

**UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR
FACULTAD MULTIDISCIPLINARIA ORIENTAL
DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS
SECCIÓN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**



TRABAJO DE GRADO:

“PROPUESTA DE MICRO NEGOCIO COMO ALTERNATIVA DE INVERSIÓN
PARA LA ASOCIACIÓN DE DESARROLLO DE LA MUJER CAMINO DE
BRASAS EN EL MUNICIPIO DE PERQUÍN, DEPARTAMENTO DE MORAZÁN,
AÑO 2015”.

PRESENTADO POR:

AZARIA ISAMAR PROVEDOR ESPINAL
GRISELDA EUNICE RAMOS REYES
HENRY ADALBERTO RODRÍGUEZ RAMOS

PARA OPTAR AL GRADO DE:

LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

DOCENTE DIRECTOR:

MTRO. RAÚL ANTONIO QUINTANILLA PALACIOS

CIUDAD UNIVERSITARIA ORIENTAL, MARZO DE 2016

SAN MIGUEL

EL SALVADOR

CENTROAMÉRICA

UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR

AUTORIDADES

LIC. LUIS ALONSO ARGUETA ANTILLÓN

RECTOR INTERINO

ING. CARLOS ARMANDO VILLALTA

VICE-RECTOR ADMINISTRATIVO INTERINO

DRA. ANA LETICIA ZAVALA DE AMAYA

SECRETARIA GENERAL INTERINA

LIC. NORA BEATRIZ MENÉNDEZ

FISCAL GENERAL INTERINA

FACULTAD MULTIDISCIPLINARIA ORIENTAL

AUTORIDADES

ING. JOAQUÍN ORLANDO MACHUCA GÓMEZ

DECANO

LIC. CARLOS ALEXANDER DÍAZ

VICEDECANO

LIC. JORGE ALBERTO ORTEZ HERNÁNDEZ

SECRETARIO

LIC. OSCAR RENÉ BARRERA GARCÍA

JEFE DEL DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ECONÓMICAS

AGRADECIMIENTOS

A Dios Todopoderoso: por ser la fuente de la sabiduría y la fortaleza que como equipo de tesis hemos necesitado en cada una de las etapas buenas y no tan buenas de la carrera, por habernos ayudado en la toma de las mejores decisiones en los momentos en que se debió hacerlo y por todos los recursos necesarios para salir adelante y el día de hoy poder estar culminando con satisfacción esta etapa académica de nuestras vidas.

A Cada uno de los Miembros de nuestras Familias: por ser el apoyo incondicional en cada momento desde el inicio hasta el final de la ardua carrera en la universidad, por el esfuerzo físico, económico y espiritual realizado en nuestro favor, por acompañarnos en esas noches de desvelo y por tenernos paciencia en esos momentos de estrés generados por la carga de trabajo que la carrera demandó en cada una de sus etapas y por el amor incondicional que siempre nos brindaron.

A los Compañeros y Amigos: por ser ellos también parte esencial en la consecución de este logro, por cada momento de apoyo, por haber trabajado en las tareas y trabajos de la universidad y por la paciencia y cariño que nos mostraron siempre.

A la Asociación de Desarrollo de la Mujer Camino de Brasas del Municipio de Perquín: Por facilitarnos el proceso de investigación con la información brindada y sus aportes de tiempo en cada una de las fases de dicha investigación.

Al Docente Director: por ser el apoyo directo en esta última etapa de la carrera, por el tiempo dedicado al fortalecimiento del trabajo del grupo de investigación y por su comprensión, paciencia y cariño.

DEDICATORIA

Se culmina una etapa en mi vida, pero eso no significa que hasta ahí llegare. El camino no ha sido fácil, ha habido muchas dificultades; pero aun así no me he dado por vencido. Primeramente quiero darle gracias a Dios Todopoderoso por permitirme llegar hasta donde estoy, porque sin su fortaleza, sabiduría y ayuda no lo hubiese logrado.

A mi madre María Rubenia Espinal por todo su apoyo incondicional y por siempre motivarme a no darme por vencido hasta alcanzar mis metas.

A mi abuelita María Ofelia Espinal Díaz (Q.E.P.D) por todo su amor, consejos y regaños que me hacías, con el propósito que aprendiera hacer mejor persona. ¡Cuánta falta me haces!

A mis hermanos Juan, Danny, Saúl y Edwin Espinal por todo su apoyo y complacerme en cada una de las cosas que les he pedido.

Y a todos aquellos que de forma directa e indirecta contribuyeron para conquistar esta carrera.

AZARIA ISAMAR PROVEDOR ESPINAL

DEDICATORIA

Hoy al lograr el ideal que me propuse dedico este triunfo a quienes con fe, esfuerzo y cariño me ayudaron a obtenerlo en especial:

A Dios todo Poderoso, por la oportunidad de realizar mis metas, por darme la paciencia, sabiduría y la fortaleza ante cualquier adversidad.

A mis padres, Luciano Ramos y Maria Lucia Reyes de Ramos por el amor, apoyo incondicional y sacrificio económico que hicieron para que lograra terminar la carrera, por guiarme de la mejor manera forjándome sólidos principios que me servirán para toda la vida.

A mi esposo y mi hijo, Marcos Adali Ramos Cabrera y Marcos Isaí Ramos Ramos, por la confianza, amor, comprensión, el tiempo, apoyarme siempre, por la paciencia que me brindaron día a día y darme los ánimos de seguir adelante.

A todos mis familiares, que de una u otra forma estuvieron conmigo apoyándome, impulsándome con sus palabras de aliento y creyendo que podía terminar la carrera.

A mis compañeros/as de tesis, por haber estado conmigo en los momentos de nuestra vida de estudiante, por su comprensión, apoyo incondicional y por esas palabras de aliento en los momentos difíciles.

A los docentes, que me brindaron sus conocimientos en mi formación académica y profesional, en especial a los Docentes de la Carrera de Administración de Empresas por orientarme en mis estudios para poder hacer posible este éxito.

GRISELDA EUNICE RAMOS REYES

DEDICATORIA

Este triunfo académico y profesional, lo dedico en primer lugar a la fuente de mi sabiduría, de mi fortaleza, de mi dedicación y la fuente de mi felicidad, **Dios Todopoderoso**.

A mis Padres: Sebastián Ramos y en especial a Albertina Rodríguez (Q.E.P.D), que me apoyo en todo momento en este esfuerzo que juntos decidimos emprender, no me dejo solo en ninguna ocasión incluso en esas noches de desvelos que la carrera amerito, donde se encuentre sé que está feliz porque estamos a punto de obtener el título universitario por el cual tanto luchamos, esta triunfo es por ti mamita, te quiero.

A mis Hermanos: que en su momento han estado con migo para apoyarme y darme muestras de cariño, en especial a Ana Elia Rodríguez mi hermana mayor que ha sido y será mi segunda madre, que ha dedicado cada momento de su vida a trabajar para poder ayudarme a salir adelante, me ha dado consejos valiosos para ser una mejor persona y esta con migo para poder recibir en nombre de mamá el título que estoy a punto de obtener.

A esa Persona Especial: Yaneth Granillo, mi novia por estar conmigo siempre dispuesta a apoyarme en las buenas y en las malas ocasiones, por todo el cariño y amor que compartimos, y porque sé que esta es el primer triunfo que Dios nos dará estando juntos.

A mis Compañeras de Tesis: este es un esfuerzo que juntos hemos trabajado, fueron muchas las noches de desvelo pero lo hemos logrado, espero sigamos obteniendo muchos triunfos a partir de ahora. "Colegas el mundo es nuestro".

HENRY ADALBERTO RODRIGUEZ RAMOS

Índice

Contenido	Pág.
Introducción.....	i
CAPÍTULO I EL PROBLEMA.	16
1.1. Planteamiento del Problema.....	17
1.1.1. Enunciado del Problema.....	17
1.1.2. Formulación del Problema.....	20
1.1.3. Objetivos.	20
1.1.3.1. Objetivo General.....	20
1.1.3.2. Objetivos Específicos.	20
1.1.4. Hipótesis de la Investigación.	21
1.1.4.1. Hipótesis General.	21
1.1.4.2. Hipótesis Específicas.....	21
1.1.5. Justificación.....	22
1.1.6. Delimitaciones.	24
1.1.6.1. Temporal.	24
1.1.6.2. Espacial.....	24
1.1.6.3. Social.	24
1.1.6.4. Económico.....	24
CAPÍTULO II MARCO DE REFERENCIA.	25
2.1. MARCO HISTORICO.	26
2.2. MARCO TEÓRICO.....	27
2.2.1. Los Micro Negocios en El Salvador.	27
2.2.1.1. Generalidades.	27
2.2.1.2. Definiciones de Microempresa.....	28
2.2.1.3. Criterios para Clasificar una Microempresa.	29
2.2.2. Alternativas de Inversión.....	31
2.2.2.1. Generalidades.	31
2.2.3. Plan de Negocios.	34
2.2.3.1. Definiciones.....	34

2.2.3.2.	Objetivos de un Plan de Negocios.....	35
2.2.3.3.	Estructura de un Plan de Negocios.....	35
2.3.	MARCO NORMATIVO.....	36
2.3.1.	Base Legal Aplicable a la Asociación.	36
2.3.2.	Aspectos Legales para la Microempresa en El Salvador.	39
2.3.2.1.	Ley de Fomento, Protección y Desarrollo de la MYPE.....	39
2.3.2.2.	Código de Comercio.....	40
2.3.2.3.	Código Tributario.....	41
2.3.2.4.	Ley de Impuesto Sobre la Renta.	42
2.3.2.5.	Código de Trabajo:.....	43
2.3.2.6.	Ley de Marcas.....	43
2.3.2.7.	Ley de Protección al Consumidor.	44
	CAPÍTULO III METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN	45
3.1.	Tipo de Investigación.....	46
3.2.	Diseño de la Investigación.	46
3.3.	Determinación del universo o población y la muestra.	46
3.3.1.	Población.....	46
3.3.2.	Muestra.	47
3.4.	Fuentes de obtención de datos.....	47
3.4.1.	Fuente Primaria.	47
3.4.2.	Fuente Secundaria.	48
3.5.	Método de Investigación.....	48
3.6.	Técnicas e Instrumentos de Recolección de Datos para la Investigación.	48
3.6.1.	Observación directa.....	49
3.6.2.	La Entrevista.....	49
3.6.3.	La Encuesta.....	49
3.7.	Procesamiento de la Información.....	50
	CAPITULO IV ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS.....	51
4.1.	Tabulación de la Encuesta Dirigida a los Socios.....	52
4.2.	Análisis Interno.	64
4.2.1.	Capacidad de Organización.....	64
4.2.2.	Capacidad de Producción.....	64

4.2.3.	Capacidad Financiera.....	65
4.2.4.	Capacidad de Mercadotecnia.....	65
4.2.5.	Capacidad de Recurso Humano.....	66
4.3.	Análisis Externo.....	66
4.3.1.	Análisis del Mercado.....	66
4.3.2.	Análisis de la Demanda.....	67
4.4.	Análisis PEST.....	67
4.4.1.	Aspectos Políticos.....	67
4.4.2.	Aspectos Económicos.....	68
4.4.3.	Aspectos Sociales.....	68
4.4.4.	Aspectos Tecnológicos.....	68
4.5.	ANALISIS FODA.....	69
4.6.	Conclusiones.....	71
4.7.	Recomendaciones.....	73
CAPITULO V PROPUESTA.....		75
PROPUESTA DE MICRO NEGOCIO COMO ALTERNATIVA DE INVERSIÓN PARA LA ASOCIACIÓN DE DESARROLLO DE LA MUJER CAMINO DE BRASAS, EN EL MUNICIPIO DE PERQUÍN, DEPARTAMENTO DE MORAZÁN, AÑO 2015”.....		76
5.1.	Objetivos.....	80
5.1.1.	Objetivo General.....	80
5.1.2.	Objetivos Específicos.....	80
5.2.	Resumen Ejecutivo.....	81
5.3.	Generalidades de la Empresa.....	83
5.3.1.	Nombre de la Asociación.....	83
5.3.2.	Localización de la Planta.....	83
5.3.3.	Filosofía Organizacional.....	84
5.3.3.1.	Misión Empresarial.....	84
5.3.3.2.	Visión Empresarial.....	84
5.3.3.3.	Valores Empresariales.....	84
5.3.3.4.	Objetivos Empresariales.....	85
5.3.3.5.	Metas Empresariales.....	86
5.3.3.6.	Políticas Empresariales.....	86

5.4.	Plan de Organización.	88
5.4.1.	Objetivos del Plan de Organización.	88
5.4.2.	Estrategia Empresarial.	88
5.4.3.	Estructura Organizacional.....	89
5.4.3.1.	Organigrama de la Asociación.....	89
5.4.3.2.	Administración de Recursos Humanos.	90
5.4.3.3.	Capacitación Constante para el personal del área de producción.	91
5.4.3.4.	Reglamento Interno de Trabajo de la Asociación.....	91
5.4.4.	Registro de las Operaciones.....	92
5.5.	Plan Mercadológico.	93
5.5.1.	Producto Cartera.	93
5.5.1.1.	Descripción del Producto.....	93
5.5.2.	Mercado Meta u Objetivo.....	94
5.5.3.	Imagen y Características del Producto.	95
5.5.3.1.	Propuesta del logo para el Producto.....	95
5.5.3.2.	Marca.	96
5.5.3.3.	Líneas de Productos.....	97
5.5.3.4.	Presentación.	97
5.5.3.5.	Empaque.....	98
5.5.3.6.	Etiquetas.	98
5.5.4.	Precio.....	99
5.5.5.	Canales de Distribución.....	99
5.5.5.1.	Venta Directa.....	100
5.5.5.2.	Intermediarios.....	100
5.5.6.	Promoción.	101
5.5.6.1.	Publicidad por medio de Hojas Volantes.....	102
5.5.6.2.	Publicidad mediante redes sociales: Facebook.	103
5.5.6.3.	Tarjeta de Presentación.....	104
5.5.6.4.	Elaboración de Banners.	104
5.6.	Plan de Producción.....	105
5.6.1.	Definición de Plan de Producción.	105
5.6.2.	Objetivo del Plan de Producción.....	105

5.6.3.	Descripción del Producto.....	105
5.6.4.	Materia Prima para la Producción.....	106
5.6.4.1.	Requerimiento de Materia Prima.....	106
5.6.4.2.	Proveedores de Materia Prima.....	107
5.6.4.3.	Costos de la Materia Prima.....	108
5.6.5.	Requerimiento de Personal.....	109
5.6.5.1.	Costo de Mano de Obra Requerida para la Producción y Venta.....	110
5.6.5.2.	Ventajas del Producto.....	110
5.6.5.3.	Usos del Producto.....	110
5.6.6.	Proceso de Producción.....	111
5.6.6.1.	Diagrama de Flujo.....	113
5.6.6.2.	Planta de Producción de la Asociación.....	115
5.6.6.2.1.	Distribución de la Planta.....	115
5.6.6.2.2.	Diagrama de Recorrido de la Planta de Producción.....	117
5.6.6.3.	Requerimiento de Maquinaria, Equipo, Mobiliario y Herramientas.....	118
5.6.6.3.1.	Maquinaria para la Planta de Producción.....	118
5.6.6.3.2.	Equipo para la Ejecución del Micro Negocio de la Fruta Deshidratada.	119
5.6.6.3.3.	Mobiliario para la Ejecución del Micro Negocio de la Fruta Deshidratada.....	119
5.6.6.3.4.	Herramientas para la Ejecución del Micro Negocio de la Fruta Deshidratada.....	120
5.6.6.4.	Capacidad de Producción.....	122
5.7.	Plan Financiero.....	123
5.7.1.	Objetivos del Plan Financiero.....	124
5.7.2.	Determinación de Costos.....	124
5.7.3.	Costos de Producción.....	124
5.7.3.1.	Costo de Materia Prima Directa.....	125
5.7.3.2.	Costo de Mano de Obra Directa.....	126
5.7.3.3.	Costos Indirectos de Fabricación.....	126
5.7.4.	Costo de la Producción Anual.....	127
5.7.5.	Gastos de Administración y Venta.....	128

5.7.6.	Costos Totales.....	128
5.7.7.	Clasificación de los Costos y Gastos.....	129
5.7.7.1.	Costo Unitario del Producto.....	131
5.7.7.2.	Precio de Venta del Producto.....	131
5.7.8.	Ventas Proyectadas.....	132
5.7.9.	Inversión Total del Micro Negocio.....	133
5.7.9.1.	Capital de Trabajo.....	133
5.7.9.2.	Inversión Inicial.....	133
5.7.9.3.	Préstamo Bancario.....	135
5.8.	Estado de Resultados.....	137
5.9.	Flujo de Efectivo.....	138
5.10.	Evaluación Financiera.....	139
5.10.1.	Valor Actual Neto (VAN).....	139
5.10.2.	Tasa Interna de Retorno.....	141
5.10.3.	Periodo de Recuperación de la Inversión.....	143
	Referencias Bibliográficas.....	145
	ANEXOS.....	147
	Glosario.....	160

Introducción.

La investigación denominada: “Propuesta de Micro Negocio como alternativa de inversión para la Asociación de Desarrollo de la Mujer Camino de Brasas en el Municipio de Perquín, departamento de Morazán, año 2015”. Es un estudio que se realizó para identificar qué tipo de negocio pueden implementar las socias de dicha asociación y que este dentro sus posibilidades financieras.

La investigación que se realizó en la Asociación de Desarrollo de la Mujer Camino de Brasas en el Municipio de Perquín, departamento de Morazán consta de una serie de etapas, en donde la primera de esta denominada el problema, que contiene aspectos como: planteamiento del problema, enunciado del problema, formulación del problema, objetivos, delimitación y justificación. En donde en cada uno de ellos se describe los elementos concernientes a la problemática que tiene dicha Asociación.

Seguidamente se detalla el marco de referencia que se compone por elementos como el marco teórico que es donde se describe la teoría que está relacionada con las variables en estudio, un marco conceptual que contiene cada uno de los conceptos más determinantes de la teoría seleccionada y por ultimo un marco normativo que comprende cada uno de los aspectos legales que son aplicables a la temática en estudio.

En seguida esta lo que se denomina Metodología de la Investigación, que reúne aspectos como la técnica e instrumentos que se utilizó para la obtención de los datos como la entrevista, la observación directa y las encuestas. Asimismo la determinación de la muestra y población que se tomó en cuenta para la recopilación de los datos y de qué forma se efectuó el análisis y la interpretación de los datos.

Por último se exponen las conclusiones y recomendaciones, que se obtuvieron después de realizar el análisis e interpretación de los datos, con el fin de enlistar cada uno de los ítems por los cuales está compuesta la propuesta de micro negocio para la Asociación de Desarrollo de la Mujer Camino de Brasas en el Municipio de Perquín, departamento de Morazán.

CAPÍTULO I

EL PROBLEMA.

CAPÍTULO I: EL PROBLEMA.

1.1. Planteamiento del Problema.

1.1.1. Enunciado del Problema.

La diversidad de problemas económicos y sociales por los que pasa nuestro país es la mayor preocupación de la población en general, el alza de los precios, la falta de empleo, la inseguridad, etc. Las zonas extraviadas es decir distanciadas de los centros de producción y desarrollo comercial, son las más afectadas en este sentido. En atención a estas limitantes los habitantes de estos lugares cada día su preocupación radica en la búsqueda de alternativas factibles que les ayuden a solucionar estos problemas.

El municipio de Perquín ubicado en la zona norte del departamento de Morazán no es la excepción a este problema, y a continuación se narra la situación problemática que se vive en éste.

En dicho municipio actualmente la alternativa de grupos de auto ahorro como solución a las problemáticas económicas ha tomado su auge, el gobierno local en conjunto con instituciones no gubernamentales están comprometidas con el tratamiento preventivo de este problema. Existe en el municipio actualmente cinco grupos formales que implementan la técnica del auto ahorro como solución alternativa a los problemas económicos en los cuales intervienen mujeres y jóvenes entre las edades de 16 a 25 años, el de mayor avance en la mencionada técnica es una agrupación de mujeres en calidad de Asociación de Desarrollo Comunal denominada Asociación para el Desarrollo de la Mujer Camino de Brasas.

Cada uno de estos grupos está en funcionamiento gracias a una guía o manual de aplicación y desarrollo proporcionado por Catholic Relief Services (CRS) El Salvador que es la institución que da capacitación e insumos iniciales para llevar a cabo la metodología de auto ahorro. La situación económica de los miembros de estos grupos presenta una variación. Las condiciones de las mujeres que conforman gran parte de estos, son señoras madres de familia que su medio de sustento económico es el comercio informal y otros trabajos de hogar en algunos de los casos trabajos de agricultura, a los que pueden tener acceso en la comunidad. Estos no representan grandes cantidades de ingresos, lo cual muchas veces pone en condiciones críticas el sustento de sus familias.

El otro tipo de agrupaciones que es el de jóvenes, es un colectivo que está en un proceso de organización legal en el municipio que tiene como objetivo principal fomentar la mejora de las condiciones económicas, sociales y culturales de los jóvenes de Perquín. Estos en su mayoría son estudiantes universitarios, sus ingresos provienen del apoyo de sus padres y algún trabajo que pueden realizar en temporadas de vacación.

Con relación a la organización tienen una mayor fortaleza los grupos de mujeres, existe en ellas un mayor sentido de compromiso y responsabilidad además de su buena disposición del factor tiempo. El grupo de los jóvenes posee un grado menor de control en este aspecto. Con relación a la visión de cada uno de los grupos de auto ahorro tiene una mejor opción el grupo de jóvenes, ya que tienen muchas ideas de proyectos a mediano y largo plazo que buscan el desarrollo de la población joven del municipio, y los grupos de señoras están más enfocados en tener recursos para cubrir las necesidades básicas del diario vivir.

La metodología es nueva en la zona norte del departamento de Morazán, debido a eso las personas involucradas no tienen experiencia ni teórica ni práctica de orientar recursos ociosos hacia un proyecto productivo y comercial. Mucho

menos tienen los conocimientos y capacitación en manejo de finanzas o contabilidad para una optimización y productividad de los recursos que logran reunir como grupos de auto ahorro.

La alianza estratégica con instituciones y empresas de desarrollo local representan hoy por hoy una de las grandes limitantes para poder echar a andar los proyectos que traigan beneficios a los pobladores del territorio.

Mejorar las condiciones sociales, económicas y culturales de un grupo de personas, así sea este pequeño en número, podría generar una reacción en cadena para los demás habitantes. En estos tiempos de crisis es necesario que los niños y jóvenes, es decir las nuevas generaciones tengan un accionar racional donde puedan tener conciencia económica para poder ser agentes de cambio y llevar la sociedad a un horizonte con mejores condiciones de vida.

El municipio necesita progresar para ello es fundamental que el recurso humano sea el primero que progrese. La implementación de micro negocios es tan solo una de las opciones de crecimiento y posterior desarrollo que se necesitan para cumplir este objetivo ambicioso. El llegar a tener un municipio con crecimiento económico y sostenible de alguna manera implica una combinación mayor de planes y acciones concretas de mejora. Es por ello que la base angular de este cambio potencial es la conciencia de los habitantes, es el compromiso de abrir nuevas puertas con iniciativas de negocios, es tener una visión emprendedora es realizar el cambio en las personas y no tanto en las condiciones del entorno.

1.1.2. Formulación del Problema.

¿En qué medida la propuesta de un micro negocio para la Asociación de Desarrollo de la Mujer Camino de Brasas en el municipio de Perquín contribuirá a la implementación de alternativas de la inversión de los fondos generados por esta?

1.1.3. Objetivos.

1.1.3.1. Objetivo General.

- ✓ Proponer un micro negocio como alternativa de inversión de los fondos generados por la Asociación de la Mujer Camino de Brasas en el Municipio de Perquín.

1.1.3.2. Objetivos Específicos.

- ✓ Determinar el funcionamiento actual sobre la captación fondos para conocer el nivel de ahorros del grupo.
- ✓ Identificar la cantidad de miembros del grupo de auto ahorro que están dispuestos a emprender micro negocios en el municipio de Perquín.
- ✓ Diseñar los elementos necesarios para la propuesta de micro negocio como alternativa de inversión de los fondos de la Asociación de la Mujer Camino de Brasas en el Municipio de Perquín.

1.1.4. Hipótesis de la Investigación.

1.1.4.1. Hipótesis General.

- ✓ A mejor propuesta de micro negocios mejores alternativas de inversión para la Asociación.

1.1.4.2. Hipótesis Específicas.

- ✓ A mejor captación de fondos mejor nivel de ahorros.
- ✓ A mayor disposición de los socios mayores iniciativas de micro negocios.
- ✓ A mejor micro negocio mejor inversión de los fondos de la asociación.

1.1.5. Justificación.

Las diferentes variables macroeconómicas que afectan las economías de los países tercermundistas generan condiciones precarias en algunas de las comunidades más vulnerables de nuestro país El Salvador, ésta juntamente con la mala educación en los mencionados países son la causa de que se estén viviendo en la actualidad muchos problemas sociales, y que estos tengan repercusión directa con las economías insostenibles en la mayoría de los casos de las familias con pocas oportunidades del municipio de Perquín en el departamento de Morazán territorio donde se pretende desarrollar el proyecto de investigación.

En vista de las condiciones antes expuestas, nace la preocupación y la necesidad de incursionar en nuevos paradigmas que busquen solventar de manera sostenida las necesidades más prioritarias que presenta la población sujeta a estudio. Es por ello que se debe incursionar en políticas y proyectos de desarrollo local para dar respuesta a la variedad de necesidades y ser así agentes de cambio y desarrollo para las comunidades.

En el municipio de Perquín existen agrupaciones de personas específicamente mujeres con una metodología denominada auto ahorro que logran reunir diversas cantidades de dinero para cubrir algunas de sus necesidades básicas. El objetivo principal radica en convertir estos fondos en capital semilla para nuevas iniciativas de emprendedurismo en la zona, pero para poder tener este desarrollo es necesario tener una guía de acción, un plan de seguimiento que venga a ser la herramienta que estos grupos de interés necesitan para trascender a nuevas oportunidades.

