encuesta dirigida a representantes de 50 microempresas ubicadas en Corabastos, en la localidad de Kennedy de la ciudad de Bogotá D.C dividiendo dicha muestra entre negocios cuya actividad responde a la distribución de verduras y negocios de cadena fría.

El estudio encuentra tres aspectos importantes contrastados con la literatura, pasando desde la demografía de las microempresas estudiadas hasta la toma de decisiones como un factor importante en la supervivencia y rendimiento de las organizaciones para posteriormente determinar los diferentes sesgos encontrados en la toma de decisiones organizacionales de los empresarios.

Palabras claves: Decisiones organizacionales, racionalidad, microempresas, rendimiento y supervivencia.

ABSTRACT

Microenterprises have a very important role in the Colombian economy, since they cover a large part of the market both productively and labor-wise. That is why it becomes important to understand the way in which these are developed through decision-making, as this could be an important factor for microenterprise performance in the market, which is conditioned by the subjectivity of microentrepreneurs who have participation in making their organizational decisions.

The objective of this study is to identify the determinants of decision-making in microenterprises in the commercial sector of Corabastos in Bogotá D.C. To this end, the research question is this: How do the decisions made by microentrepreneurs in organizations affect their performance and survival? Taking into account that decision making in such small organizations can be developed in a technical, experiential way or simply indifferently.

This research question is answered through a survey aimed at representatives of 50 microenterprises located in Corabastos, in the town of Kennedy in the city of Bogotá D.C. dividing this sample between businesses whose activity responds to the distribution of vegetables and cold chain businesses.

The study finds three important aspects contrasted with the literature, ranging from the demography of the microenterprises studied to decision-making as an important factor in the survival and performance of organizations to subsequently determine the different biases found in the organizational decision-making of entrepreneurs.

Keywords: Organizational decisions, rationality, microenterprises, performance and survival.

1. INTRODUCCIÓN

Es la apertura de su trabajo y en general es la que más se lee por evaluadores y demás interesados. El objetivo es introducir al lector en el tema y problema de investigación estudiado, y la forma cómo se realizaron la investigación y el análisis. La introducción debe señalar de manera clara: planteamiento y contextualización del problema y pregunta de investigación, hipótesis de trabajo, objetivos, la metodología empleada, y debe hacer una presentación general de la estructura del documento.

La toma de decisiones en las microempresas de Bogotá puede afectar fuertemente la estructura y rendimiento de estas, pero dichas decisiones parten principalmente de diferentes situaciones y posturas subjetivas, por lo que, el manejo que no contempla lo técnico y racional que hay en las decisiones puede representar un efecto negativo sobre el desarrollo de las microempresas, pudiendo esto llevarlas a un estancamiento empresarial, lo que a su vez, puede representar desde un mal manejo financiero, hasta un punto de crisis para el círculo que dependa de dicha microempresa. Dicha situación, puede afectar negativamente el desarrollo que una empresa puede tener en cierto mercado, limitando así la posibilidad de éxito para su expansión y supervivencia en el mismo. Si dicho fenómeno ocurre de forma generalizada, se puede ver fuertemente afectada la economía colombiana, representando esto una disminución en la oferta de empleo y, además, una disminución en la renta de las familias que por lo general dependen de una microempresa.

La economía colombiana depende en gran parte del comercio local, como ya sabemos según el DANE (2019) las microempresas, tienen una alta influencia sobre la generación de empleo y dinamismo en el mercado, dichas empresas están constantemente expuestas a diferentes situaciones, que pueden estar condicionadas por la subjetividad de quien tome las decisiones organizacionales de la misma. Esta dinámica representa gran reto para las microempresas en Colombia. Teniendo en cuenta que, como lo dice Quintana (2012) cada empresa debe tomar decisiones para definir su futuro y en consecuencia su posición en el mercado, sabiendo aun así que no toda decisión que se crea buena podría serlo, este trabajo de investigación se torna importante ya que permite evidenciar cuales son las principales situaciones que pueden llegar a afectar dichas empresas, entendiendo estas situaciones como la necesidad de toma de decisiones individuales, ya sean financieras, de mercado u organizacionales, y como esto afecta el rendimiento organizacional de las mismas, analizadas bajo el marco de diferentes teorías explicativas sobre los aspectos que rodean la toma de decisiones, aplicadas en este caso, a las microempresas de Corabastos en el sector de Kennedy, en Bogotá D.C.

A partir de lo anterior, surge la pregunta problema: ¿Cómo las decisiones que toman los microempresarios en las organizaciones afectan el rendimiento y la supervivencia de estas? Dicha pregunta surge a la par con la siguiente hipótesis: La buena gestión de toma de

decisiones tiene una alta influencia en el rendimiento organizacional de las microempresas del sector de Corabastos en Kennedy, Bogotá.

Con el fin de responder a lo anterior, la investigación se rigió con el siguiente objetivo general: Identificar los determinantes de la toma de decisiones en microempresas en el sector comercial de Corabastos en Bogotá D.C. Dicho objetivo tendrá tres objetivos específicos, primero, caracterizar los principales aspectos demográficos y organizacionales de los microempresarios. Segundo, estructurar los procesos subyacentes de toma de decisiones en tales microempresas y su relación con el rendimiento de la organización, y finalmente, analizar los principales sesgos y errores que tienen las microempresas a la hora de tomar decisiones organizacionales.

El enfoque metodológico es cuantitativo descriptivo, ya que se buscó analizar los diferentes escenarios referentes a la toma de decisiones organizacionales con el fin de cuantificar y medir el impacto de estas decisiones en las microempresas, de tal forma que se puedan representar de forma estadística y estandarizada los resultados que se obtengan. Para lograr los objetivos se utilizaron fuentes de información primarias, y el instrumento de recolección se basará en encuestas enfocadas en lo organizacional, como lo técnico y lo financiero. Dichas encuestas se aplicaron a microempresas ubicadas en Corabastos, específicamente en Kennedy, la cual cuenta con una población de microempresas total de 174 según la Cámara de comercio de Bogotá (2020), de la cual, la muestra será de $n= 50$ microempresas que serán encuestadas divididas en 25 empresas de cadena fría y 25 empresas de distribución de verduras.

El documento se desarrolló empezando por el marco teórico, en donde se dividieron las principales ramas y teorías que rigieron la base teórica de la investigación. Posteriormente se presentó la metodología, en donde se describieron las fases correspondientes a cada acción realizada para el cumplimiento y solución de las incógnitas planteadas en la investigación. A partir de esto se describieron los resultados los cuales se presentan con un análisis para así plasmar las conclusiones que arrojó el estudio.

2. MARCO TEÓRICO

Los siguientes son los referentes teóricos que representan posturas e ideas significativas para la fundamentación teórica del presente proyecto de investigación, haciendo un recorrido

amplio en la toma de decisiones organizacionales desde enfoques estratégicos y racionales hasta individuales y experienciales.

2.1. Toma de decisiones

Existen diferentes tipos de decisiones en las organizaciones, las cuales son descritas por Melinkoff (1968), empezando con las decisiones estratégicas, que tienen un alto grado de complejidad, ya que implican encontrar diferentes formas de estudiar las causas, efectos y problemas de la situación para así llegar a definir diferentes posibilidades. Luego el autor describe las decisiones tácticas como decisiones que son cotidianas, frecuentes y no tienen una afectación en una organización. Después de esto el autor explica que hay decisiones que se toman según el grado de incertidumbre, las cuales, pueden aparecer en situaciones simples hasta situaciones sumamente complejas en las que una decisión puede afectar en gran medida la situación de la organización. Finalmente, el autor aclara que hay decisiones colectivas o individuales, las cuales se diferencian básicamente en que unas son tomadas desde un solo punto de vista totalmente aislado de los demás, mientras que las colectivas, se componen de diferentes ideas de los individuos pertenecientes a la organización. Las decisiones colectivas tienen más probabilidad de éxito ya que pueden planearse de una forma mucho más completa.

Teóricamente las decisiones que tomen las personas se explican por medio de la elección racional, en donde cada decisión se basa en una comparación de costes y beneficios sobre diferentes alternativas, Quintana (2012) afirma que estas trabajan con el fin de tomar una decisión óptima. Luego, relacionando esto con la economía, encontramos que las empresas son fuertemente influenciadas por la competencia, esto tiene efectos como la tendencia a optimizar las utilidades de su operación, y la competencia latente en el mercado hace que estas busquen sobrevivir en el mismo de diferentes formas para tener una posición importante.

