

**UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR**  
**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS**



**“PLAN DE NEGOCIOS DE UN EMPRENDIMIENTO PARA LA  
ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE JOYERÍA ARTESANAL EN EL  
MUNICIPIO DE QUEZALTEPEQUE, CASO PRÁCTICO”**

**TRABAJO DE INVESTIGACIÓN PRESENTADO POR:**

KATHERINE YAMILETH BELTRÁN PONCE  
SAÚL EDGARDO ESCOBAR ALONZO  
JOSÉ ISMAEL MARTÍNEZ ESCOBAR

**PARA OPTAR EL GRADO DE:**

LICENCIATURA EN CONTADURÍA PÚBLICA

**OCTUBRE 2021**

**SAN SALVADOR, EL SALVADOR, CENTROAMÉRICA**

# UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR

## AUTORIDADES UNIVERSITARIAS

Rector	: Msc. Roger Armando Arias Alvarado
Vicerrector Académico	: PhD. Raúl Ernesto Azcúnaga López
Secretario General	: Ing. Francisco Antonio Alarcón Sandoval
Decano de la Facultad de Ciencias Económicas	: Lic. Nixon Rogelio Hernández Vásquez
Secretaria de la Facultad de Ciencias Económicas:	: Licda. Vilma Marisol Mejía Trujillo
Director de la Escuela de Administración de Empresas:	: Lic. Abraham Vásquez Sánchez
Coordinador General de Procesos de Grado	: Msc. Mauricio Ernesto Magaña Menéndez
Coordinador de Procesos de Grado de la Escuela de Administración de Empresas	: Lic. Rafael Arístides Campos
Docente director	: Msc. Nelson Mauricio Herrera Rodríguez
Tribunal evaluador	: Msc. Iris Nathaly Melgar Mercado : Msc. Morena Guadalupe Hernández de Colorado : Msc. Nelson Mauricio Herrera Rodríguez

## AGRADECIMIENTOS

A Dios, quien como guía estuvo presente en el caminar de mi vida, bendiciéndome y dándome fuerzas para continuar con mis metas trazadas sin desfallecer.

A mi madre y hermanos, quienes estuvieron siempre a mi lado en los días y noches más difíciles durante mis horas de estudio, les dedico este logro, como una meta más conquistada ya que fueron mi mano derecha en esta etapa de mi vida.

A mi familia, amigos y compañeros de estudio, gracias por creer en mí, por apoyarme a lo largo de este proceso, por su entrega y dedicación.

Katherine Yamileth Beltrán Ponce

A Dios por permitirme culminar esta etapa de mi vida, una gran meta hacerse realidad.

A mis padres por brindarme la oportunidad de poder comenzar mis estudios con sus sacrificios.

A mis hermanas por apoyarme económicamente en este proceso y en brindarme su apoyo para la realización del presente trabajo.

A mi novia por ser mi brazo derecho en este proceso de graduación.

A mis compañeros de universidad por su granito de arena en la culminación de este largo proceso de carrera universitaria.

A mis compañeros de tesis por su entrega para la culminación de este proceso de graduación.

José Ismael Martínez Escobar

A Dios por la fortaleza en la obtención de un nuevo grado académico.

A mi familia por estar apoyándome hasta la finalización de esta nueva etapa, alcanzando un nuevo objetivo.

A mis compañeros de estudio quienes dieron su pequeño aporte para la consecución de este proceso.

Saúl Edgardo Escobar Alonzo

## ÍNDICE DEL CONTENIDO

RESUMEN EJECUTIVO	i
INTRODUCCIÓN	iii
CAPÍTULO I: PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA Y MARCO TEÓRICO	1
1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	1
1.1.1. Antecedentes del problema	1
1.1.2. Caracterización del problema	2
1.1.3. Formulación del problema	3
1.1.4. Objetivos	4
1.2 MARCO TEÓRICO	5
1.2.1. Antecedentes	5
1.2.2. Conceptos	7
1.2.3. Generalidades	9
1.2.3.1. Emprendimiento	9
1.2.3.2. Incubadoras	12
1.2.3.3. Plan de negocios	14
1.2.3.4. Joyería artesanal	38
1.2.4. Base técnica	41
1.2.5. Base Legal	42
1.3 FORMULACIÓN DE HIPÓTESIS	42

1.3.1	Hipótesis de trabajo	42
CAPITULO II. METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN		43
2.1	ENFOQUE Y TIPO DE INVESTIGACIÓN	43
2.1.1	Enfoque	43
2.1.2	Tipo de investigación	43
2.1.3	Diseño	44
2.1.4	Instrumentos y técnicas	44
2.2	SUJETOS Y OBJETO DE ESTUDIO. UNIDADES DE ANÁLISIS, POBLACIÓN Y MUESTRA.	45
2.2.1	Sujeto y unidad de análisis.	45
2.2.2	Población y muestra	45
2.3	PROCESAMIENTO DE LA INFORMACIÓN	46
2.4	RESULTADOS DEL ESTUDIO DE CAMPO	46
2.5	DIAGNÓSTICO DE LA INVESTIGACIÓN	57
CAPITULO III. PROPUESTA DE SOLUCIÓN: PLAN DE NEGOCIOS PARA EL EMPRENDIMIENTO FRANSHESKA		63
3.1.	OBJETIVOS DEL PLAN DE NEGOCIOS	63
3.2.	ANTECEDENTES DEL EMPRENDEDURISMO DE IRIS MARTÍNEZ	63
3.3.	PLAN DE ADMINISTRACIÓN	64
3.3.1.	Objetivos del plan	65

3.3.2.	Generalidades del proyecto	65
3.3.3.	Planeación estratégica	65
3.3.4.	Estructura Organizacional	67
3.4.	ESTRATEGIA DE PENETRACIÓN DE MERCADO:	70
3.5.	PLAN DE PRODUCCIÓN	71
3.5.1.	Objetivos del plan de producción:	72
3.5.2.	Descripción de líneas de productos:	72
3.5.3.	Materia prima y materiales	73
3.5.4.	Recurso Humano	76
3.5.5.	Descripción del proceso productivo	77
3.5.6.	Diagrama de flujos	78
3.5.7.	Mobiliario, equipo y herramientas	78
3.5.8.	Presupuesto de producción	79
3.6.	PLAN FINANCIERO	80
3.6.1.	Objetivos del plan financiero	80
3.6.2.	Determinación de costos	81
3.6.3.	Ventas proyectadas	87
3.6.4.	Inversión total del proyecto	87
3.6.5.	Evaluación financiera	93
3.6.6.	Punto de Equilibrio	98

CONCLUSIONES	106
RECOMENDACIONES	108
BIBLIOGRAFÍA	109

## ÍNDICE DE TABLAS Y FIGURAS

Tabla 1.1	
<i>Elementos que conforman un resumen ejecutivo del plan de negocios</i>	19
Tabla 1.2	
<i>Fuentes de financiamiento</i>	30
Tabla 1.3	
<i>Clasificación de los costos de producción</i>	31
Tabla 1.4	
<i>Clasificación de gastos operativos</i>	33
Tabla 3.1	
<i>Número de personas requeridas para el emprendimiento.</i>	69
Tabla 3.2	
<i>Costo de materia prima para el producto arito de yute pares</i>	73
Tabla 3.3	
<i>Costo de materia prima para el producto arito de croché pares</i>	73
Tabla 3.4	

<i>Costo de materia prima para el producto arito de semilla naturales</i>	74
Tabla 3.5	
<i>Costo de materia prima para el producto arito de cristal</i>	74
Tabla 3.6	
<i>Costo de materia prima para el producto pulsera tejida de nudos</i>	74
Tabla 3.7	
<i>Costo de materia prima para el producto pulsera de semillas.</i>	75
Tabla 3.8	
<i>Costo de materia prima para el producto pulsera de cristal.</i>	75
Tabla 3.9	
<i>Costo de materia prima para el producto collar de semillas.</i>	75
Tabla 3.10	
<i>Costo de materia prima para el producto collar de cristal.</i>	75
Tabla 3.11	
<i>Costo de materia prima para el producto porta mascarilla de mostacilla.</i>	76
Tabla 3.12	
<i>Costo de mano de obra según los cargos desempeñados.</i>	77
Tabla 3.13	
<i>Costo de mobiliario y equipo requerido.</i>	78
Tabla 3.14	

<i>Producción de unidades para los años 2022-2026</i>	79
Tabla 3.15	
<i>Ventas en unidades proyectadas para los años del 2022 al 2026</i>	81
Tabla 3.16	
<i>Costo de materia prima</i>	82
Tabla 3.17	
<i>Costo de mano de obra</i>	82
Tabla 3.18	
<i>Determinación del costo Indirecto de Fabricación unitario</i>	83
Tabla 3.19	
<i>Costos Indirectos de Fabricación proyectados para los años del 2022 al 2026</i>	83
Tabla 3.20	
<i>Costos totales proyectados para los años del 2022 al 2026</i>	83
Tabla 3.21	
<i>Gastos de administración anual para los años del 2022 al 2026</i>	84
Tabla 3.22	
<i>Gastos de venta anual para los años del 2022 al 2026</i>	84
Tabla 3.23	
<i>Clasificación de los costos para los años del 2022 al 2024</i>	85
Tabla 3.24	

<i>Clasificación de los costos para los años del 2025 al 2026</i>	85
Tabla 3.25	
<i>Costos totales para los años del 2022 al 2024</i>	86
Tabla 3.26	
<i>Costos totales para los años del 2025 al 2026</i>	86
Tabla 3.27	
<i>Ventas proyectadas para los años del 2022 al 2026</i>	87
Tabla 3.28	
<i>Determinación del capital de trabajo para el primer mes del emprendimiento</i>	88
Tabla 3.29	
<i>Determinación de la inversión inicial para el emprendimiento</i>	88
Tabla 3.30	
<i>Determinación del porcentaje de participación según la fuente de financiamiento</i>	89
Tabla 3.31	
<i>Pago del interés y capital anual</i>	90
Tabla 3.32	
<i>Estado de resultados proyectado para los años del 2022 al 2026</i>	90
Tabla 3.33	
<i>Flujo de caja proyectado para los años del 2022 al 2026</i>	91
Tabla 3.34	