Un plan de micro negocio como alternativa de inversión para aprovechar los fondos acumulados por los grupos de auto ahorro es de beneficio directo para las personas que ya conforman estos grupos, además de manera secundaria

beneficia a las familias de cada una de las miembros de la iniciativa y otras personas que puedan obtener un empleo de estas iniciativa emprendedoras. Buscar alternativas de solución a la problemática de altos índices de desempleo y falta de oportunidades de desarrollo es de importancia alta para el municipio, porque si se establece el micro negocio de manera correcta y tiene una aceptación y puesta en marcha de manera positiva por parte de las y los involucrados genera focos de inversión, fuentes de empleo y así un efecto cascada que su mayor logro es permitir el desarrollo económico y social para los habitantes del municipio y sus familias.

El proyecto de investigación pretende proporcionar una línea de acción para el desarrollo de un micro negocio como alternativa de inversión en la asociación para el desarrollo de la mujer Camino de Brasas en el municipio de Perquín. Se pretende que los grupo de auto ahorro trasciendan a un escenario empresarial, de negocios y de desarrollo económico para mostrar alternativas que se pueden implementar como incentivo al cambio de actitudes que ya se está teniendo y de esta manera tener ingresos que ayuden a solventar las variadas e incontables necesidades familiares.

Las iniciativas de convertir los grupos de auto ahorro en micro negocios no se muestra como una propuesta fuera de la lógica humana debido a que por la implementación de la metodología de ahorro se tienen capitales para poder darles una orientación de inversión en negocios. Por la naturaleza del territorio es posible incursionar en proyectos de producción agrícola, comercialización y financieros, es decir existe la factibilidad de implementación del proyecto propuesto. Además se suma el apoyo técnico que se puede tener de las instituciones ya comprometidas con el desarrollo de estas zonas y la buena aceptación que ha tenido la metodología de los grupos de auto ahorro en la población meta de investigación.

De la descripción anterior se resume que la propuesta de micro negocio como alternativa de inversión para la Asociación de Desarrollo de la Mujer Camino de Brasas en el municipio de Perquín en el departamento de Morazán, es una opción factible para mejorar las condiciones económicas y sociales que actualmente se viven en la zona.

1.1.6. Delimitaciones.

1.1.6.1. Temporal.

El proyecto de investigación tiene como partida el mes de febrero de dos mil quince a febrero de dos mil dieciséis, abarcando un periodo total de doce meses considerados como un tiempo factible para poder desarrollar los objetivos planteados de la investigación.

1.1.6.2. Espacial.

La presente investigación se realizó en el grupo de auto ahorro denominado Asociación para el Desarrollo de la Mujer Camino de Brasas del municipio de Perquín, Departamento de Morazán, Republica de El Salvador.

1.1.6.3. Social.

El grupo social objeto de estudio, fueron las mujeres adultas y jóvenes entre los 16 y 25 años de edad que forman parte de los grupo de auto ahorro en el municipio de Perquín, departamento de Morazán.

1.1.6.4. Económico.

Cada uno de los recursos invertidos en el proyecto de investigación fue a cuenta del grupo que la realiza.

CAPÍTULO II

MARCO DE

REFERENCIA.

CAPÍTULO II: MARCO DE REFERENCIA.

2.1. MARCO HISTORICO.

La Asociación de Desarrollo de la Mujer Camino de Brasas nace a iniciativa de un grupo de mujeres del municipio de Perquín, que deciden implementar una metodología denominada autoahorro, que es una estrategia que impulsa la Catolic Relief Services (CRS) y las alcaldías de los municipios de la zona norte del departamento de Morazán. Dicha metodología consiste en formar grupos de personas que se unen con el fin de fomentar el hábito del ahorro en los integrantes y crean un fondo de ahorros que les permite adquirir o fortalecer los conocimientos en el manejo de las finanzas.

Para tener más claro que es en sí un grupo de autoahorro se proporciona la siguiente definición:

Son un conjunto de autoseleccionado de 7 a 20 personas con objetivos comunes, que ahorran periódicamente, por ejemplo una vez a la semana. Este grupo une su dinero en un fondo común del cual las personas pueden solicitar préstamos, según reglas acordadas de participación, convivencia, aportación y beneficios. Además los grupos crean un fondo para emergencias, al que todas las personas contribuyen y al que pueden acceder en tiempos de emergencia y/o ser solidarias.

Cualquier transacción de dinero que realice se debe hacer en presencia y es una decisión de todo el grupo lo que permite asegurar la transparencia y la redición de cuentas en el momento que sea oportuno. Los grupos se componen de una asamblea general, siendo esta el órgano supremo a partir de la cual se forma una junta directiva quien es la que asume la función de administradora del fondo.

Dicha organización adquiere su personería jurídica el 31 de Agosto de 2012, por medio de la Alcaldía Municipal del Municipio de Perquín conformada por 43 mujeres, su fuente principal de obtener ingresos son por la cuota de ahorro que dan mensualmente; pero otra forma es por medio de la venta que realizan por los productos que fabrican y por las donaciones que les brindan las organizaciones.

2.2. MARCO TEÓRICO.

2.2.1. Los Micro Negocios en El Salvador.

2.2.1.1. Generalidades.

Un micro negocio es cualquier negocio creado y administrado por personas que requieren un ingreso adicional. No existe una figura monetaria que defina lo que es un micro negocio. Lo que si lo diferencia, es que son aún más pequeños que los pequeños negocios. Los productos de este tipo de negocio se encuentran en el mercado, en ferias de comercio, etc. Pueden ser considerados como un pasatiempo, un entretenimiento o cual sea la perspectiva que quiera darle las personas que se dedican a dicha actividad; pero algo que se debe tener bien claro que una forma de obtener ingresos y que permite mejorar la calidad de vida de las personas.

No se tiene una fecha específica del surgimiento de los micro negocios en nuestro país, pero según estudios anteriormente realizados proporcionan parámetros que estas datan con el inicio del desarrollo industrial o un poco antes. Se puede decir que la creación de un micro negocio se da por motivos como por la falta de empleo debido a la gran cantidad de requisitos que piden las empresas al momento de contratar personal para cubrir determinado puesto de trabajo.

Por lo tanto, los seres humanos, buscan los medios que les permita tener una fuente de ingresos estable; para poder satisfacer sus necesidades básicas, ya que el medio a veces no permite el desarrollo económico de los individuos. Es por ello, que toman la decisión de emprender actividades empresariales que estén acordes a su capacidad; en donde desarrollan las habilidades y destrezas que poseen.

La actividad económica primaria en el municipio de Perquín es la agrícola principalmente el café, hortalizas, y en menor cantidad la producción de cítricos asociados con el cultivo de café. Otra actividad predominante es la explotación de bosques de coníferas, por otra parte las condiciones de la tierra en sus alrededores se clasifican como clases VI y VII en su mayoría, condición que inciden su baja productividad y bajo nivel de explotación para otros cultivos.

En Perquín a partir de los acuerdos de paz experimenta un auge en el turismo debido al festival de invierno como un recuerdo a la guerra civil, además de museo, centros recreativos, clima fresco, vegetación constituyéndose esto en una fuente de ingresos para los habitantes. Debido a la migración hacia el extranjero las remesas familiares forman parte de los ingresos familiares. Según un estudio realizado por el Fondo de Inversión Social para el Desarrollo Local FISDL el municipio de Perquín es clasificado en condición de pobreza extrema moderada.

2.2.1.2. Definiciones de Microempresa.

Cada autor tiene su propio concepto, por ende existen infinidad de definiciones de microempresa. Pero poder definir esta palabra debemos considerar dos elementos como lo son la **dimensión laboral** que el número máximo de trabajadores que tiene y la **dimensión financiera** que es la cantidad

de ventas que genera en un período. A continuación se enuncian diferentes nociones con respecto a este término:

- a. Según la definición oficial de El Salvador, una microempresa es una persona natural o jurídica que opera en el mercado produciendo y/o comercializando bienes o servicios por riesgo propio, con un nivel de ventas brutas anuales de hasta cien mil dólares (\$ 100,000) y hasta 10 trabajadores remunerados.¹
- b. El termino microempresa se refiere genéricamente a las unidades productivas de baja capitalización, que operan bajo riesgo propio del mercado, por lo general, nacen de la necesidad de sobre vivencia de sus propietarios.
- c. Es un conjunto de personas, recursos materiales y técnicos organizados para lograr una meta determinada, conformado por un máximo de 10 trabajadores en la que los miembros participan directamente en la actividad productiva de manera sólida.²

2.2.1.3. Criterios para Clasificar una Microempresa.

Según la Ley de Fomento, Protección y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa en su art. 3 una empresa se clasificara de la siguiente manera:

- a. Microempresa: Persona natural o jurídica que opera en los diversos sectores de la economía, a través de una unidad económica con un nivel de

¹ <http://www.conamype.gob.sv/index.php/ayuda/glosario>.

² <http://www.wisis.ufg.edu.sv/www.wisis/documentos/TE/745.5-A668p/745.5-A668p>

ventas brutas anuales hasta 482 salarios mínimos mensuales de mayor cuantía y hasta 10 trabajadores.

- b. Pequeña Empresa: Persona natural o jurídica que opera en los diversos sectores de la economía a través de una unidad económica con un nivel de ventas brutas anuales mayores a 482 y hasta 4, 817 salarios mínimos mensuales de mayor cuantía y con un máximo de 52 trabajadores.

De acuerdo a la naturaleza comercial se clasifican de la siguiente manera:

a. Microempresa Industrial.

Es aquella que en que la materia prima sufre un proceso de transformación dando como resultado un producto terminado.

b. Microempresa Comercial.

Es aquella que tiene como actividad principal la compra o venta de productos terminados.

c. Microempresa de Servicios.

Son aquellas que satisfacen las necesidades del consumidor, por medio de la prestación de un servicio.

d. Microempresa Artesanal

Es la que se caracteriza por sus productos hechos a mano o sin ayuda de herramientas, pequeñas maquinas o implementos manejados en forma manual.

A continuación se detallan unos cuadros que proporcionan la clasificación de la micro y pequeña empresa en nuestro país.

Cuadro 2.1. Representación de Micro y Pequeña Empresa (MIPYME).

Clasificación	% de Establecimientos
Microempresa	90.52%
Pequeña	7.54%
Mediana	1.50%
Sub Total MIPYMES	99.56%
Gran Empresa	0.44%
Total	100%

Fuente: Desarrollo Económico 2005.

Cuadro 2.2. La Micro y Pequeña Empresa por Sector.

Sector al que pertenece	% de Establecimientos
Comercio	66.14
Servicios	18.36
Industria	12.9
Otros	2.6

Fuente: Desarrollo Económico 2005.

2.2.2. Alternativas de Inversión.

2.2.2.1. Generalidades.

Al momento se invertirá un determinado capital en un proyecto de inversión, se debe realizar diferentes estudios que permitan determinar qué tan viable es este. Existen un sin fin de actividades a las cuales se puede dedicar un grupo de

personas que tengan el deseo y los recursos para poder llevar a cabo una inversión.

En el mercado se presentan diferentes alternativas de inversión que son una propuesta de acción que permiten la utilización de los recursos disponibles, con la posibilidad de obtener ganancias. Estos beneficios, que no son seguros, pueden ser conseguidos a corto, mediano o largo plazo.

Pero como todo se da por medio de etapas, al invertir se debe recolectar y evaluar cada uno de los factores que influyen de manera directa en la oferta y demanda de un producto. Esto se denomina estudio de mercado y determinar a qué segmento del mercado se enfocará el proyecto y la cantidad de producto que se espera comercializar.

Las alternativas de inversión, en definitiva, son diferentes opciones dentro de las cuales se decide por una, a la que se le asigna capital e insumos materiales, humanos y técnicos. Donde su principal objetivo es generar un rendimiento económico a un determinado plazo. Al tener ya definido en que se va invertir, implica una serie de pasos que son la identificación de una idea, un estudio de mercado, la decisión de invertir, la administración de la inversión y la evaluación de los resultados.

Los tipos de estudios que se deben realizar antes de invertir en un determinado proyecto son los siguientes:

2.2.2.2. Estudio de Mercado.

Está formado, a su vez, por varias etapas, en primera instancia la definición detallada del producto o del servicio que se pretende desarrollar y ofrecer. Después de haber encontrado la identidad del proyecto, es necesario examinar si existe demanda que justifique su realización y de qué manera impacta en la

porción de la sociedad a la cual está dirigido. Superada esta parte, se investigan los posibles competidores y las características de sus ofertas, tales como su éxito, los precios y su historial de ventas y presencia en el mercado.

- **Estudio Técnico.**

Es donde se determina la condición y los recursos con los que se llevará a cabo la producción, desde el espacio físico que se destinará a dicho fin, hasta las mejores opciones para conseguir la materia prima, las maquinarias, los métodos de trabajo y el perfil de los empleados a quienes se asignará el desarrollo de las actividades productivas.

- **Estudio Financiero.**

Éste el estudio que se encarga de analizar detenidamente la viabilidad del proyecto y decide si se puede continuar o si conviene rediseñar la estrategia para evitar pérdidas considerables.

- **Estudio de Organización.**

Como su nombre lo indica, se trata de buscar la mejor manera de dar comienzo a la empresa, de encontrar los medios adecuados para llevar a la realidad todas las ideas que se han evaluado y aceptado hasta el momento.

Cabe señalar que en un equipo de trabajo se puede distinguir claramente entre el departamento creativo y el administrativo, y que su comunicación debe ser clara y constructiva para alcanzar objetivos que satisfagan a todos; lo más común es que el producto final difiera considerablemente de su concepción inicial, dados los resultados de los cuatro estudios recién detallados, por lo cual es necesario mantener vivo el espíritu de los creativos, a la vez que se les solicitan modificaciones que hagan de sus proyectos ideas rentables y seguras.

2.2.3. Plan de Negocios.

2.2.3.1. Definiciones

- a. Es una herramienta que permite al emprendedor realizar un proceso de planeación, para seleccionar el camino adecuado hacia el logro de sus objetivos y metas.³
- b. Es una guía para el emprendedor o empresario, se trata de un documento donde se describe un negocio, se analiza la situación del mercado y se establecen las acciones que se realizarán en el futuro, junto a las correspondientes estrategias que serán implementadas, tanto para la promoción como para la fabricación, si se tratara de un producto.⁴

El primer paso para desarrollar un plan de negocios es ordenar estructuradamente la información respectiva al mismo, enfatizando áreas de oportunidad y ventajas competitivas que garanticen el éxito del proyecto.

El objetivo de crear un plan de negocios es dar la pauta y guiar al emprendedor en el desarrollo de su plan, no obstante, cada plan deberá irse adaptando a sus características propias, resaltando lo importante e ignorando lo que no lo es para ese proyecto en particular.

Entre las características que debe poseer un plan de negocio están:

- a. Claro → Que cualquier persona lo pueda comprender.
- b. Conciso → Que solo contenga lo que realmente interese.
- c. Informativo → Imagen clara del proyecto, factibilidad de este y facilidad de implementación.

³ Alcaraz Rafael, El Emprendedor de Éxito: Guía de Planes de Negocio, Editorial Mc Graw Gril, pág. 4

⁴ <http://Definición de plan de negocios - Qué es, Significado y Concepto http://definicion.de/plan-de-negocios/#ixzz3VPiVO4NA>.

2.2.3.2. Objetivos de un Plan de Negocios.

Es de suma importancia conocer los motivos por los cuales se desarrolla una determinada cosa, por lo tanto a continuación se detalla los objetivos por los cuales se elabora un plan de negocios:

- a. Tener un documento guía para presentar una idea de negocio a terceros que pueden ser inversionistas o una institución financiera que otorgue créditos.
- b. Asegurarse de que un negocio tenga sentido financiero y operativo antes de ponerlos en marcha.
- c. Busca la forma más eficiente de llevar a cabo una idea de negocio.
- d. Tener un análisis de los efectos negativos y positivos que puedan ocasionar el mercado a nuestro negocio.
- e. Prever necesidades de recursos y satisfacerlo a tiempo.
- f. Evaluar la puesta en marcha de un negocio.

2.2.3.3. Estructura de un Plan de Negocios.

No existe una estructura única al momento de elaborar un plan de negocios, pero esta se adapta de acuerdo con la idea de negocio que se quiera realizar o acorde a los requerimientos de las personas que elaboran dichos planes. Pero este contiene aspectos básicos como lo son:

- a. Descripción de la empresa y concepto de negocio.
- b. Análisis de la oferta.
- c. Análisis de la demanda.
- d. Análisis de la promoción, publicidad y ventas.
- e. Funcionamiento de la empresa.
- f. Análisis ambiental, social y de género.
- g. Análisis financiero del negocio.

2.3. MARCO NORMATIVO.

2.3.1. Base Legal Aplicable a la Asociación.

Para cuando desean establecerse como una Asociación de Desarrollo Comunal (ADESCO) tiene que cumplir con una serie de requisitos en la alcaldía municipal de la localidad y a continuación se detallan cuáles son estos:

Pasos para constituir una ADESCO:

2.3.1.1. Código Municipal.⁵

- a. Reunirse y ponerse de acuerdo al menos 25 personas mayores de edad, habitantes de la comunidad.
- b. El marco legal de las ADESCO: elaborar los estatutos de la ADESCO para presentarlos a la alcaldía.
- c. Pedir por escrito la presencia del alcalde, alcaldesa o de la persona del concejo municipal que puedan delegar para el acto de constitución de la ADESCO.
- d. Celebrar el acto o asamblea de constitución.
- e. Solicitar el otorgamiento de la personalidad jurídica.
- f. Otorgamiento de la personalidad jurídica y aprobación de los estatutos.
- g. Publicación del Acuerdo Municipal y estatutos de la ADESCO en el Diario Oficial.

El Código Municipal sustenta estas asociaciones en los siguientes artículos:

En el Art. 118 establece que: “Los habitantes de las comunidades en los barrios, colonias, cantones y caseríos, podrán constituir asociaciones comunales

⁵ Código Municipal. Decreto No. 274. Tomo No. 290. Diario Oficial No.23 de la República de El Salvador, San Salvador, 30 de abril de 2015.

para participar organizadamente en el estudio, análisis de la realidad social y de los problemas y necesidades de la comunidad, así como en la elaboración e impulso de soluciones y proyectos de beneficio para la misma. Las asociaciones podrán participar en el campo social, económico, cultural, religioso, cívico, educativo y en cualquiera otra que fuere legal y provechoso a la comunidad”. Se hace énfasis al desarrollo individual y comunitario, al fomentar valores y prácticas que estén de acuerdo con el bienestar común.

Art. 119 se establece que: “Las asociaciones comunales, tendrán personalidad jurídica otorgada por el Concejo respectivo”. Éste es uno de los derechos de los que gozan las Asociaciones, para que pueda actuar como ente legal en cualquier tipo de actividad, referente a adquisición de bienes y servicios. A estas asociaciones se les otorga una personalidad jurídica, que es el reconocimiento que obtiene la ADESCO cuando lo solicita por escrito y llenando todos los requisitos que establece el Código Municipal. Esta se obtiene en la alcaldía municipal de su propia localidad y es otorgada por el concejo municipal.

Artículo 120: “Las asociaciones comunales se constituirán con no menos de veinticinco miembros de la comunidad, mediante acto constituido celebrado ante el Alcalde o funcionarios y empleados delegados para tal efecto, el cual se asentara en un acta. Además deberán elaborar sus propios estatutos que contendrán disposiciones relativas al nombre de la asociación, su carácter democrático, domicilio, territorio, objeto, administración, órganos directivos y sus atribuciones, quórum reglamentario, derechos y obligaciones de la asociación, normas de control, fiscalización interna, modificación de estatutos y todas las demás disposiciones necesarias para su funcionamiento. La constitución y aprobación de estatutos se hará en Asamblea General Extraordinaria especialmente convocada al efecto.” También pueden pertenecer a la Asociación las personas que residan en comunidades colindantes inmediatas a la comunidad

sede de la ADESCO, siempre y cuando esta excepción esté reflejada en los estatutos de la misma.

Art. 123 dice que: “Los Municipios deberán propiciar la incorporación de los ciudadanos en las asociaciones comunales y su participación organizada a través de las asociaciones; deberán propiciar el apoyo y participación de los programas estatales y municipales de beneficio general o comunal”. Es decir, que la municipalidad debe formar parte activa del desarrollo de las comunidades, respaldando la realización de actividades y propiciando un ambiente de participación donde los habitantes tomen conciencia de las necesidades de la comunidad, y formen parte de la Asociación para cumplir con el objetivo de lograr el desarrollo de la misma.

Art. 124: “El Concejo deberá reunirse periódicamente con las asociaciones comunales para analizar y resolver los problemas, elaborar y ejecutar obras de toda naturaleza de beneficio comunal”. Es decir, que las personas que integran la Asociación Comunal tiene un mayor conocimiento de los problemas que existen en su comunidad, por ende se hace necesario dar a conocer la problemática al Concejo municipal para discutir las necesidades y así darle una solución factible.

Art. 125 menciona: “El Concejo podrá requerir la cooperación comunal mediante la incorporación de personas o de representantes de la comunidad en:

- a) Comisiones asesoras permanentes o especiales del propio Concejo;
- b) Comisiones o Juntas de carácter administrativo a las cuales se les encomienden gestiones específicas de orden materia, cultural, cívico moral y otras;
- c) Cualesquiera otra forma de organización o colaboración comunal.

2.3.2. Aspectos Legales para la Microempresa en El Salvador.

En El Salvador existe una diversidad de obligaciones formales y requisitos legales que debe cumplir toda empresa para poder operar, cada una de estas están comprendidas en su respectiva disciplina legal, que se detallan a continuación:

2.3.2.1. Ley de Fomento, Protección y Desarrollo de la MYPE.⁶

Art.1.- La presente Ley tiene por objeto fomentar la creación, protección, desarrollo y fortalecimiento de las Micro y Pequeñas Empresas, en adelante también denominadas MYPE, y contribuir a fortalecer la competitividad de las existentes, a fin de mejorar su capacidad generadora de empleos y de valor agregado a la producción; promover un mayor acceso de las mujeres al desarrollo empresarial en condiciones de equidad, y constituye el marco general para la integración de las mismas a la economía formal del país, mediante la creación de un entorno favorable, equitativo, incluyente, sostenible y competitivo para el buen funcionamiento y crecimiento de este sector empresarial.

Art. 2.- Esta Ley tiene como finalidad estimular a la Micro y Pequeña Empresa en el desarrollo de sus capacidades competitivas para su participación en los mercados nacional e internacional, su asociatividad y encadenamientos productivos; facilitando su apertura, desarrollo, sostenibilidad, cierre y liquidación a través de:

- a) Establecer las bases para la planeación y ejecución de las actividades encaminadas a la articulación de la Micro y Pequeña Empresa con el desarrollo territorial;

⁶ Ley de Protección, Fomento y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa. Decreto No. 667. Tomo No. 403. Diario Oficial No.90 de la República de El Salvador, San Salvador, 20 de mayo de 2014.

- b) Instaurar un sistema de coordinación interinstitucional como instrumento de apoyo a las políticas de fomento y desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa, que armonice la gestión que efectúan las diversas entidades públicas y privadas;
- c) Promover la creación de una cultura empresarial de innovación, calidad y productividad que contribuya al avance en los procesos de producción, mercadeo, distribución y servicio al cliente de la Micro y Pequeña Empresa;
- d) Promover la facilitación y simplificación de procedimientos administrativos en trámites con entidades del Estado;
- e) Promover la existencia e institucionalización de programas, instrumentos y servicios empresariales de fortalecimiento y desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa, con énfasis en aquellos dirigidos a mejorar la situación y las necesidades de las mujeres emprendedoras y empresarias;
- f) Ampliar de manera efectiva las políticas de fomento y desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa, promoviendo una mayor coordinación entre el sector público y privado;
- g) Promover el acceso a servicios y recursos financieros para la Micro y Pequeña empresa, el incremento de la producción, la constitución de nuevas empresas y la consolidación de las existentes.

2.3.2.2. Código de Comercio.⁷

En su Art. 2 declara como comerciante a las personas naturales titulares de una empresa mercantil, que se llaman comerciantes individuales y las sociedades que se llaman comerciantes sociales. Se presumirá legalmente que se ejerce el comercio cuando se haga publicidad al respecto o cuando se abra un establecimiento mercantil donde se atienda al público.

⁷ Código de Comercio. Decreto No. 671. Tomo No. 228. Diario Oficial No.140 de la República de El Salvador, San Salvador, 08 de mayo de 2014.

En el Art. 411 del citado código establece las obligaciones del comerciante individual y social, siendo estas las siguientes:

- a. Matricular su empresa mercantil y registrar sus respectivos locales, agencias o sucursales.
- b. Llevar la contabilidad y la correspondencia en la forma prescrita por este código.
- c. Cumplir con los requisitos de publicidad mercantil que la ley establece.
- d. Realizar su actividad dentro de los límites de la libre competencia establecidas en la ley, absteniéndose de toda competencia desleal.

2.3.2.3. Código Tributario.⁸

El Código Tributario es el marco jurídico unificado que regula adecuadamente la relación entre el fisco y los contribuyentes, permitiendo garantizar los derechos y obligaciones recíprocas, elementos indispensables para dar cumplimiento a los principios de igualdad en la tributación y el de la seguridad jurídica.

Este código es un marco legal que facilita el cumplimiento de las obligaciones tributarias, desarrolla los derechos de los administrados, mejora las posibilidades de control por parte de la administración y garantiza un flujo adecuado de recursos financieros que permiten atender las responsabilidades que competen al Estado.

Son obligados formales **en el Art. 85** los contribuyentes, responsables y demás sujetos que por disposición de la ley deben dar, hacer o no hacer algo

⁸ Código Tributario. Decreto No. 230. Tomo No. 349. Diario Oficial No.241 de la República de El Salvador, San Salvador, 27 de noviembre de 2014.

encaminado a asegurar el cumplimiento de la obligación tributaria sustantiva o sea del pago del impuesto.

Según el Art. 86 inciso segundo deberán inscribirse en el registro los sujetos pasivos que de conformidad a los supuestos establecidos en este código o en las leyes tributarias respectivas, resulten obligados al pago de los diferentes impuestos administrados por la administración tributaria.

2.3.2.4. Ley de Impuesto Sobre la Renta.⁹

Las sociedades mercantiles están obligadas a declarar un impuesto a la administración tributaria del país en concepto de sus rentas obtenidas. Estas son utilizadas para facilitar y ejecutar cada una de las tareas del Estado.