Aun así, el autor resalta que, en la práctica, las personas no tienen la disponibilidad y recursos suficientes para llegar a tomar la mejor decisión posible sobre una situación, lo que implica que la competencia en el mercado no es tan buena como podría llegar a ser y que además dependerá de los recursos de las empresas.

2.2. Toma de decisiones organizacionales

El papel del entorno organizacional e institucional explicado por Otero (2009), es crucial para el proceso de toma de decisiones de los actores tanto individuales como grupales. La plausibilidad del actor se incluye en el contexto de una organización que tiene una clara representación administrativa con los correspondientes objetivos, procesos y resultados. Esto requiere que se consideren al menos dos operadores clave. La primera es que el entorno organizacional a menudo existe a nivel institucional y constituye el marco que facilita la toma de decisiones. Por otro lado, los mismos factores facilitan o interfieren con las decisiones de los agentes. Es decir, es un factor que influye cuando un actor tiene que tomar una decisión en la organización. Por eso, Otero (2009) reivindica que el aspecto que más influye es el metodológico. Así es como se ven la jerarquía, la influencia, la comunicación, la eficiencia y la coordinación. Todos ellos son realmente visibles para una organización. En el enfoque de Simon Herbert, se refieren a la racionalidad instrumental como un tipo de proceso, que es una prioridad en su concepto de evolución adaptativa. Nuevamente, sobre la base de los aspectos sociales necesarios para la convivencia humana y de la dimensión artificial (consecución de objetivos cada vez más sofisticados, lejos de la "necesidad primaria" del hombre).

La forma en que los agentes toman decisiones tiene prioridad en las áreas en las que trabajan las agencias gubernamentales. Evidentemente, este problema afecta a las personas de la organización, a los asociados a la organización y a quienes la gestionan. Por ello, Castro (2011) también considera al administrador como un tomador de decisiones. Asimismo, indica el rumbo de planes futuros o acciones planificadas que requieren toma de decisiones y están relacionadas con la capacidad de innovar, otro factor que se valora mucho en la actualidad.

El autor recuerda que, la "organización" y no el "mercado" es lo que llevan los distribuidores a tomar sus decisiones financieras. Si bien son entidades sociales compuestas por individuos, tienen los rasgos característicos de agentes simples. No son como "mercados" de mal gusto, están formados por grupos de personas. Castro (2011), concluye que, básicamente muchas personas están interesadas en los fenómenos de toma de decisiones y las soluciones a los problemas humanos. Es así entonces como se ve mucho más compleja la toma de decisiones si se entiende la diferencia que puede haber entre una persona u otra, por tanto, el criterio de

una decisión puede condicionarse tanto de situaciones sociales externas, como de situaciones individuales encasilladas en la subjetividad.

2.3.Racionalidad en las decisiones organizacionales

El conocimiento de los resultados de una decisión, son una base importante para la toma de decisiones tal como lo describe Simon (1957), quien además compara una toma de decisiones “buena”, con la manera en la que se calculan las variables económicas de una empresa para obtener ganancias. Es así como el autor pone a colación la importancia de los medios y los fines que se relacionan con el hecho y el valor de este, en donde, la lógica de la toma de decisiones define al fin como una simple herramienta que se mueve para conseguir objetivos puntuales, en donde la racionalidad busca la profundización y creación de cadenas jerárquicas entre los medios y los fines. Simon (1957) aclara que esta situación se ve desde los escenarios más simples, como caminar hacia un objetivo, hasta las situaciones más extensas, como el hecho de caminar hacia un objetivo teniendo miles de objetivos más que puedan condicionar que medio se tomará para llegar a dicho fin. En términos generales, el comportamiento se puede ver condicionado por los elementos ya mencionados, de tal forma que se acople al enfoque administrativo, en donde el buen manejo de las situaciones, la delimitación de objetivos y el análisis subjetivo combinado con el subjetivo, determinará la racionalidad en las decisiones organizacionales de los sujetos.

La racionalidad de las decisiones no solo es importante desde el punto de vista internacional, Ospina (2011) explica que las decisiones financieras de una empresa sin importar su tamaño pueden definir la sostenibilidad de las mismas a mediano y largo plazo, y pone específica que una buena planificación de los presupuestos, producción y distribución del dinero son aspectos fundamentales para el rendimiento de las empresas. El autor además enfatiza en cómo los costos de las empresas se comportan en función de lo expuesto anteriormente; los costos fijos son significativamente afectados por el volumen de ventas de una empresa.

Según Schank y Govindarajan (1998), la gestión financiera que parte desde una planificación racional y estratégica que busque acabar con los problemas financieros reincidentes en la empresa, tiene una mayor probabilidad de mantener su rentabilidad, dicha postura estratégica hace énfasis en la gerencia de los costos e implica que quien la efectúe tenga en cuenta todas

las variables disponibles para la toma de decisiones partiendo de los factores internos de la empresa hasta los factores exógenos pertenecientes al comportamiento del mercado

3. METODOLOGÍA

A continuación, se presentarán las diferentes fases por las cuales se desarrolló el estudio pasando por la recolección de información teórica y contextual hasta el desarrollo de instrumentos de recolección y métodos de análisis y obtención de datos necesarios para el cumplimiento de los objetivos en función de la coherencia con lo propuesto en el presente estudio.

3.1. Fase 1: recolección de información y antecedentes

Se realizó una revisión bibliográfica y contextual enfocada en la toma de decisiones, lo organizacional, las microempresas y el conductismo que rige estos aspectos para así poder identificar a fondo cual sería el enfoque argumentativo y metodológico. Con base a todo lo investigado y las incógnitas generadas a partir de esto, se plantearon los pasos a seguir para el desarrollo del estudio.

3.2. Fase 2: Desarrollo de instrumentos de recolección y análisis de resultados

El corte metodológico del estudio fue cualitativo descriptivo, y el instrumento de recolección se basó en encuestas; cabe aclarar que la información recolectada a través del instrumento de recolección fue totalmente primaria, empezando por la creación de una encuesta piloto que brindara de forma precisa las necesidades que tenía esta para el correcto desarrollo del estudio. En principio, se encuestaron 15 microempresarios por medio de la encuesta piloto, posteriormente, partiendo de los resultados encontrados allí se investigaron 50 empresas divididas en dos actividades, empresas de distribución de verduras y empresas de cadena fría, indagando en las diferentes prácticas de los microempresarios a través de sus decisiones, de tal forma que se pudo determinar cuáles son las que más pueden afectar el rendimiento de la organización, teniendo en cuenta el área en la que se enfocaban dichas prácticas, y su influencia en lo organizacional y financiero, realizando un contraste entre empresas de distribución de verduras y empresas de cadena fría.

La encuesta que se realizó de manera oficial para la muestra elegida se aplicó a través de un grupo de una red social con más de 25.000 miembros de los cuales se buscaron los empresarios con una microempresa en Corabastos de Kennedy cuya actividad fuera distribución de verdura o de alimentos de cadena fría.

Los resultados obtenidos a través de la encuesta oficial realizada a las 50 microempresas y divididas en 25 empresas de comercio de verduras y 25 empresas de comercio de cadena fría. Posteriormente se estudiaron los principales sesgos o errores que causan que la toma de decisiones sea ineficiente en las microempresas, de tal forma que se pudo cuantificar porcentualmente los diferentes escenarios para traducirlos en diferentes causas y efectos relevantes para el estudio. Los resultados fueron procesados a través de tablas con información porcentual dividida en actividad de la empresa junto a una vista porcentual general del escenario descrito por cada tabla. Además, se representó por medio de gráficos cruzados cada resultado obtenido para mejor entendimiento del análisis.

3.3. Fase 3: Determinantes del análisis de resultados

Luego, se determinaron cuáles son los principales puntos que potencian la toma efectiva de decisiones en las empresas estudiadas, de tal forma que su pudo representar la relación que hay entre un aspecto subyacente de la toma de decisiones y los buenos resultados de la actividad de los negocios. Principalmente se buscó determinar diferentes datos de los microempresarios, pasando la edad, el sexo, nivel de educación, tiempo de actividad empresarial y diferentes situaciones financieras negativas para así relacionar esto con las diferentes formas de toma de decisiones financieras y organizacionales.