<i>Cálculo de la Tasa Mínima Aceptable de Rendimiento</i>	94
Tabla 3.35	
<i>Costo promedio ponderado de capital (WACC)</i>	94
Tabla 3.36	
<i>Cálculo del VAN del emprendimiento con un WACC de 12.64%</i>	95
Tabla 3.37	
<i>Cálculo del VAN del inversionista</i>	96
Tabla 3.38	
<i>Criterios para el análisis de la TIR</i>	97
Tabla 3.39	
<i>Cálculo de la TIR del emprendimiento</i>	97
Tabla 3.40	
<i>Cálculo de la TIR del inversionista</i>	98
Tabla 3.41	
<i>Porcentaje de participación en ventas totales de los productos</i>	99
Tabla 3.42	
<i>Cálculo del margen de contribución unitario ponderado</i>	100
Tabla 3.43	
<i>Determinación de unidades mínimas a producir</i>	101
Tabla 3.44	

<i>Determinación de ventas totales para cada tipo de producto</i>	102
Tabla 3.45	
<i>Determinación de costos totales para cada tipo de producto</i>	103
Tabla 3.46	
<i>Tabla resumen del cálculo de punto de equilibrio</i>	104

## ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1.1.	
Estructura de estado de resultados	35
Figura 3.1	
La estructura organizacional propuesta para la emprendedora	68
Figura 3.2	
Logo y slogan del emprendimiento de joyería artesanal	71
Figura 3.3	
Diagrama del proceso de producción de joyería artesanal	79
Figura 3.4	
Gráfica del punto de equilibrio para el primer año.	104

## ÍNDICE DE ANEXOS

Anexo A. Imagen de referencia según las líneas de productos.

Anexo B. Amortización del préstamo

## RESUMEN EJECUTIVO

Los emprendedores tienen la capacidad y visión de crear nuevos negocios, generando nuevas oportunidades de contribuir a la economía nacional. En la actualidad muchas personas; ante la falta de un trabajo formal, o a raíz de la pandemia por Covid-19, han optado por emprender su propio negocio, y es allí donde se enfrentan con la dificultad de no contar con un documento que los guíe de forma idónea para desarrollar su plan de emprendimiento. A raíz de esto muchas de estas ideas de negocio no se concluyen o fracasan en el camino; no por ser una mala idea, sino por no tener una adecuada orientación financiera.

Por lo anterior expuesto, la investigación tiene como propósito elaborar un plan de negocios para una emprendedora dedicada a la elaboración y comercialización de joyería artesanal que contribuya al desarrollo de la idea de negocio, lo cual se logrará por medio del diseño de un plan financiero, realizando proyecciones de estados financieros, para determinar la viabilidad económica del proyecto.

Para la investigación se utilizó el estudio descriptivo debido a que este tipo permite describir el fenómeno tal como es y detallar las características del problema, de la falta de un plan de negocios de un emprendimiento para la elaboración y comercialización de joyería artesanal, para ello se empleó una entrevista con la cual se analizó la comprobación de la hipótesis. Se obtuvo la participación de la emprendedora Iris Martínez, cuyos principales resultados fueron:

Fue por iniciativa propia, de forma empírica, que ella comenzó a elaborar sus productos, la emprendedora inició a desarrollar su idea de negocio sola, sin apoyo de

ninguna institución, durante sus más de 3 años de desarrollarse como artesana nunca ha recibido ningún tipo de formación en el área administrativa y financiera, no sabe que es un flujo de caja, un presupuesto ni un punto de equilibrio por lo tanto no los desarrolla para su negocio, lo único que empíricamente hace es la determinación de las ganancias mensuales; sin embargo, no la confronta contra el costo de los productos, desde el inicio de su idea de negocio la única fuente de financiamiento que ha tenido son sus ahorros.

Posterior al análisis y estudio de la situación del emprendedurismo se puede concluir:

Se realizó un plan de negocios que servirá como guía para el crecimiento de la idea del emprendimiento de joyería artesanal, durante el desarrollo de la investigación se cumplieron los objetivos específicos, los cuales consistían en realizar un diagnóstico del emprendimiento y se llevó a cabo un plan financiero, en el cual, a través de la aplicación de presupuestos, flujos de caja proyectados y estados financieros proforma, se pudo determinar la viabilidad económica de la idea de negocio, la cual dio como resultado ser un proyecto rentable de acuerdo al análisis financiero de la VAN, TIR y punto de equilibrio.

Con la finalidad que la idea de negocio sea exitosa se recomienda: la implementación y seguimiento del plan de negocio propuesto, que la emprendedora se acerque a una incubadora para buscar asesoramiento del plan propuesto y actualizarlo de acuerdo con las necesidades que se presenten en el desarrollo de su idea de negocio. verificar periódicamente los resultados que se obtienen y en base a ello tomar las decisiones pertinentes, que la emprendedora busque capacitarse, ya sea de forma autodidacta o por medio de alguna institución, en el área de finanzas.

## INTRODUCCIÓN

En los últimos años el emprendedurismo con ello sus, estudios, dinámicas sociales, teorías, herramientas, han venido evolucionando y en la actualidad el término se emplea en toda actividad en general que incluya la innovación y que contribuya al desarrollo.

Hoy en día en El Salvador, el emprendedurismo se ha impulsado por medio del Gobierno, Instituciones Privadas, ONG's y Universidades, que les permita estimular el logro de los ideales en los jóvenes, por medio de programas emprendedores fomentando el autoempleo con la apertura de espacios donde puedan ser productivos y obtener mejores ingresos, contribuyendo con el desarrollo económico del país.

Ante este contexto ha surgido la necesidad de diseñar un plan de negocio dirigido al emprendimiento de joyería artesanal, que puede ser adecuado e implementado por los emprendimientos de cualquier rubro.

Capítulo I: Planteamiento del problema y marco teórico.

Este apartado comprende los antecedentes, la caracterización y la formulación de la problemática. Se establece la delimitación teórica, temporal y geográfica del problema. Además, se justifica describiendo la novedad, factibilidad y utilidad de la investigación, así como se plantea los objetivos que se esperan cumplir con la consecución de ésta. Posteriormente, se desarrolla un marco teórico, conceptual, técnico y legal que sirve como base para la elaboración del trabajo definitivo. Por último, se presenta el diseño metodológico a utilizar y la formulación de hipótesis.

## Capítulo II. Metodología de la investigación.

Este capítulo, contiene el diagnóstico de la situación actual de la emprendedora dedicada a la elaboración de joyería artesanal del municipio de Quezaltepeque y de las instituciones que promueven el emprendedurismo en el país. Además, se denota la metodología que se utilizó para la investigación, los instrumentos de recolección de datos, la determinación del universo y la muestra, el análisis de la información recopilada, procedimientos para establecer las respectivas conclusiones y recomendaciones.

## Capítulo III. Propuesta de solución.

Presenta el caso práctico sobre un plan de negocios de un emprendimiento para la elaboración y comercialización de joyería artesanal en el municipio de Quezaltepeque, en el cual se desarrolló un plan administrativo, un plan de producción y un plan financiero, siendo este último el de mayor relevancia para la determinación de la evaluación del proyecto por medio de la elaboración de presupuestos de producción, ventas, costos y gastos, flujo de caja proyectado y flujo de inversionista, así como indicadores financieros que el proyecto generará para los años proyectados.

## **CAPÍTULO I: PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA Y MARCO TEÓRICO**

### **1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA**

#### **1.1.1. Antecedentes del problema**

El municipio de Quezaltepeque ubicado en el Departamento de La Libertad, es muy famoso por el emprendedurismo de la floristería y la alfarería, la elaboración de dichos productos ha dejado de ser rentable en los últimos años, sin embargo, algunos habitantes han optado por seguir con la tradición, por el contrario, la alcaldía de Quezaltepeque con el afán de desarrollar nuevas habilidades en las mujeres del municipio en el año 2017 comienzan a impartir diferentes talleres bajo el programa denominado “Centro Municipal de Formación Vocacional Integral Para La Mujer y La Juventud”. Entre los talleres impartidos estaban los de: Cosmetología, Bisutería, Piñatería, Corte y Confección. La bisutería y cosmetología fueron sus más exitosos talleres, ya que la mayoría de las mujeres optaron por estos y claro ejemplo que de la bisutería se derivó el emprendedurismo de la joyería artesanal.

Para el año 2018 en asociación la alcaldía Municipal de Quezaltepeque y El Fondo de Inversión Social para el Desarrollo Local (FISDL), al grupo de emprendedores de la joyería artesanal le fueron otorgados una donación de equipamiento para su idea de negocio, lo cual comprendía: canopy, mesas, sillas, herramientas para elaborar la bisutería e insumos para comenzar a elaborar la joyería artesanal.

Con la donación recibida, los emprendedores en el año 2019 comenzaron a ser partícipes del agromercado en el municipio de Quezaltepeque, el cual es el principal sitio para dar a conocer sus productos a los visitantes ya que es tradición realizarlo cada quince días.

La alcaldía del Municipio de Quezaltepeque proporciona a las mujeres las habilidades técnicas para desarrollar un oficio y emprender; además, de un espacio en el agromercado. Sin embargo, los emprendedores que tienen la expectativa de poner un establecimiento fijo no saben cómo elaborar y ejecutar un plan de negocios, debido a que no existe ninguna institución que incluya dentro de su programa de capacitación a emprendedores la educación financiera y administrativa.