En su Art. 92 declara expresamente que todo el que conforme a esta ley sea sujeto del impuesto, este registrado o no, está obligado a formular, por cada ejercicio impositivo, ante la Dirección General de Impuestos Internos, liquidación de sus rentas y del impuesto respectivo y pago del mismo por medio de declaración jurada en los formularios suministrados por la administración.

Según el Art. 93 Los contribuyentes y, en su caso, los responsables del impuesto, deberán presentar mensualmente una declaración jurada sobre las operaciones gravadas, exentas y no sujetas realizadas en el periodo tributario dejando constancia y la debida documentación de las operaciones antes mencionadas.

⁹ Ley de Impuesto sobre la Renta. Decreto No. 134. Tomo No. 313. Diario Oficial No.242 de la República de El Salvador, San Salvador, 27 de noviembre de 2014.

2.3.2.5. Código de Trabajo:¹⁰

Las microempresas están sujetas al cumplimiento de las leyes de lo laboral, el Código de Trabajo de El Salvador **en su art. 1** señala: El presente Código tiene por objeto principal armonizar las relaciones entre patronos y trabajadores, estableciendo sus derechos, obligaciones y se funda en principios que tiendan al mejoramiento de las condiciones de vida de los trabajadores.

Al momento de realizar la contratación de un empleado por la microempresa se debe tomar en consideración **el Art. 17**: Contrato individual de trabajo, cualquiera que sea su denominación, es aquél por virtud del cual una o varias personas se obligan a ejecutar una obra, o a prestar un servicio, a uno o varios patronos, institución, entidad o comunidad de cualquier clase, bajo la dependencia de éstos y mediante un salario.

2.3.2.6. Ley de Marcas.¹¹

La presente ley tiene por objeto regular la adquisición como mantenimiento, protección, modificación y licencias de marca, expresiones o señales de publicidad comercial, nombres comerciales, emblemas, indicaciones geográficas y denominaciones de origen, así como la prohibición de la competencia desleal en tales materias.

Art 1. Ley de Marcas. La presente ley aplicaría en el momento de que una iniciativa de micro negocio decida registrar la marca de un determinado producto.

¹⁰ Código de Trabajo. Decreto No. 15. Tomo No. 236. Diario Oficial No.142 de la República de El Salvador, San Salvador, 08 de octubre de 2015.

¹¹ Ley de Marcas y Otros Signos Distintivos. Decreto No. 868. Tomo No. 356. Diario Oficial No.125 de la República de El Salvador, San Salvador, 19 de abril de 2013.

2.3.2.7. Ley de Protección al Consumidor.¹²

La presente ley tiene como objeto proteger los derechos de los consumidores a fin de procurar el equilibrio, certeza y seguridad jurídica en sus relaciones con los proveedores. Quedan sujetos a esta ley los consumidores y los proveedores, sean estas personas naturales o jurídicas en cuanto a los actos jurídicos celebrados entre ellos, relativos a la distribución, depósito, venta, arrendamiento comercial o cualquier otra forma de comercialización de bienes o contratación de servicios. Artículos 1 y 2 de la Ley de Protección al Consumidor.

¹² Ley de Protección al Consumidor. Decreto No. 776. Tomo No. 368. Diario Oficial No.166 de la República de El Salvador, San Salvador, 31 de enero de 2013.

CAPÍTULO III

METODOLOGÍA

DE LA

INVESTIGACIÓN

CAPÍTULO III: METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN.

3.1. Tipo de Investigación.

En toda investigación es necesario definir el tipo de estudio que se va a realizar. Muchas veces se ha definido desde la etapa de identificación y formulación del problema. Sin embargo, cada etapa del proceso de investigación provee elementos que sirven para su elección definitiva.¹³

Para el presente estudio el tipo de investigación implementado fue la descriptiva, porque se determinó la factibilidad de invertir los fondos generados por los miembros de la Asociación de la Mujer Camino de Brasas en el municipio de Perquín en un micro negocio, detallando de una forma lógica cada uno de las etapas que conlleva el implementar una iniciativa de negocio.

3.2. Diseño de la Investigación.

El tipo de diseño de la investigación utilizado fue el experimental, para determinar la influencia de la variable independiente inversión sobre la variable dependiente micro negocio.

3.3. Determinación del universo o población y la muestra.

3.3.1. Población.

Antes de determinar la población y la muestra, se debe entender con claridad cada uno de los términos para que no haya posibilidades de confusión. Se define como población una colección de unidades de estudio acerca de la cual se desea hacer alguna inferencia, en ese sentido se habla de población objetivo. Por

¹³ Zacarías Ortez, Eladio, Pasos para hacer una investigación, Editorial Clásicos Roxsil, (2001), pág. 86.

muestra vamos a entender una reunión de unidades de estudios que forman una parte representativa de la población o universo.¹⁴

La población que fue sometida al estudio es cada uno de los miembros que componen la Asociación de Desarrollo de la Mujer Camino de Brasas en el municipio de Perquín. La asociación está compuesta por un total de 15 miembros que solamente son mujeres. Esta población es la que se toma de base como muestra para poder hacer las inferencias de la investigación.

3.3.2. Muestra.

Para determinar la muestra se utilizó el diseño muestral probabilístico, ya que todos los miembros que conforman la población se consideraron como muestra, que son un total de 15 miembros que componen la asociación.

3.4. Fuentes de obtención de datos.

Para la recopilación de la información se hizo uso de dos fuentes las cuales son: fuentes primarias y fuentes secundarias.

3.4.1. Fuente Primaria.

Estas son aquellas de donde obtuvimos la información directa, en la investigación clasificamos como primaria la Asociación para el Desarrollo de la Mujer Camino de Brasas, la Unidad de la Mujer de la Alcaldía Municipal de Perquín, El Patronato Para el Desarrollo de las Comunidades de Morazán y San Miguel, ADEL-MORAZAN y Catholic Relief Services (CRS).

¹⁴ ibídem

3.4.2. Fuente Secundaria.

Se clasifica como tal a todos los recursos literarios y electrónicos que poseen información acerca del tema de investigación que han sido consultados por el grupo de investigación así como alguna otra persona que se consulte por su experiencia en la rama del micro negocio.

3.5. Método de Investigación.

El método aplicado en la investigación fue el método analítico, porque sigue una secuencia partiendo desde un planteamiento del problema, formulación de objetivos, hasta llegar a la formulación de un sistema de hipótesis. Al realizar el estudio, se dio la generación de conclusiones y atendiendo los hallazgos de estas se procede a desarrollar una serie de recomendaciones, con el fin de presentar una o varias alternativas factibles de solución al problema en cuestión. Ya que se trató de una investigación de tipo económico-social en la que se detallan cada uno de los elementos que permiten estudiar la variable de micro negocio y alternativas de inversión, así como la relación de estas que en mediano o largo plazo pueden generar resultados favorables para la población sujeta de estudio.

3.6. Técnicas e Instrumentos de Recolección de Datos para la Investigación.

Estos son los instrumentos que los investigadores utilizan para llevar a cabo la recolección y el registro de la información. Generalmente los más utilizados son: La observación, la encuesta y la entrevista.¹⁵

¹⁵ Zacarías Ortez, Eladio, Pasos para hacer una investigación, Editorial Clásicos Roxsil, (2001), pág. 97

3.6.1. Observación directa.

Las técnicas a utilizar en la investigación fueron: la observación, la encuesta y la entrevista. Dentro de la investigación se definieron cuáles son los objetivos a alcanzar, además se clasificaron las unidades de observación, las condiciones en que se deben de asumir y cada uno de los fenómenos o conductas a registrarse.

3.6.2. La Entrevista.

En la investigación se aplicó la entrevista que facilitó la explicación del propósito de estudiar el fenómeno de micro negocio como alternativa de inversión de los fondos por la Asociación para el Desarrollo de la Mujer Camino de Brasas en Perquín y además especificó claramente la información que se necesitó para presentar una solución viable al problema planteado. Esta fue aplicada a los involucrados en la Asociación así como los demás individuos que de una manera indirecta tienen relación con la misma.

3.6.3. La Encuesta.

También, para una recolección más sustantiva de información, se aplicó la técnica de la encuesta donde se ejecutó un cuestionario de preguntas a los miembros que forman parte de la asociación; que por medio de procedimientos estadísticos de muestro proporciono datos más concretos que orientaron los objetivos de la investigación.

3.7. Procesamiento de la Información.

Una vez recolectada toda la información por medio de cada uno de los instrumentos se procedió al respectivo análisis a través de los siguientes pasos:

- a. Ordenar las encuestas, lo que permitió tener una clasificación para su respectivo análisis.
- b. Al momento de procesar cada una de la preguntas se llevó una secuencia lógica en donde se utilizó el diagrama de pastel para representar los resultados obtenidos.
- c. Una vez procesadas cada una de las preguntas y haber realizado su análisis e interpretación permitió obtener conclusiones del sondeo realizado.
- d. Ya teniendo las conclusiones se procedió a dar las recomendaciones para identificar las posibles soluciones del problema en estudio.

CAPITULO IV ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS.

CAPITULO IV: ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS.

4.1. Tabulación de la Encuesta Dirigida a los Socios.

Pregunta 1. ¿Cuál es el medio que la asociación utiliza para obtener fondos?

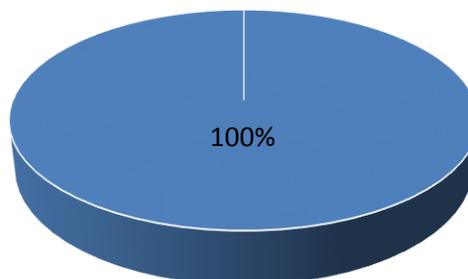
Objetivo: Identificar los medios directos por los cuales la asociación obtiene sus ingresos.

Tabla 4.1.

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Cuota de los socios	15	100%
Depósitos	0	0%
Otros	0	0%
Total	15	100%

Grafico 4.1. Medios de captación de fondos.

OBTENCION DE FONDOS



■ Cuota de los socios ■ Depositos ■ Otros

Análisis: Los datos representados en el grafico anterior muestran que el 100% de la población manifiestan que los ingresos de la asociación provienen de la cuota de los socios.

Interpretación: Las cuotas de aportación de los socios se pueden canalizar como una oportunidad de auto financiamiento y así echar a andar proyectos productivos y de comercialización en pequeña escala. Con esta estrategia se incrementa el fondo común y se puede reinvertir en un micro negocio.

Pregunta 2. ¿Qué actividades realizan para poder generar otros ingresos y acumularlos dentro de la asociación?

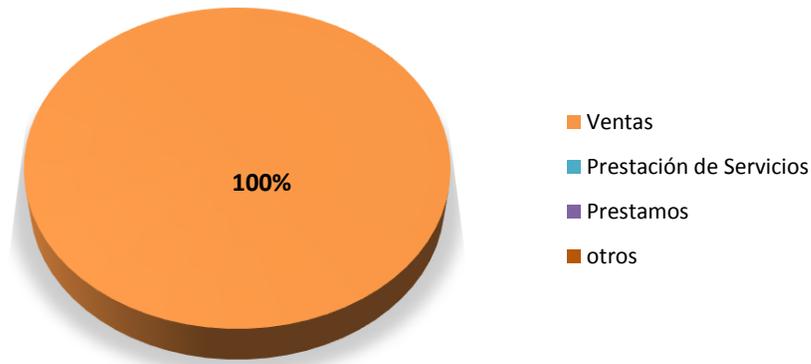
Objetivo: Conocer que otro tipo de estrategias o medidas efectúa la asociación para generar más ingresos.

Tabla 4.2.

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Ventas	15	100%
Prestación de Servicios	0	0%
Prestamos	0	0%
Otros	0	0%
Total	15	100%

Grafico 4.2. Actividades para la generación de fondos.

OTRAS ALTERNATIVAS



Análisis: Los datos representados en el grafico muestran que el 100% de la población coinciden que el medio de obtener otros ingresos para la asociación son las ventas.

Interpretación: El total de las personas encuestadas coinciden en que la actividad que realizan los miembros de la asociación para incrementar los ingresos son las Ventas de productos como artesanías, conservas y dulces, que elaboran las mismas socias.

Pregunta 3. ¿Cuánto es el ingreso mensual que tiene la asociación?

Objetivo: Determinar la cantidad de ingreso mensual que tiene la asociación.

Tabla 4.3.

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
\$100.00	9	60%
\$200.00	0	0%
\$300.00	6	40%
más de \$ 300.00	0	0%
Total	15	100%

Grafico 4.3. Ingresos promedios de la asociación.



Análisis: Del total de los encuestados, el 60% responde que los ingresos mensuales de la asociación oscilan a \$100 mensuales y 40% manifiesta que son de \$300 cada mes.

Interpretación: Según los datos anteriores demuestran que los ingresos de la asociación oscilan entre \$100 a \$300 mensuales. Que son provenientes de las ventas que las socias realizan y de la cuota de aportación mensual que tienen establecida. Estos ingresos son la base para estimaciones de flujos de caja en la planificación financiera.

Pregunta 4. ¿Cómo miembro de la asociación tiene el deseo de iniciar un nuevo negocio?

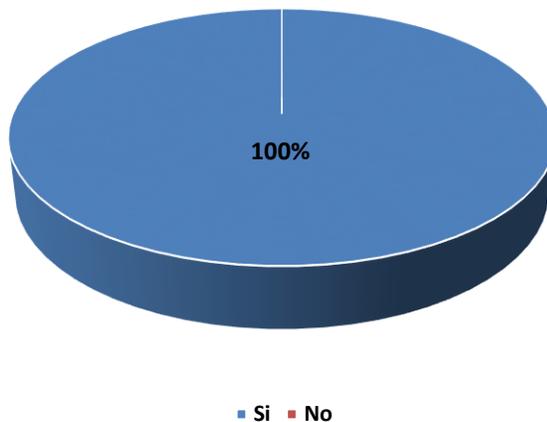
Objetivo: Conocer la disposición que tienen los miembros de la asociación de implementar una iniciativa de negocio.

Tabla 4.4.

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	15	100%
No	0	0%
Total	15	100.00%

Grafico 4.4. Intención de Inversión.

INTENCIÓN DE INVERSIÓN



Análisis: De cada una de las socias encuestadas el 100% de los miembros de la Asociación Camino de Brasas del Municipio de Perquín está en la disposición de establecer un nuevo negocio.

Interpretación: El total de las socias encuestadas manifiestan que si tienen el deseo de iniciar un nuevo micro negocio en el municipio, la implementación de un nuevo micro negocio ayudaría a los socios a incrementar el capital además de lograr un mejor desarrollo económico en el Municipio.

Pregunta 5. ¿Cree usted que Asociación dispone de los recursos necesarios para incursionar en una idea de micro negocio?

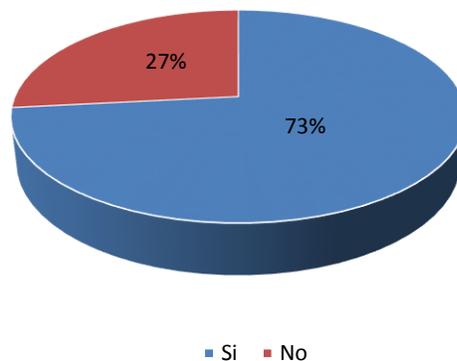
Objetivo: Determinar si los recursos generados por la asociación los destinaran a realizar una inversión en Micro negocios y saber si estos son suficientes.

Tabla 4.5.

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	11	73.33%
No	4	26.67%
Total	15	100.00%

Grafico 4.5. Disposición de recursos.

RECURSOS DISPONIBLES.



Análisis: El 73% de los miembros considera que se cuentan con los recursos necesarios para establecer un negocio como asociación, y el restante 27% considera que los fondos no son suficientes.

Interpretación: Los datos demuestran que los miembros de la asociación manifiestan que si cuentan con los recursos necesarios para invertir en una negocio, ya que cuentan con un capital semilla que proviene de los ahorros que realizan mensualmente.

Pregunta 6. ¿En qué sector cree usted que es más conveniente invertir?

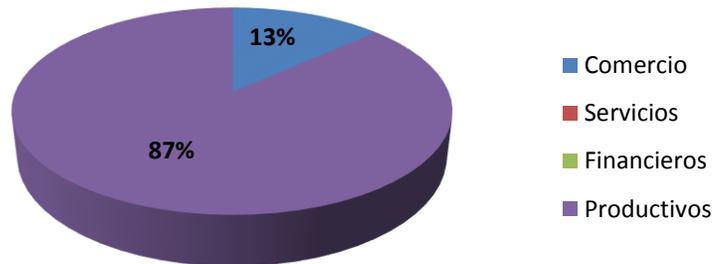
Objetivo: Saber cuál sector es el más conveniente para invertir en el Municipio de Perquín, Departamento de Morazán.

Tabla 4.6.

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Comercio	2	13.33%
Servicios	0	0.00%
Financiero	0	0.00%
Productivo	13	86.67%
Total	15	100.00%

Grafico 4.6. Sectores de Comercio.

SECTORES ECONOMICOS



Análisis: Dentro de los sectores empresariales más convenientes para invertir en el municipio de Perquín está el productivo con un 87% y el comercio con 13%.

Interpretación: El sector empresarial más conveniente para invertir en el municipio de Perquín es el productivo. Por lo tanto, es de suma importancia al momento de realizar una inversión; establecer un negocio que pueda tener aceptación en ese rubro.

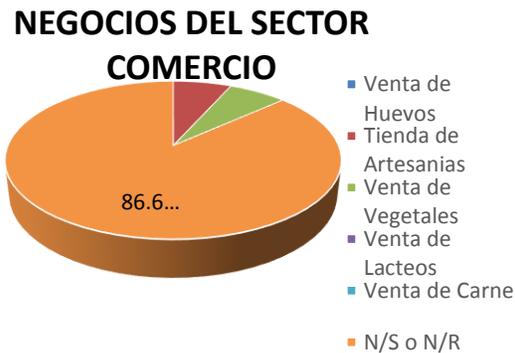
Pregunta 7. ¿En el sector comercio cual micro negocio le parece más conveniente para poder invertir?

Objetivo: Conocer para el sector comercio en qué tipo de Micro negocio es más factible efectuar una inversión.

Tabla 4.7.

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Venta de huevos	0	0.00%
Tienda de artesanías	1	6.67%
Venta de vegetales	1	6.67%
Venta de lácteos	0	0.00%
Venta de carne	0	0.00%
N/S o N/R	13	86.67%
Total	15	100.00%

Grafico 4.7. Negocios del Sector Comercio.



Análisis: Según el sector comercio los micro negocios más convenientes para invertir en el municipio de Perquín el 86.67% no sabe o no responde y se encuentra las tiendas de artesanía con un 6.67% y la venta de vegetales con un 6.67%.

Interpretación: El resultado anterior indica que en el sector comercio los negocios más idóneos para invertir en la localidad de acuerdo a la socias que contestaron son las tiendas de artesanías y las ventas de vegetales. Los dos negocios antes descritos deben ser una proyección de inversión alternativa o secundaria, previo análisis de costo beneficio de cada una de ellas.

Pregunta 8. ¿En el sector producción cual micro negocio le parece más conveniente para poder invertir?

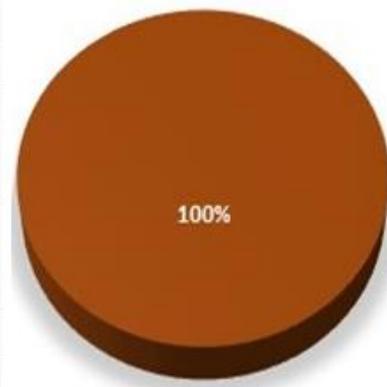
Objetivo: Conocer para el sector producción en qué tipo de Micro negocio es más factible efectuar una inversión.

Tabla 4.8.

Gráfico 4.8. Negocios del sector producción.

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Medicinas naturales	0	0.00%
Artículos de reciclaje	0	0.00%
Jabón de hierbas	0	0.00%
Bordados	0	0.00%
Panadería	0	0.00%
Pastelería	0	0.00%
Conservas dulces y mermeladas	0	0.00%
Fruta deshidratada	15	100.00%
Producción de miel	0	0.00%
Total	15	100.00%

SECTOR PRODUCCION



- Medicinas naturales
- Artículos de reciclaje
- Jabón de hierbas
- Panadería
- Pastelería
- Conservas dulces y mermeladas
- Fruta deshidratada
- Producción de miel

Análisis: EL 100% de los miembros de la asociación consideran que en el sector de producción el Micro negocio más conveniente para invertir en el municipio de Perquín es el de fruta deshidratada.

Interpretación: La opción de deshidratación de la fruta se presenta con mayores posibilidades para los miembros de la asociación, ya que cuentan con la maquinaria necesaria para el procesamiento de diferentes frutas y la capacitación del recurso humano en el proceso de producción.

Pregunta 9. ¿Ha recibido usted como miembro de la asociación algún tipo de capacitación?

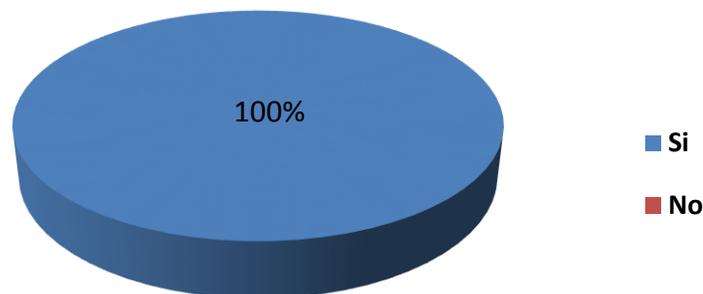
Objetivo: Determinar los conocimientos técnicos y administrativos de los miembros de la asociación.

Tabla 4.9.

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	15	100.00%
No	0	0.00%
Total	15	100.00%

Gráfico 4.9. Capacitación de los Socios.

CAPACITACION DE LOS ASOCIADOS



Análisis: El total de los miembros de la asociación Camino de Brasas del Municipio de Perquín manifiesta haber recibido capacitación en las diferentes áreas que implica la organización comunal.

Interpretación: La Asociación Camino de Brasas del Municipio de Perquín cuenta con el apoyo de organizaciones que capacitan técnicamente a los miembros de las asociaciones que están dispuestas hacer algún tipo de inversión y de esta manera poder lograr el desarrollo económico de los diferentes habitantes del municipio, esta es una ventaja que la asociación tiene y por lo tanto puede sacarle el máximo provecho.

Pregunta 10. En caso de implementar un micro negocio cómo asociación ¿Cuál considera que es el método más apropiado para vender los productos?

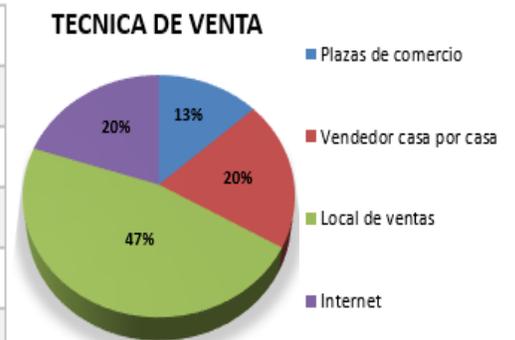
Objetivo: Determinar mediante la opinión de la población cual es el método más apropiado para comercializar un producto.

Tabla 4.10.

Grafico 4.10. Técnicas de Venta.

Tabla 4.10.

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Plazas de comercio	2	13.33%
Vendedor casa por casa	3	20.00%
Local de ventas	7	46.67%
Internet	3	20.00%
Total	15	100.00%



Análisis: Dentro de los métodos más apropiados para la venta de un producto está la opción local de ventas con un 47%, vendedor casa por casa con un 20%, el Internet con un 20% y por ultimo Plazas de Comercio con un 13%

Interpretación: Se considera que el método más apropiado para vender un producto es la utilización de un local de ventas, mediante un estudio de mercado se puede analizar una ubicación estratégica para poder con el paso del tiempo asegurar el éxito de aceptación en el mercado, las demás opciones deben utilizarse de manera secundaria como canal de distribución que ayuden a acercar el producto a los clientes potenciales.

Pregunta 11. ¿Qué medio considera que es más conveniente utilizar para dar a conocer un producto o servicio en la zona?

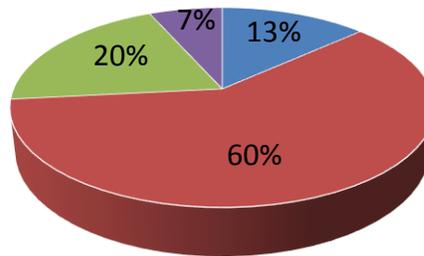
Objetivo: Determinar mediante la opinión de la población cual es el método más apropiado para hacer publicidad sobre un producto.

Tabla 4.11.

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Exposiciones en ferias de comercio	2	13.33%
Hojas volantes	9	60.00%
Radio	3	20.00%
Televisión	1	6.67%
Total	15	100.00%

Grafico 4.11. Publicidad del Producto.

PUBLICIDAD DEL PRODUCTO



■ Exposiciones en ferias de comercio ■ Hojas volantes ■ Radio ■ Televisión

Análisis: Según los datos obtenidos la mejor forma de hacer publicidad son la hojas volantes con un 60%, la radio con un 20%, exposiciones en ferias con un 13% y la televisión con 7%.

Interpretación: El método más apropiado para dar a conocer un producto es la utilización de hojas volantes, esta estrategia además de ser de bajo costo sería una manera fácil para la asociación de dar a conocer la información necesaria de los beneficios de un producto, para que la asociación tenga potenciales bien informados e identificados con el producto que se ofrece.

Pregunta 12. ¿Posee la asociación alianzas con empresas o instituciones que promueven el desarrollo de esta?

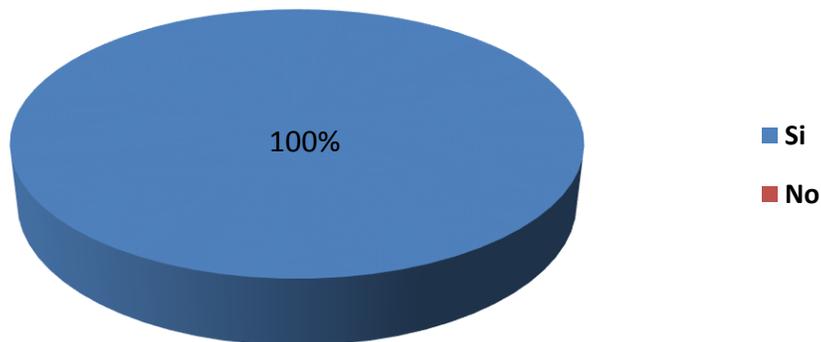
Objetivo: Identificar los aliados estratégicos que posee la asociación.