Uno de los principales puntos del análisis de datos se basa en cómo los negocios se vieron afectados debido a una mala decisión financiera en relación con el menor ingreso mensual que obtuvieron en el último año de operación para así realizar un análisis comparativo con ayuda de los costos fijos medios que suelen tener cada uno de los negocios con el fin de determinar la importancia que tiene la toma de decisiones en aspectos financieros que pueden determinar la rentabilidad y supervivencia de una microempresa.

4. RESULTADOS

4.1. Perfil demográfico de los microempresarios de Corabastos en Kennedy

Se clasificaron los datos de edad conforme a las etapas de ciclo de vida definidas por el MINSALUD (2022), en donde se mide desde la juventud, que va de los 14 a los 26 años, adultez, que va de los 27 a los 59 años y finalmente, persona mayor, que va de 60 años en adelante, en este caso todos los encuestados son de la categoría de adultez.

El nivel educacional se dividió en 4 niveles dados por el Ministerio de Educación (2022), empezando con la primaria, la cual va de preescolar hasta quinto de primaria, bachillerato, que va de sexto hasta once de bachillerato, nivel técnico que implica un grado de especialización en algún área de carácter operativo e instrumental y finalmente, nivel profesional, la cual implica un enfoque formalizado que implica una especialización amplia sobre una o varias áreas con un fin común.

Se generó una comparación entre las empresas cuya actividad se basa en la distribución de verduras con las empresas de distribución de alimentos de cadena fría de la siguiente forma:

Nivel educativo	Actividad de la empresa		Total general
	Cadena fría	Distribución de verduras	
Bachillerato	24%	48%	36%
Primaria	8%	4%	6%
Profesional	48%	24%	36%
Técnico	20%	24%	22%
Total general	100%	100%	100%

Tabla 1. Nivel educativo de los empresarios. Fuente: Elaboración Propia.

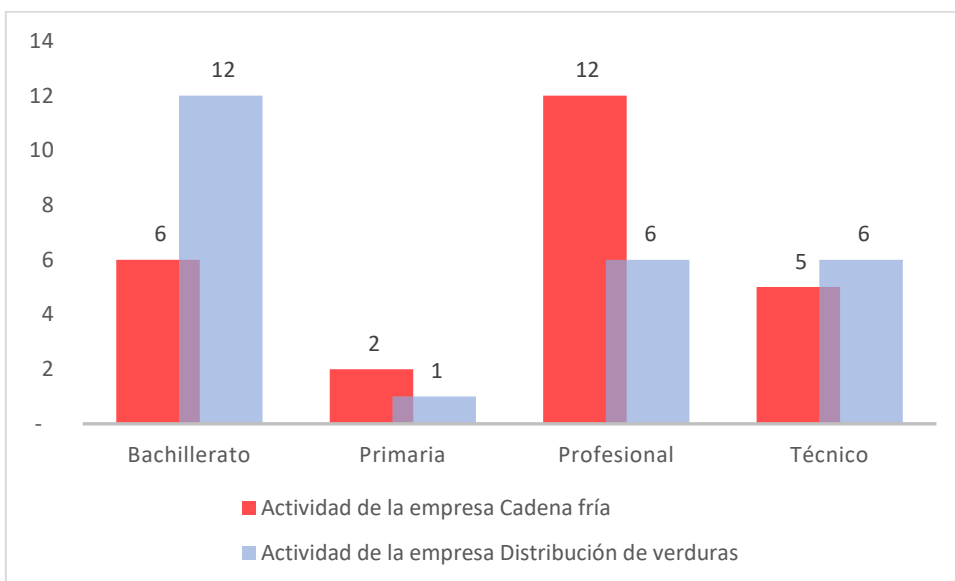


Gráfico 1. Nivel educativo de los empresarios. Fuente: Elaboración Propia.

Al analizar el nivel educacional de los empresarios según su actividad, se puede observar que mientras un 48% de los encuestados de distribuidoras de cadena fría tienen un nivel de educación profesional, otro 48% de los empresarios encuestados de distribuidoras de verduras tienen un nivel de educación de bachillerato siendo el 48% para ambas partes equivalente a 12 de los encuestados por cada actividad de las microempresas. Así mismo, un 24% del total de los encuestados de los distribuidores de cadena fría tienen un nivel educacional de bachillerato y otro 24% del total de los encuestados de las distribuidoras de verduras tiene un nivel educacional universitario. En términos generales, solo un 6% del total de los encuestados cuenta con un nivel educacional de primaria y un 22% del total de los encuestados cuenta con educación técnica.

Género	Actividad de la empresa		Total general
	Cadena fría	Distribución de verduras	
Femenino	68%	44%	56%
Masculino	32%	56%	44%
Total general	100%	100%	100%

Tabla 2. Género de los empresarios. Fuente: Elaboración Propia.

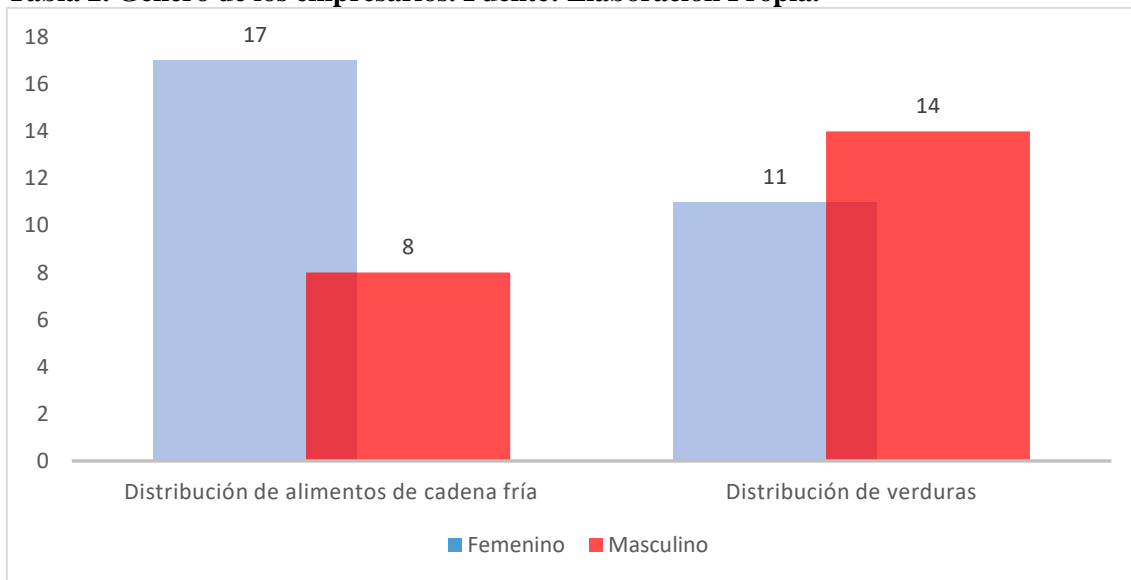


Gráfico 2. Género de los empresarios. Fuente: Elaboración Propia.

Se puede observar que en los establecimientos de cadena fría prevalece el sexo femenino siendo este el 68% del total de los encuestados de dicha actividad, y que solo el 32% pertenece al sexo masculino, la diferencia porcentual en dichos datos es del 34%, mientras que en los negocios de distribución de verdura la diferencia porcentual entre el género masculino y el femenino es del 12%, siendo en este caso el sexo masculino el porcentaje

mayor (Tabla 2, Gráfico 2)

Para lograr delimitar los años de actividad de las microempresas se dividió por rangos de la siguiente manera: Empresas con actividad entre 0 a 2 años, 2 a 5 años, 5 a 10 años y finalmente más de 10 años (no se encontraron microempresas de más de 10 años de actividad)

Años de actividad	Actividad de la empresa		Total general
	Cadena fría	Distribución de verduras	
De 0 a 2 años	16%	36%	26%
De 2 a 5 años	68%	52%	60%
De 5 a 10 años	16%	12%	14%
Total general	100%	100%	100%

Tabla 3. Años de actividad de los negocios. Fuente: Elaboración Propia.