### **1.1.2. Caracterización del problema**

Del grupo de mujeres emprendedoras en el municipio, la emprendedora Iris Francisca Martínez, con su participación en el agromercado, conoce a personas miembros de la mesa de artesanos de Quezaltepeque, quienes le brindan el apoyo para registrarse en la Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (CONAMYPE) como artesana de joyería, esta acción le ha permitido participar en diferentes ferias a nivel nacional organizadas por dicha institución.

La idea de negocio está basada en la elaboración y comercialización de joyería artesanal; sin embargo, no se tiene definido un plan de negocios que fomente el desarrollo de su emprendimiento a tal punto de poder establecerse en un lugar de venta fijo. Además, con la nueva realidad a causa de la pandemia por el Coronavirus se enfrentan al obstáculo de no realizar ventas presenciales, dando como resultado la disminución de las ferias,

como por ejemplo el agromercado se realizaba cada dos semanas en el municipio, en la actualidad se realiza una vez al mes con número limitado de personas tanto ofertantes como demandantes, lo cual afecta directamente los ingresos de la emprendedora.

En el año 2020 se dejaron de realizar actividades de concentración masiva de personas, una de ellas es la feria tradicional del mes de agosto en el Centro Internacional de Ferias y Convenciones, un evento que abría la oportunidad a los emprendedores para ofertar sus productos. Ante estas dificultades los emprendedores utilizan otras modalidades para comercializar sus productos, desarrollando la habilidad de vender de manera online ante la disminución de estos espacios, utilizando como principal herramienta las redes sociales, ya que existen grupos especiales de venta para emprendedores.

Aunque la emprendedora tenga la habilidad técnica en la elaboración de joyería artesanal, tendrá dificultades para emprender, puesto que no tienen el conocimiento suficiente y adecuado para poner en marcha y mejorar su idea de negocio. Las personas que quieren emprender necesitarán educación financiera y administrativa para poder realizar las proyecciones de ventas necesarias, determinar costos, márgenes de rentabilidad que permitan encontrar su punto de equilibrio para determinar ganancias para el emprendedor, adquisición de aplicativos webs para promocionar sus productos o cómo determinar el precio para sus productos.

### **1.1.3. Formulación del problema**

Las personas emprendedoras, deberían implementar un plan de negocios, el cual contribuya a desarrollar de una mejor manera la idea de negocio en la elaboración de

joyería artesanal en el municipio de Quezaltepeque; con ello surgen las siguientes interrogantes:

¿En qué medida la falta de un plan de negocios incide en el desarrollo y crecimiento de un emprendimiento de personas que se dedican a la elaboración y comercialización de joyería artesanal en el municipio de Quezaltepeque?

¿En qué medida la carencia de preparación financiera y administrativa del emprendedor impacta que afronten exitosamente los retos y desafíos que encontrarán en el proceso de crear su propio negocio?

¿En qué medida la falta de una buena gestión financiera y administrativa por parte de un emprendedor incide en el fracaso de un plan de negocios?

#### **1.1.4. Objetivos**

##### **Objetivo general**

Elaborar un plan de negocios para una emprendedora dedicada a la elaboración y comercialización de joyería artesanal que contribuya al desarrollo de la idea de negocio en el municipio de Quezaltepeque.

##### **Objetivos específicos**

- Realizar un diagnóstico, de la emprendedora Iris Martínez dedicada a la joyería artesanal, en el municipio de Quezaltepeque, departamento de La Libertad.
- Diseñar un plan de negocios con énfasis en el plan financiero, realizando proyecciones de estados financieros para determinar la viabilidad económica del proyecto.

- Incorporar en el plan de negocios los elementos de producción y comercialización para la optimización de los recursos.

## **1.2 MARCO TEÓRICO**

### **1.2.1. Antecedentes**

Según el estudio del Banco Centroamericano de Integración Económica (BCIE) “Diagnostico sobre la situación del emprendedurismo en Centroamérica” en el 2010 , daba como resultado que El Salvador es uno de los países que más instituciones posee para apoyar a este sector tan vital para potenciar el desarrollo de las naciones, pero también este arrojaba que no poseen un frente común, cada quien realiza sus propios programas y esfuerzos, sin que estos tengan los impactos que realmente se espera, también debido a que gubernamentalmente tampoco existe una política bien definida de apoyo a las nuevas ideas que puedan generar desarrollo económico y social. (“El emprendedurismo como solución alternativa al desempleo en El Salvador, Juan Ramón Berríos Vallecillos, 2014)

Claro es el ejemplo de la herencia que dejó el quinquenio comprendido del año 2009-2014, se heredó un marco jurídico y una serie de políticas que marcan una proyección estratégica de transformación productiva en El Salvador; leyes como la “Ley para el Fomento, Protección y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa”, “Ley de Fomento de la Producción”, así como la “Política Industrial”, la “Política de Fomento y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa” y “La Política Nacional de Innovación, Ciencia y Tecnología”, entre otras han generado con claridad un nuevo rumbo económico, una priorización de la inversión en sectores con alto potencial de rápido crecimiento, un

marco de gestión articulada entre las instituciones del sector público para la ejecución de las mismas y expresa una visión de participación y de articulación entre el sector público, privado y la academia.

La Ley de Fomento, Protección y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa, de manera particular expresa la obligatoriedad del Estado en relación a la creación de nuevas empresas, propiciarán el apoyo a los nuevos emprendimientos y a las MYPE ya existentes, incentivando la inversión privada, promoviendo una oferta de servicios empresariales y servicios financieros en condiciones de equidad de género, destinados a mejorar los niveles de organización, administración, producción, articulación productiva y comercial.

Todo este marco jurídico propició que en el siguiente quinquenio comprendido del año 2014 al 2019 se elaborara la Política Nacional de Emprendimiento El Salvador, la cual busca constituirse en una herramienta de política económica para propiciar el desarrollo de nuevas empresas que logre contribuir a la economía salvadoreña y permita superar las tendencias de bajo crecimiento económico, fomentando la producción de los bienes y servicios transables, con valor agregado y diversificación productiva y de mercados.

El 31.2 % de los salvadoreños entre 18 y 64 años eran emprendedores en 2014. De estos, 19.5 % se encontraban en etapa temprana (TEA) y 12.7 % eran emprendedores establecidos (1.0% poseía tanto negocios tempranos como establecidos simultáneamente). Esto representa un aumento de las tasas reportadas en 2012, que eran de 15.3 % para la TEA y de 9.4 % para los emprendedores establecidos. Esta tendencia es común a los países de la región de Centroamérica y México. Estas tasas se comparan con el promedio latinoamericano de 19.9 % para la TEA y de 8.1 % para los negocios establecidos. La

TEA en El Salvador es inferior a lo esperado dado su nivel de ingresos y a su pertenencia a Latinoamérica, una región con altos niveles de emprendimiento. (GEM, Emprendimiento en El Salvador, Informe nacional El Salvador 2014-2015, Manuel Sánchez Masferrer, ESEN)

Esta política tiene como visión convertir a El Salvador en un país emprendedor, en el que participan todos los actores que se encuentran en la cadena del emprendimiento, desde las escuelas, institutos técnicos y de educación superior, los inversores, el sector industrial y agroindustrial, gobiernos locales, instituciones privadas y gobierno central, de apoyo al surgimiento de nuevas empresas, y que provocando la mejor articulación entre los distintos programas e instituciones con el resto de políticas públicas que estimulen las actividades productivas, caminemos hacia la apuesta de convertir a los emprendimientos en empresas competitivas, innovadoras y sostenibles; ello solo será posible si todos los actores están comprometidos con esta visión estratégica de país. (Política Nacional de Emprendimiento, CONAMYPE, El Salvador 2014).

### **1.2.2. Conceptos**

Emprendedurismo: Harper dice que un emprendedor es aquella persona que es capaz de revelar oportunidades, pues posee las habilidades necesarias para elaborar y desarrollar un nuevo concepto de negocio. Asimismo, un emprendedor es aquel que cuenta con la virtud de detectar y manejar problemas y oportunidades mediante el aprovechamiento de sus capacidades y los recursos a su alcance, gracias a su confianza en sí mismo. (Reyes, 2020).

Incubación: la incubación de negocios es un proceso dinámico del desarrollo del negocio. Es un término que cubre una variedad amplia de procesos que ayudan a reducir el porcentaje de problemas de las compañías en sus primeros años y acelera el crecimiento de las compañías que tienen el potencial para generar impactos sustanciales de empleo y ventas. ((NBIA), 2012)

Incubadora: una incubadora de empresas es un programa que le da el apoyo necesario a los negocios en sus etapas iniciales con el fin de que se desarrollen, se fortalezcan y crezcan. Una incubadora de negocios tiene como característica la agrupación de pequeñas unidades de trabajo, a las que proporciona un ambiente instructivo y de apoyo a los empresarios durante sus primeros años. Las incubadoras proporcionan tres elementos principales para el desarrollo de negocios exitosos: un emprendedor y ambiente de aprendizaje, fácil acceso a los mentores e inversores, visibilidad y posicionamiento en el mercado. (Muelle, 2019)

Innovación: la innovación es un proceso clave de las empresas pues permite la creación de ventajas competitivas gracias a la introducción de productos y servicios nuevos o mejorados al mercado, y respalda su eficiencia productiva y organizacional gracias a la introducción o mejora de los procesos de producción y entrega. (Espinosa, 2018)

TEA: la Tasa de Actividad Emprendedora, o TEA por sus siglas en inglés (Total early-stage Entrepreneurial Activity), es aquella que mide todas las iniciativas emprendedoras de menos de tres años y medio que existen en un mercado. La TEA recoge, principalmente, las características de la dinámica emprendedora en una nación. (Burguillo, 2015).