Tabla 4.12.

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	15	100.00%
No	0	0.00%
Total	15	100.00%

Grafico 4.12. Alianzas Estratégicas.

ALIANZAS ESTRATEGICAS



Análisis: El 100% de los miembros de la asociación manifiestan que se tienen alianzas estratégicas tanto con instituciones públicas como privadas.

Interpretación: El contraer alianzas estratégicas con instituciones públicas y privadas que se dedican a apoyar el desarrollo económico, es una de las oportunidades que debe explotar al máximo la asociación en estudio pues le ayudara en gran manera a desarrollarse en el mercado y lograr futuros objetivos empresariales.

4.2. Análisis Interno.

4.2.1. Capacidad de Organización.

La asociación para el desarrollo de la mujer camino de brasas del municipio de Perquín, obtuvo su personería jurídica como asociación de Desarrollo Comunal el día 31 de agosto de 2012 a través de la Alcaldía Municipal de Perquín, cuenta con Número de Identificación Tributaria 1316-310812-101-2

4.2.2. Capacidad de Producción.

La asociación para el desarrollo de la mujer camino de brasas del municipio de Perquín cuenta con maquinaria para la deshidratación de fruta, dicha maquinaria se obtuvo a través de una donación en el marco del proyecto de fortalecimiento de la capacidad productiva de las mujeres impulsada por el Ministerio de Agricultura y Ganadería a través del Proyecto de Desarrollo y Modernización Rural para la zona Oriental (PRODEMORO), la cual se detalla a continuación:

- Maquina Deshidratadora de fruta a base de energía eléctrica.
- Lavaplatos de acero inoxidable.
- Lavamanos de acero inoxidable.

Las mujeres miembros de la asociación han recibido capacitación sobre el manejo de la maquinaria deshidratadora y normas de higiene, las citadas capacitaciones fueron impartidas por la misma institución que les hizo la donación de la maquinaria.

En alianza con el Patronato para el Desarrollo de las Comunidades de Morazán y San Miguel (PADECOMSM) la asociación cuenta con un local en condición de comodato.

Las socias elaboran dulces típicos, jaleas, mermeladas y encurtidos para comercializarlos en la localidad y poder obtener más ingresos en la asociación.

4.2.3. Capacidad Financiera.

Los medios a través de los cuales la asociación obtiene fondos es a través de tres fuentes: la cuota mensual de socio, la técnica del auto ahorro y ventas de productos elaborados por las socias.

La cuota mensual por cada una de las socias es de \$ 0.25 por socia, el método de auto ahorro varia por cada persona de acuerdo a sus capacidades de ahorro, a la fecha poseen aproximadamente \$ 3,100 dólares acumulados dentro de los cuales están incluidas las ganancias de las ventas de productos artesanales.

La asociación recibió como beneficio de un proyecto promovido por ACRA y la Alcaldía Municipal de Perquín un fondo de \$ 3,000.00 los cuales están destinados al mejoramiento de las condiciones de producción y ambiente del local que poseen.

4.2.4. Capacidad de Mercadotecnia.

La asociación actualmente no cuenta con marca de los productos que artesanalmente elabora, no posee logo de la asociación y ninguna clase de publicidad.

Tres de las actuales socias poseen una tienda de artículos varios, lugar que utilizan para comercializar productos artesanales que elaboran.

La asociación participa en el proyecto de las mesas sub sectoriales del café que desarrolla ADEL-MORAZAN, de lo cual resulto el programa **Consume lo que Morazán Produce**, dicho programa ha generado el espacio para poder comercializar los productos de la asociación en diferentes mercados locales del departamento.

4.2.5. Capacidad de Recurso Humano.

La asociación cuenta con un grupo activo y con disposiciones de trabajo de quince mujeres de las cuales existe una junta directiva compuesta por 6 miembros y el resto son colaboradoras de cada uno de los proyectos que desarrollan. Las socias antes mencionadas han recibido capacitación en temas como organización, equidad de género, emprendedurismo, derechos humanos, registros contables básicos; los cuales han sido impartidos por instituciones como el Instituto Salvadoreño para el Desarrollo de la Mujer (ISDEMU), El Centro de Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa (CEDEMYPE), y PADECOMSM.

4.3. Análisis Externo.

4.3.1. Análisis del Mercado.

A nivel de la organización no se han realizado estudios de mercado para conocer la situación y tendencias de la oferta y demanda de fruta deshidratada, no se tiene competencia de procesamiento de la fruta en la zona oriental del país, solo se identifican productos que se comercializan en los mercados locales, los cuales provienen de la zona occidental.

Los productos sustitutos son los dulces típicos que si son elaborados y comercializados en la zona con frecuencia y diversidad de producto.

4.3.2. Análisis de la Demanda.

La mayor afluencia turística en el municipio de Perquín se realiza en los meses de abril, junio, julio, agosto, noviembre y diciembre, donde existen las probabilidades de mayores ventas de los diferentes productos que se ofrecen en la zona.

La Ruta de Paz actualmente la visitan alrededor 63,000 turistas al año con una tendencia al incremento, gracias al esfuerzo que realiza el Gobierno Central a través del Ministerio de Turismo, de acuerdo a estas estadísticas se puede visualizar una demanda potencial considerable en el mercado local y los demás municipios y departamentos de la zona oriental.

4.4. Análisis PEST

4.4.1. Aspectos Políticos.

Las políticas de desarrollo comercial de las autoridades locales fortalecen el crecimiento de iniciativas productivas como la de fruta deshidratada que se le propone a la asociación, en las pasadas elecciones municipales hubo un cambio de gobierno municipal y la actual administración no está brindando ningún tipo de apoyo a las iniciativas productivas, solo se cuenta con los proyectos ganados con el Gobierno Central de El Salvador.

4.4.2. Aspectos Económicos.

El fenómeno de la crisis económica que se vive no solo a nivel nacional sino mundial, afecta directamente el proceso de desarrollo y crecimiento del micro negocio de la asociación, debido que ahora el ingreso per cápita de los clientes potenciales está limitado. Y se debe trabajar con estrategias de bajos costos para poder ofrecer a los clientes potenciales productos a precios relativamente bajos.

4.4.3. Aspectos Sociales.

En la actualidad el tejido social presenta una disfunción debido a los fenómenos de la violencia y actos de delincuencia, el municipio de Perquín no está fuera de estos problemas sociales, debido a que en los últimos meses se han presentado casos de violencia asociados al fenómeno de las pandillas, esto afecta directamente con la afluencia de turistas a la zona que son los principales clientes potenciales del producto que se ofrece.

4.4.4. Aspectos Tecnológicos.

El avance de la tecnología es uno de los factores que favorece las actividades no solo de producción sino que facilita las tareas de comercialización de productos en la actualidad. La asociación tiene acceso a maquinaria con buena tecnología de producción que garantiza un producto de calidad.

Fácilmente con una computadora conectada a internet la asociación puede hacer publicidad virtual a través de las redes sociales e incluso hacer negociaciones con clientes potenciales.

4.5. ANALISIS FODA

Aspectos Positivos		Aspectos Negativos	
F	O	D	A
Fortalezas (Internas)	Oportunidades (Externas)	Debilidades (Internas)	Amenazas (Externas)
<ul style="list-style-type: none"> ✓ La asociación posee personería jurídica. ✓ Posee Número de Identificación Tributaria (NIT). ✓ Se cuenta con la maquina deshidratadora de fruta. ✓ Se tiene lavaplatos y lavamanos de acero inoxidable. ✓ Los miembros de la asociación han recibido capacitación en el manejo de la 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ El municipio es visitado por muchos turistas nacionales e internacionales en épocas de vacaciones. ✓ Instituciones de apoyo en la zona. ✓ No hay competencia directa para la fruta deshidratada. ✓ Proyectos de Gobierno Central orientados a la producción. ✓ Aporte de capital por institución ACRA para 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ La cuota de aportación de las socias es baja. ✓ Apatía de los miembros de la asociación a organización formal. ✓ No hay estudios de mercado de la fruta deshidratada. ✓ Falta de mobiliario y equipo para la venta. ✓ No posee una marca para el producto. ✓ No hay estrategias de 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Cambio climático. ✓ Aumento de la delincuencia en la zona. ✓ Desestabilización de los Gobiernos Locales. ✓ Escases de la fruta en la zona en épocas de verano. ✓ Desintegración de los miembros de la asociación.

<p>maquinaria.</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ La asociación cuenta con un local en condición de comodato. ✓ La asociación elabora ventas de productos artesanales. ✓ La asociación posee un grupo de auto ahorro. ✓ Producción de la materia prima principal en la zona. 	<p>mejorar el local.</p>	<p>comercialización del producto.</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Falta de un plan de organización de la asociación. ✓ Falta de un plan financiero de producción. 	
--	--------------------------	--	--

4.6. Conclusiones.

- ✓ La asociación desarrolla en pequeña escala los micro negocios de dulces típicos, jaleas de fruta, encurtidos y mermeladas, que son comercializados en la zona y representan otra fuente de ingreso para la misma.
- ✓ La asociación posee recursos humanos, financieros y de maquinaria acumulados para poder invertir en el micro negocio de producción y comercialización de fruta deshidratada que genere resultados económicos de beneficio para las miembros de la misma.
- ✓ Los fondos generados por medio de las cuotas de aportación de cada una de las socias, no son suficientes para poder financiar una inversión en micro negocios.
- ✓ El grupo de auto ahorro de la asociación mejoraría su nivel de ahorros si tuviera mayor número de mujeres involucradas en el mismo.
- ✓ La totalidad de las socias activas, poseen la disposición de trabajar en la inversión del micro negocio de la fruta deshidrata que les garantice a mediano y largo plazo un desarrollo económico sostenible a nivel individual y colectivo.
- ✓ Dentro de la población dispuesta a emprender iniciativas de inversión, se encuentran socias con distintos conocimientos en áreas de producción, de esta manera se tiene la posibilidad de segmentar la asociación en áreas de trabajo integrales.
- ✓ En la asociación no se desarrolla un proceso de administración formal que permita aprovechar las fortalezas y oportunidades que posee la asociación

y de esta manera reducir las debilidades y contrarrestar las amenazas que se presentan, por lo cual se imposibilita también el máximo aprovechamiento de las capacidades productivas que posee dicha organización.

- ✓ La asociación no tiene definido un producto cartera que pueda posicionarla en el mercado como una asociación competitiva y generadora de ingresos y desarrollo para las miembros que la conforman.

4.7. Recomendaciones.

- ✓ La asociación debe definir grupos de trabajo para seguir desarrollando los micro negocios de dulces típicos, jaleas de fruta, encurtidos y mermeladas que hasta la fecha le sirven como fuente alternativa de ingresos para la misma.
- ✓ La asociación debe invertir los fondos acumulados, en el micro negocio de la producción y comercialización de la fruta deshidratada para poder incursionar en el mercado y obtener beneficios económicos a futuro para cada una de las miembros, fortaleciendo la inversión a través de financiamiento externo.
- ✓ Se deben utilizar los fondos acumulados en actividades de comercialización de productos artesanales, lo acumulado en concepto de auto ahorro de la asociación para fortalecer la inversión en el micro negocio de la fruta deshidratada.
- ✓ Fortalecer el proyecto de auto ahorro que posee la asociación camino de brasas del municipio de Perquín, con más personas involucradas e incentivando la inversión de los ahorros en iniciativas de inversión.
- ✓ Involucrar en cada una de las etapas de desarrollo del micro negocio de la fruta deshidratada a todas las socias con disposición de trabajar en este.
- ✓ Aprovechar las capacidades individuales de las mujeres que conforman la asociación, para poder fortalecer la parte administrativa y técnica de la ejecución del micro negocio de la fruta deshidratada.

- ✓ Crear un plan de organización administrativa que les permita definir y delimitar objetivos empresariales para poder optimizar los recursos que poseen.

- ✓ Definir la fruta deshidratada como el producto carterá con una marca propia, un plan de comercialización, un plan de producción y el respectivo plan financiero que garantice el éxito en el mercado de dicho producto.

CAPITULO V

PROPUESTA.

PROPUESTA DE MICRO NEGOCIO COMO ALTERNATIVA DE INVERSIÓN PARA LA ASOCIACIÓN DE DESARROLLO DE LA MUJER CAMINO DE BRASAS, EN EL MUNICIPIO DE PERQUÍN, DEPARTAMENTO DE MORAZÁN, AÑO 2015”.

Introducción

La presente propuesta de micro negocio como alternativa de inversión para la asociación de desarrollo de la mujer camino de brasas, en el municipio de Perquín pretende ser la herramienta esencial que utilicen las asociadas para poder emprender un iniciativa de producción que conlleve beneficios económicos a las involucradas.

Con la aplicación de esta propuesta de micro negocio se da respuesta a la incertidumbre de que hacer para aprovechar los fondos acumulados por la citada asociación.

El presente informe contiene las generalidades de la propuesta, que incluyen datos de la asociación y los objetivos trazados que se esperan alcanzar con la ejecución de la misma; se presentan el plan de organización, el plan mercadológico, el plan de producción y el plan financiero.

Con los planes antes descritos se abordan los ejes centrales de la propuesta de micro negocio y se detallan cada una de las particularidades necesarias para que este funcione.

Índice

Contenido	Pág.
5.1.1. Objetivo General.....	80
5.1.2. Objetivos Específicos.	80
5.2. Resumen Ejecutivo.....	81
5.3. Generalidades de la Empresa.	83
5.3.1. Nombre de la Asociación.....	83
5.3.2. Localización de la Planta.	83
5.3.3. Filosofía Organizacional.	84
5.3.3.1. Misión Empresarial.....	84
5.3.3.2. Visión Empresarial.....	84
5.3.3.3. Valores Empresariales.....	84
5.3.3.4. Objetivos Empresariales.....	85
5.3.3.5. Metas Empresariales.....	86
5.3.3.6. Políticas Empresariales.	86
5.4. Plan de Organización.	88
5.4.1. Objetivos del Plan de Organización.....	88
5.4.2. Estrategia Empresarial.	88
5.4.3. Estructura Organizacional.....	89
5.4.3.1. Organigrama de la Asociación.....	89
5.4.3.2. Administración de Recursos Humanos.....	90
5.4.3.3. Capacitación Constante para el personal del área de producción.	91
5.4.3.4. Reglamento Interno de Trabajo de la Asociación.....	91
5.4.4. Registro de las Operaciones.....	92
5.5. Plan Mercadológico.	93
5.5.1. Producto Cartera.	93
5.5.1.1. Descripción del Producto.....	93
5.5.2. Mercado Meta u Objetivo.....	94
5.5.3. Imagen y Características del Producto.	95
5.5.3.1. Propuesta del logo para el Producto.....	95
5.5.3.2. Marca.	96

5.5.3.3.	Líneas de Productos.....	97
5.5.3.4.	Presentación.	97
5.5.3.5.	Empaque.....	98
5.5.3.6.	Etiquetas.	98
5.5.4.	Precio.....	99
5.5.5.	Canales de Distribución.....	99
5.5.5.1.	Venta Directa.....	100
5.5.5.2.	Intermediarios.....	100
5.5.6.	Promoción.	101
5.5.6.1.	Publicidad por medio de Hojas Volantes.....	102
5.5.6.2.	Publicidad mediante redes sociales: Facebook.	103
5.5.6.3.	Tarjeta de Presentación.....	104
5.5.6.4.	Elaboración de Banners.	104
5.6.	Plan de Producción.....	105
5.6.1.	Definición de Plan de Producción.	105
5.6.2.	Objetivo del Plan de Producción.	105
5.6.3.	Descripción del Producto.....	105
5.6.4.	Materia Prima para la Producción.....	106
5.6.4.1.	Requerimiento de Materia Prima.	106
5.6.4.2.	Proveedores de Materia Prima.	107
5.6.4.3.	Costos de la Materia Prima.....	108
5.6.5.	Requerimiento de Personal.	109
5.6.5.1.	Costo de Mano de Obra Requerida para la Producción y Venta.....	110
5.6.5.2.	Ventajas del Producto.....	110
5.6.5.3.	Usos del Producto.	110
5.6.6.	Proceso de Producción.....	111
5.6.6.1.	Diagrama de Flujo.	113
5.6.6.2.	Planta de Producción de la Asociación.....	115
5.6.6.2.1.	Distribución de la Planta.....	115
5.6.6.2.2.	Diagrama de Recorrido de la Planta de Producción.	117
5.6.6.3.	Requerimiento de Maquinaria, Equipo, Mobiliario y Herramientas.....	118
5.6.6.3.1.	Maquinaria para la Planta de Producción.	118

5.6.6.3.2. Equipo para la Ejecución del Micro Negocio de la Fruta Deshidratada.	119
5.6.6.3.3. Mobiliario para la Ejecución del Micro Negocio de la Fruta Deshidratada.	119
5.6.6.3.4. Herramientas para la Ejecución del Micro Negocio de la Fruta Deshidratada.	120
5.6.6.4. Capacidad de Producción.	122
5.7. Plan Financiero.	123
5.7.1. Objetivos del Plan Financiero.	124
5.7.2. Determinación de Costos.	124
5.7.3. Costos de Producción.	124
5.7.3.1. Costo de Materia Prima Directa.	125
5.7.3.2. Costo de Mano de Obra Directa.	126
5.7.3.3. Costos Indirectos de Fabricación.	126
5.7.4. Costo de la Producción Anual.	127
5.7.5. Gastos de Administración y Venta.	128
5.7.6. Costos Totales.	128
5.7.7. Clasificación de los Costos y Gastos.	129
5.7.7.1. Costo Unitario del Producto.	131
5.7.7.2. Precio de Venta del Producto.	131
5.7.8. Ventas Proyectadas.	132
5.7.9. Inversión Total del Micro Negocio.	133
5.7.9.1. Capital de Trabajo.	133
5.7.9.2. Inversión Inicial.	133
5.7.9.3. Préstamo Bancario.	135
5.8. Estado de Resultados.	137
5.9. Flujo de Efectivo.	138
5.10. Evaluación Financiera.	139
5.10.1. Valor Actual Neto (VAN).	139
5.10.2. Tasa Interna de Retorno.	141
5.10.3. Periodo de Recuperación de la Inversión.	143

5.1. Objetivos.

5.1.1. Objetivo General.

- ✓ Diseñar una propuesta de micro negocio para la producción y comercialización de la fruta deshidrata en el municipio de Perquín, departamento de Morazán.

5.1.2. Objetivos Específicos.

- ✓ Definir el producto cartera y los beneficios que tendrá para la asociación que lo va implementar así como también para la localidad.
- ✓ Realizar un estudio de la organización, en donde se plasmen cada uno de los elementos administrativos del micro negocio.
- ✓ Elaborar un plan de mercadeo, en donde se detallen cada una de las actividades relacionadas con el marketing.
- ✓ Definir en el estudio financiero la capacidad y rentabilidad del micro negocio a ejecutar.

5.2. Resumen Ejecutivo.

El presente informe ha sido diseñado con el objetivo de proponer un plan de micro negocio como alternativa de inversión de los fondos generados por la Asociación de Desarrollo de la Mujer Camino de Brasas, ubicada en el caserío Arenales, Cantón Casa Blanca, Municipio de Perquín, dicho plan se orienta a la producción y comercialización de la fruta deshidratada como producto cartera que la asociación lance al mercado.

Se le propone a dicha asociación como misión “Somos una asociación enfocada en el desarrollo de la economía familiar, dedicada a la producción y comercialización de productos artesanales, con los más altos estándares de calidad que permita así un crecimiento de la asociación”. Y como Visión “ser una asociación de prestigio, productora y comercializadora de productos artesanales a nivel regional ofreciendo productos de primera calidad con un excelente servicio de atención al cliente”.

Se determinó que el producto cartera para mejor negocio de la asociación es el mix de fruta deshidratada en presentación de 8 onzas, porque es un producto novedoso, con demanda potencial debido a la afluencia de turistas nacionales y extranjeros en la zona, no existe competencia directa y la asociación posee la maquinaria necesaria para la producción.

Para que el micro negocio tenga éxito deberá contar con organización, para ello se le plantea una filosofía empresarial, una estructura organizacional que va acorde con la legalidad que la asociación posee actualmente y un reglamento de trabajo.

También se le hace un plan de mercadeo que consta de la descripción detallada del producto y la mezcla de marketing del mismo; se define el mercado

meta al cual está orientado, se propone una marca, la respectiva etiqueta los lineamientos de determinación de precios, los canales de distribución necesarios para su venta y los diferentes medios de publicidad que se aplicaran para una mejor comercialización del producto.

En el plan de producción se pretende que haya la minimización de costos que busca tener el producto en el tiempo y con los estándares de calidad requeridos para ser competitivo en el mercado. Se detalla la maquinaria y equipo para la producción y la distribución en planta del mismo.

El plan financiero comprende la proyección de cada uno de los costos y gastos involucrados en la producción y comercialización de fruta deshidratada, con un costo operativo de \$ 15,524.36 en el año y las proyecciones de ingresos por ventas que ascienden a \$ 17,052.00 en el año 1 de operaciones. Se pretende que la inversión inicial sea de \$ 11,349.79 la cual estará cubierta con fondos propios en un 21.62%, fondos de donación 69.37% y se recurre al financiamiento externo de préstamo para cubrir el 9.01% restante.

La medición del resultado de la aplicación del micro negocio refleja la información siguiente:

- ✓ El Valor Actual Neto (VAN) es de \$ 1,006.55
- ✓ La Tasa Interna de Retorno (TIR) de 14.68%
- ✓ Y el Periodo de Recuperación es de 2 años y 11 meses

Con estos datos se comprueba que el plan de micro negocio de producción y comercialización de fruta deshidratada presenta una evaluación financiera positiva en el presente estudio.

5.3. Generalidades de la Empresa.

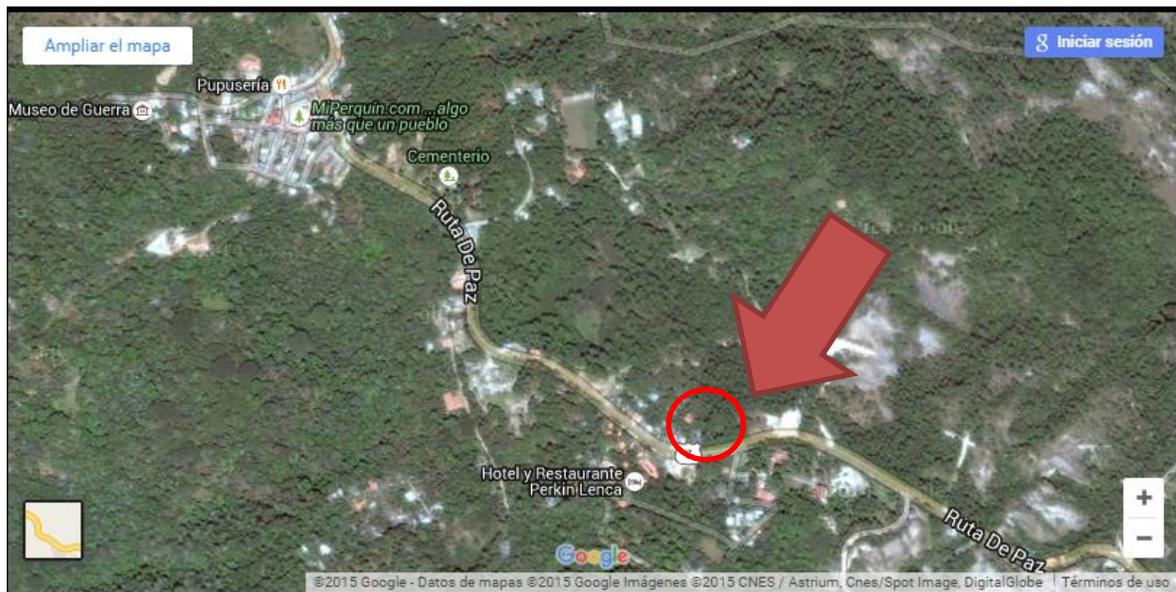
5.3.1. Nombre de la Asociación.

Asociación de Desarrollo de la Mujer Camino de Brazas Municipio de Perquín.

5.3.2. Localización de la Planta.

La planta de producción de la asociación Camino de Brasas estará ubicada en carretera CA-7 Ruta de Paz, frente a Hotel Perkin Lenca, Caserío Arenales, Cantón Casa Blanca, Municipio de Perquín, Departamento de Morazán, El Salvador.

Figura 5.2. Mapa de Ubicación de la Planta.



5.3.3. Filosofía Organizacional.

La Asociación de la Mujer Camino de Brazas adoptara una filosofía empresarial que represente la razón de ser de esta, por lo que le proponemos la misión y visión de la asociación, los objetivos, valores, metas y políticas.

5.3.3.1. Misión Empresarial.

“Somos una asociación enfocada en el desarrollo de la economía familiar, dedicada a la producción y comercialización de productos artesanales, con los más altos estándares de calidad; que permita generar así crecimiento sostenible de la Asociación”.

5.3.3.2. Visión Empresarial.

“Ser una asociación de prestigio, productora y comercializadora de productos artesanales a nivel regional ofreciendo productos de primera calidad, y con un excelente servicio de atención al cliente”.

5.3.3.3. Valores Empresariales.

- **Responsabilidad.**

Respetar, cuidar y hacer un uso adecuado y racional de todos los valores y recursos técnicos, materiales, económicos e informativos que se han encomendado para la realización del trabajo.

- **Higiene.**

Mantener controles de higiene en el personal y en los procesos de producción para garantizar la calidad del producto.

- **Calidad.**

Elaborar productos que cumplan con los requerimientos establecidos por las normas de calidad, cubriendo satisfactoriamente con las expectativas de todo consumidor.

- **Innovación.**

Cultivar un espíritu creativo y la aportación de nuevas ideas que beneficien la productividad y el trabajo en equipo.

- **Productividad.**

Mantener eficiencia y efectividad en cada una de las funciones de la empresa para aumentar la rentabilidad de esta.

- **Trabajo en Equipo.**

Capacidad de integración de cada uno de los empleados y comprometidos con un propósito en común, para lograr con gran responsabilidad un objetivo final.