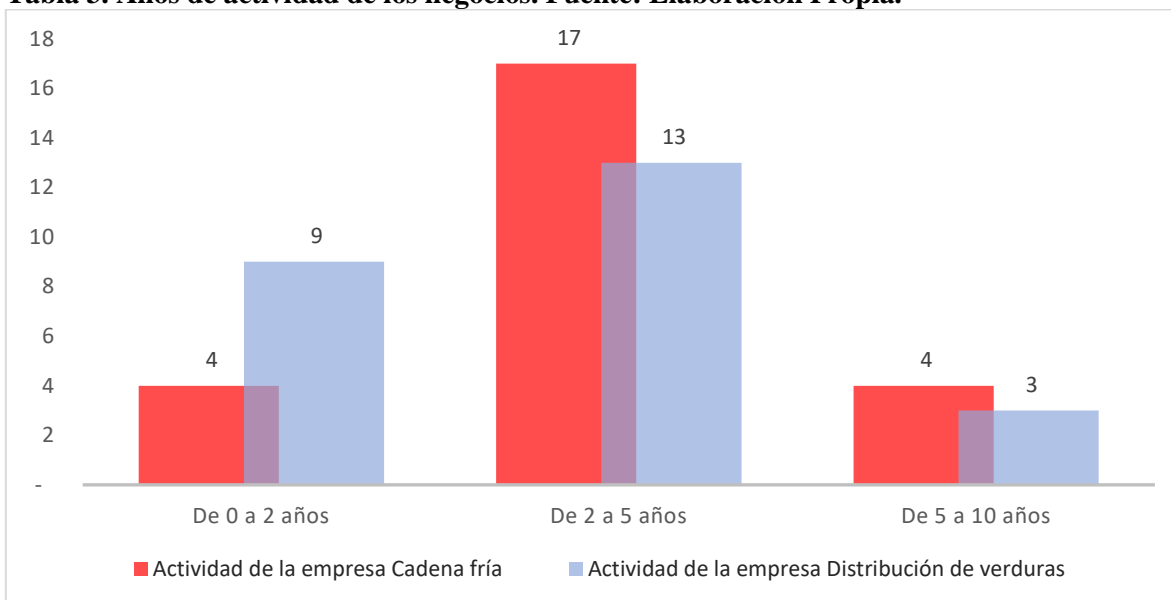


Gráfico 3. Años de actividad de los negocios. Fuente: Elaboración Propia.

En este caso las microempresas con actividad entre 2 a 5 años tienen un mayor peso porcentual en ambos tipos de empresas significando el 68% para microempresas de cadena fría y un 52% para empresas de distribución de verduras. Por otra parte, las microempresas con una actividad entre 0 a 2 años representan el 16% para negocios de cadena fría y el 36% para empresas de distribución de verduras y finalmente, las microempresas con una actividad entre 5 a 10 años representan el 16% para negocios de cadena fría y el 12% para empresas de distribución de verduras. Esto quiere decir que la mayoría de las empresas estudiadas llevan su actividad por entre 0 a 5 años; el porcentaje acumulado en este rango es de 84% para empresas de cadena fría y de 88% para empresas de distribución de verduras.

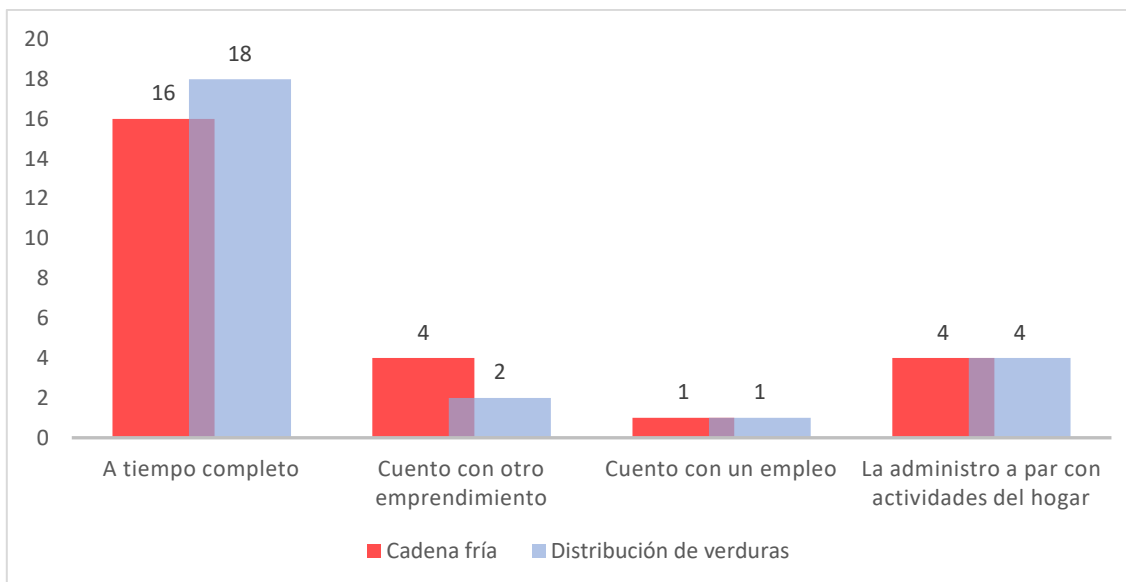


Gráfico 4. Modo de administración de los negocios. Fuente: Elaboración Propia.

En cuanto a la administración de los negocios estudiados, se encontró que la mayoría de los dueños de estos se dedican a tiempo completo a la administración de la empresa, siendo un 64% en negocios de cadena fría y un 72% para negocios de distribución de verduras. Un 16% de los encuestados de negocios de cadena fría cuentan con otro emprendimiento y un 8% en los negocios de distribución de verduras, solo un 4% de los encuestados en ambos tipos de actividad por empresa cuentan con un empleo y un 16% administra su negocio a la par con actividades del hogar en ambos tipos de actividad también (Gráfico 4, tabla 4)

Administración de la empresa	Actividad de la empresa		Total general
	Cadena fría	Distribución de verduras	
A tiempo completo	64%	72%	68%
Cuento con otro emprendimiento	16%	8%	12%
Cuento con un empleo	4%	4%	4%
La administro a par con actividades del hogar	16%	16%	16%
Total general	100%	100%	100%

Tabla 4. Modo de administración de los negocios. Fuente: Elaboración Propia.

Un 80% de los negocios de cadena fría y un 88% de los negocios de distribución de verduras dependen directamente de su emprendimiento, lo que quiere decir que cualquier problema financiero que pueda afectar la empresa, afectará el núcleo familiar y capacidad adquisitiva del mismo en función de los negocios cuyos empleados sea el núcleo familiar del empresario.

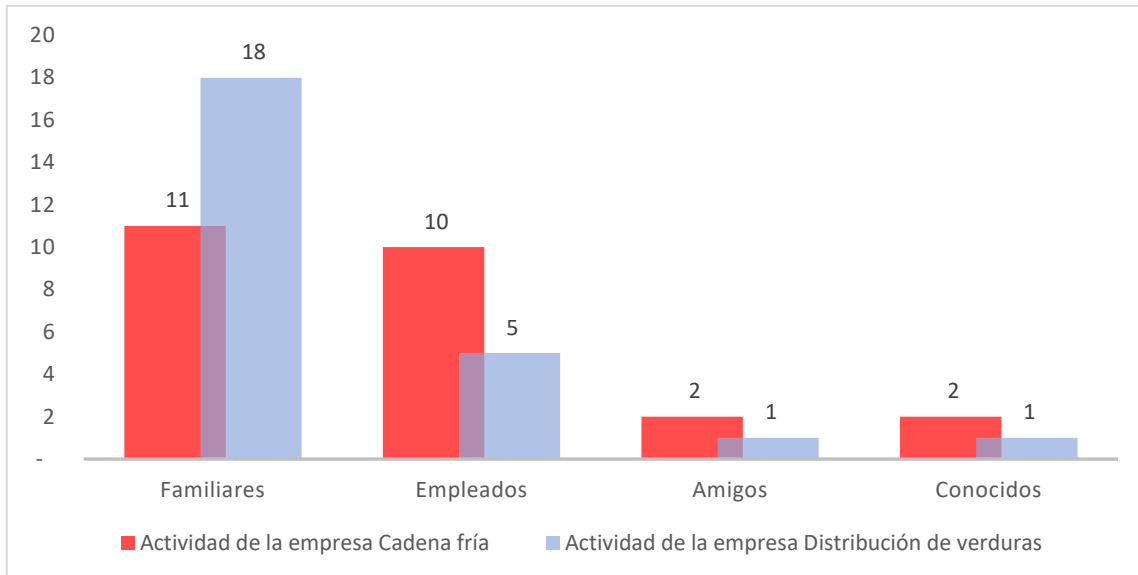


Gráfico 5. Relación de los empresarios con quienes conforman el negocio. Fuente: Elaboración Propia.