GEM: el Global Entrepreneurship Monitor (GEM) es el más prestigioso y extenso estudio sobre el estado del emprendimiento a nivel mundial y tiene como objetivo principal medir los niveles de emprendimiento de los países y probar la relación de estos con el desarrollo económico local. (UFM, 2018)

Ecosistema de emprendimiento: un ecosistema emprendedor se refiere al contexto en donde los nuevos negocios pueden crear conexiones valiosas con otras empresas, instituciones o inversionistas para desarrollar ideas innovadoras que se puedan capitalizar. Éste combina elementos sociales, políticos, económicos y culturales para crear un entorno físico o digital en el cual sus distintos actores interactúan para fortalecer los distintos tipos de emprendimiento. (EPICO, 2020)

### **1.2.3. Generalidades**

#### **1.2.3.1. Emprendimiento**

Dentro de la definición de emprendedor existen palabras y frases claves que utilizan diversos autores; tales como: revelación de oportunidades, elaboración y desarrollo de un nuevo concepto de negocio, percepción que hay algo para hacer que todavía no existe, innovación de los factores de producción, uso óptimo de los recursos disponibles y adición de valor. (Harper, Duarte, Jennings, & Morris y Kuratko, 2020)

Existen por lo menos cinco tipos de emprendedores:

- Administrativo: es aquel que usa la investigación y el desarrollo para generar nuevas y mejores formas de hacer las cosas.

- Oportuno: busca constantemente las oportunidades y se mantiene alerta ante las posibilidades que le rodean.
- Adquisitivo: es aquel que va aprendiendo de los demás, se mantiene en continua innovación, la cual le permite crecer y mejorar lo que hace.
- Incubador: en su afán por crecer y buscar oportunidades y por preferir la autonomía, crea unidades independientes que al final se convierten en negocios nuevos, incluso a partir de alguno ya existente.
- Imitador: genera sus procesos de innovación a partir de elementos básicos ya existentes. (Schöllhammer, 2020)

Una de las clasificaciones de los tipos de emprendimientos es: emprendedores creadores, por necesidad, por oportunidad, de base científica tecnológica, de la industria digital, emprendedores creativos, consultores, del sector gastronómico, emprendedores con especialidad comercial, sociales, del sector de agronegocios, emprendedores internos o intraemprendedores.

El ecosistema emprendedor está conformado por componentes claves como lo son: el liderazgo, los primeros clientes, las redes, el trabajo, las instituciones educativas, infraestructura, profesiones de apoyo, las instituciones no gubernamentales, las normas sociales, historias de éxito, el capital financiero y el gobierno. (Forero, 2019)

El sistema financiero y gobierno como componente del ecosistema emprendedor brindan su apoyo por medio de instituciones como:

- FONDEPRO (Fondo de Desarrollo Productivo)-MINEC: su objetivo es estimular la innovación y la iniciativa emprendedora en industrias creativas y/o

tecnológicas. Entre los indicadores de impacto esperado se tiene: nuevas empresas, generación de empleo, productos y servicios nuevos, prototipos de nuevos productos.

- BANDESAL (Banco de Desarrollo de El Salvador): su objetivo es financiar directamente a emprendedores de la micro y pequeña empresa interesados en iniciar o desarrollar proyectos productivos. Los indicadores de impacto que espera son: inversión en formación de capital, capital de trabajo, prestación de servicios, entre otros.

Otras de las instituciones que apoyan a los emprendimientos son:

- Pixels: una iniciativa gubernamental que inició en 2009 y está liderada por el Ministerio de Economía (MINEC).
- Expertha: este es un centro de negocios que surge de emprendedores para emprendedores.
- Empretec: es un programa de las organizaciones unidas generalmente para apoyar a jóvenes emprendedores.
- CIES (ESEN): este es un centro emprendedor cuyo objetivo es despertar y promover el espíritu emprendedor de los jóvenes universitarios.
- CENTROMYPE: esta es una institución sin fines de lucro que proporciona servicios especializados para la micro y pequeña empresa. (Herrera, 2020)

Siempre que se presenta una necesidad hay personas que se encargan de satisfacerlas, independientemente del tipo de emprendedor, todos tienen una cualidad, pero eso no define su éxito, por la diversificación, ninguno es mejor que otro. El

ecosistema emprendedor tiene el papel de dar apoyo ya que sus elementos trabajan de forma articulada y le dan los lineamientos necesarios para llevar a cabo sus proyectos.

### **1.2.3.2.Incubadoras**

Las incubadoras juegan un papel importante en el desarrollo de las nuevas ideas de negocio, ya que, además de impulsar a los emprendedores les brindan el seguimiento y apoyo necesario para que sus proyectos no fracasen, ayudan a elaborar el plan de negocios hasta que se alcance la madurez de la idea.

Para el autor Gabriel Rovayo:

Las incubadoras son excelentes herramientas para impulsar el nacimiento de empresas, pues proporcionan la asistencia necesaria para crecer. Allí es cuando entran en escena las incubadoras. Cuando se realiza un plan de negocios no basta tener una idea; es necesario estructurarla y gestar un plan que proyecte el desarrollo y la ejecución del emprendimiento.

Sin embargo, esta tarea es muy compleja, lo que ocasiona que muchos emprendedores novatos se hundan en el intento y sus proyectos fracasen. Se trata de centros de apoyo, que ayudan a darle estabilidad a las empresas en desarrollo. Evalúan la viabilidad técnica, financiera, y de mercado. Asesoran legal y administrativa, a los pequeños emprendimientos y ayudan en la estructuración de planes de mercadotecnia y de ventas. (Rovayo, 2019)

Las etapas de una incubación son tres: (Muenta, 2019)

- Pre-incubación: se analiza la idea del negocio, se crea en plan de negocios, se determina cuál es el mejor tipo de negocio para la idea, cómo ejecutar el plan de acción.
- Incubación: esta es la etapa de poner en marcha el proyecto, tendrá el acompañamiento necesario para el funcionamiento, los responsables reciben capacitación constante para que puedan desarrollar su negocio.
- Post incubación: finalizado el periodo de incubación y que la empresa haya alcanzado el grado de madurez esperado ha llegado el momento en que el negocio se independice, se hace un seguimiento del negocio para potenciar ciertas áreas.

Como ejemplo de incubadora en El Salvador existe GERMINA - UFG; la cual ha estado apoyando varios proyectos de incubación de empresas enfocadas al uso de las TIC y empresas de energías alternas. Actualmente se están apoyando proyectos de innovación como: Internet, Mercadeo y Publicidad (InterMP), Informática Móvil de El Salvador (IMOVES), Pago Xpress, Bussiness Intelligence S.A. (BISA) y Solem Power. (Universidad Francisco Gavidia UFG, 2019)

Se puede cotejar la presente investigación con la desarrollada en el municipio de Suchitoto, el cual lleva por título: “Diseño de un plan estratégico de emprendedurismo juvenil como eje de apoyo para el fortalecimiento del sector microempresarial del municipio de Sushitoto, departamento de Cuscatlán”; en la cual los jóvenes emprendedores reciben apoyo financiero de salvadoreños residentes en Canadá, facilitando la construcción de un local propio y la adquisición de mobiliario y equipo. (Arias Ramírez, López Flores, & Rodríguez Martínez, 2011)

En la misma localidad, existe una Asociación de Jóvenes de Suchitoto, que fue apoyada por personas de la localidad y salvadoreños en el exterior, para la creación de una Escuela de Español de Extranjeros, en la cual jóvenes emplean a otros jóvenes directamente, e indirectamente generan ingresos a las otras familias y negocios del lugar, ya que el turista requiere alimentación, alojamiento y recreación.

Esta empresa juvenil es creada bajo el concepto de responsabilidad porque un porcentaje de las ganancias está destinado a otorgar becas a otros jóvenes para que puedan continuar sus estudios superiores. Sin embargo, no es completo el apoyo que han recibido los jóvenes para convertir sus ideas en empresas que generen ingresos que sirvan para el sostenimiento económico familiar y del municipio. Por lo que es necesario contar con un organismo que apoye e impulse el Emprendedurismo Juvenil en el municipio y más aún con aspectos culturales, tal es el caso del Proyecto EsArtes. (Sosa, Saavedra, & Pérez, 2009)

### **1.2.3.3. Plan de negocios**

El plan de negocios sirve a nivel interno, para facilitar las actividades de la empresa y como un punto de referencia para la evaluación del desempeño. De este modo, permite identificar tanto los puntos fuertes y débiles de la empresa como evaluar su marcha y sus desviaciones sobre el escenario previsto, y a su vez, es una valiosa fuente de información para realizar presupuestos e informes. Por otro lado, la parte externa hace referencia a los datos financieros de la empresa, presentando proyecciones de rentabilidad y retorno de la inversión, generando confianza para los proveedores e instituciones financieras.

Otros autores han definido el plan de negocios de la siguiente manera:

El plan de negocios se define como un instrumento clave y fundamental para el éxito, el cual consiste en una serie de actividades relacionadas entre sí para el comienzo o desarrollo de una empresa. Así como una guía que facilita la creación o el crecimiento de la empresa. (Fleitaman Jack, 2000)

El plan de negocios es un documento, escrito de manera clara, precisa y sencilla, que es el resultado de un proceso de planeación. Este plan de negocios sirve para guiar un negocio, porque muestra desde los objetivos que se quieren lograr hasta las actividades cotidianas que se desarrollarán para alcanzarlos. Lo que busca este documento es combinar la forma y el contenido. La forma se refiere a la estructura, redacción e ilustración, cuánto llama la atención, cuán “amigable” contenido se refiere al plan como propuesta de inversión, la calidad de la idea, la información financiera, el análisis y la oportunidad de mercado. (Villarán, 2009)

### **Importancia**

El plan de negocios ayuda a evaluar cómo va a funcionar un proyecto, así como determinar que opciones le convienen más según los escenarios previstos; además sirve para brindar información a usuarios, tales como bancos, inversionistas e instituciones financieras que pudieran brindar en algún momento apoyo financiero.