5.3.3.4. Objetivos Empresariales.

A Corto Plazo

- ✓ Producir fruta deshidratada en presentación de mix de fruta de 8 onzas para poder ofrecer a los clientes potenciales de la asociación.
- ✓ Establecer relaciones comerciales que permitan vender el producto a centros comerciales con mayor afluencia de clientes en las zonas aledañas al municipio de Perquín.

A Mediano Plazo

- ✓ Ingresar satisfactoriamente al mercado productivo del departamento de Morazán y su entorno.
- ✓ Aprovechar las frutas estacionarias y establecer un plan de producción por temporadas que ayude a tener un mejor sistema de costos de materia prima. .
- ✓ Expandir la comercialización del producto al mercado de la zona oriental del país y de esta manera poder ampliar el mercado a nivel nacional.

5.3.3.5. Metas Empresariales.

- Lograr la satisfacción del cliente a un 95%, mediante la elaboración de productos de primera calidad que beneficien a la salud del mismo.
- Alcanzar una posición de liderazgo y tener un nivel de aceptación a un 90%, que le permita a la empresa un margen de ganancias adecuado para esta.
- Aumentar las ventas anuales un 10%.
- Incrementar el número de socios un 15% cada dos años.
- Incrementar el número de clientes un 5% cada año.

5.3.3.6. Políticas Empresariales.

- Mantener informados a sus empleados sobre las Políticas, Reglamentos, Normas, Procesos, Estructura y Procedimientos, de manera que todo el personal tenga plenamente identificado cuál es su rol dentro de la

organización, su relación con todas las áreas, y como ejecutar sus funciones de acuerdo a los procesos y procedimientos vigentes.

- Implementar una administración adecuada que vele por el correcto funcionamiento de los Recursos con los que se cuenta.
- En la contratación o renovación del recurso se tomara en cuenta el recurso interno y externo, requerido para el desarrollo de la asociación.
- La contratación del personal se hará respetando los procedimientos de selección y contratación establecidos en la legislación salvadoreña, en la cual se dará prioridad al personal existente en la asociación siempre que este calificado para el puesto a contratar.
- Se deberá optimizar la incorporación del personal, seleccionando aquel que reúna los requisitos que exigen los puestos, para lograr un desempeño satisfactorio de las tareas comprendidas en los puestos de trabajo.
- El empleado devengará el salario designado a su cargo, desde el día que toma posesión de él y continuará devengándolo hasta que deje de ocuparlo y quede sin efecto su contrato.
- El empleado debe de generar un ambiente de trabajo en el cual sea leal a sí mismo, al equipo y sus proyectos.
- Es deber de la asociación contar con un programa de Entrenamiento en el cual se induzca, capacite, adiestre y desarrolle al personal contratado.
- Los planes, programas y presupuestos de la asociación se realizarán en base al Plan Estratégico de la misma.

5.4. Plan de Organización.

Este plan permitirá establecer las responsabilidades de la empresa, derechos y obligaciones que deben tomar en cuenta cada uno de los miembros de la Asociación así como definir la estructura organizacional además del sistema contable de la Empresa.

5.4.1. Objetivos del Plan de Organización.

- ✓ Realizar un control de gestión en cada uno de los procesos administrativos, para garantizar la optimización en el uso de los recursos en todos los departamentos.
- ✓ Asignar las distintas responsabilidades a las distintas personas que van a trabajar en la empresa.

5.4.2. Estrategia Empresarial.

Estrategia Genérica.

La empresa deberá poner en marcha una estrategia de Diferenciación de productos, que consiste en distinguir el producto a través de bajos costos en relación con ofertas similares en el mercado, esta estrategia le proporcionara una ventaja competitiva en un mercado dominado por las grandes compañías. La estrategia de diferenciación que la empresa utilice debe dirigirse a un segmento del mercado y entregar el mensaje de que el producto es positivamente distinto de todos los demás productos similares.

5.4.3. Estructura Organizacional.

El total de personas que conforma el proyecto son de quince personas. Para la ejecución del mismo, el equipo de trabajo que se necesitara será de un total de tres personas que serán el recurso humano mínimo necesario para implementar el trabajo en la planta de producción y sala de ventas entre los cuales tenemos: Para el área administrativa estará encargado el Gerente General que en primera instancia será el encargado de llevar a cabo todo el proceso desde la compra de la materia, contabilidad, comercialización, etc.

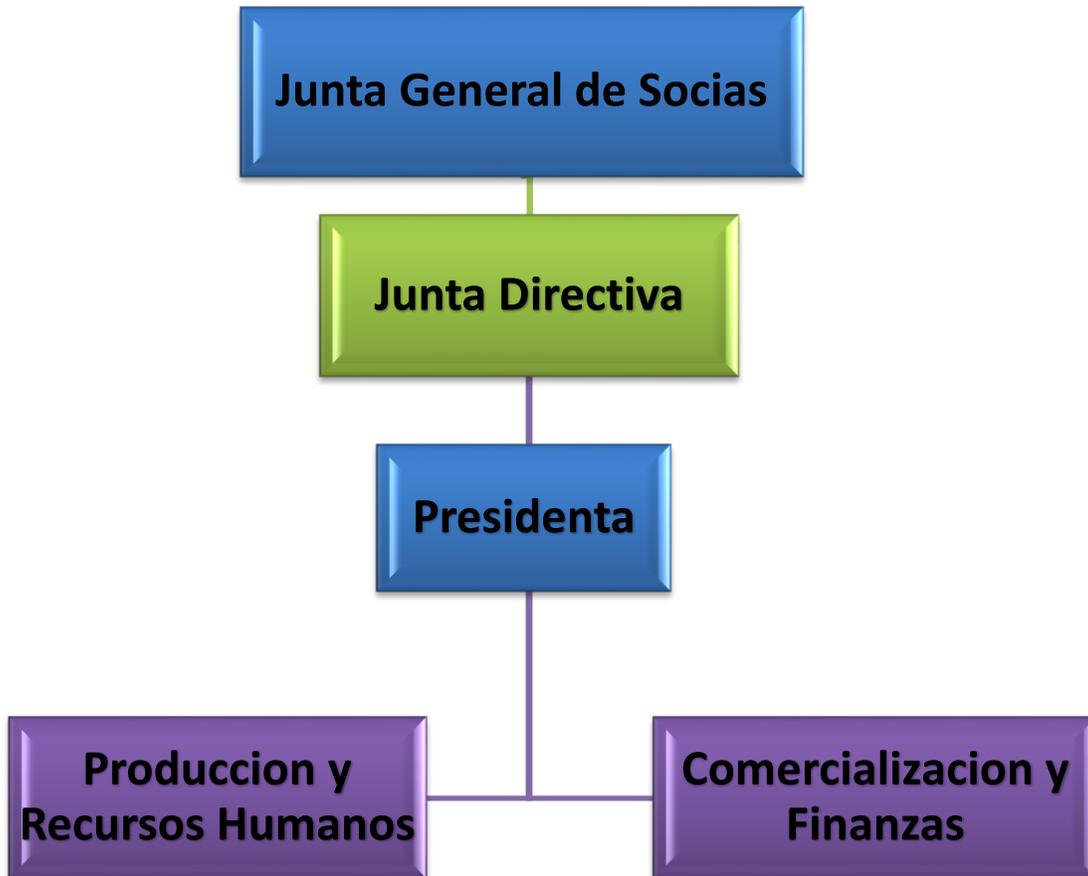
Para el área de producción, se contara con un encargado de la producción el cual será capaz de controlar todo el proceso productivo desde la llegada de la fruta al almacén de materia prima hasta la recepción en el área de venta, y un operario, este será el responsable del área de recepción y limpieza, del área de deshidratación, envasado y almacenamiento de la fruta.

El área de ventas estará bajo la responsabilidad del gerente que será capaz de dar a conocer los beneficios de los productos deshidratados y deberá visitar a cada uno de los clientes actuales y clientes potenciales que tenga la asociación.

5.4.3.1. Organigrama de la Asociación.

Organigrama General de la Asociación de Desarrollo de la Mujer Camino de Brasas Municipio de Perquín.

Figura 5.3. Organigrama de la Asociación.



5.4.3.2. Administración de Recursos Humanos.

La Administración del Recurso Humano, tendrá como propósito ofrecer un clima laboral idóneo, a fin de obtener niveles de calidad de vida laboral que toda asociación debería de poseer a través de la implementación de mecanismos como compensaciones y beneficios, balance en el trabajo y tiempo libre, horarios flexibles de trabajo, seguridad laboral; tomando en cuenta que las personas son miembros esenciales de una organización por lo que se debe de motivar a través

del estímulo, inspirar el crecimiento y desarrollarlo, con la finalidad de crear un ambiente que sea excelente para los empleados.

5.4.3.3. Capacitación Constante para el personal del área de producción.

La Asociación de Desarrollo de la Mujer Camino de Brasas Municipio de Perquín, implementara un programa de capacitación cuando lo considere necesario para el personal del área de producción con el propósito de minimizar las deficiencias y fortalecer los conocimientos, habilidades y actitudes de los trabajadores de dicha área, así elevar las competencias de los mismos, con la única finalidad de contribuir en el logro de los objetivos empresariales y personales. Es por ello que se debe de hacer un Diagnostico de Necesidades de Capacitación (DNC), con el apoyo de instituciones como el Instituto Salvadoreño de Formación Profesional (INSAFORP).

5.4.3.4. Reglamento Interno de Trabajo de la Asociación.

A continuación se presenta el reglamento interno de trabajo que los empleados deben acatar una vez formen parte de la empresa.

Jornada laboral:

De Lunes a viernes: En la mañana de 7:00 a.m. a 12:00 p.m. y En la tarde: De 1:00 p.m. a 4:00 p.m.

Salario:

Los empleados devengaran un salario de acuerdo a las funciones a desempeñar en cada puesto de trabajo, las cuales se establecerán en el contrato de trabajo.

Lugar, día y hora de pago:

Se cancela planilla el día 30 de cada mes en las oficinas administrativas en hora conveniente dentro del horario normal de trabajo. Instancias a seguir ante peticiones, quejas o reclamos: Toda petición queja o reclamo, deberá de hacerse en forma verbal o escrita al encargado del departamento, quien deberá actuar conforme a las facultades otorgadas. De no poder dar solución o respuesta en virtud de sus facultades hará llegar la petición, queja o reclamo a la Junta general quien deberá de buscar solución a la petición.

Normas de comportamiento básicas

- Respeto a sus compañeros de trabajo; jefes, similares y subalternos.
- No cometer actos de indisciplina dentro de las instalaciones en horario de trabajo.
- Cumplir con el horario de trabajo.
- No se permiten noviazgos.
- Vestir adecuadamente para el trabajo que desempeña.
- No atentar contra su vida ni la de sus compañeros de trabajo por uso indebido de máquinas, por actos temerarios o irresponsables.

5.4.4. Registro de las Operaciones.

La Asociación de Desarrollo de la Mujer Camino de Brazas dedicada a la producción y comercialización de productos varios, al inicio de sus operaciones solo llevara un registro de los ingresos y egresos de todas sus operaciones que realice.

5.5. Plan Mercadológico.

5.5.1. Producto Cartera.

5.5.1.1. Descripción del Producto.

La Asociación de Desarrollo de la Mujer Camino de Brasas en el Municipio de Perquín, Departamento de Morazán se introducirá al mercado produciendo y comercializando fruta deshidratada, en su presentación de Mix de fruta.

El producto consiste en un mix de fruta deshidratada en presentación de 8 onzas con el sabor natural de la fruta y manteniendo sus atributos nutricionales, el nombre que se le propone a la Asociación para el producto es “DESFRUITS” con el eslogan “Con la frescura del campo, una delicia a su paladar” Se compone de dos elementos:

Des  Por la palabra Deshidratación.
Fruits  Que se tradujo al idioma inglés la palabra frutas.

En la investigación se conocieron los diferentes micro negocios a los cuales la asociación se dedica en pequeña escala y se determinó que el más conveniente es la fruta deshidratada porque es un producto novedoso, no hay competencia directa en la zona, hay demanda potencial debido a que donde se va producir es un territorio alta mente visitada por turistas nacionales e internacionales, además la asociación ha obtenido la maquinaria necesaria para la producción del mismo.

Entre los atributos que contendrá el producto son:

- Calidad: el proceso productivo se hace bajo las más estrictas normas de higiene y seguridad establecidas para garantizar la buena calidad del producto fabricado.

- **Presentación:** Se utilizarán bolsas de celofán, que se presentaran en una sola presentación de 50 gr. Y que en su interior llevara una viñeta que contendrá toda la información con respecto al producto.
- **Diseño:** Considerando elementos que estén relacionados con la actividad principal a la que se dedicara el negocio, plasmándolos en una viñeta que contiene la información relevante del producto.
- **Materia Prima:** se utilizaran insumos de buena calidad, para guardar la consistencia a lo largo del proceso productivo, todos los insumos deben contar con la garantía requerida.

5.5.2. Mercado Meta u Objetivo.

El segmento de mercado al cual está dirigido el producto son los habitantes del municipio de Perquín, de cada uno de los municipios del departamento de Morazán y los extranjeros que visitan cada uno de los municipios antes mencionados estos pueden ser jóvenes, adultos, mujeres, hombres, etc. Independientemente de su raza, sexo, religión, ideología política; pero que sí deben poseer alguna fuente de ingresos, que les permita tener capital para poder comprar el producto, siempre y cuando sea de agrado o simplemente lo adquieran por degustar algo nuevo.

Asimismo las tiendas de la localidad, supermercados del departamento y empresas de cobertura nacional y exportación.

A continuación, se describe un perfil de los consumidores; en donde se enlistan características relevantes que debe tener el cliente al momento de comprar el producto que lanzará el micro negocio:

Tabla 5.1. Perfil del Cliente.

Perfil del Cliente	
Lugar de Origen.	Habitantes del municipio de Perquín, de cada uno de los municipios del departamento de Morazán y turistas nacionales y extranjeros.
Genero	Masculino y Femenino.
Edad	De 15 años en adelante.
Estado Civil	Solteros Casados, Divorciados, Viudos o Acompañados.
Estudios Realizados	Cualquier nivel educativo: básico, bachillerato, etc.
Ocupación	Cualquier ocupación: empleado, ama de casa, carpintero, etc.
Ingresos Mensuales	Más de \$100.00
Nivel o Frecuencia de Consumo	A veces, diario, semanal, quincenal o mensual.

5.5.3. Imagen y Características del Producto.

5.5.3.1. Propuesta del logo para el Producto.

Un aspecto muy relevante al momento de lanzar un producto al mercado es su imagen. Los consumidores al momento de adquirir un determinado producto, lo hacen porque este es de calidad o por preferencia a una determinada marca. Por ello es de vital importancia, crear una marca que pueda posicionarse en la mente de los consumidores del mercado en donde se moviliza el producto.

La propuesta para el logo del producto para la Asociación de Desarrollo de la Mujer Camino de Brasas en el Municipio de Perquín, Departamento de Morazán, es la siguiente:

Figura 5.4. Logo del Producto.



En la imagen anterior se puede apreciar aspectos, con respecto al producto que la asociación pretende lanzar al mercado como lo son: su nombre y slogan. Al momento de diseñar este, se tomaron en consideración elementos que están relacionados con la deshidratación de las frutas; que es la principal actividad a la cual se va dedicar el micro negocio que se implementará.

5.5.3.2. Marca.

El nombre de la marca para el producto que se propone comercializara el micro negocio es el siguiente:

Figura 5.5. Marca del Producto



A esta marca lo acompaña un slogan que es el siguiente: “Con la frescura del campo, una delicia a su paladar”. En donde se trató de buscar matices que se relacionaran y concordaran para escuchar una buena fusión de palabras. Y además reflejar figuras que están orientadas al proceso de deshidratación de frutas y respectivo consumo.

5.5.3.3. Líneas de Productos.

El producto que pretende producir y comercializar la Asociación de Desarrollo de la Mujer Camino de Brasas en el Municipio de Perquín, Departamento de Morazán tendrá una sola línea de producto. Que es la presentación de Mix de Fruta.

5.5.3.4. Presentación.

El producto tendrá una única presentación:

- Presentación de 8 onzas.

5.5.3.5. Empaque.

El empaque del producto es de vital importancia determinarlo, porque es el medio donde se va conservar la fruta deshidratada, aparte de ser la imagen que se proyecta al público (consumidores). El que utilizara la asociación para empacar el producto son las bolsas de celofán, que es un tipo de bolsa especial que sirve para envasar alimentos, que evita que contengan humedad y se filtre el agua. Además de conservar el producto a temperatura ambiente, garantizando así su consumo seguro.

En la parte interior de la bolsa de celofán contendrá la viñeta del producto, donde se detalla la información concerniente a este, como lo es el logo, slogan, ingredientes, modo de uso, fecha de elaboración y vencimiento, entre otros.

5.5.3.6. Etiquetas.

Un aspecto muy fundamental al momento de comercializar un producto, es que este debe contener en su empaque una etiqueta que permita identificar elemento como: nombre, marca, diseño, entre otras característica que hagan distintivo un producto de otro.

Por lo antes mencionado, la propuesta de diseño de etiqueta para los productos que la Asociación de Desarrollo de la Mujer Camino de Brasas en el municipio de Perquín va ofertar en el mercado contiene datos relevantes como lo es nombre de la empresa, el nombre del producto con su respectivo slogan, ingredientes, modo de uso, entre otros. Todo esto con el objetivo de que los consumidores pueden identificar la marca del producto y posicionarse en la mente de cada uno de ellos.

Figura 5.6. Etiqueta del Producto.



5.5.4. Precio.

El establecimiento del precio de venta de la única presentación que se pretenden ofertar en el mercado, se efectuó por medio de costos; en donde se tomó en consideración cada uno de los elementos que intervienen en la elaboración del producto y un margen de ganancia, para el primer año el precio de venta es de \$ 2.13.

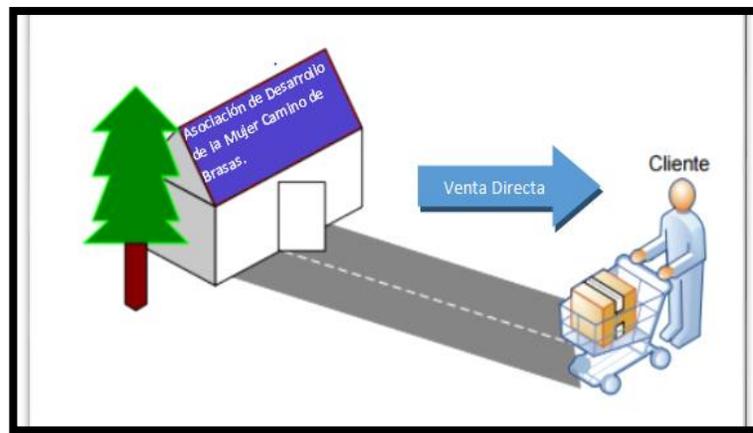
5.5.5. Canales de Distribución.

En sus comienzos para la distribución del producto la Asociación de Desarrollo de la Mujer Camino de Brasas en el Municipio de Perquín, Departamento de Morazán lo hará de la siguiente forma:

5.5.5.1. Venta Directa.

Esto se refiere a que se contara con una sala de ventas, en donde los clientes podrán adquirir el producto. La dirección para esta sala es Carretera CA-7 Ruta de Paz, frente a Hotel Perkin Lenca, Caserío Arenales, Cantón Casa Blanca, Perquín, Morazán.

Figura 5.7. Venta Directa.

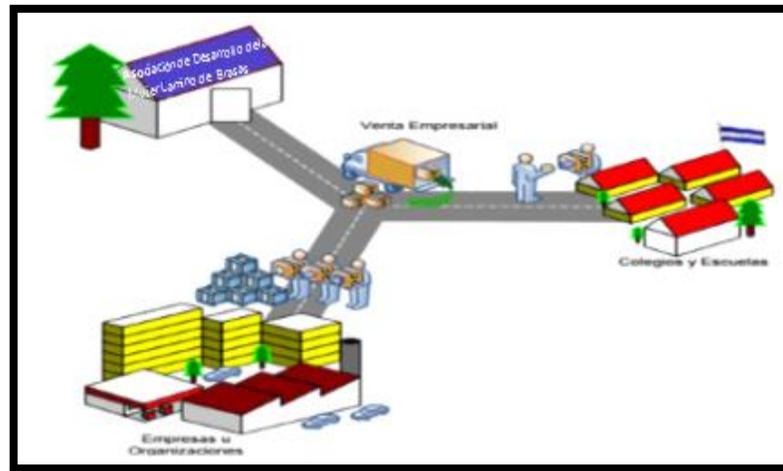


En un periodo de mediano plazo se espera aumentar los canales de distribución del negocio estableciendo los siguientes:

5.5.5.2. Intermediarios.

Otro medio para la distribución de los productos que puede utilizar la Asociación es a través de la venta en las diferentes escuelas, colegios o empresas que estén ubicados en la zona, en donde por medio de acuerdos o convenios que establezca con los encargados de dichas instituciones les permita poder comercializar sus productos dentro de los recintos de estas.

Figura 5.8. Intermediarios.



5.5.6. Promoción.

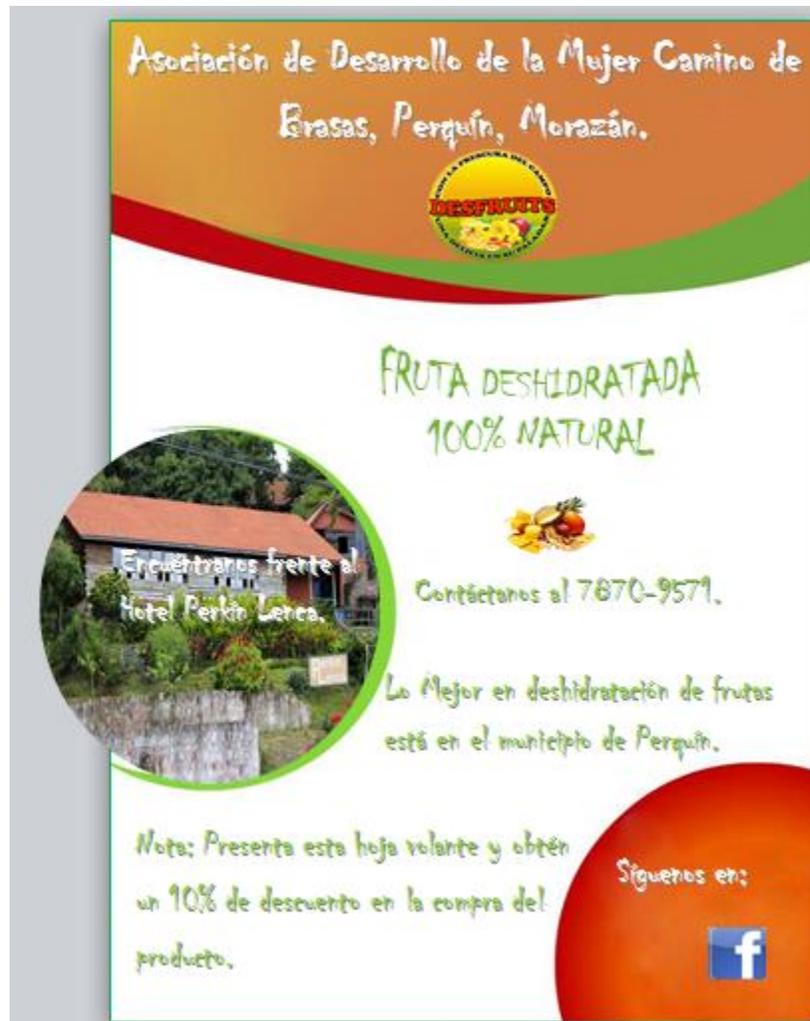
En la actualidad existen diferentes formas de promocionar a un determinado negocio y todos los servicios que este brinde a la población en general. Hoy en día existen infinidad de formas de atraer a los consumidores para que compren un producto. Pero los que se le recomienda Asociación de Desarrollo de la Mujer Camino de Brasas que utilice como promocional es: a) Que los consumidores presenten la hoja volante al momento de realizar su respectiva compra y se le realizara un descuento de 10% del precio del producto. Siempre y cuando esta se encuentre en buen estado. b) Que durante días festivos en el municipio se aplique la promoción del 1^{1/2}, es decir compra una presentación del producto y la otra se le hace un 50% de descuento.

Cuando vaya aumentando sus operaciones y el negocio empiece a expandirse a nuevos puede implementar nuevas estrategias tanto para sus clientes como los distribuidores.

5.5.6.1. Publicidad por medio de Hojas Volantes.

Las socias de la Asociación de la Mujer Camino de Brasas en el Municipio de Perquín consideran que el método más efectivo hacer publicidad es por medio de hojas volantes, que es donde se plasma información concerniente a una determinada actividad económica que realice un negocio o empresa.

Figura 5.9.Hoja Volante para la promoción.



Pero tomando en consideración, que es fundamental el utilizar otras opciones para promocionar los productos que la asociación va a producir y comercializar; se formulan estas demás alternativas que son:

5.5.6.2. Publicidad mediante redes sociales: Facebook.

Hoy en día, las redes sociales se han convertido en un medio muy utilizado por los negocios o empresas para dar a conocer sus productos o servicios que brindan a la comunidad. Debido a la gran cantidad de usuarios que hacen uso de dicha red. Por lo tanto la Asociación de Desarrollo de la Mujer Camino de Brasas en el Municipio de Perquín, Departamento de Morazán; puede ser encontrada con su respectivo nombre.

Figura 5.10. Página en Facebook de la Asociación.



5.5.6.3. Tarjeta de Presentación.

Las tarjetas de presentación se utilizarán con la finalidad de ser otorgadas a los grupos de interés de la asociación como lo son: clientes, proveedores, etc. Para que tengan a su disposición los medios de contactos con los que se cuenta.

Figura 5.11. Tarjeta de Presentación de la representante de la asociación.



5.5.6.4. Elaboración de Banners.

Los banners son un medio de publicidad visual que la asociación utilizará para dar a conocer los productos que ofrecerá al mercado, y estos serán colocados en puntos estratégicos del municipio de Perquín.

Figura 5.12. Banner de Promoción de ventas.



5.6. Plan de Producción.

Para mejorar las operaciones de producción del producto cartera propuesto a la asociación se detallan cada uno de los componentes que conforman el procedimiento necesario para llegar a dicho producto.

5.6.1. Definición de Plan de Producción.

Este plan permitirá conocer su clasificación, la tecnología a utilizar para la elaboración del producto, su respectivo proceso productivo, los requerimientos de maquinaria y equipo, materiales y mano de obra.