Se puede observar que los microempresarios cuyo personal tiene una relación familiar con ellos representa el 44% para negocios de cadena fría y un 72% para negocios de distribución de verduras, la diferencia porcentual en los dos tipos de actividad es del 30%. Por otra parte, el 40% de los microempresarios de negocios de cadena fría cuentan con empleados con los que no tienen otro tipo de relación, en el caso de las distribuidoras este porcentaje es del 20%. En cuanto a las microempresas conformadas por amigos o conocidos del dueño del negocio este porcentaje es del 8% en ambos casos respectivamente para los negocios de cadena fría y 4% en ambos casos respectivamente para los negocios de distribución de verduras también (Gráfica 5, tabla 5)

Relación de quienes conforman la empresa	Actividad de la empresa		Total general
	Cadena fría	Distribución de verduras	
Familiares	44%	72%	58%
Empleados	40%	20%	30%
Amigos	8%	4%	6%
Conocidos	8%	4%	6%
Total general	100%	100%	100%

Tabla 5. Relación de los empresarios con quienes conforman la empresa. Fuente: Elaboración Propia.

caracterizar los principales aspectos demográficos y organizacionales de los microempresarios. Segundo, estructurar los procesos subyacentes de toma de decisiones en tales microempresas y su relación con el rendimiento de la organización, y finalmente, analizar los principales sesgos y errores que tienen las microempresas a la hora de tomar decisiones organizacionales.

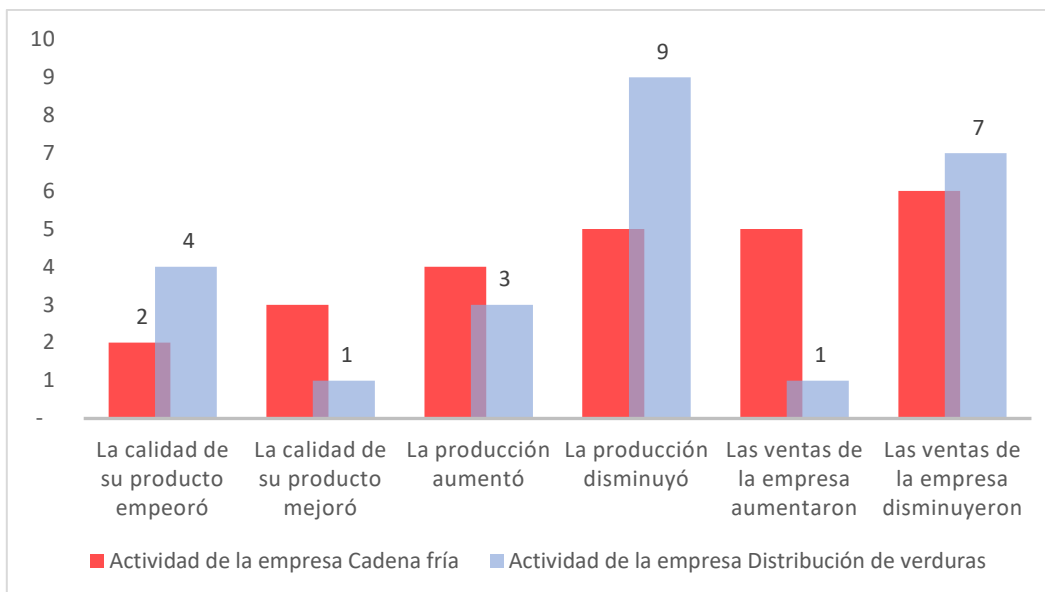


Gráfico 6. Efecto de la toma de decisiones financieras de los empresarios. Fuente: Elaboración Propia.

El 52% de los negocios de distribución de cadena fría tuvieron consecuencias negativas después de una toma de decisiones en el último año, en el caso de los negocios de verduras dicho dato fue del 80%. El 48% de los negocios de distribución de verduras tuvieron consecuencias positivas en su toma de decisiones, en el caso de los negocios de verduras fue solo un 20%; los efectos se dividieron en calidad del producto, comportamiento de las ventas y nivel de producción.

Efecto de la toma de decisiones	Actividad de la empresa		Total general
	Cadena fría	Distribución de verduras	
La calidad de su producto empeoró	8%	16%	12%
La calidad de su producto mejoró	12%	4%	8%
La producción aumentó	16%	12%	14%
La producción disminuyó	20%	36%	28%
Las ventas de la empresa aumentaron	20%	4%	12%
Las ventas de la empresa disminuyeron	24%	28%	26%
Total general	100%	100%	100%

Tabla 6. Efecto de la toma de decisiones financieras de los empresarios. Fuente: Elaboración Propia.

4.2. Toma de decisiones, rendimiento y supervivencia del negocio

Para poder hallar la relación entre las decisiones tomadas y su efecto en el rendimiento y supervivencia de la empresa se indagó en diferentes factores como los ingresos mensuales, los costos mensuales y el menor ingreso mensual de cada empresa en el último año relacionándolo con una toma de decisiones experiencial. Posteriormente se definió que

empresas según su actividad lograron recuperarse o no de dicho ingreso tan bajo y si este logró cubrir sus costos fijos, relacionando dicha situación con factores de toma de decisión como quienes toman las decisiones en la empresa, que opciones se tienen en cuenta a la hora de tomar una decisión financiera y demás factores pertinentes para la investigación.

Se dividieron los resultados en base a las empresas que a partir de una toma de decisiones financieras tuvieron un efecto negativo en sus ingresos y que no lograron recuperarse o viceversa para así encontrar los determinantes y aspectos relevantes que conforman cada grupo de empresas según su recuperación.

Ingreso y recuperación	Actividad de la empresa		Total general
	Cadena fría	Distribución de verduras	
No se recuperó	40%	36%	38%
Entre 1,000.000 y 2'500.000 de pesos	12%	12%	12%
Entre 2'500.000 y 4'500.000 de pesos	24%	20%	22%
Entre 5,500.000 y 7'000.000 de pesos	4%	0%	2%
Entre 7'000.000 y 10'000.000 de pesos	0%	4%	2%
Se recuperó	60%	64%	62%
Entre 1,000.000 y 2'500.000 de pesos	4%	12%	8%
Entre 2'500.000 y 4'500.000 de pesos	8%	28%	18%
Entre 5,500.000 y 7'000.000 de pesos	40%	24%	32%
Más de 10'000.000 de pesos	8%	0%	4%
Total general	100%	100%	100%

Tabla 7. Ingreso y recuperación de las empresas. Fuente: Elaboración Propia.

El 40% de los negocios de cadena fría no se recuperaron de un ingreso menor al que siempre reciben, mientras que en los negocios de verduras dicho dato fue del 36%. Los porcentajes restantes para ambas empresas representan los negocios que si se recuperaron. En el caso de quienes no se recuperaron los ingresos van en la mayoría desde 1'000.000 de pesos hasta 4'500.00 y, por otra parte, los negocios que si se recuperaron de distribución de cadena fría ganan en su mayoría entre 5'500.000 y 7'000.000 de pesos, para el caso de negocios de distribución de verduras los ingresos están más distribuidos en el rango de 1'000.000 a 7'000.000 de pesos, sin embargo, del 64% un 52% percibe ingresos entre 2'500.000 y 7'000.000 de pesos (Tabla 7). Shank y Govindarajan (1998) hacen énfasis en la importancia de mitigar estos ingresos por medio de una buena planificación y administración de la estructura financiera. La no recuperación de los negocios responde a diferentes sesgos de la toma de decisiones financieras de los empresarios, lo que implica una ausencia del buen manejo interno de la empresa, situación que, según los autores son determinantes para la rentabilidad de la empresa.

Menor ingreso y recuperación	Actividad de la empresa		Total general
	Cadena fría	Distribución de verduras	
No se recuperó	40%	36%	38%
Entre 1'000.000 y 2'000.000 millones de pesos	16%	8%	12%
Entre 2'000.000 y 3'500.000 millones de pesos	0%	12%	6%
Menos de 1'000.000 de pesos	20%	16%	18%
No generó ingresos	4%	0%	2%
Se recuperó	60%	64%	62%
Entre 1'000.000 y 2'000.000 millones de pesos	8%	20%	14%
Entre 2'000.000 y 3'500.000 millones de pesos	12%	12%	10%
Entre 3'500.000 y 5'000.000 millones de pesos	24%	12%	18%
Entre 5'000.000 y 7'000.000 millones de pesos	16%	20%	20%
Menos de 1'000.000 de pesos	0%	0%	0%
No generó ingresos	0%	0%	0%
Total general	100%	100%	100%

Tabla 8. Menor ingreso en relación con la recuperación de los negocios. Fuente: Elaboración Propia.