“El plan de negocios es una herramienta de comunicación que tiene esencialmente dos funciones: una que se puede llamar administrativa o interna y otra que es conocida como financiera o externa”. (Villarán, 2009).

Desde el punto de vista interno, según el autor Karen W. Villarán el plan de negocios sirve para:

- Conocer en detalle el entorno en el cual se desarrollarán las actividades de la empresa.
- Precisar las oportunidades y amenazas del entorno, así como las fortalezas y debilidades de la empresa.
- Dar a conocer cómo se organizarán los recursos de la empresa en función a los objetivos y la visión del empresario.
- Atraer a las personas que se requieran para el equipo empresarial y el equipo ejecutivo.
- Evaluar el potencial real de la demanda y las características del mercado objetivo.
- Determinar las variables críticas de la empresa y aquellas que exigen un control permanente, como los puntos críticos en los procesos.
- Evaluar varios escenarios y hacer un análisis de sensibilidad en función a los factores de mayor variación, como podrían ser la demanda, el tipo de cambio, el precio de los insumos de mayor valor, entre otros.
- Tomar decisiones con información oportuna, confiable y veraz, y no sólo sobre la base de la intuición, lo que reduce el riesgo del negocio.
- Tener un presupuesto maestro y presupuestos por áreas funcionales, que permitan evaluar el desarrollo de la empresa en términos económicos y prever los requerimientos de capital.

Por otro lado, según el autor Karen W. Villarán la función financiera o externa del plan de negocios está orientada a:

- La búsqueda y consecución de los recursos del proyecto, especialmente los financieros.
- Informar a posibles inversionistas, sean entidades de crédito o cualquier otra persona natural o jurídica, acerca de la rentabilidad esperada y el periodo de retorno de la inversión.
- Buscar proveedores y clientes, con quienes establecer relaciones confiables y de largo plazo, que generen compromisos entre los interesados.
- Vender la idea a potenciales socios como accionistas, proveedores, clientes, sociedad en su conjunto.

### **Estructura del plan de negocios**

Un plan de negocios puede estructurarse de la siguiente manera:

#### **A. Resumen ejecutivo**

Este es un breve análisis de los aspectos más importantes del proyecto, se posiciona antes de la presentación y es lo primero o, a veces lo único que lee el receptor del proyecto; por lo tanto, se debe describir el producto o servicio, el mercado, la empresa, los factores de éxito del proyecto, los resultados esperados, las necesidades de financiamiento y las conclusiones generales.

El objetivo que se persigue con la elaboración de un resumen ejecutivo es que el lector tenga una visión general del plan de negocio, que logre una comprensión e interés en el proyecto y que siga leyendo el resto de las partes que conforman el plan.

En algunas ocasiones, el inversionista que lee el resumen ejecutivo solo basa su opinión en este, por lo que se debe poner especial atención al elaborarlo. (Dominguez Bocanegra, Dominguez Bocanegra, & Dominguez Valencia, 2016)

Los elementos que debe contener un resumen ejecutivo dependiendo de la naturaleza del proyecto se muestran en la Tabla 1.1.

#### B. Módulo de administración / descripción del negocio

En este apartado se comienza colocando el nombre del negocio, seguidamente una breve explicación de que consiste, añadiendo características. Además, su planeación estratégica, la descripción de misión, visión, valores y objetivos principales tomando en consideración aspectos históricos importantes de la empresa y por último sus, fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas.

##### – Misión

Es la que establece la razón de ser de una institución, es conocer la forma en la cual esta espera sobresalir en la sociedad de la que forma parte.

Para diferentes autores lo definen así:

Tres preguntas son básicas para definir la misión: ¿Quiénes somos? ¿A que nos dedicamos? ¿Cuál es el valor agregado y/o ventaja? Además, requiere de tres requisitos:

- Motivadora: que inspire a los que forman parte de la institución o programa, esto incluye que sea alcanzable.
- Congruente: consistente entre lo que hace y lo que desea.

**Tabla 1.1**

*Elementos que conforman un resumen ejecutivo del plan de negocios*

<b>Elemento</b>	<b>Descripción</b>
Datos básicos del negocio.	El nombre del proyecto o negocio, su ubicación, el giro económico.
Descripción del negocio.	En qué consiste el negocio, el producto o servicio que se va a ofrecer, cuáles son sus principales características.
Características diferenciadoras.	Aquello que se va a ofrecer, que sea innovador y novedoso, y que permita diferenciar o distinguir el producto o servicio de la competencia.
Ventajas competitivas.	En qué aspectos el producto o servicio tiene ventajas sobre la competencia.
Visión y misión.	La visión se refiere a la posición que desean que logre la empresa y la misión es la razón de ser del negocio.
Razones que justifican la propuesta del negocio.	Razones por las que se ha encontrado atractiva la idea de negocio.
Estrategias.	Las principales estrategias que se utilizaran para conseguir los objetivos.
Equipo de trabajo	Las personas que llevarán a cabo el proyecto.
Inversión requerida.	Cuánto se va a necesitar de inversión, definiendo el capital propio a utilizar y el financiamiento externo a solicitar.
Rentabilidad del proyecto.	Los resultados de los indicadores de rentabilidad utilizados.
Impacto ambiental del proyecto.	Un resumen del impacto ambiental del negocio y cómo se disminuirá o controlará.

Nota. El contenido de la tabla fue tomado de Guía práctica para un plan de negocios y obtención de fondos del Gobierno Federal, por German Domínguez Bocanegra, Juan Ignacio Domínguez Bocanegra y Betsabé Domínguez Valencia, 2016.

- Permanente: que se mantenga mientras todo un ciclo de la vida de la institución o programa. (Verver, Vargas Ramírez, Guerrero Reyes, Flores Muro, & Madera Maldonado, 2007)

- Visión

La visión de una organización describe el rumbo hacia donde se dirige la empresa, hacia donde se quiere llegar, que será de la empresa en un futuro, además describiendo lo que se está construyendo.

Para diferentes autores lo definen así:

Realizar el proceso de formular el futuro es establecer la "Visión". Es el estado deseado en el futuro para la organización. Visualizar el futuro implica un permanente examen de la organización frente a sus clientes, su competencia, su propia cultura, y por sobre todo discernir entre lo que ella es hoy, y aquello que desea ser en el futuro, todo esto frente a su capacidades y oportunidades. Los aspectos para revisar son:

- Lo que la empresa aspira a ser y no lo que tiene que hacer.
- ¿Qué tipo de empresa queremos ser?
- ¿En qué tipo de negocios debe entrar la empresa y cuáles deben ser los objetivos de rendimiento? (Verver, Vargas Ramírez, Guerrero Reyes, Flores Muro, & Madera Maldonado, 2007)

– Valores

Los valores son la esencia de la filosofía de una empresa para lograr el éxito. Se deben determinar con la opinión de los integrantes de la organización y se debe crear una atmósfera de compromiso común.

Son pautas de conducta que definen la actuación de los individuos (ejemplo: pediatra, enfermera, intendente, secretaria, etc.) en la organización (consultorio). Los valores deben convertirse en actitudes y conductas, además, de ser compartidos y practicados por todos los miembros. (Verver, Vargas Ramírez, Guerrero Reyes, Flores Muro, & Madera Maldonado, 2007)

– Objetivos

Los objetivos son la meta que se persigue como institución, los resultados deseados que se espera lograr con la puesta en marcha de las actividades que integran un proyecto, empresa o entidad. Es importante establecer los objetivos, pues estos serán el punto de partida de lo que se espera alcanzar con el desarrollo del proyecto.

Otros autores definen los objetivos de la siguiente manera:

Los objetivos deben estar acorde con la misión y visión establecidas. Los objetivos representan el propósito de nuestro trabajo. Todos los objetivos deben dar respuesta en su estructura a tres preguntas: ¿qué se pretende?, ¿cómo se va a realizar? y ¿para qué se quiere llevar a cabo? idealmente debe iniciar con un verbo en infinitivo. (Verver, Vargas Ramírez, Guerrero Reyes, Flores Muro, & Madera Maldonado, 2007)

– Análisis FODA

FODA es un acrónimo de:

- Fortalezas (factores críticos positivos con los que se dispone).
- Oportunidades (aspectos positivos que se pueden aprovechar utilizando las fortalezas).
- Debilidades (factores críticos negativos que se deben eliminar o reducir).
- Amenazas (aspectos negativos externos que podrían obstaculizar el logro de los objetivos).

El análisis FODA es una de las herramientas esenciales que provee de los insumos necesarios al proceso de planeación estratégica, proporcionando la información necesaria para la implantación de acciones, medidas correctivas, generación de nuevos o mejores proyectos. La técnica FODA se orienta principalmente al análisis, se lleva a cabo para identificar y analizar las fortalezas y debilidades de la organización, así como las oportunidades (aprovechadas y no aprovechadas) y amenazas reveladas por la información obtenida del contexto externo. (Verver, Vargas Ramírez, Guerrero Reyes, Flores Muro, & Madera Maldonado, 2007)

C. Estrategia Comercial.

En esta etapa se puntualiza su segmentación, es decir, a los clientes potenciales que se espera atraer con los productos; además, de aspectos relacionados con ventas, estrategia y métodos para vender innovando con el uso de redes sociales, establecimiento de precios, publicidad, elaboración de banner para el negocio, personalizar los empaques

o paquetes donde se entregará la mercancía con el logo del negocio y eslogan del mismo, promoción para días especiales y se describe la logística para la distribución.