5.6.2. Objetivo del Plan de Producción.

- ✓ Proponer de manera ordenada cada una de las etapas necesarias para la elaboración del producto cartera que tendrá la asociación.
- ✓ Definir cada una de las materias primas, su requerimiento de producción y su costo para la elaboración del producto propuesto.
- ✓ Establecer la cantidad de recurso humano, así como la cuantía de su pago, necesario para las tareas del nivel de producción que se proponen a la asociación.
- ✓ Facilitar las tareas de producción a los miembros de la asociación a la hora de ejecutar la producción del producto propuesto.

5.6.3. Descripción del Producto.

El producto que se le propone a la asociación Camino de Brasas del Municipio de Perquín para ofrecer al público es Fruta Deshidratada 100% natural; la cual es producida a través de deshidratación con secado a base de energía eléctrica, con una presentación agradable y conservando los nutrientes y el sabor

original de la fruta. Además se propone a La asociación ofrecer al público consumidor la presentación en bolsa de celofán de 1 kilogramo.

5.6.4. Materia Prima para la Producción.

La parte principal para la elaboración del producto es la materia prima, La asociación Camino de Brasas del Municipio de Perquín para la elaboración de la fruta deshidratada utilizara la materia prima siguiente.

5.6.4.1. Requerimiento de Materia Prima.

Los insumos necesarios para la elaboración de la fruta deshidratada son los siguientes:

- ✓ La materia prima principal es la fruta que se van a deshidratar, la cual se propone como producto cartería el banano, las cuales se obtienen en las temporadas de estación, son producidas por los miembros de la asociación y cuando las socias no hayan cosechado, se compran en el mercado central de San Miguel.
- ✓ El cloro para desinfectar los bananos que serán sometidos al proceso de deshidratado.
- ✓ Agua potable para cada una de las limpiezas de la materia prima principal, la cual es suministrada por la red de distribución de la municipalidad de Perquín.
- ✓ Uno de los insumos secundarios es la bolsa de celofán donde se empacará la presentación de un kilogramo del producto de banano deshidratado.

5.6.4.2. Proveedores de Materia Prima.

Cada uno de los proveedores de la Materia Prima e Insumos necesarios para la producción se convierte en aliados estratégicos de la asociación Camino de Brasas del Municipio de Perquín, los cuales garantizan la calidad del producto y que este se encuentre disponible en las cantidades y momentos adecuados.

Tabla 5.2. Localización de la Materia Prima.

MATERIA PRIMA / INSUMO	IMAGEN	PROVEEDOR
FRUTAS		En temporadas de estación de frutas, son producidas por las asociadas, en tiempos no estacionales se compran en el Mercado Central de San Miguel.
CLORO		Distribuidora Unida Industrial, S.A. de C.V. será la proveedora del cloro, ubicado en la Colonia Rábida 29 Calle Oriente No 730. San Salvador, El Salvador.

AGUA POTABLE		Red de Distribución de la Alcaldía Municipal de Perquín, la cual será pagada de acuerdo a las tarifas ordinarias que la institución posee
BOLSAS DE CELOFAN		Industrias Plásticas, S.A. de C.V. será la encargada de proveer las bolsas de polipropileno, esta empresa se encuentra ubicada en la Colonia Panamá, 37 Calle Oriente, No. 741, San Salvador, El Salvador.

Fuente: Elaboración Propia

5.6.4.3. Costos de la Materia Prima.

En el siguiente cuadro se detalla el costo de cada una de las materias primas e insumos necesarios para la producción de la fruta deshidratada de la Asociación Camino de Brasas del Municipio de Perquín.

Tabla 5.3. Costo de la Materia Prima.

MATERIA PRIMA/INSUMO		UNIDAD DE MEDIDA	COSTO UNITARIO	RENDIMIENTO
Fruta	Guineo	Libra	\$ 0.25	Depende del nivel de humedad.
	Papaya		\$ 0.50	
	Piña		\$ 0.55	
Cloro		Galón	\$ 1.50	El rendimiento depende de la cantidad de fruta procesada.
Agua Potable		Metro Cubico	\$ 0.42	El rendimiento depende de la cantidad de fruta procesada.
Bolsas de Celofán		Centenar	\$ 1.95	Bolsa con capacidad de 12 onzas

Fuente: Elaboración Propia

5.6.5. Requerimiento de Personal.

Se propone a La asociación Camino de Brasas del Municipio de Perquín, ordenar el local que poseen para contar con una planta de producción, departamento de administración y sala de ventas. La Planta de Producción se subdivide en áreas de trabajo como son:

- ✓ Área de Recepción.
- ✓ Área de Selección.
- ✓ Área de Procesado.
- ✓ Área de Empaque.

Para poder realizar cada una de las operaciones necesarias para la producción y venta de la fruta deshidratada son necesarios 2 puestos de trabajo en los primeros dos años, y aumentar a 3 a partir del año tres.

5.6.5.1. Costo de Mano de Obra Requerida para la Producción y Venta.

En los costos de Mano de Obra se han considerado para un periodo de cinco años de operaciones solamente el salario mensual de cada uno de los empleados que se propone que la asociación posea.

5.6.5.2. Ventajas del Producto.

- ✓ Vida útil prolongada sin riesgos de descomposición.
- ✓ Conservación de las características organolépticas y nutricionales propias de la fruta.
- ✓ Disminución de costos de transporte y almacenamiento puesto que su contenido de humedad es muy bajo y no requiere de refrigeración.
- ✓ Disposición del producto en periodos de escasez.
- ✓ 100 % natural.
- ✓ Practicidad de uso y consumo.

5.6.5.3. Usos del Producto.

- ✓ Consumo directo como "Pasa Bocas"
- ✓ Materia prima para mezcla con: Derivados lácteos, Repostería, Cereales, Mermeladas y Helados.

5.6.6. Proceso de Producción.

Para poder tener una producción efectiva se debe detallar de forma clara cada una de las operaciones que se aplicaran como proceso productivo desde tener la materia prima hasta convertirla en producto terminado. El proceso de producción de banano deshidratado de la asociación es como se detalla a continuación:

1. **Recepción de materia prima y selección:** al momento de la recepción de la materia prima se realiza una inspección para determinar su calidad y si cumple con las especificaciones en cuanto a sanidad (ausencia de ataques de insectos, fruta malograda, podrida), variedad y estado de madurez (textura, color, pH).
2. **Almacenamiento y pesado:** luego de culminar la inspección, se pesa y se destina a almacenamiento o procesamiento, según corresponda.
3. **Selección y clasificación:** se elimina la fruta magullada o con hongos. La clasificación se realiza por tamaño y estado de madurez. La fruta debe tener textura firme. La fruta madura (cuya pulpa esté muy blanda; es decir, al apretar los dedos, estos se hundan) debe separarse para otro tipo de procesamiento (pulpas o vino) o deshidratación al natural.
4. **Pesado:** se pesa la cantidad exacta que ingresará al proceso para determinar el rendimiento de la fruta. Asimismo, según el tipo de fruta, se pesarán los residuos: cáscara, pepa, corazón, etcétera.
5. **Lavado y desinfección:** la fruta se sumerge en una batea con agua para el lavado. De esta manera se elimina el polvo, la suciedad y otras partículas extrañas. La fruta limpia se desinfecta, se sumerge en una solución

desinfectante por 5 minutos como mínimo. Después del lavado con agua clorada se procede a lavar con agua potable, para eliminar cualquier residuo de cloro que pudiera haber quedado.

- 6. Pelado:** Se realiza dos tipos de pelado, según el tipo de fruta por procesar. El pelado manual se realiza utilizando cuchillos con filo de acero inoxidable, sobre una mesa de trabajo de acero inoxidable. Este tipo de pelado se realizará para las siguientes frutas: manzana, piña, mango, melón, papaya, membrillo, plátano, mamey. El pelado químico se aplicará al durazno, mediante una solución de soda cáustica (NaOH).
- 7. Trozado:** en lo posible, cortar la fruta en trozos de igual espesor. Esto ayuda a controlar los niveles de deshidratación y contribuye a la uniformidad del producto final.
- 8. Cargado en bandejas:** el cargado de las frutas en las bandejas debe ser tal que no estén superpuestas, sino bien distribuidas.
- 9. Deshidratado:** se controla las variables de temperatura y tiempo de secado. La deshidratación de frutas se fija a una temperatura de 50 a 60°C, que varía según el tipo de fruta.
- 10. Enfriamiento:** se deja que enfríe a temperatura ambiente. Luego, se procede a recoger y guardar en envases herméticos.
- 11. Inspección:** se procede a verificar si cumple con los requerimientos de calidad, de acuerdo con las especificaciones técnicas relativas a parámetros físico-químicos, microbiológicos y organolépticos. La inspección es visual para poder observar que no haya materiales extraños en el producto, tales como pelos, cáscaras de fruta, metales, etcétera.

12. Envasado, pesado, sellado y etiquetado: el proceso se realiza cuando el producto está completamente frío y ha estado en los envases de plástico, debidamente identificados por lotes, por lo menos un día de reposo. El envasado, al por menor, se realizará en bolsas de polipropileno de 1 micra de espesor, las que se seleccionan según la cantidad que se envasará. En la etiqueta se debe marcar la fecha de vencimiento y el lote.

13. Almacenamiento: asegurar que el producto se encuentre en condiciones adecuadas de conservación (lugar fresco y limpio).

5.6.6.1. Diagrama de Flujo.

El Diagrama de Flujo es una representación gráfica de un proceso. Cada paso del proceso es representado por un símbolo diferente que contiene una breve descripción de la etapa de proceso. Los símbolos gráficos del flujo del proceso están unidos entre sí con flechas que indican la dirección de flujo del proceso.

Para poder realizar el diagrama descrito en el párrafo anterior se requiere de la siguiente simbología:

Figura 5.16. Simbología del Flujograma

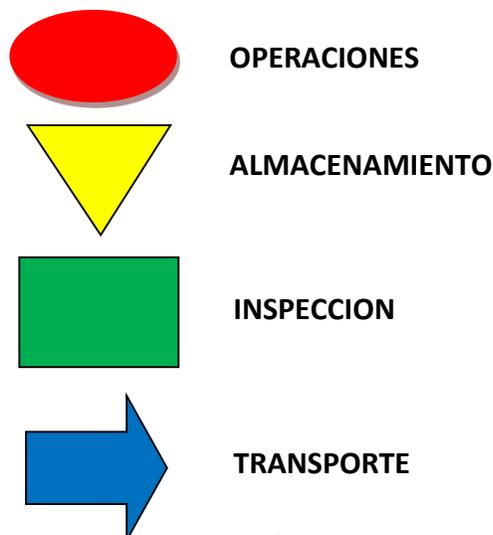
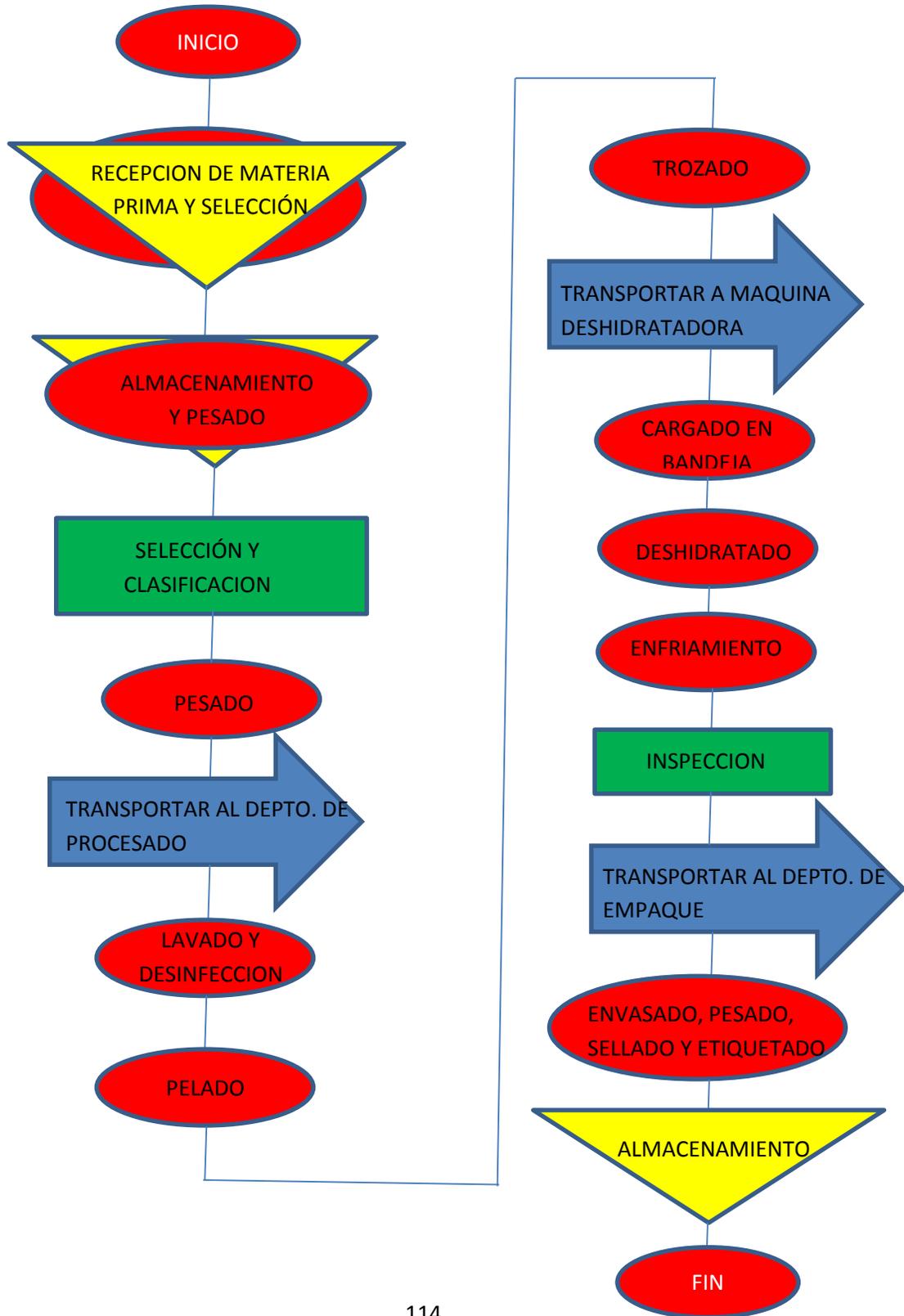


Diagrama 5.1. Flujoograma del Proceso de Producción



5.6.6.2. Planta de Producción de la Asociación.

Se pretende que el local que ha adquirido la Asociación para el Desarrollo de la Mujer Camino de Brazas en el Municipio de Perquín se convierta en La planta de producción de dicha asociación y que cuente con una adecuada capacidad de instalación para el procesamiento y elaboración de la fruta deshidratada, en dicha planta se propone que haya una distribución con áreas designadas a la planta de producción y un área para sala de administración y venta de producto.

5.6.6.2.1. Distribución de la Planta.

Para la utilización del local que posee la asociación con un área de 60 metros cuadrados, se propone que se distribuya de la siguiente manera:

➤ Planta de Producción.

Departamento de Producción contara con un área de 6x5 m

- Área de Recepción.
- Área de Selección.
- Área de Procesado.
- Área de Empacado.
- Bodega de Materia Prima contara con área de 2x2 m.
- Bodega de Producto Terminado contara con un área de 2x1.80 m.

➤ Área Administrativa.

Departamento de Administración General contara con un área de 3x2 m.

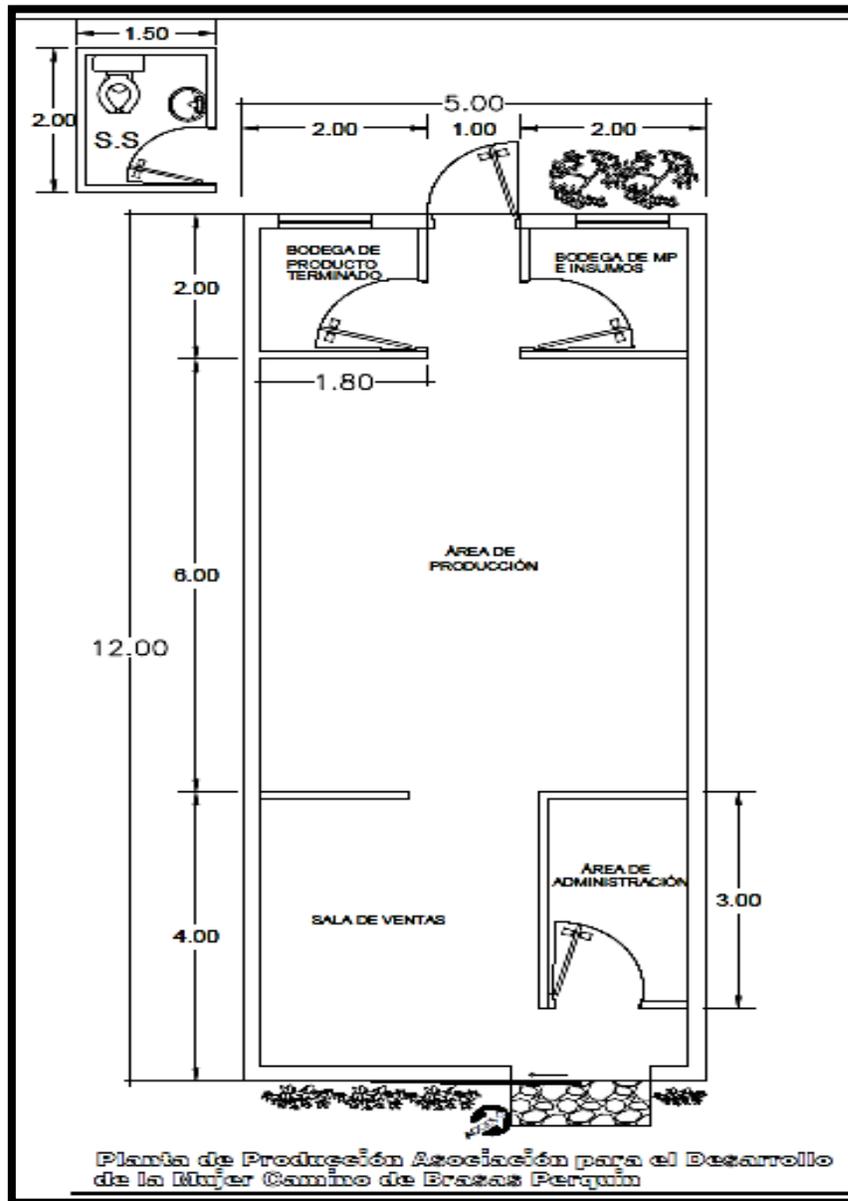
El área de Limpieza y Servicios Varios estará conformada por 2x1.5 m.

El Servicio Sanitario estará conformado por un área de 2x1.5 m.

➤ **Sala de Ventas.**

Departamento de Ventas y Atención al Cliente está conformado por un área de 4x3 m.

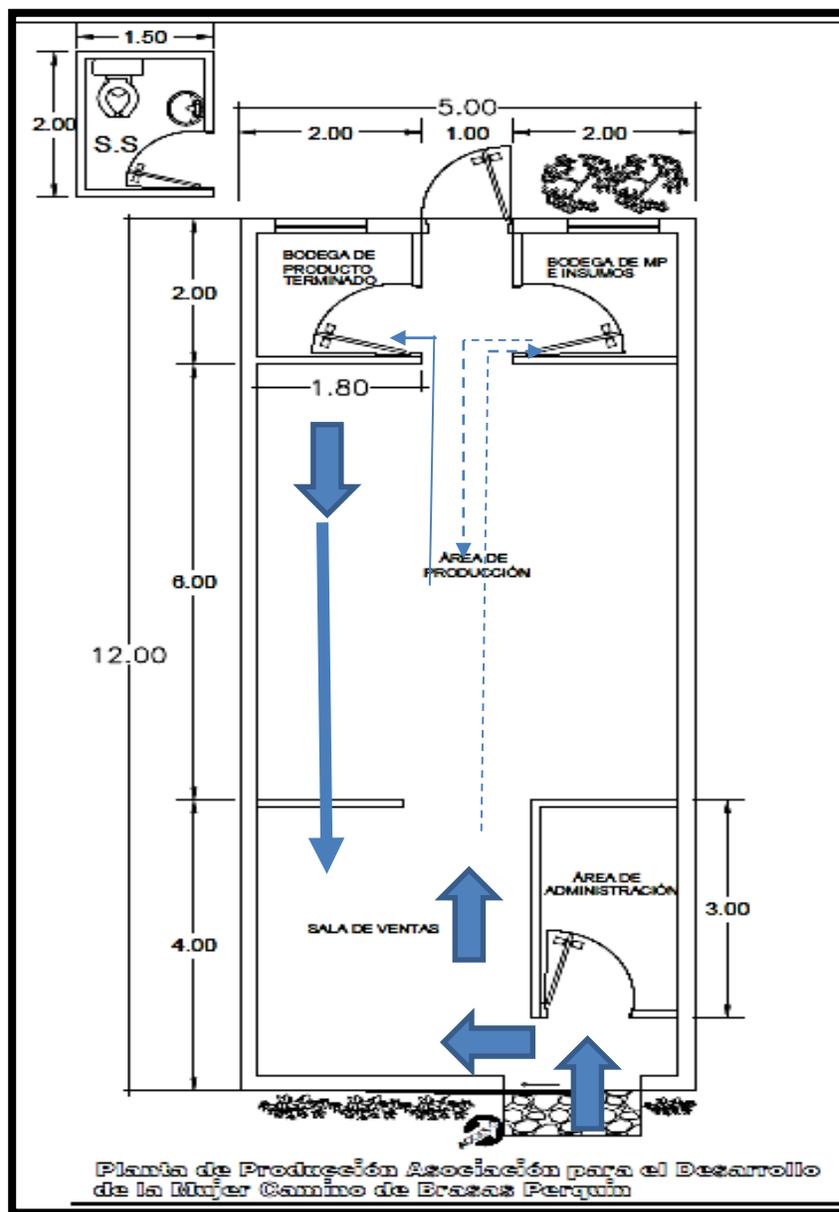
Figura 5.16. Distribución de Planta.



5.6.6.2.2. Diagrama de Recorrido de la Planta de Producción.

El diagrama de recorrido en la planta de producción de la Asociación Camino de Brasas del Municipio de Perquín, está orientado a la maximización de las capacidades de producción, disminución de ocio, evitar riesgos y accidentes laborales y cuidado de la maquinaria de producción.

Figura 5.17. Diagrama de Recorrido de la Planta.



5.6.6.3. Requerimiento de Maquinaria, Equipo, Mobiliario y Herramientas.

Para la realización de cada una de las etapas del proceso de producción y empaqueo de fruta deshidratada se requerirá la utilización de la Maquinaria, Equipo, Mobiliario y Herramientas adecuadas y en buenas condiciones; así como también para el Área Administrativa y de Ventas que han sido propuestas. De esta manera se garantiza un ambiente laboral agradable y operaciones a tiempo y de calidad.

5.6.6.3.1. Maquinaria para la Planta de Producción.

Para el procesamiento de deshidratación de fruta se necesita contar con una maquina deshidratadora que cumpla las condiciones mínimas de producción a fin de garantizar un producto higiénico y de calidad.

Tabla 5.4. Costo de la Maquinaria para la Planta de Producción.

MAQUINARIA					
NOMBRE	CANT.	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL	VIDA UTIL	DEPRE. ANUAL
Deshidratador de Acero Inoxidable	1	\$ 3,000.00	\$ 3,000.00	10 años	\$ 300.00
Maquina Selladora	1	\$ 340.00	\$ 340.00	5 años	\$ 68.00
TOTAL			\$ 3,340.00		

Fuente: Elaboración Propia

5.6.6.3.2. Equipo para la Ejecución del Micro Negocio de la Fruta Deshidratada.

Con el avance de la tecnología las actividades productivas y de comercialización se vuelven más rápidas y fáciles, es por ello que la asociación necesita incorporar a su activo el equipo necesario para las operaciones funcionales de la planta.

Tabla 5.5. Costo del Equipo para la Producción, Administración y Ventas.

EQUIPO					
NOMBRE	CANT.	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL	VIDA UTIL	DEPRE. ANUAL
Computadora o Laptop	1	\$ 400.00	\$ 400.00	5 años	\$ 80.00
Impresora Multifuncional	1	\$ 50.00	\$ 50.00	3 años	\$ 10.00
TOTAL			\$ 450.00		

Fuente: Elaboración Propia

5.6.6.3.3. Mobiliario para la Ejecución del Micro Negocio de la Fruta Deshidratada.

Para poder complementar cada una de las operaciones necesarias para la producción y empaque de la fruta deshidratada la Asociación contara con el siguiente mobiliario distribuido en cada una de las áreas de la planta.

Tabla No. 5.6. Costo del Mobiliario para la Producción, Administración y Ventas.

MOBILIARIO					
NOMBRE	CANT.	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL	VIDA UTIL	DEPRE. ANUAL
Estante de Almacenamiento	2	\$ 100.00	\$ 200.00	5 años	\$ 20.00
Escritorio de Oficina	1	\$ 150.00	\$ 150.00	5 años	\$ 30.00
Vitrina	1	\$ 100.00	\$ 100.00	5 años	\$ 20.00
Sillas Plásticas	4	\$ 6.50	\$ 26.00	5 años	\$ 5.20
Mesa de Acero Inoxidable	2	\$ 759.00	\$1,518.00	5 años	\$ 151.80
Lavamanos de pedestal	1	\$ 440.00	\$ 440.00	5 años	\$ 88.00
Lava ollas	1	\$ 555.00	\$ 555.00	5 años	\$ 111.00
TOTAL			\$ 2,989.00		

Fuente: Elaboración Propia

5.6.6.3.4. Herramientas para la Ejecución del Micro Negocio de la Fruta Deshidratada.

El complemento de la Maquinaria y Equipo para completar satisfactoriamente las operaciones tanto productivas como administrativas y de venta, son las herramientas de trabajo con las cuales contara la asociación, y se detallan de la siguiente manera:

Tabla 5.7. Herramientas para la Producción, Administración y Ventas.