De las empresas de cadena fría que no lograron recuperarse el menor ingreso fue de entre 2'000.000 y 0 pesos colombianos, mientras que para los negocios de distribución de verduras el menor ingreso fue de entre 1'000.000 y 3'500.000 de pesos, en los negocios que si se recuperaron para ambos tipos de negocios ninguno recibió menos de un millón de pesos.

Según Ospina (2011), para que las empresas puedan tener una viabilidad en el mercado, el cubrimiento de los costos fijos es crucial, ya que un desatendimiento del mismo puede significar el impago a los proveedores, empleados y demás servicios necesarios para el desarrollo de la actividad de la empresa.

Costos y recuperación	Actividad de la empresa		Total general
	Cadena fría	Distribución de verduras	
No se recuperó	40%	36%	38%
Entre 1'000.000 y 2'000.000 millones de pesos	24%	16%	20%
Entre 2'000.000 y 3'500.000 millones de pesos	12%	8%	10%
Entre 3'500.000 y 5'000.000 millones de pesos	4%	20%	6%
Menos de 1'000.000 de pesos	0%	0%	2%
Se recuperó	60%	64%	62%
Entre 1'000.000 y 2'000.000 millones de pesos	50%	54%	52%
Entre 2'000.000 y 3'500.000 millones de pesos	2%	6%	5%
Entre 3'500.000 y 5'000.000 millones de pesos	4%	4%	3%
Entre 5'000.000 y 7'000.000 millones de pesos	4%	0%	2%
Total general	100%	100%	100%

Tabla 9. Costos en relación con la recuperación de los negocios. Fuente: Elaboración Propia.

De las empresas que no se recuperaron en rango de costos se mueve entre 1'000.000 y 5'000.000 de pesos, en el caso de los negocios de cadena fría el 24% de los negocios deben cubrir entre 1'000.000 y 2'000.000 de pesos mensuales para sus costos fijos, en el caso de los negocios de verduras dicho dato es del 16%. El 10% del total de los negocios que no se

recuperaron tienen unos costos de entre 2'000.000 a 3'500.000 y para el caso de los negocios de verduras se encuentran costos que van entre 3'500.000 a 5'000.000 para el 20% de los negocios que desarrollan esta actividad. En el caso de los negocios que si se recuperaron el 52% del total de los negocios de esta sección tienen costos de entre 1'000.000 a 2'000.000 de pesos. Se encuentra que una toma de decisiones que afecta negativamente la estructura financiera de la empresa, según Ospina (2011) puede llevar a esta a una imposibilidad de pago de costos fijos, causando serios problemas en la rentabilidad del negocio y finalmente, dificultando su supervivencia en el mercado.

Recuperación y decisión	Actividad de la empresa		Total general
	Cadena fría	Distribución de verduras	
No se recuperó	40%	36%	38%
Compra de insumos con un precio muy alto	0%	4%	2%
Mal distribución del dinero	16%	16%	16%
No se planificó lo que se haría en dicho mes	20%	12%	16%
Se pausó la operación del negocio	4%	4%	4%
Se recuperó	60%	64%	62%
Compra de insumos con un precio muy alto	28%	24%	26%
Mal distribución del dinero	24%	24%	24%
No se planificó lo que se haría en dicho mes	8%	12%	10%
Se pausó la operación del negocio	0%	4%	2%
Total general	100%	100%	100%

Tabla 10. Decisión tomada y recuperación de las empresas. Fuente: Elaboración Propia.

En ambos tipos de empresas que no se recuperaron, la razón por la que sus ingresos fueron tan bajos en su mayoría fue debido a una mala distribución del dinero y a una mala planificación siendo en ambos casos un 26% acumulado en estas dos opciones. Para las empresas que si se recuperaron en ambos casos la mayoría de los casos las razones fueron Compra de insumos a un precio muy alto, mal distribución del dinero y una mala planificación (Tabla 10). El 40% de los encuestados que no se recuperaron en ambos casos no ha contratado una asesoría profesional para la toma de decisiones, mientras que en el caso de las empresas que, si se recuperaron, en el caso de los negocios de cadena fría, de un 60% el 47% si han contratado alguna asesoría profesional alguna vez, para las empresas de distribución de verdura dicho porcentaje es del 40% (Tabla 11).

Se encontró que predomina una mala distribución del dinero y una mala planificación de las actividades de la empresa en un 84% en el total de los negocios que no se recuperaron, según Castro (2011) la planificación de actividades futuras es fundamental para el futuro de un negocio

Asesoría y recuperación	Actividad de la empresa		Total general
	Cadena fría	Distribución de verduras	
No se recuperó	40%	36%	37%
No contrata asesoría	40%	40%	38%
Contrata asesoría	0%	0%	0%
Se recuperó	60%	64%	63%
No contrata asesoría	13%	24%	19%
Contrata asesoría	47%	40%	43%
Total general	100%	100%	100%

Tabla 11. Contratación de asesoría y recuperación de las empresas. Fuente: Elaboración Propia.

De las empresas de cadena fría que no se recuperaron, del 40%, un 28% pensaron en cerrar su empresa o detener la operación, en el caso de las empresas de distribución de verdura dicho porcentaje es del 20%, en este caso ninguna manifestó haber pedido asesoría para enfrentar la situación, el 10% para ambos casos de negocios que no se recuperaron pensaron seguir como siempre hasta que la situación mejorara. En el caso de las empresas que si se recuperaron la mayoría de las empresas em ambos casos decidieron pedir asesoría profesional (22% para negocios de cadena fría y 20% en los de distribución de verduras) o reunirse con sus familiares para hablar del tema (26% para negocios de cadena fría y 30% en los de distribución de verduras) demostrando que tuvieron un punto de vista profesional o técnico o en su defecto varios puntos de vista para la toma de decisiones.

Recuperación y futuro	Actividad de la empresa		Total general
	Cadena fría	Distribución de verduras	
No se recuperó	40%	36%	38%
Cerrar la empresa o detener la operación	28%	20%	26%
Reunirme con mis familiares para hablar del tema	2%	6%	4%
Seguir como siempre hasta que la situación mejore	10%	10%	10%
Se recuperó	60%	64%	62%
Cerrar la empresa o detener la operación	2%	1%	2%
Pedí asesoría profesional	22%	20%	21%
Reunirme con mis familiares para hablar del tema	26%	30%	29%
Seguir como siempre hasta que la situación mejore	10%	10%	10%
Total general	100%	100%	100%

Tabla 12. Perspectiva del futuro en relación con la recuperación de las empresas. Fuente: Elaboración Propia.

4.3. Sesgos en la toma de decisiones

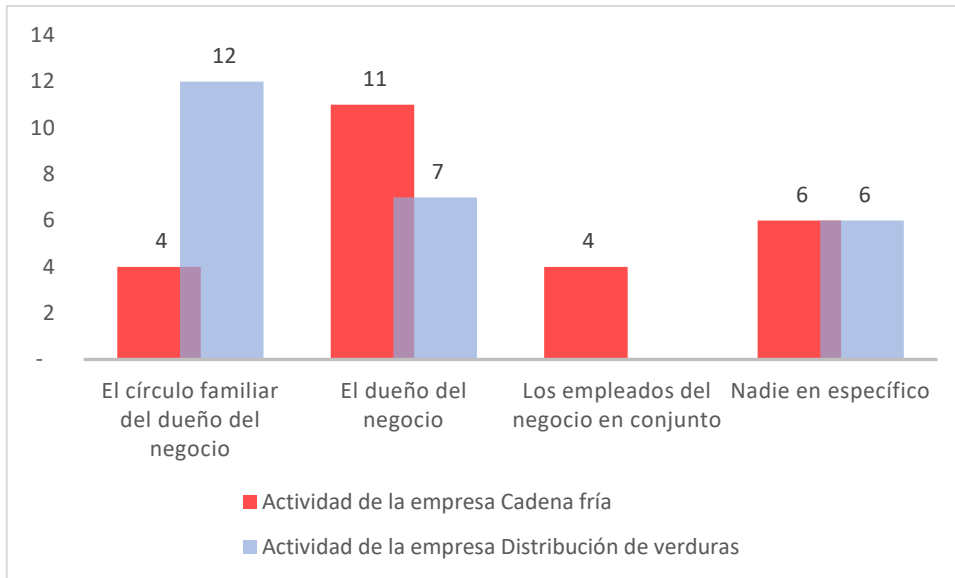


Gráfico 7. Quién toma las decisiones en la empresa. Fuente: Elaboración Propia.