– Estrategias.

La estrategia es el plan, la táctica es la acción. La estrategia define el cómo se alcanzarán los objetivos, las tácticas definen las operaciones puntuales que permiten realizar las estrategias.

### Estrategias Básicas

Se postulan tres estrategias para llegar alcanzar el objetivo deseado del plan de negocio: de diferenciación, de liderazgo en costos y de focalización.

- Diferenciación: si es que el producto ofrecerá algo diferente, innovador, algo no existente aun o poco difundido que genere interés y relevancia comercial.
- Liderazgo en costos: si la estructura productiva, logística y/o comercial de ventas, costos y gastos permite ser líderes en costos, es decir, si se puede tener costos mínimos (o menores que la competencia) que permitan mejores márgenes de ganancia.
- Focalización o especialista: si el producto va destinado exclusivamente a un segmento de mercado específico (nicho de mercado meta).(Castillejo L. E., 2017)

### Estrategias del mix de marketing

Esta parte consiste en responder muchas preguntas enfocadas con el marketing:

- ¿Se tendrá precios de mercado o no?, ¿los precios estarán fijados según ello o según los costos?

- ¿Habrá precios diferenciados para el mismo producto según el cliente, o según su zona geográfica de residencia?
- ¿El precio estará en función de la oferta y la demanda?
- ¿Se tiene descuentos y precios especiales?
- ¿Si se vende por internet los precios on-line, ¿Serán menores, iguales o mayores que los mismos productos ofertados en las tiendas físicas? ¿por qué?
- Si se lanza un nuevo producto, ¿este aparecerá con un precio más alto del mercado, o más bajo buscando ventas por volumen?, ¿depende del producto? (Castillejo L. E., 2017)

#### Estrategia de Producto:

En esta parte va todo lo referente a los productos que se ofrecerá el emprendedor, si son únicos en el mercado o serán muy diferente a los de la competencia, con la explicación las características del producto y por su puesto su calidad. Además, todo lo referente a la imagen de los productos: calidad, empaque, envase, gama, línea, diseños, imagen, marca, logo, eslogan, beneficios que brinda y garantías que ofrece.

El autor Moyano Castillejo recomienda lo siguiente:

Una gama de productos: es el total de productos que una empresa ofrece a los consumidores.

Una línea de productos: por su parte, es un conjunto de productos que presentan características comunes.

Servicio posventa y garantías: ¿cómo se logrará un eficiente servicio posventa?, ¿cómo se logrará una atención al cliente excelente?, ¿se tiene un plan de atención

al cliente donde se puede medir su eficiencia con indicadores? (Castillejo L. E., 2017)

### Estrategia de Distribución

La distribución implica cómo se hace llegar el producto al consumidor final, si se contara solo con establecimiento fijo o será móvil y si se implementara el servicio de delivery, si es así qué partes geográficas serán las abarcadas de una forma gratuita y cuales tendrá un costo extra.

La exhibición en tienda (merchandising) tiene que contener un plan que mencione objetivos, tiempo, reposición, acomodo y responsables del producto en tienda.

### Estrategias de comunicación

- Publicidad: la publicidad es toda forma de comunicación comercial pagada que tiene como finalidad informar, persuadir y recordar acerca de los bienes y servicios de una organización.
- Promoción: una promoción es una actividad puntual estacional para incentivar la demanda. Pueden ser descuentos, ofertas, dos por uno, cupones, vales, sorteos, juegos con premios, etc. (Castillejo L. E., 2017)

### D. Procesos y procedimientos de operación

Las definiciones que utilizan ciertos autores para explicar los procesos y procedimientos son:

Los procesos en una empresa son todas aquellas actividades que tienen relación con las áreas de esta que generan el producto o servicio que se ofrece a los clientes.

Podríamos decir que son la “forma de hacer las cosas dentro de la empresa”, tal que sus actividades permitan prestar el servicio o producir el producto que se da o entrega a los clientes para cumplir sus expectativas. (García, 2016)

"Los procedimientos consiste en describir detalladamente cada una de las actividades a seguir en un proceso laboral, por medio del cual se garantiza la disminución de errores". (Ramón, 2018).

"El principal objetivo del procedimiento es el de obtener la mejor forma de llevar a cabo una actividad, considerando los factores del tiempo, esfuerzo y dinero". (Gómez, 2018)

Tanto los procesos como los procedimientos describen el camino a seguir, de manera ordenada y metódica, para alcanzar los objetivos que se han definido de un plan de negocios, por lo tanto, la aplicación de estos conceptos en los emprendimientos es importante para no desviarse de la meta inicial y que este no fracase tempranamente.

#### E. Organización y administración

Los conceptos que utilizan algunos autores para definir la organización y administración son:

El autor Gabriel Szlaifsztein define organización como: “un patrón de relaciones mediante las cuales un grupo de personas busca metas comunes que son resultados de un proceso de toma de decisiones llamado planeación.” (Szlaifsztein, 2017)

Para el autor Reinaldo O. Da Silva la administración es: "un conjunto de actividades dirigido a aprovechar los recursos de manera eficiente y eficaz con el

propósito de alcanzar uno o varios objetivos o metas de la organización" (Silva, 2015)

El fin de la organización es encaminar las actividades a realizar para conseguir un objetivo y dentro de este concepto se tiene la planeación, pues los procesos para ponerlos en marcha primero debieron ser un plan o proyección y a la vez, la administración está inmerso en la definición de organización, pues todos los recursos con los que cuenta un emprendedor deben aprovecharse al máximo para alcanzar un punto óptimo al finalizar cada procedimiento.

#### F. Aspectos económicos-financieros

Es de importancia destacar que en esta parte del plan debe detallarse como iniciará y establecer proyecciones de lo que se espera alcanzar durante la ejecución del negocio.

“En este apartado se establecerán todos los aspectos económicos y financieros del Plan de Negocio y deberá concluir acerca de la viabilidad económico-financiera del proyecto empresarial.” (Díaz, s.f.)

De acuerdo con el autor Díaz (s.f.), se deben analizar los siguientes puntos básicos: determinar la inversión inicial necesaria, estudio de las fuentes de financiación disponibles y proyecciones de resultados de la actividad empresarial.

Además, es de resaltar que las proyecciones y estimaciones se apoyen en suposiciones y explicaciones bien sustentadas, para que los resultados sean más apegados a la realidad.

- Determinación de la inversión inicial necesaria

A la hora de determinar la inversión inicial se debe tener en cuenta lo siguiente (Díaz, s.f.):

- Locales y oficinas.
- Maquinaria y herramientas.
- Elementos de transporte.
- Equipos para el proceso de información.
- Mobiliario.
- Gastos de puesta en funcionamiento.
- Existencias de Inventario
- Otros.
- Estudio de las fuentes de financiamiento disponibles

En este punto es necesario destacar el hecho que el capital no se utilizará sólo en una etapa del desarrollo del negocio, ni tiene una única forma, pues esto dependerá en la medida que el negocio continúe su marcha.

“Una vez se conoce cuál es la inversión inicial necesaria, hay que determinar las fuentes económicas de las que se obtendrán los fondos necesarios para financiar el plan de inversiones.” (Díaz, s.f.)

Las siguientes son fuentes de financiamiento que pueden ayudar con el inicio del negocio:

- Ahorros personales
- Préstamos familiares
- Ayudas del Estado
- Hipotecas
- Préstamos bancarios

En la tabla 1.2 se encuentran los tipos de financiamiento, en la cual se puede observar la descripción, requisitos, ventajas y desventajas de estos.

- Proyecciones de resultados de la actividad empresarial

Presupuestos de ingresos y egresos.

Presupuesto de ventas

El presupuesto de ingresos o presupuesto de ventas debe mostrar la proyección de ventas en unidades monetarias estimadas por unidad de tiempo en el periodo proyectado del negocio. Las unidades de tiempo generalmente pueden ser meses y/o años.” (Castillejo L. E., 2017)

Presupuesto de costos y gastos

“Este presupuesto describe los costos y gastos incurridos por unidad de tiempo. Es de resaltar que un costo es un desembolso destinado a la producción de bienes o servicios.” (Castillejo L. E., 2017)

Los costos y gastos incurridos pueden clasificarse en: costos de producción, costos de ventas y gastos operativos. En la tabla 1.3 se proporciona la forma de clasificar los costos de producción.

Por lo tanto, el total de costos de producción será la suma del total de costos directos más el total de costos indirectos.

**Tabla 1.2***Fuentes de financiamiento*

<b>Financiación</b>	<b>Descripción</b>	<b>Requisitos</b>	<b>Ventajas</b>	<b>Desventajas</b>
Préstamos familiares	Adecuado para proporcionar dinero inicial o capital semilla.	Amigos o conocidos dispuestos a arriesgar dinero.	Proceso simple e informal, con condiciones favorables.	Tamaño o crédito con frecuencia restringido
Ayudas del Estado	Adecuado para todas las fases de inicio y desarrollo del negocio.	Buen conocimiento de las posibilidades de ayuda. Siempre hay que recopilar toda la información posible o acceder a un centro especializado para saber a qué tipo de ayudas se puede acceder y como llegar a ellas.	Términos muy favorables en general (créditos con periodos de carencia y con bajo interés).	El proceso es en ocasiones burocrático o con largos periodos de espera.
Hipotecas	Adecuado para financiación de propiedad empresarial e inversiones a largo plazo en activos de explotación.	Propiedad que pueda ser sometida a hipotecas.	Son sencillas de calcular y con condiciones a largo plazo relativamente favorables, la propiedad de la empresa permanece concentrada, pagos de interés deducibles a impuestos.	Pocas veces es posible la financiación por el valor total del objeto hipotecado.
Créditos bancarios	Adecuados para capital de trabajo.	Normalmente se necesitan garantías o avales personales.	Muy flexible, puede ajustarse a las necesidades actuales o estacionarias, la propiedad de la empresa permanece concentrada, pagos de interés deducibles.	Tipo de financiamiento costoso.