HERRAMIENTAS				
NOMBRE	CANT.	UN. DE MED.	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
PRODUCCION				
Balanza Electrónica	1	Unidad	\$ 250.00	\$ 250.00
Guantes	2	Caja	\$ 5.00	\$ 10.00
Mascarías	2	Caja	\$ 1.13	\$ 2.26
Cofias	2	Caja	\$ 1.98	\$ 3.96
Javas	5	Unidad	\$ 5.00	\$ 25.00
Basurero	1	Unidad	\$ 3.50	\$ 3.50
Cuchillo de acero	4	Unidad	\$ 2.50	\$ 10.00
SUB TOTAL				\$ 154.72
ADMINISTRACION				
Teléfono	1	Unidad	\$ 15.00	\$ 15.00
Calculadora	1	Unidad	\$ 5.00	\$ 5.00
Lapiceros	1	Caja	\$ 2.50	\$ 2.50
Papel	3	Resma	\$ 4.50	\$ 13.50
Regla	2	Unidad	\$ 0.25	\$ 0.50
Perforador	1	Unidad	\$ 3.00	\$ 3.00
Engrapador	1	Unidad	\$ 3.00	\$ 3.00
Escoba	2	Unidad	\$ 1.50	\$ 3.00
Trapeador	2	Unidad	\$ 3.00	\$ 6.00
Pala	2	Unidad	\$ 2.00	\$ 4.00
Basurero	1	Unidad	\$ 3.50	\$ 3.50
SUB TOTAL				\$ 56.00
VENTAS				
Calculadora	1	Unidad	\$ 5.00	\$ 5.00
Papel	1	Resma	\$ 4.50	\$ 4.50
Lapiceros	1	Caja	\$ 2.50	\$ 2.50
SUB TOTAL				\$ 11.00
TOTAL				\$ 147.72

Fuente: Elaboración Propia.

5.6.6.4. Capacidad de Producción.

La asociación Camino de Brasas del Municipio de Perquín tendrá una Jornada Laboral de 52 semanas al año durante 5 días semanalmente, en jornadas laborales de 8 horas comprendidas desde las 7:00 de la mañana a las 12:00 del mediodía y de la 1:00 a 3:00 de la tarde de lunes a viernes.

La planta iniciara operaciones durante el año de trescientos sesenta y cinco días. La planta contara con un excelente servicio de agua potable y energía eléctrica durante las 24 horas del día; además la planta de producción cuenta con una máquina deshidratadora de acero inoxidable de diez bandejas. Para el mantenimiento Preventivo de la maquinaria y tiempo de entrega y captación de la materia prima de la producción se estima 1 hora diaria durante todo el año. Además se estima 3 horas semanales por daños o fallas en la maquinaria, errores, desperdicios, tardanza o ausentismo de empleados. A lo anteriormente expuesto se pueden concluir los siguientes datos:

- ✓ **Días de trabajo:** 5 días a la semana (de lunes a viernes)
- ✓ **Horas trabajadas:** 8 horas al día de lunes a viernes
- ✓ **Horas trabajadas a la Semana:** 40 horas
- ✓ **Semanas trabajadas al año:** 52 semanas
- ✓ **Total de minutos Trabajados:** 40 h X 60 min = 2,400 minutos semanalmente.
- ✓ **Horas al Año de Acciones Preventivas por Mantenimiento Preventivo de Maquinaria, Tiempo de Entrega y Captación de la Materia Prima de la Producción:** 312 horas al año (6 horas semanales X 52 semanas al año)
- ✓ **Horas al Año de Acciones Correctivas por daños y fallas en la maquinaria, errores, desperdicios, tardanza o ausentismo de empleados:** 468 horas al año (9 horas semanales X 52 semanas al año).

Tabla 5.8. Proyección de Ventas.

ASOCIACION PARA EL DESARROLLO DE LA MUJER CAMINO DE BRASAS PERQUIN													
PROYECCION DE UNIDADES A VENDER EN UN AÑO													
PRODUCTO	M 1	M 2	M 3	M 4	M 5	M 6	M 7	M 8	M 9	M 10	M 11	M 12	TOTAL
Mix de Fruta	700 u	8,400 u											
TOTAL	700 u	8,400 u											

Fuente: Elaboración Propia

Tabla 5.9. Proyección de Unidades a Producir.

ASOCIACION PARA EL DESARROLLO DE LA MUJER CAMINO DE BRASAS PERQUIN													
PROYECCION DE UNIDADES A PRODUCIR EN UN AÑO													
PRODUCTO	M 1	M 2	M 3	M 4	M 5	M 6	M 7	M 8	M 9	M 10	M 11	M 12	TOTAL
Mix de Fruta	700 u	8,400 u											
TOTAL	700 u	8,400 u											

Fuente: Elaboración Propia

Se estima que para el año dos y tres se tendría un aumento del 5% de la producción total distribuido uniformemente en cada uno de los periodos mensuales respectivos. Para el año cuatro y cinco se programa un aumento de la producción del 10% en cada año.

5.7. Plan Financiero.

Este plan estará compuesto por su respectiva inversión inicial y fija, los diferentes costos y gastos de fabricación, las ventas proyectas junto con la respectiva evaluación financiera para determinar la rentabilidad del negocio.

5.7.1. Objetivos del Plan Financiero.

- ✓ Conocer la situación económica y financiera de la asociación Camino de Brasas del Municipio de Perquín, para obtener una proyección de los flujos netos.
- ✓ Determinar el capital necesario para poner en marcha la idea de negocio, dando a conocer las principales fuentes de financiamiento en caso de que se requieran.
- ✓ Determinar la evaluación financiera de la asociación, para conocer la rentabilidad del proyecto.

5.7.2. Determinación de Costos.

Este apartado incluye los diferentes costos que la asociación tendrá que asumir para obtener el costo unitario del producto, para posteriormente determinar el respectivo precio de venta de la fruta deshidratada.

5.7.3. Costos de Producción.

Los costos de producción del producto, se determinan a través del costeo absorbente así como también tomando en consideración el requerimiento del costo de la materia prima directa, el costo de la mano de obra directa, los respectivos costos indirectos de fabricación así como los costos de ventas y gastos de administración.

5.7.3.1. Costo de Materia Prima Directa

En los costos directos de la materia prima se determina la cantidad de insumos directos necesarios para producir la fruta deshidratada en presentación de 8 onzas, así como el respectivo costo de cada uno de los materiales requeridos en la producción. Para el cálculo de estos costos se establece la producción por mes, para el primer año de 700 unidades de producto por cada mes que hacen un total de 8,400 al año de acuerdo a la capacidad de la planta de producción de la asociación, aclarando que la producción mensual se mantiene constante para los doce meses del año.

Tabla 5.10. Materia Prima Directa para producir 700 unidades mensuales.

MATERIA PRIMA NECESARIA PARA LA PRODUCCIÓN.						
Material		Cant. Requerida	Unidad	Total Rdo.	P.U	Cost. Tot.
Fruta	Guineo	0.91	Libra	637	\$ 0.25	\$ 828.10
	Papaya	0.91		637	\$ 0.50	
	Piña	0.91		637	\$ 0.55	
Agua		1.5	Litro	1,050	\$0.0042	\$ 4.41
Cloro		0.10	litro	70	\$ 0.396	\$ 27.72
Bolsa de celofán		1	bolsa	700	\$ 0.0195	\$ 13.65
TOTAL					\$ 1.85	\$ 873.88

Fuente: Elaboración Propia.

En el entendido de que la producción se mantiene constante a lo largo de los doce meses del primer año, se estima que el costo de materia prima por mes es de un monto total de \$ 873.88, por lo cual la producción anual sería de 8,400 unidades de producto generando un costo anual de materia prima de \$ 10,486.56

5.7.3.2. Costo de Mano de Obra Directa.

La mano de obra directa será con un salario de \$ 8.39 diario lo cual hace un total mensual de \$ 167.80 para cada uno de los trabajadores de la planta. No se comprende el pago de prestaciones sociales para los primeros cinco años.

Tabla 5.11. Costo de Mano de Obra Directa.

CARGO	CANT.	SALARIO MENSUAL	TOTAL MENSUAL	COSTO TOTAL
Operario Tiempo Completo	2	\$ 167.80 ¹⁶	\$ 335.60	\$ 4,027.20
TOTAL				\$ 4,027.20

Fuente: Elaboración Propia.

5.7.3.3. Costos Indirectos de Fabricación.

Los Costos Indirectos de Fabricación estarán constituidos por la Materia Prima Indirecta y Mano de Obra Indirecta. A continuación se determinan los costos indirectos de fabricación que la Asociación debe incurrir en la producción de la fruta deshidratada. Se espera que los costos de la mano de obra indirecta se mantengan constantes en los cinco años de proyección, la materia prima indirecta la constituyen las cajas para venta por mayoreo y cada una de las viñetas del producto.

Tabla 5.12. Costo de Materia Prima Indirecta para el año 1.

MATERIA PRIMA INDIRECTA					
MATERIAL	CANT.	UNIDAD DE MEDIDA	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL MENSUAL	COSTO TOTAL ANUAL
Viñeta	700	Unidad	\$ 0.02	\$ 13.65	\$ 163.80
Caja de Cartón	6	Unidad	\$ 0.25	\$ 1.50	\$ 18.00
TOTAL				\$ 15.15	\$ 181.80

Fuente: Elaboración Propia.

¹⁶ El salario pagado es de \$ 8.39 diarios por un total de 20 días trabajados en el mes.

Tabla 5.13. Costo de Mano de Obra Indirecta proyectada para 5 años.

MANO DE OBRA INDIRECTA					
CARGO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Encargado de Mantenimiento	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00
TOTAL	\$ 100.00				

Fuente: Elaboración Propia.

Los Costos Indirectos de Fabricación en concepto de mano de obra indirecta se mantienen constantes a lo largo de cinco años de producción que también es el mismo periodo de tiempo de vida útil que posee la maquinaria y el equipo de producción, la proyección de costos indirectos de fabricación en concepto de materia prima indirecta están determinados en proporción de las ventas.

5.7.4. Costo de la Producción Anual.

El siguiente cuadro resume la Materia Prima Directa, Mano de Obra Directa y Costos Indirectos de Fabricación en los que la asociación Camino de Brasas del Municipio de Perquín incurrirá en la producción de fruta deshidratada para una proyección de operaciones de cinco años.

Tabla 5.14. Costo de Producción Anual para cinco años.

COSTO DE PRODUCCION ANUAL					
DESCRIPCION	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Materia Prima	\$ 10,486.56	\$ 11,010.89	\$ 11,561.43	\$ 12,717.57	\$ 13,989.33
Mano de Obra Directa	\$ 4,027.20	\$ 4,027.20	\$ 4,027.20	\$ 4,027.20	\$ 4,027.20
Costos Indirectos de Fabricación	\$ 281.80	\$ 295.89	\$ 310.68	\$ 341.75	\$ 375.92
COSTO TOTAL	\$ 14,795.56	\$ 15,333.98	\$ 15,899.31	\$ 17,086.52	\$ 18,392.45

Fuente: Elaboración Propia.

5.7.5. Gastos de Administración y Venta.

Dentro de los gastos de administración y ventas en los que debe incurrir la asociación para poder llevar a cabo las operaciones de producción y venta de fruta deshidratada están: pago de los servicios básicos (agua potable, energía eléctrica, teléfono), artículos de limpieza, papelería y útiles, impuestos municipales y publicidad.

Tabla 5.15. Resumen de Gastos de Administración y Venta.

GASTOS DE ADMINISTRACION Y VENTA					
DESCRIPCION	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Energía Eléctrica	\$ 300.00	\$ 300.00	\$ 300.00	\$ 300.00	\$ 300.00
Agua Potable	\$ 144.00	\$ 144.00	\$ 144.00	\$ 144.00	\$ 144.00
Teléfono	\$ 144.00	\$ 144.00	\$ 144.00	\$ 144.00	\$ 144.00
Imp. Municipales	\$ 48.00	\$ 48.00	\$ 48.00	\$ 48.00	\$ 48.00
Art. de Limpieza	\$ 50.00	\$ 50.00	\$ 50.00	\$ 50.00	\$ 50.00
Papelería	\$ 60.00	\$ 60.00	\$ 60.00	\$ 60.00	\$ 60.00
Publicidad	\$ 120.00	\$ 120.00	\$ 120.00	\$ 120.00	\$ 120.00
TOTAL	\$ 866.00				

Fuente: Elaboración Propia.

5.7.6. Costos Totales.

Con la determinación de cada una de las cuentas que componen el conjunto de gastos de administración y venta se han determinado todos los costos y gastos necesarios para que la asociación Camino de Brasas del Municipio de Perquín pueda producir la fruta deshidratada.

Tabla 5.16. Clasificación de Costos en Fijos y Variables.

COSTOS TOTALES DE OPERACIÓN					
COSTO	COSTO ANUAL AÑO 1	COSTO ANUAL AÑO 2	COSTO ANUAL AÑO 3	COSTO ANUAL AÑO 4	COSTO ANUAL AÑO 5
COSTOS DE PRODUCCION	\$ 14,795.56	\$ 15,333.98	\$ 15,899.31	\$ 17,086.52	\$ 18,392.45
GASTOS DE VENTA Y ADMINISTRACION	\$ 866.00	\$ 866.00	\$ 866.00	\$ 866.00	\$ 866.00
COSTOS TOTALES	\$ 15,661.56	\$ 16,199.98	\$ 16,765.31	\$ 17,952.52	\$ 19,258.45

Fuente: Elaboración Propia

5.7.7. Clasificación de los Costos y Gastos.

Para una adecuada proyección de costos y gastos y venta de productos es necesaria una clasificación de cada uno de los costos en los que se van a incurrir, de ello dependen los factores que se consideran a la hora de la toma de decisiones de la asociación Camino de Brasas del Municipio de Perquín.

Tabla 5.17. Clasificación de Costos en Fijos y Variables.

CLASIFICACION DE COSTOS		
AÑO 1		
CUENTA DE COSTO Y GASTO	FIJO	VARIABLE
Materia Prima		\$ 10,486.56
Mano de Obra Directa	\$ 4,027.20	
Costos Indirectos de Fabricación	\$ 100.00	\$ 181.80
Gastos de Venta y Administración	\$ 866.00	
TOTAL	\$ 4,993.20	\$ 10,668.36
AÑO 2		
CUENTA DE COSTO Y GASTO	FIJO	VARIABLE
Materia Prima		\$ 11,010.89
Mano de Obra Directa	\$ 4,027.20	
Costos Indirectos de Fabricación	\$ 100.00	\$ 190.89
Gastos de Venta y Administración	\$ 866.00	
TOTAL	\$ 4,993.20	\$ 11,201.78
AÑO 3		
CUENTA DE COSTO Y GASTO	FIJO	VARIABLE
Materia Prima		\$ 11,561.43
Mano de Obra Directa	\$ 4,027.20	
Costos Indirectos de Fabricación	\$ 100.00	\$ 200.43
Gastos de Venta y Administración	\$ 866.00	
TOTAL	\$ 4,993.20	\$ 11,761.86
AÑO 4		
CUENTA DE COSTO Y GASTO	FIJO	VARIABLE
Materia Prima		\$ 12,717.57
Mano de Obra Directa	\$ 4,027.20	
Costos Indirectos de Fabricación	\$ 100.00	\$ 220.47
Gastos de Venta y Administración	\$ 866.00	
TOTAL	\$ 4,993.20	\$ 12,938.04
AÑO 5		
CUENTA DE COSTO Y GASTO	FIJO	VARIABLE
Materia Prima		\$ 13,989.33
Mano de Obra Directa	\$ 4,027.20	
Costos Indirectos de Fabricación	\$ 100.00	\$ 242.52
Gastos de Venta y Administración	\$ 866.00	
TOTAL	\$ 4,993.20	\$ 14,231.85

Fuente: Elaboración Propia.

5.7.7.1. Costo Unitario del Producto.

El método utilizado para la determinación del costo unitario del producto de Fruta Deshidratada es el método de costeo absorbente donde se considera cada una de las cuentas de costos y gastos incurridos y la proyección de unidades a producir en los respectivos periodos de tiempo, a continuación se presenta el costo unitario del producto.

Tabla 5.18. Costo Unitario mensual por cada unidad de producto.

COSTO UNITARIO DE PRODUCTO			
COSTO	PRODUCCION	ADM. Y VENTA	TOTAL
Costo de Mix de Frutas	\$ 1,221.53	\$ 72.17	\$ 1,293.70
Producción Estimada	700 unidades		
Costo Unitario de Producto	\$ 1.85		

Fuente: Elaboración Propia.

5.7.7.2. Precio de Venta del Producto.

El precio de venta del producto fruta deshidratada que producirá la asociación Camino de Brasas del Municipio de Perquín está compuesto por el costo unitario de producción más un margen de ganancia del 10% sobre el costo de producción para el primer año y un aumento proporcional a los costos y producción para el resto de años de la proyección.

Tabla 5.19. Precio de Venta por cada Presentación de Producto.

PRECIO DE VENTA DEL PRODUCTO	
DESCRIPCION	COSTO UNITARIO
Costo Unitario de Producto	\$ 1.85
Porcentaje de Ganancia (10%)	\$ 0.18
Precio de Venta	\$ 2.03

Fuente: Elaboración Propia.

Tabla 5.20. Precio de Venta para cinco años.

PRECIO DE VENTA PARA CINCO AÑOS					
DESCRIPCION	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
COSTO UNITARIO DEL PRODUCTO	\$ 1.85	\$ 1.88	\$ 1.91	\$ 1.94	\$ 1.98
% DE GANANCIA	\$ 0.18	\$ 0.27	\$ 0.36	\$ 0.45	\$ 0.54
PRECIO DE VENTA	\$ 2.03	\$ 2.15	\$ 2.27	\$ 2.39	\$ 2.52

Fuente: Elaboración Propia.

5.7.8. Ventas Proyectadas.

Las ventas para cada año han sido calculadas a partir de las unidades a producir por el precio de Venta que se ha determinado, por lo que a continuación se detallan los Ingresos que percibirá La Asociación para el Desarrollo de la Mujer Camino de Brasas del Municipio de Perquín en concepto de Ventas durante la proyección de todo el ejercicio:

Tabla 5.21. Proyecciones de Venta para cinco años.

PRODUCTO	AÑO 1			AÑO 2			AÑO 3			AÑO 4			AÑO 5		
	UNID.	PREC.	VENTA	UNID.	PREC.	VENTA	UNID.	PREC.	VENTA	UNID.	PREC.	VENTA	UNID.	PREC.	VENTA
Mix de Fruta	8,400	\$2.03	\$17,052.00	8,820	\$2.15	\$18,963.00	9,261	\$2.27	\$21,022.47	10,187	\$2.39	\$24,346.93	11,205	\$2.52	\$28,236.60
TOTAL	8,400	\$2.03	\$17,052.00	8,820	\$2.15	\$18,963.00	9,261	\$2.27	\$21,022.47	10,187	\$2.39	\$24,346.93	11,205	\$2.52	\$28,236.60

Fuente: Elaboración Propia.

5.7.9. Inversión Total del Micro Negocio.

La inversión total que requerirá la Asociación para el Desarrollo de la Mujer Camino de Brasas del Municipio de Perquín para el inicio de sus operaciones estará constituida por el capital de trabajo y la inversión inicial; además se detalla la procedencia de los fondos que son necesarios para la ejecución de las operaciones antes mencionadas. Los cuales se detallan a continuación:

5.7.9.1. Capital de Trabajo

El capital de Trabajo estará constituido por todos los costos y gastos en que incurrirá la empresa para el primer mes de operación:

Tabla 5.22. Capital de trabajo para un mes de operaciones.

CAPITAL DE TRABAJO	
RUBRO	MONTO
Costos de Producción	\$ 1,232.96
Gastos de Administración y Ventas	\$ 72.17
Imprevistos ¹⁷	\$ 130.51
TOTAL	\$ 1,435.64

Fuente: Elaboración Propia.

5.7.9.2. Inversión Inicial

La inversión requerida para la puesta en marcha de la Asociación productora y Comercializadora de fruta deshidratada estará constituida por la maquinaria, equipo, mobiliario, herramientas, inversión en edificio y el capital de trabajo por lo que a continuación se detalla la inversión inicial:

¹⁷ El rubro de Imprevistos se considera por cualquier inconveniente ocurrido en las operaciones y que no haya sido contemplado en la planeación del micro negocio, está determinado por un valor del 10% sobre el valor de los costos de producción y gastos de administración y venta.

Tabla 5.23. Inversión Inicial.

MONTO DE LA INVERSION INICIAL	
RUBRO	MONTO
Maquinaria	\$ 3,340.00
Equipo	\$ 450.00
Mobiliario	\$ 2,989.00
Herramientas	\$ 147.72
Inversión en Edificio	\$ 3,000.00
Capital de Trabajo	\$ 1,423.07
TOTAL	\$ 11,349.79

Fuente: Elaboración Propia.

La inversión inicial estará constituida por tres rubros de financiamiento que son fondos propios, donación de Organizaciones no Gubernamentales y préstamo bancario.

Tabla 5.24. Procedencia de la Inversión Inicial.

PROCEDENCIA DE LA INVERSION				
RUBRO	FONDOS PROPIOS	DONACION	FONDOS A FINANCIAR POR BANCO	MONTO TOTAL
Maquinaria	-	\$ 3,340.00	-	\$ 3,340.00
Equipo	\$ 450.00	-	-	\$ 450.00
Mobiliario	\$ 450.00	\$ 1,518.00	\$ 1,021.00	\$ 2,989.00
Herramientas	\$ 147.72	-	-	\$ 147.72
Inversión en Edificio	-	\$ 3,000.00	-	\$ 3,000.00
Capital de Trabajo	\$ 1,435.64	-	-	\$ 1,435.64
TOTAL	\$ 2,483.36	\$ 7,858.00	\$ 1,021.00	\$ 11,362.36

Fuente: Elaboración Propia

La inversión total para la ejecución del micro negocio estará conformada en 21.62% con fondos propios, 69.37 % con donación de Organizaciones No Gubernamentales y el restante 9.01% será por medio de un préstamo bancario.

5.7.9.3. Préstamo Bancario.

La empresa requiere de un fondo de préstamo por un monto de \$ 1,021.00 para poder financiar cada una de las operaciones que implica el desarrollo del micro negocio de la planta deshidratadora de fruta. Se analizan dos opciones de financiamiento externo que se detallan a continuación:

Tabla 5.25. Comparación de ofertas de financiamiento externo.

DESCRIPCION	PADECOMSM-CREDITO	ACOMAM DE R.L.
MONTO	\$ 1,021.00	\$ 1,021.00
TASA DE INTERES	2.5% MENSUAL	23% ANUAL
PLAZO	36 MESES	36 MESES

Fuente: Elaboración Propia.

Con el análisis anterior se determina que la mejor opción de financiamiento externo es la de la Asociación Cooperativa de Ahorro y Crédito de Microempresarios y Agricultores del Norte de Morazán, ACOMAM DE R.L. El cálculo del pago mensual se hará a través de la siguiente formula:

$$VPA = A \left[\frac{1 - \left(1 + \frac{i}{m}\right)^{-nm}}{\frac{i}{m}} \right]$$

Donde:

VPA= Monto del Préstamo

i= Tasa de Interés Anual

n= Año Plazo

m= Meses Plazo

A= Cuota Mensual

Tabla 5.26. Cálculo de Cuota del Préstamo Bancario.

Calculo Cuota de Préstamo	
Monto	\$ 1,021.00
Interés Anual	23%
Plazo en Meses	36
Cuota Mensual	\$ 42.30

Fuente: Elaboración Propia

Ver tabla de amortización en (**anexo 6: Tabla de Amortización de Préstamo**)

Tabla 5.27. Calculo de los Intereses y Amortización del Préstamo.

PAGO DE INTERES ANUAL			
CONCEPTO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
Interés Anual	\$ 234.83	\$ 172.09	\$ 94.92
Amortización Anual	\$ 272.78	\$ 335.52	\$ 412.70
Total del año	\$ 507.61	\$ 507.61	\$ 507.61

Fuente: Elaboración Propia

5.8. Estado de Resultados.

El estado de resultados se proyecta para un periodo de cinco años y de esa manera poder tener una mayor visión del comportamiento de las finanzas que resultarían de ejecutar el micro negocio de fruta deshidratada, y se detalla a continuación.

Tabla 5.28. Estado de Resultados Proyectado.

ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO					
CONCEPTO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Ingresos por Ventas	\$17,052.00	\$18,963.00	\$ 21,022.47	\$ 24,346.93	\$ 28,236.60
(-) Costo de producción	\$14,795.56	\$15,598.58	\$ 16,454.97	\$ 18,003.35	\$ 19,849.10
(=) Utilidad Bruta	\$ 2,256.44	\$ 3,364.42	\$ 4,567.50	\$ 6,343.58	\$ 8,387.50
(-) Gastos de Administración y Ventas	\$ 866.00	\$ 866.00	\$ 866.00	\$ 866.00	\$ 866.00
(-) Depreciación	\$ 783.20	\$ 783.20	\$ 783.20	\$ 783.20	\$ 783.20
(=) Utilidad antes de Intereses e Impuestos	\$ 607.24	\$ 1,715.22	\$ 2,918.30	\$ 4,694.38	\$ 6,738.30
(-) Intereses	\$ 234.83	\$ 172.09	\$ 94.92	\$ -	\$ -
(=) Utilidad antes de Impuesto sobre la Renta	\$ 372.41	\$ 1,543.13	\$ 2,823.38	\$ 4,694.38	\$ 6,738.30
(-) Impuesto sobre la Renta	\$ 93.10	\$ 385.78	\$ 705.85	\$ 1,173.60	\$ 1,684.58
(=) Utilidad Neta	\$ 279.31	\$ 1,157.35	\$ 2,117.54	\$ 3,520.79	\$ 5,053.73

Fuente: Elaboración Propia.

5.9. Flujo de Efectivo.

Contemplando cada uno de los rubros que comprende las operaciones de la Asociación camino de brasas del Municipio de Perquín tenemos el flujo de efectivo de la siguiente manera:

Tabla 5.29. Flujo de Efectivo Proyectado.