Las microempresas con actividad en distribución de cadena fría tienen una menor influencia en toma de decisiones por parte de los familiares del microempresario (16%) que las microempresas de distribución de verduras (48%), mientras que, por otra parte, las decisiones en las microempresas de distribución de cadena fría son tomadas en su mayoría por el dueño del negocio siendo este dato un 44% del total; en las de verduras este es del 28%. En negocios de cadena fría hay participación de los empleados a la hora de tomar decisiones con una participación del 16% mientras que en los negocios de distribución de verduras no se evidencia dicha participación. En ambos casos un 24% de los encuestados por actividad dicen no tener un grupo o persona específica para la toma de decisiones (Gráfica 7. Tabla 13)

Quién toma las decisiones	Actividad de la empresa		Total general
	Cadena fría	Distribución de verduras	
El círculo familiar del dueño del negocio	16%	48%	32%
El dueño del negocio	44%	28%	36%
Los empleados del negocio en conjunto	16%	0%	8%
Nadie en específico	24%	24%	24%
Total general	100%	100%	100%

Tabla 13. Quien toma las decisiones en la empresa. Fuente: Elaboración Propia.

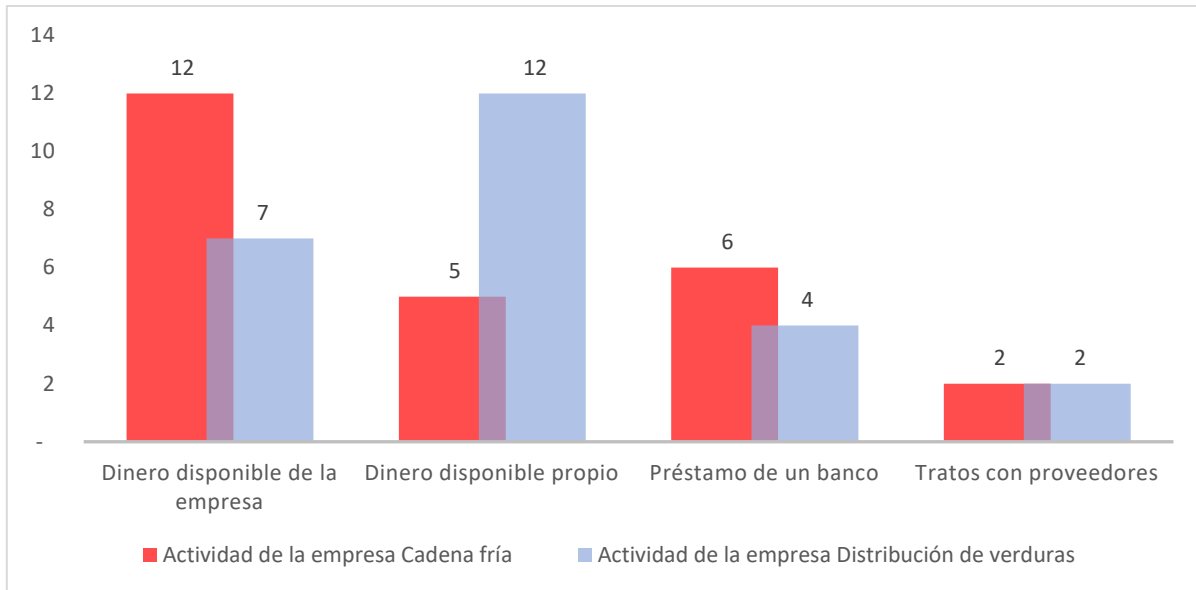


Gráfico 8. Opciones para la toma de decisiones financieras. Fuente: Elaboración Propia.

El 48% de las empresas de cadena fría encuestadas tiene en cuenta el dinero disponible de la empresa a la hora de tomar una decisión financiera, en las empresas de distribución de verduras este dato es de 28%. Un 20% de los encuestados de negocios de cadena fría utilizan dinero propio para emprender decisiones financieras de la empresa, en los negocios de verduras dicho dato es de 48%. Por otra parte, el 24% de los negocios de cadena fría piensan en endeudarse para tomar decisiones financieras y un 16% para el caso de los negocios de verduras. Solo un 8% de del total de los encuestados para ambas actividades piensan en generar tratos con sus proveedores para tomar una decisión financiera.

Opciones al tomar decisiones	Actividad de la empresa		Total general
	Cadena fría	Distribución de verduras	
Dinero disponible de la empresa	48%	28%	38%
Dinero disponible propio	20%	48%	34%
Préstamo de un banco	24%	16%	20%
Tratos con proveedores	8%	8%	8%
Total general	100%	100%	100%

Tabla 14. Opciones para la toma de decisiones financieras. Fuente: Elaboración Propia.

5. CONCLUSIONES

En aspectos demográficos, los negocios encuestados según su actividad muestran una participación de ambos géneros en un nivel significativo, en el caso de los negocios de cadena fría predomina el género femenino con una participación del 68%, y en el caso de los

negocios de distribución de verduras este valor es del 44%, en general, un 56% del total de los encuestados son del género femenino. El 100% de los empresarios encuestados están en el rango de edad definido como ciclo de adultez que va de entre 27 y 59 años. Los empresarios además tienen un nivel educacional en su mayoría de bachillerato y profesional, para el caso de los negocios de cadena fría este porcentaje es del 44% de nivel profesional y para el caso de los negocios de distribución de verduras el nivel educativo de bachiller es del 44%. Se puede encontrar una diferencia importante en este punto, los dueños de los negocios de cadena fría tienen un nivel de formación entre profesional y técnico mayor (68%) que los dueños de negocios de verduras (48%).

Los años de funcionamiento de las microempresas estudiadas van en su mayoría en el rango de 0 a 5 años, siendo el total general de este rango del 86%, y solo un 14% restante corresponde a microempresas con un ciclo de vida de entre 5 a 10 años, lo que evidencia que en la muestra elegida no se encontraron microempresas con una actividad mayor a los 10 años. En contraste con la relación que tienen los empresarios con las personas que conforman el negocio, se encontró que un 58% del total de los encuestados trabajan en este junto a su núcleo familiar, dicho porcentaje en los negocios discriminado por la actividad muestra que el 72% de los negocios de verduras trabajan con su núcleo familiar y en el caso de los negocios de cadena fría, un 44%, aunque los negocios cuentan con una participación de varias personas, lo cual, según Otero (2009) puede tener un efecto positivo sobre la toma de decisiones solo si se tienen en cuenta varios puntos de vista, ya que esto implica varios puntos de vista que, aunque no tengan un punto de vista objetivo pueden dar paso a diferentes escenarios para así tomar la decisión más acertada para la organización. Solo un 12% del total de los negocios cuentan con un emprendimiento adicional al que tienen en Corabastos y un 4% cuentan con otro empleo.

El 66% del total de negocios admiten tener consecuencias negativas después de una toma de decisiones financieras en la empresa, el 44% restante admite tener consecuencias positivas, dichas consecuencias se basan en la calidad de producto, el nivel de producción y los ingresos de la empresa. Lo que evidencia que, desde la percepción de los empresarios, la toma de decisiones si puede condicionar el comportamiento del negocio en el mercado.

El rango de costos en las empresas de cadena fría va de entre 1'000.000 a 5'000.000 de pesos, teniendo en cuenta que el rango de menor ingreso que tuvo este grupo fue de entre 2'000.000 a 0 pesos, se evidencia que por lo menos el 40% de este grupo no pudo cubrir sus costos fijos. En el caso de los negocios de distribución de verduras el rango de costos va de entre 1'000.000 a 5'000.000 de pesos, teniendo en cuenta que el rango de menor ingreso para este grupo fue de 1'000.000 a 3'500.000 de pesos, al menos el 55% de este grupo no pudo cubrir sus costos fijos, en los negocios que si se recuperaron la mayoría de los costos fijos van de entre 1'000.000 a 2'000.000 de pesos, por lo que se supone que la cobertura de dichos costos en un ingreso menor al normal se puede cubrir de una manera más simple.