Nota. El contenido de la tabla fue tomado de Guía para el desarrollo de Un Plan de Negocios, por Ramiro Edgardo Díaz.

**Tabla 1.3***Clasificación de los costos de producción*

<b>Costos</b>	<b>Clasificación</b>	<b>Descripción</b>	<b>Ejemplos</b>
Costos directos	Materiales directos	Aplica cuando el negocio es de manufactura. Son fácilmente cuantificables.	Materia prima (tela, madera, naranjas, etc.)
	Mano de obra directa	Aplica con mayor facilidad cuando el negocio es de manufactura.	Sueldos de empleados que manipulan producto o generan la manufactura. Si fuera servicios, es el personal relacionado directamente con los mismos: un cocinero de un restaurante, por ejemplo.
Costos indirectos	Materiales indirectos	Aplica cuando el negocio es de manufactura. Son aquellos que no intervienen directamente con la producción. En ocasiones no se puede cuantificar con certeza extrema.	Clavos, etiquetas, botones, colorantes, preservantes.

Nota. El contenido de la tabla fue tomado de Plan de negocios, por Luis Enrique Moyano

Castillejo, 2017

## Gastos operativos

Los gastos operativos ya no hacen referencia a planta, sino más bien a la oficina y estos pueden ser: administrativos, de ventas y marketing y financieros. (Castillejo L. E., 2017). Ejemplos de estos gastos se pueden ver en la tabla 1.4.

El total de gastos operativos será la suma total de gastos administrativos más gastos de ventas y marketing más gastos financieros.

## Estado de resultados

Haciendo referencia al estado de resultados o de pérdidas y ganancias, este mostrará la utilidad o pérdida en un periodo de tiempo establecido de un negocio. Se puede obtener de forma anual, semestral, trimestral y mensual. Además, es común que se presente en unidades monetarias y, para un análisis en porcentajes, el 100% es representado por las ventas netas. (Castillejo L. E., 2017)

De manera general, la estructura del estado de resultados es como la que se muestra en la figura 1.1.

## Flujos de caja

Los flujos de caja son importantes, debido a que muestran entradas y salidas de efectivo del negocio. Son útiles para conocer la liquidez de la empresa, es decir, permite conocer la cantidad de efectivo con el que se dispone para tomar acciones. La estructura de los flujos de caja debe dejar agrupadas las entradas y salidas de efectivo por diversos conceptos.

**Tabla 1.4***Clasificación de gastos operativos*

Gastos operativos	Ejemplos
Gastos de administración	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Sueldos de personal de oficinas administrativas</li> <li>- Alquiler de local de oficinas administrativas (si aplica)</li> <li>- Servicios (agua, luz, teléfono, vigilancia, limpieza, internet, etc.)</li> <li>- Gastos de servicio (Útiles de oficina, limpieza, entre otros)</li> </ul>
Gastos de ventas y marketing	<p>Aplican los relacionados en gastos administrativos, pero para el área de ventas. Además, se consideran los siguientes:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Sueldos de vendedores</li> <li>- Comisiones por ventas</li> <li>- Promoción y publicidad</li> </ul>
Gastos financieros	<p>Si para financiar el negocio se ha recurrido a otras entidades como instituciones financieras, se debe considerar que se debe realizar el pago de esas obligaciones, tales como:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Amortizaciones</li> <li>- Intereses</li> <li>- Comisiones por trámites de préstamos</li> </ul>

Nota. El contenido de la tabla fue tomado de Plan de negocios, por Luis Enrique Moyano Castillejo, 2017

Los flujos de caja pueden ser preparados para periodos de un año, un semestre, un mes, etc., y tienen como propósitos. (Ortíz Anaya & Ortíz Niño, 2018):

- Presentar la información que corresponde a las entradas y salidas de efectivo durante un periodo determinado.
- Evaluar la habilidad de la gestión para generar futuros flujos de efectivo
- Permitir alternativas de planeación para saber qué hacer con excedentes de efectivo

- Prever las necesidades de efectivo, y la forma de cubrirlas oportunamente.

Los elementos que se encuentran en los flujos de caja son (Ortíz Anaya & Ortíz Niño, 2018)

- El saldo inicial de caja.
- Las entradas de efectivo durante el periodo de análisis.
- Las salidas de efectivo durante el periodo de análisis.
- El flujo neto del periodo, el cual resulta de la diferencia entre las entradas y salidas del periodo y puede ser positivo o negativo.
- El saldo final de caja, que resulta de la suma del saldo inicial y el flujo neto del periodo.

### **Punto de equilibrio**

Definiciones.

El punto de equilibrio se define como el nivel de ventas en cifras monetarias o en unidades por vender en la cual la empresa no gana ni pierde, es decir aquel nivel en el cual el margen de contribución cubre los costos fijos, y se define como margen de contribución a la diferencia entre el precio neto de venta y el costo unitario variable. (Márquez, 2015)

**Figura 1.1.**

Estructura de estado de resultados

INGRESOS		\$
( - ) COSTO DE VENTAS		\$
= <b>UTILIDAD BRUTA</b>		<b>\$</b>
( - ) GASTOS DE OPERACIÓN		\$
GASTOS DE VENTAS	\$	
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN	\$	
GASTOS FINANCIEROS	\$	
= <b>UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS</b>		<b>\$</b>
( - ) IMPUESTOS		\$
= <b>UTILIDAD NETA</b>		<b>\$</b>

Otra definición de punto de equilibrio es aquel “donde los ingresos totales de la empresa son iguales a los costos totales, es decir la empresa no obtiene utilidad ni pérdida” (Dávila, 2005).

Es una referencia importante para que el empresario tenga conocimiento sobre la cantidad mínima que debe producir para estar en equilibrio.

Por lo tanto, se puede concluir que para determinar el punto de equilibrio se debe tomar en cuenta una serie de variables como son: el precio de venta del bien o servicio, los gastos y costos variables o fijos, el nivel de producción y las utilidades generadas por la operación.

Cálculo del punto de equilibrio

Para el cálculo del punto de equilibrio se deben considerar ventas reales, costos y gastos sobre dichas ventas. Existen algunos costos y gastos que pueden considerarse como semifijos o semivARIABLES. Esto indica que, su clasificación varía de acuerdo con cada empresa y las circunstancias en que se genera el desembolso. En esta situación podemos encontrar la publicidad, el mantenimiento, la mano de obra indirecta, gastos de oficina, entre otros. La manera en que se clasifiquen los costos y gastos puede impactar en los resultados, por lo tanto, el primer paso será revisar la clasificación hecha antes de tomar un resultado como bueno.

Ante un mismo volumen de ventas dado, el punto de equilibrio sufre las siguientes alteraciones por clasificación:

- Si los costos fijos disminuyen y los costos variables incrementan, el punto de equilibrio disminuye.
- Si los costos fijos incrementan y los costos variables disminuyen, el punto de equilibrio incrementa. (Herrera Quispe & Quispe de la Cruz, s.f.)

#### Punto de equilibrio en unidades

Existe un método para determinar la cantidad de equilibrio, el cual es el método de fórmula algebraico, y se necesita tener conocimiento sobre:

- Costos fijos de la empresa
- Costos variables por unidad de producto
- Precio de venta del producto

#### Método de fórmula o algebraico

En contabilidad de costos, la diferencia entre el precio de venta por unidad y el costo variable por unidad se conoce como margen de contribución por unidad o contribución unitaria.

En esencia, este método reconoce que en el punto de equilibrio la contribución marginal total es igual a los costos fijos y, por lo tanto, para obtener el número de unidades para estar en equilibrio, se debe dividir el costo fijo total entre el margen de contribución por unidad:

$$\text{PUNTO DE EQUILIBRIO EN UNIDADES (P.E.Q.)} = \frac{\text{COSTOS FIJOS TOTALES (C.F.T.)}}{\text{MARGEN DE CONTRIBUCIÓN UNITARIO (M.C.U.)}}$$

$$\text{M.C.U.} = \text{PRECIO DE VENTA UNITARIO (P.V.U.)} - \text{COSTO VARIABLE UNITARIO (C.V.U.)}$$

$$(P.E.Q.) = \frac{C.F.T.}{P.V.U. - C.V.U.}$$

Costos fijos: son los costos que permanecen constantes en su magnitud, durante un periodo, independientemente de los cambios en el nivel de producción. Se incurre en ellos produzca o no la empresa. Ejemplo de estos son salarios de empleados.

Costo variable unitarios: se obtiene de tomar los costos variables totales y dividirlos entre el número de unidades a producir:

$$C.V.U. = \frac{C.V.T.}{Q}$$

Costo variable total: son aquellos costos que varían en su monto total, en proporción directa a los cambios en los niveles de actividad o producción; un ejemplo de estos es la materia prima, a mayor producción, el costo de la materia prima subirá en su valor total.

Si se desea saber el punto de equilibrio en términos monetarios, el resultado obtenido en la cantidad de equilibrio deberá multiplicarse por el precio. (Herrera Quispe & Quispe de la Cruz, s.f.)

#### **1.2.3.4.Joyería artesanal**

Se conoce con este nombre por el hecho de no estar incluida ninguna máquina industrial en su elaboración. Están hechas completamente a mano por sus creadores, bien llamados: "artistas fascinantes".

La joyería artesanal es la alternativa idónea para muchas personas que, a pesar de usar joyería en su conjunto de accesorios, siempre buscan algo diferente, único y personal. Es allí donde esta forma de arte toma protagonismo.