FLUJO DE EFECTIVO PROYECTADO						
CONCEPTO	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Ingresos por Ventas		\$ 17,052.00	\$ 18,963.00	\$ 21,022.47	\$ 24,346.93	\$ 28,236.60
(-) Costo de producción		\$ 14,795.56	\$ 15,598.58	\$ 16,454.97	\$ 18,003.35	\$ 19,849.10
(=) Utilidad Bruta		\$ 2,256.44	\$ 3,364.42	\$ 4,567.50	\$ 6,343.58	\$ 8,387.50
(-) Gastos de Administración y Ventas		\$ 866.00	\$ 866.00	\$ 866.00	\$ 866.00	\$ 866.00
(-) Depreciación		\$ 783.20	\$ 783.20	\$ 783.20	\$ 783.20	\$ 783.20
(=) Utilidad antes de Intereses e Impuestos		\$ 607.24	\$ 1,715.22	\$ 2,918.30	\$ 4,694.38	\$ 6,738.30
(-) Intereses		\$ 234.83	\$ 172.09	\$ 94.92	\$ -	\$ -
(=) Utilidad Neta		\$ 372.41	\$ 1,543.13	\$ 2,823.38	\$ 4,694.38	\$ 6,738.30
(+) Depreciación Total		\$ 783.20	\$ 783.20	\$ 783.20	\$ 783.20	\$ 783.20
(=) Flujo Neto Operativo	\$ -	\$ 1,155.61	\$ 2,326.33	\$ 3,606.58	\$ 5,477.58	\$ 7,521.50
(-) Inversión Inicial Total	\$ 11,362.36					
Flujo Neto sin Desecho	\$(11,362.36)	\$ 1,155.61	\$ 2,326.33	\$ 3,606.58	\$ 5,477.58	\$ 7,521.50
Capital Propio	\$ 2,483.36					
Fondos de Donación	\$ 7,858.00					
Préstamo ACOMAM de R.L.	\$ 1,021.00					
(-) Amortización de Préstamo		\$ 272.78	\$ 335.52	\$ 412.70	\$ -	\$ -
(=) Flujo de Efectivo	\$ -	\$ 882.83	\$ 1,990.81	\$ 3,193.88	\$ 5,477.58	\$ 7,521.50

Fuente: Elaboración Propia.

5.10. Evaluación Financiera

La evaluación financiera del proyecto tiene como base el flujo de efectivo en el cual se encuentran reflejadas las entradas y salidas del periodo, con el fin de demostrar si la propuesta del micro negocio de la planta de deshidratación de fruta como alternativa inversión para la Asociación de Desarrollo de la Mujer Camino de Brasas del Municipio de Perquín es rentable desde el punto de vista financiero.

Para poder determinar la rentabilidad del micro negocio antes descrito se aplican las técnicas de análisis financiero y toma de decisiones siguientes:

- ✓ Valor Actual Neto (VAN).
- ✓ Tasa Interna de Retorno (TIR).
- ✓ Periodo de Recuperación de la Inversión.

5.10.1. Valor Actual Neto (VAN)

Para comprobar la factibilidad del Plan de Micro Negocio es necesario realizar el cálculo del Valor Actual Neto del proyecto, considerando los siguientes criterios para la aceptación del mismo:

Tabla 5.30. Criterios para la evaluación del Valor Presente Neto.

CRITERIOS PARA LA EVALUACION DEL VAN		
VALOR	SIGNIFICADO	DECISIÓN A TOMAR
$VAN > 0$	La inversión produciría ganancias por encima de la rentabilidad exigida.	El proyecto puede aceptarse
$VAN < 0$	La inversión produciría ganancias por debajo de la rentabilidad exigida	El proyecto debería rechazarse

VAN = 0	La inversión no produciría ni ganancias ni pérdidas Dado que el proyecto no agrega valor monetario por encima de la rentabilidad exigida	La decisión debería basarse en otros criterios, como la obtención de un mejor posicionamiento en el mercado u otros factores.
---------	--	---

Fuente: Elaboración Propia.

Para determinar el Valor Actual Neto del Proyecto de Micro negocio se utiliza la formula siguiente:

$$VAN = -II + \frac{FLE_1}{(1+i)^1} + \frac{FLE_2}{(1+i)^2} + \frac{FLE_3}{(1+i)^3} + \frac{FLE_4}{(1+i)^4} + \frac{FLE_5}{(1+i)^5}$$

Donde:

VAN: Valor Actual Neto

II: Inversión Inicial

FLE: Flujo de Efectivo Neto para cada año

i: Tasa mínima de Aceptación del Rendimiento

Para poder desarrollar la formula se necesita una Tasa Mínima de Rendimiento (TMAR) que se calcula de la siguiente manera:

Tasa Libre de Riesgos+ Índice de Inflación + Riesgo de la Inversión

$$7.67\% + 1.9\% + 2.5\% = \mathbf{12.07\%}$$

Por lo cual tenemos:

$$VAN = -\$11,362.36 + \frac{\$882.83}{(1+0.1207)^1} + \frac{\$1,990.81}{(1+0.1207)^2} + \frac{\$3,193.88}{(1+0.1207)^3} + \frac{\$5,477.58}{(1+0.1207)^4} + \frac{\$7,521.50}{(1+0.1207)^5}$$

$$VAN = -\$11,362.36 + \$ 787.75 + \$ 1,585.08 + \$ 2,269.08 + \$ 3,472.41 + \$ 4,254.59$$

$$\mathbf{VAN = \$ 1,006.55}$$

A partir de los resultados obtenidos a través del procesamiento de la fórmula se tiene un VAN de \$ 1,006.55, lo que significa que el proyecto es rentable debido a que cumple el criterio de $VAN > 0$ por lo tanto se acepta el proyecto.

5.10.2. Tasa Interna de Retorno.

Otro índice para comprobar la factibilidad de la implementación del Micro negocio es a través del cálculo de la Tasa Interna de Retorno, la cual debe ser comparada con la Tasa Mínima Aceptable de Retorno y considerar los siguientes criterios:

Tabla 5.31. Criterios para la evaluación de la TIR

CRITERIOS PARA LA EVALUACION DE LA TIR		
VALOR	SIGNIFICADO	DECISIÓN A TOMAR
TIR > TMAR	EL proyecto da una rentabilidad mayor que la rentabilidad mínima requerida.	El proyecto puede aceptarse
TIR = 0	EL proyecto da una rentabilidad menor que la rentabilidad mínima requerida.	El proyecto deberá rechazarse

Fuente: Elaboración Propia.

Para el cálculo de la TIR es necesario establecer una tasa de actualización baja en donde el Valor Actual Neto sea Positivo, y una tasa de actualización alta en donde el Valor Actual Neto sea Negativo.

Tabla 5.32. Cálculos de la TIR

CALCULO DE LA TASA INTERNA DE RETORNO DEL PROYECTO			
AÑO	FLUJO DE EFECTIVO	VAN POSITIVO CON TMAR DE 14%	VAN NEGATIVO CON TMAR DE 15%
0	\$ (11,362.36)	\$ (11,362.36)	\$ (11,362.36)
1	\$ 882.83	\$ 774.41	\$ 767.68
2	\$ 1,990.81	\$ 1,531.86	\$ 1,505.34
3	\$ 3,193.88	\$ 2,155.78	\$ 2,100.03
4	\$ 5,477.58	\$ 3,243.17	\$ 3,131.82
5	\$ 7,521.50	\$ 3,906.43	\$ 3,739.51
VAN		\$ 249.29	\$ (117.98)

Fuente: Elaboración Propia.

Para determinar la Tasa Interna de Retorno del Proyecto de Micro negocio se utiliza la formula siguiente:

$$TIR = i_1 + \frac{VP(i_2 - i_1)}{VP - VN}$$

Donde:

VP: VAN Positivo = \$ 249.29

VN: VAN Negativo = (\$ 117.98)

i₁: TMAR Baja = 14%

i₂: TMAR Alta = 15%

Desarrollando la formula tenemos:

$$TIR = 0.14 + \frac{\$ 249.29(0.15 - 0.14)}{\$ 249.29 - (-\$ 117.98)}$$

$$TIR = 0.14 + 0.006787649$$

$$TIR = 0.146787649 \approx \mathbf{14.68\%}$$

La Tasa Interna de Retorno da como resultado 14.68%, demostrando que el proyecto es rentable debido a que el rendimiento porcentual que proporcionan los recursos invertidos del proyecto es mayor a la Tasa Mínima Aceptable de Retorno que es de 12.07%.

5.10.3. Periodo de Recuperación de la Inversión.

El periodo de recuperación (PR) dará a conocer el tiempo en que la inversión inicial será recuperada. El cálculo de este se hace a través del método descontado en donde a la inversión inicial se le irán descontando cada uno de los flujos netos de efectivo que resulten de cada año hasta lograr cubrir con el monto total de la inversión. A continuación se detalla los cálculos del Periodo de Recuperación:

Tabla 5.33. Periodo de Recuperación del Proyecto

PERIODO DE RECUPERACION DEL PROYECTO			
AÑO	MONTO DEL FLUJO DE EFECTIVO NETO	MONTO FALTANTE DE RECUPERACION	FLE. DESPUES DE LA RECUPERACION DE LA INVERSION
INVERSION INICIAL	\$ (11,362.36)	\$ (11,349.79)	\$ -
FLUJO DE EFECTIVO AÑO 1	\$ 882.83	\$ (10,466.96)	\$ -
FLUJO DE EFECTIVO AÑO 2	\$ 1,990.81	\$ (8,476.15)	\$ -
FLUJO DE EFECTIVO AÑO 3	\$ 3,193.88	\$ (5,282.27)	\$ -
FLUJO DE EFECTIVO AÑO 4	\$ 5,477.58	\$ -	\$ 195.31
FLUJO DE EFECTIVO AÑO 5	\$ 7,521.50		
PERIODO DE RECUPERACION 2 AÑOS, 11 MESES Y 17 DIAS			

Fuente: Elaboración Propia.

Los resultados obtenidos demuestran que el flujo de los primeros dos años no logra cubrir el total de la inversión inicial. Es hasta el cuarto año en donde el flujo de efectivo excede el restante de la inversión inicial, por lo que debe dividirse con el Flujo Neto de Efectivo de ese año que es de \$ 5,477.58 entre el faltante de la Inversión que es de \$ 5,282.27 como resultado 0.96 años equivalente a 11 meses con 17 días. Por lo que la Inversión Inicial se habrá cubierto por completo hasta el onceavo mes del tercer año.

Análisis Final sobre la Viabilidad del Proyecto.

Después de haber aplicado cada una de las técnicas de análisis financiero para la aplicación y la rentabilidad del micro negocio propuesto se tienen los resultados siguientes:

- ✓ El Valor Actual Neto (VAN) es de \$ 1,006.55
- ✓ La Tasa Interna de Retorno (TIR) de 14.68%
- ✓ Y el Periodo de Recuperación es de 2 años y 11 meses.

Con los datos anteriores se comprueba que cada una de las técnicas de evaluación financiera aplicadas cumplen la condición de aceptación del proyecto, porque se tiene una VAN positiva, una TIR mayor a la TMAR y el respectivo Periodo de Recuperación con lo cual se comprueba que el plan de micro negocio de producción y comercialización de fruta deshidratada presenta una evaluación financiera positiva y es aceptable en el presente estudio.

Referencias Bibliográficas

Libros.

- a. Alcaraz Rafael, El Emprendedor de Éxito: Guía de Planes de Negocio, Editorial Mc Graw Gril, pág. 4.
- b. Zacarías Ortez, Eladio, Pasos para hacer una investigación, Editorial Clásicos Roxsil, (2001), pág. 86.
- c. Galindo Ruiz, Carlos Julio. Manual para la Creación de Empresas. (Colombia: Bogotá. Tercera Edición. Editorial Ecoe Ediciones. 2008)
- d. Serrano Ramírez, Américo Alexis. Administración I y II. (El Salvador: Primera Edición. Editorial Talleres Gráficos UCA. 1999). Pág. 56 y 57
- e. Rodríguez, Rafael (2001). El Emprendedor de Éxito, Guía de Planes de Negocios. (México: editorial MC Graw Hill. 2001). Pág.18
- f. Stanton, J. William, et al. (2007).Fundamentos de Marketing. (México: 14ª edición. Editorial McGraw-Hill. 2007). Pág. 149
- g. Stoner, Andrew (1996).Administración. (México: Editorial Prentice Hall. segunda Edición. 1996). Pág. 41
- h. Baca Urbina, Gabriel (2006).Evaluación de Proyectos. (México: 6ª Edición. Editorial. Mc Graw-Hill, 2006). Pág. 117
- i. Del Rio González, Cristóbal (1998). Costos I Históricos. (Mexico: 17ª edición. Editorial ECAFSA. 1998). Pág. 12
- j. Flores, Jesús Reynaldo (2006). Manual para Elaborar un Plan de Negocios. (Bolivia: 1ª Edición. Editorial. Anónima. 2006). Pág. 80

Leyes.

- k. Ley de Fomento, Protección y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa.
- l. Ley de Impuesto sobre la Renta.
- m. Ley de Marcas.
- n. Ley del Protección al Consumidor.

Códigos.

- o.** Código de Comercio.
- p.** Código de Trabajo.
- q.** Código de Tributario.
- r.** Código Municipal.

Sitios Web.

- s.** <http://www.conamype.gob.sv/index.php/ayuda/glosario>.
- t.** <http://www.wisis.ufg.edu.sv/www.wisis/documentos/TE/745.5-A668p/745.5-A668p-Capitulo.pdf>
- u.** <http://Definición de plan de negocios - Qué es, Significado y Concepto http://definicion.de/plan-de-negocios/#ixzz3VPiVO4NA>.
- v.** www.mega-consulting.com/herramientas/planempresa/7_organizacion.htm
- w.** <http://www.mailxmail.com/curso-creacion-empresas-emprendedores/analisis-interno>
- x.** <http://www.mailxmail.com/curso-creacion-empresas-emprendedores/analisis-externo>
- y.** <http://www.monografias.com/trabajos23/planeacion-requerimientos/planeacion-requerimientos.shtml>

Revistas

- z.** Catholic Relief Services(CRS), Microfinanzas basadas en autoahorro fomentando el liderazgo juvenil: Guía para personal técnico, (2014), pág. 5.

ANEXOS

Anexo No 1: Cronograma de Actividades para la Ejecución del Proyecto de Investigación.

CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES

N°	ACTIVIDAD	PERIODO DE DESARROLLO																							
		MARZO				ABRIL				MAYO				JUNIO				JULIO				AGOSTO			
		1ª S	2ª S	3ª S	4ª S	1ª S	2ª S	3ª S	4ª S	1ª S	2ª S	3ª S	4ª S	1ª S	2ª S	3ª S	4ª S	1ª S	2ª S	3ª S	4ª S	1ª S	2ª S	3ª S	4ª S
1	Determinación del problema de investigación	■	■																						
2	Planteamiento del problema			■																					
3	Formulación de objetivos				■																				
4	Delimitación del tema				■																				
5	Marco teórico					■	■																		
6	Metodología de la investigación						■	■																	
7	Análisis de la información y conclusiones								■																
8	Elaboración de propuesta de solución									■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
9	Presentación del informe final de la investigación																							■	
10	Correcciones y otros arreglos.																								■

Fuente: Elaboración Propia

Anexo No 2: Presupuesto de Inversión para la Ejecución del Proyecto de Investigación.

Para poder desarrollar con éxito el proyecto de investigación, este debe seguir un orden lógico de actividades, para ello es fundamental la planeación en la investigación. La herramienta del presupuesto describe a detalle cada uno de los egresos incurridos para hacer posible la ejecución del proyecto de investigación, así como también la fuente de financiamiento de los mismos. En la siguiente tabla se detalla cada uno de los gastos que son necesarios para llevar a cabo el trabajo de investigación.

FINANCIAMIENTO	DETALLE DE EGRESOS	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
Cada uno de los gastos incurridos en el proyecto de tesis será cubierto financieramente por los integrantes del grupo de investigación.	Papelería	\$ 3.50	\$ 50.00
	Fotocopias	\$ 0.03	\$ 35.00
	Impresiones	\$ 0.10	\$ 70.00
	Anillados	\$ 2.25	\$ 20.00
	Empastados	\$12.00	\$ 50.00
	Transporte	\$ 1.50	
	Logística para presentación de proyecto	-	\$ 25.00
	TOTALES		-

Fuente: Elaboración Propia.

Anexo No 3: OPERALIZACIÓN DE HIPOTESIS.

Título de la Investigación:

“Propuesta de micro negocio como alternativa de inversión para la Asociación de Desarrollo de la Mujer Camino de Brasas en el Municipio de Perquín, Departamento de Morazán, año 2015”.

OBJETIVOS	HIPOTESIS	VARIABLES	INDICADORES
<p>General</p> <p>Proponer un micro negocio como alternativa de inversión de los fondos generados por la Asociación de Desarrollo de la Mujer Camino de Brasas en el Municipio de Perquín.</p>	<p>General.</p> <p>A mejor propuesta de micro negocios mejores alternativas de inversión para la Asociación.</p>	<p>DEPENDIENTE.</p> <p>Micro negocios</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Comercio. • Producción. • Agrícola. • Servicios. • Finanzas.
		<p>INDEPENDIENTE.</p> <p>Inversión</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Oportunidades de Inversión. • Nivel de Finanzas. • Riesgo. • Rendimiento. • Horizonte Temporal.

<p>Específico 1.</p> <p>Determinar el nivel de ahorros de la Asociación de Desarrollo de la Mujer Camino de Brasas en el Municipio de Perquín para su funcionamiento</p>	<p>Específica 1.</p>	<p>Dependiente</p> <p>Nivel de Ahorros</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Ingresos. • Número de Socios. • Mecanismos de Control. • Procedimientos. • Métodos de Registro.
		<p>Independiente</p> <p>Funcionamiento Actual en la Captación de Fondos.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Fortalezas • Oportunidades. • Debilidades. • Amenazas.
<p>Específico 2.</p> <p>Identificar la disposición de los miembros de la Asociación de Desarrollo de la Mujer Camino de Brasas a orientar sus recursos hacia un micro negocio en el municipio de Perquín.</p>	<p>Específico 2.</p> <p>En cuanto sea mayor la disposición de los miembros mayores iniciativas de negocios.</p>	<p>Dependiente.</p> <p>Disposición de los Miembros.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Creencias. • Hábitos. • Aptitudes. • Nivel Educativo.
		<p>Independiente.</p> <p>Iniciativa de Micro Negocio.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Generación de ideas. • Sectores Empresariales. • Recursos disponibles. • Emprendedurismo. • Apoyo Técnico. • Condiciones del Mercado.

Específico 3. Diseñar una propuesta de micro negocio para la inversión de los fondos de la Asociación de Desarrollo de la Mujer Camino de Brasas.	Específico 3. A mejor micro negocio mejor inversión de los fondos de la asociación.	Dependiente. Inversión de Fondos.	<ul style="list-style-type: none"> • Ordinarios. • Extraordinarios. • Fuentes.
		Independiente. Micro negocio	<ul style="list-style-type: none"> • Estudio de Mercado. • Cadenas Productivas • Financiamiento. • Plan de Negocios.

Anexo No 4: Encuesta Dirigida a los Miembros del Grupo de Autoahorro.



Universidad de El Salvador.
Facultad Multidisciplinaria Oriental.
Departamento de Ciencias Económicas.
Sección Administración de Empresas.

Encuesta Dirigida a los Miembros del Grupo de Autoahorro.

Objetivo: Recopilar información que facilite la creación de una propuesta de micro negocio para la Asociación del Desarrollo de la Mujer Camino de Brasas en el municipio de Perquín, departamento de Morazán.

Indicación: Responda las siguientes interrogantes, marque con un "X" donde considere correcto.

1. ¿Cuál es el medio que la asociación utiliza para obtener fondos?

Cuotas de los socios _____ Depósitos _____ Otros _____

2. ¿Qué actividades realizan para poder generar otros ingresos y acumularlos dentro de la asociación?

PRESTACION
VENTAS _____ DE SERVICIOS _____ PRESTAMOS _____ OTROS _____

3. ¿Cuánto es el ingreso mensual que tiene la asociación?

Más de \$
\$ 100.00 _____ \$ 200.00 _____ \$ 300.00 _____ 300.00 _____

4. ¿Cómo miembro de la asociación tiene el deseo de iniciar un nuevo negocio?

SI _____ NO _____

5. ¿Cree usted que el grupo de auto ahorro dispone de los recursos necesarios para incursionar en una idea de micro negocio?

SI _____ NO _____

6. ¿En qué sector cree usted que es más conveniente invertir?

COMERCIO _____ SERVICIOS _____ FINANCIEROS _____ PRODUCTIVOS _____

De la pregunta número siete a la once conteste de acuerdo al sector que eligió.

7. ¿En el sector comercio cual micro negocio le parece más conveniente para poder invertir?

Venta de huevos _____ Tienda de artesanías _____ Venta de vegetales _____ Venta de lácteos _____ Venta de carne _____

8. ¿En el sector producción cual micro negocio le parece más conveniente para poder invertir?

Medicinas Naturales _____ Artículos de reciclaje _____ Jabón de hierbas _____ Bordados _____ Panadería _____
Conservas dulces y mermeladas _____ Fruta deshidratada _____ Producción de miel _____
Pastelería _____

9. ¿En el sector agrícola cual micro negocio le parece más conveniente para poder invertir?

Comercio de almácigos	Cultivo de frutas y vegetales	Crianza de conejos	Crianza de pollos
_____	_____	_____	_____

10. ¿En el sector servicios cual micro negocio le parece más conveniente para poder invertir?

Lavado de ropa	Recolección de basura	Pintura de casas
_____	_____	_____
Guía e información turística	Reparación de computadoras	Organización de eventos
_____	_____	_____

11. ¿En el sector financiero cual micro negocio le parece más conveniente para poder invertir?

Servicios de Ahorro	Micro Créditos	Ahorro y Prestamos
_____	_____	_____

12. ¿Ha recibido usted como miembro de la asociación algún tipo de capacitación?

SI _____ NO _____

13. En caso de implementar un micro negocio como asociación ¿Cuál considera que es el método más apropiado para vender los productos?

Plazas de Comercio	Vendedor casa por casa	Local de Ventas	Internet
_____	_____	_____	_____

14. ¿Qué medio considera que es más conveniente utilizar para dar a conocer un producto o servicio en la zona?

Exposiciones en

Ferias de Comercio _____ Hojas Volantes _____ Radio _____ Televisión _____

15. ¿Posee la asociación alianzas con Empresas o Instituciones que promuevan el desarrollo de esta?

SI _____

NO _____

Anexo No 5: Guía de Entrevista.



Universidad de El Salvador.
Facultad Multidisciplinaria Oriental.
Departamento de Ciencias Económicas.
Sección Administración de Empresas.

GUIA DE ENTREVISTA.

Objetivo: Obtener la información necesaria para poder realizar un análisis de factibilidad que permita la elaboración de propuesta de un micro negocio para fortalecer la Asociación para el Desarrollo de la Mujer Camino de Brasas en el Municipio de Perquín, departamento de Morazán.

Indicación: Conteste las siguientes interrogantes que siguen a continuación.

1. ¿Cómo podría describir el actual funcionamiento de la Asociación de Mujeres de la cual usted tiene el cargo de presidenta, y cuáles considera que son las mayores deficiencias que poseen?
2. ¿Qué hace la asociación con los fondos que acumula mensualmente a través de los aportes de sus miembros y explique si se pueden utilizar para generar algún negocio?
3. ¿Cuáles son las proyecciones a corto, mediano y largo plazo que tienen como asociación?
4. ¿Cuáles son las amenazas y oportunidades que tiene la Asociación en el municipio de Perquín?

5. ¿Recibe la Asociación para el Desarrollo de la Mujer Camino de Brasas Perquín apoyo por parte de alguna institución pública o privada? ¿Sí o No?
¿Qué tipo de apoyo y como lo canalizan?

6. ¿Qué tipo de alternativas de negocio le gustaría que la asociación implementara para darle movimiento a los fondos recolectados?

Anexo No 6: Cuadro de Amortización de Préstamo.

AMORTIZACION DEL PRESTAMO BANCARIO					
AÑO	PAGO	PRINCIPAL INICIO DE AÑO	PAGO		PRINCIPAL FIN DE AÑO
			PRINCIPAL	INTERESES	
1	\$ 507.61	\$ 1,021.00	\$ 272.78	\$ 234.83	\$ 748.22
2	\$ 507.61	\$ 748.22	\$ 335.52	\$ 172.09	\$ 412.70
3	\$ 507.61	\$ 412.70	\$ 412.70	\$ 94.92	\$ -
TOTALES	\$1,522.83		\$ 1,021.00	\$ 501.84	\$ -

Glosario

- ✓ **Ahorrar:** Es dejar de gastar y guardar dinero para tener disponible, cada quien decide en que invertir sus ahorros.
- ✓ **Asociación:** Grupo de individuos que entran en un acuerdo voluntariamente para formar una organización y cumplir propósitos establecidos por cada uno de los miembros.
- ✓ **Dimensión Financiera:** Es la cantidad de ventas que genera en un periodo una microempresa.
- ✓ **Dimensión Laboral:** Es el número máximo de trabajadores que tiene una microempresa.
- ✓ **Fondo de emergencia:** Son pequeñas aportaciones adicionales al ahorro que entregan las personas en el grupo para ayudarse cuando hay emergencias o sirve como fondo solidario que trasciende el grupo y se abre para resolver necesidades comunitarias.
- ✓ **Grupo de Auto Ahorro:** Son un conjunto de autoseleccionado de 7 a 20 personas con objetivos comunes, que ahorran periódicamente, por ejemplo una vez a la semana.
- ✓ **Inversión:** Acción de invertir una cantidad de dinero, tiempo o esfuerzo en una cosa.
- ✓ **Liderazgo:** En esta metodología la concepción de este término tiene un significado diferente ya que aquí esto se define como ser responsable de lo que sucede en mi vida, la comunidad y el grupo de convivencia.

- ✓ **Micro negocio:** Es cualquier negocio creado y administrado por personas que requieren un ingreso adicional.

- ✓ **Plan de Negocios:** es una guía para el emprendedor, se trata de un documento donde se describe un negocio, se analiza la situación del mercado y se establecen las acciones que se realizarán en el futuro, junto a las correspondientes estrategias que serán implementadas.

- ✓ **Préstamos:** Es utilizar dinero de otros, para diferentes propósitos a cambio de un interés o garantía.

- ✓ **Socio:** Es el individuo que se une a otro para desarrollar algo en conjunto.

- ✓ **Sostenibilidad:** Es desarrollar la cultura del ahorro, la responsabilidad del uso de los préstamos y que los grupos identifiquen la misión e independencia en su desempeño.