Según Castro (2011) la planificación de actividades futuras es fundamental para el futuro de un negocio, llegando a afectar incluso la innovación de los negocios, siendo este facto cada vez más relevante para los mercados actuales, para el caso de los negocios que si se recuperaron predomina la compra de insumos a un precio muy alto en un 46% y 37% para negocios de cadena fría y verduras respectivamente. Según Ospina (2011), para que las empresas puedan tener una viabilidad en el mercado, el cubrimiento de los costos fijos es crucial, ya que un desatendimiento del mismo puede significar el impago a los proveedores, empleados y demás servicios necesarios para el desarrollo de la actividad de la empresa, lo que finalmente puede desencadenar un cierre de la misma.

Hay un efecto positivo en la recuperación de las empresas causado por la contratación de asesoría profesional; el 100% de las empresas que no se recuperaron no han contratado nunca una asesoría profesional para la toma de decisiones financieras de su empresa, mientras que en las empresas que si se recuperaron se encontró que el 68% de este grupo tuvo alguna opinión profesional a la hora de buscar una mejoría en su negocio. Según Melinkoff (1968), la presencia de un grado de complejidad en la toma de decisiones desde un punto de vista técnico o profesional puede impulsar la proyección de la toma de decisiones para así encontrar el mejor escenario posible.

Se encuentra un escenario pesimista en las empresas que no lograron recuperarse; el 68% del

total de este grupo pensó en cerrar su empresa al enfrentar el menor ingreso en el último año, Según Castro (2011), la toma de decisiones se puede ver condicionada por situaciones externas como por la subjetividad de quien las toma, en este caso el pesimismo de los empresarios puede llevar a la empresa a un escenario de especulación subjetivo que puede terminar con la actividad de la empresa. En el caso de las empresas que si se recuperaron se encontró que hubo una iniciativa por parte del dueño de la empresa sobre la búsqueda de opiniones profesionales o del núcleo familiar, lo que, impulsó los escenarios posibles y sacó de la individualidad la toma de decisiones.

Uno de los sesgos más importantes encontrados en los negocios estudiados fue la subjetividad a la hora de tomar decisiones y la falta de planificación de categorización de roles en la organización, siendo esto uno de los factores que más afectó la actividad de las empresas. Sin embargo, también se encontraron formas de administrar el dinero poco óptimas pasando desde la combinación de ingresos de la empresa con los ingresos personales del dueño de la empresa, hasta la combinación de los mismos con su núcleo familiar. Esta situación representa una ausencia de objetivos tanto financieros como operacionales que, Según Simon (1957) se traduce a un manejo de escenarios poco óptimos que, combinados con la ausencia de la objetividad y subjetividad en conjunto disminuirán el grado de racionalidad que puede llegar a tener una decisión importante en las organizaciones.

6. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Arreola Bravo, F. M., Aguilar Rodriguez, J. A., & Niebla Bravo, J. C. (2019). *EMOCIONES Y DECISIONES EN LA EMPRESA FAMILIAR: UNA PROPUESTA DE ANÁLISIS FENOMENOLÓGICO INTERPRETATIVO*. Mazatlán.

Cámara de comercio de bogotá. (2020). *Registro mercantil*. Bogotá.

Cruz, Y. R. (2013). El impacto de la racionalidad limitada en el proceso informacional de toma de decisiones organizacionales. *Rev. cuba. inf. cienc. salud*.

DANE. (2019). *Microempresas en Colombia*. Bogotá d.c.

Gallego, F. E. (2007). *Herbert A. Simon y la economía organizacional*. Bogotá: Cuadernos de economía.

Greisler, M., & Allwood, C. M. (2017). Relating Decision-Making Styles to Social Orientation and Time Approach. *Journal of Behavioral Decision Making*, 13.

Melinkoff, R. (1968). *Los procesos administrativos*. Common terms and phrases.

MINSALUD. (2022). *Ciclo de vida*.

Ospina, J. M. (2011). Los costos fijos: una mirada desde la estrategia al eterno paradigma del volumen. *Soluciones de postgrado*, 27-48.

Otero, P. P. (2009). *La racionalidad en la toma de decisiones Analisis de la teoria de la decisión de Herbert A. Simon*. España: Netbiblo.

Quintana, E. R. (2012). *Toma de decisiones: la economía conductual*.

Shank, & Govindarajan. (1998). *Gerencia estratégica de costos. La nueva herramienta para desarrollar ventajas competitivas*. Bogotá.

Simon, H. (1957). *El comportamiento administrativo: estudio de los procesos de adopción de decisiones en la organización administrativa*. New York: The free press.

Solier, R. (2005). Choques económicos.

7. ANEXOS

7.1. ENCUESTA

1. **¿Cuál es su edad?**
2. **¿Cuál es su género?**
 - a. Femenino
 - b. Masculino
3. **¿Cuál es su nivel educativo?**
 - a. Primaria
 - b. Bachillerato
 - c. Profesional
 - d. Técnico
4. **¿A qué se dedica su empresa?**
 - a. Distribución de alimentos de cadena fría
 - b. Distribución de verduras
5. **¿Se dedica completamente a su empresa?**
 - a. A tiempo completo
 - b. Cuento con otro emprendimiento
 - c. Cuento con un empleo
 - d. Soy estudiante
 - e. Lo administro a la par con actividades del hogar
6. **¿Qué relación tiene con las personas que conforman su empresa?**
 - a. Familiares
 - b. Amigos
 - c. Conocidos
 - d. Empleados
7. **¿Quién toma las decisiones en su organización?**
 - a. El dueño del negocio
 - b. El círculo familiar del dueño del negocio
 - c. Los empleados del negocio

- d. Nadie en específico
- 8. ¿Cuánto tiempo lleva funcionando su emprendimiento?**
- a. De 0 a 2 años
 - b. De 2 a 5 años
 - c. De 5 a 10 años
 - d. Más de 10 años
- 9. ¿Cuál de las siguientes opciones se tiene en cuenta a la hora de tomar una decisión de financiera en su empresa?**
- a. Préstamo de un banco
 - b. Dinero disponible de la empresa
 - c. Dinero disponible propio
 - d. Tratos con proveedores
- 10. Cuando ha tenido complicaciones financieras en su empresa ¿Qué efecto han tenido sus decisiones sobre las siguientes áreas de la empresa?**
- a. Las ventas de la empresa disminuyeron
 - b. La producción disminuyó
 - c. La calidad del producto empeoró
 - d. Las ventas aumentaron
 - e. La producción aumentó
 - f. La calidad de su producto empeoró
- 11. ¿Cuánto genera su empresa mensualmente?**
- a. Menos de 1'000.000
 - b. Entre 1'000.000 y 2'500.000
 - c. Entre 2'500.000 y 4'500.000
 - d. Entre 5'000.000 y 7'000.000
 - e. Entre 7'000.000 y 10'000.000
 - f. Más de 10'000.000
- 12. Teniendo en cuenta el dato anterior ¿Ha tenido menos ingresos de los normales? Indique el menor ingreso que ha tenido la empresa en el último año**
- a. No generó ingresos
 - b. Menos de 1'000.000

- c. Entre 1'000.000 y 2'000.000
- d. Entre 2'000.000 y 3'500.000
- e. Entre 3'500.000 y 5'000.000
- f. Entre 5'000.000 y 7'000.000

13. ¿Cuánto dinero debe gastar mensualmente para el funcionamiento de su negocio?

- a. Menos de 1'000.000
- b. Entre 1'000.000 y 2'000.000
- c. Entre 2'000.000 y 3'500.000
- d. Entre 3'500.000 y 5'000.000
- e. Entre 5'000.000 y 7'000.000

14. ¿Cuál fue la causa de que dicho ingreso fuera tan bajo?

- a. Mal distribución del dinero
- b. Compra de insumos a un precio muy alto
- c. No se planificó lo que se haría en dicho mes
- d. Se pausó la operación del negocio

15. ¿Logró recuperarse de dicha caída en sus ingresos?

- a. Si
- b. No

16. ¿Qué opción tuvo o ha tenido en cuenta ante dicha disminución en sus ingresos?

- a. Pedí asesoría profesional
- b. Seguir como siempre hasta que la situación mejore
- c. Reunirme con mis familiares para hablar del tema
- d. Cerrar la empresa o detener la operación

17. ¿Ha contratado un asesoramiento profesional a la hora de tomar una decisión?

- a. Si
- b. No

18. Los ingresos de su empresa:

- a. Son reinvertidos en el negocio

- b.** Son los mismos que los ingresos de su hogar
- c.** Son distribuidos con los integrantes de su hogar
- d.** Son distribuidos con los miembros de su hogar y reinvertidos en el negocio
- e.** Se ahorran para cualquier situación de la empresa o de su vida cotidiana