Cada vez más mujeres optan por la joyería artesanal a la hora de escoger los accesorios que le acompañarán con su vestimenta; principalmente, porque cada pieza es única e irrepetible.

Por lo tanto, este término se refiere a la confección de accesorios como pendientes, anillos, collares, pulseras, colgantes y gargantillas; entre otros. Todos estos con distintos colores, texturas, semillas, metales, cristales, nácar, conchas marinas, perlas, hilos, fibras, maderas y/o cueros.

Generalmente los artistas toman elementos predominantes de su cultura. Ingredientes que dan como resultado una pieza única con un plus inigualable.

- Materiales

Yute: es una planta herbácea fibrosa, de la familia de las malváceas, cultivada en regiones tropicales por sus fibras. “yute” es también el nombre de las fibras textiles extraídas de esta planta. El principal destino de la fibra de yute es actualmente la fabricación de sacos de empaque. También se usa frecuentemente para fabricar cuerdas.

Tela de manta: tela de algodón burda y gruesa que se usa principalmente para la fabricación de ropa: camisa y calzón de manta.

Semillas naturales: la semilla es cada uno de los cuerpos que forman parte del fruto que da origen a una nueva planta (plantas con semilla).

Pines: son piezas muy delicadas las cuales simulan alfileres, dependiendo de su forma se clasifican en pines de tope, pines de seguimiento y pines de cabeza, los cuales son comúnmente utilizados para la elaboración de anillo y aretes.

Otras:

- Argollas
- Perlas
- Bolitas de madera.

#### Herramientas

Tijera: instrumento para cortar, en especial papel o tela, que consiste en dos hojas metálicas, con filo por uno de sus lados, generalmente acabadas en punta en uno de sus extremos y con un ojo en el otro extremo para introducir los dedos; las hojas se cruzan formando un aspa por un eje central, que, cuando gira, hace que se superpongan o se separen cortando el objeto.

Tenaza para bisutería: posee la superficie de trabajo de forma plana y sin relieves lo que asegura una correcta sujeción sin dejar marcas en el metal que se está trabajando.

Perforador de semillas: es una especie de taladro pequeño, con su propio motor para perforar las semillas y poder elaborar joyería artesanal.

El emprendedurismo es, sin duda alguna, una gran fuente de trabajo para muchos salvadoreños. Referente al tema existen muchas instituciones que se han creado con el objetivo de ayudar al crecimiento y desarrollo de proyectos empresariales emergentes, pero no basta con otorgar financiamiento para el completo desarrollo dentro de un determinado mercado, a lo que debe apostarse con igual o mayor magnitud es en formar a los emprendedores para que estos no fracasen por una mala administración de los fondos otorgados; de allí surge la necesidad de fortalecer la ejecución del proyecto con un plan de negocios para desarrollar herramientas técnicas, estos temas deben ser prioridad para las instituciones que brindan apoyo a los emprendedores, como es el caso de las incubadoras, y a las que, muchos emprendedores no tienen el conocimiento que pueden acudir para auxiliarse y que su idea de negocio sea planificada y estimada con este instrumento técnico.

#### 1.2.4. Base técnica

Base Técnica	Generalidad	Ejemplos específicos
<b>Política Nacional de para el Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa</b>	Problemas y desafíos por enfrentar	<p>Conocer a profundidad la realidad de las Micro y Pequeñas empresas.</p> <p>Contar con estadísticas sobre las Micro y Pequeñas empresas desagregadas por sexo.</p> <p>Las Micro y Pequeñas empresas no tenían un reconocimiento en la política pública y no se contaba con un marco jurídico.</p> <p>Prevalcen niveles de desarticulación institucional entre las entidades con competencias claves para el desarrollo de las MYPE.</p> <p>Las MYPE aún tienen una participación limitada en las compras públicas.</p> <p>Servicios empresariales, dispersos y puntuales para las MYPE.</p> <p>Las mujeres propietarias de micro y pequeñas empresas enfrentan condiciones de desventaja respecto a los hombres para poner en marcha, ampliar o fortalecer sus empresas.</p>
<b>Política de Emprendimiento</b>	Contenido general	<p>Enfoques de emprendimiento</p> <p>Principios</p> <p>Marco legal y de políticas públicas</p> <p>Consejo asesor de emprendimiento</p> <p>Sectores económicos priorizados</p> <p>Definición de los ejes estratégicos de la política</p> <p>Ejes transversales</p> <p>Ejes estratégicos de la política</p> <p>Fin y objetivos</p> <p>Ejes estratégicos, líneas de acción y acciones prioritarias</p> <p>Monitoreo y evaluación</p>

### 1.2.5. Base Legal

Base Legal	Artículo	Descripción
<b>Ley de Fomento, Protección y Desarrollo para la Micro y Pequeña Empresa.</b>	Objeto y Naturaleza	El Objeto de esta ley es, principalmente velar por la creación desarrollo y fortalecimiento de las MYPES a través de un entorno con las condiciones necesarias para el buen funcionamiento y crecimiento de este sector empresarial.
	Finalidad	Como fin principal que tiene esta Ley es incentivar a las MYPES en el desarrollo de su potencial para ser competitivos en los mercados tanto nacionales como extranjeros, de esta manera facilitar su entrada, desarrollo, sostenibilidad, cierre y liquidación.
	Apoyo a nuevos emprendimientos	Está ley establece el compromiso que tienen el Gobierno Central y los municipios en propiciar el apoyo a los nuevos emprendimientos y a las MYPES que ya existen, mediante el incentivo a la inversión privada y dar acceso a servicios empresariales y financieros de manera equitativa para mejorar el flujo de producción y comercio.
	Apoyo a la formalización	Dictamina que el CONAMYPE apoyará a personas emprendedoras y empresarias dueñas de MYPES en el cumplimiento de sus obligaciones formales, a través de capacitaciones, apoyo técnico y legal.

## 1.3 FORMULACIÓN DE HIPÓTESIS

### 1.3.1 Hipótesis de trabajo

“Las hipótesis indican lo que tratamos de probar y se definen como explicaciones tentativas del fenómeno investigado.” (Leavy, y otros, 2014)

La hipótesis que se plantea para la investigación es la siguiente:

La elaboración de un plan de negocio contribuirá a desarrollar de una mejor manera la idea de negocio de un emprendimiento en la elaboración y comercialización de joyería artesanal en el municipio de Quezaltepeque.

## **CAPITULO II. METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN**

### **2.1 ENFOQUE Y TIPO DE INVESTIGACIÓN**

#### 2.1.1 Enfoque

La investigación se realizó utilizando el enfoque cualitativo, “el enfoque cualitativo utiliza la recolección y análisis de los datos para afinar las preguntas de investigación o revelar nuevas interrogantes en el proceso de interpretación” (Leavy, y otros, 2014); esto debido a que los datos que se obtuvieron aportan una voz personal sobre la problemática en cuestión, a través de las opiniones y experiencia de la persona. Es decir, que se descubrió no sólo lo que piensa, si no que el por qué lo piensa.

Además, el método utilizado fue el hipotético inductivo, debido a que se partió de una serie de observaciones particulares que permitieron la elaboración de conclusiones generales.

#### 2.1.2 Tipo de investigación

Para la investigación se utilizó el estudio descriptivo, “los estudios descriptivos buscan especificar propiedades y características importantes de cualquier fenómeno que se analice. Describe tendencias de un grupo o población” (Leavy, y otros, 2014), debido a que este tipo permite describir el fenómeno tal como es y detallar las características del problema, de la falta de un plan de negocios de un emprendimiento para la elaboración y comercialización de joyería artesanal.

### 2.1.3 Diseño

“El termino diseño se refiere al plan o estrategia concebida para obtener la información que deseas con el propósito de responder al planteamiento del problema.” (Leavy, y otros, 2014)

Para la presente investigación se utilizó el diseño narrativo ya que se parte de una historia sobre experiencias detalladamente que ayudan a comprender el tema, con una cronología de tiempo.

Para Sampieri en los diseños narrativos el investigador contextualiza la época y lugar donde ocurrieron las experiencias y reconstruye historias individuales, los hechos, la secuencia de eventos y los resultados e identifica categorías y temas en los datos narrativos, para finalmente entretejerlos y armar una historia o narrativa general. (Leavy, y otros, 2014).

### 2.1.4 Instrumentos y técnicas

Así, el investigador cualitativo utiliza técnicas para recolectar datos, como la observación no estructurada, entrevistas abiertas, revisión de documentos, discusión en grupo, evaluación de experiencias personales, registro de historias de vida, e interacción e introspección con grupos o comunidades. (Leavy, y otros, 2014)

La técnica que se utilizó para la recolección de datos fue la entrevista semiestructurada, y la guía de entrevista como instrumento, la cual estuvo basada en una guía de preguntas y el entrevistador tuvo la libertad de introducir interrogantes adicionales

para obtener más información. “Instrumento de medición es el recurso que utiliza el investigador para registrar información o datos sobre las variables que tiene en mente.” (Leavy, y otros, 2014).

## **2.2 SUJETOS Y OBJETO DE ESTUDIO. UNIDADES DE ANÁLISIS, POBLACIÓN Y MUESTRA.**

### 2.2.1 Sujeto y unidad de análisis.

El sujeto y unidad de análisis es Iris Martínez, emprendedora dedicada a la elaboración de joyería artesanal en el municipio de Quezaltepeque. “La unidad de análisis indica quiénes van a ser medidos, es decir, los participantes o casos a quienes en última instancia vamos a aplicar el instrumento de medición.” (Leavy, y otros, 2014)

### 2.2.2 Población y muestra

“Población o universo es el conjunto de todos los casos que concuerdan con determinadas especificaciones.” (Leavy, y otros, 2014). El universo fue Iris Martínez, la emprendedora dedicada a la elaboración de joyería artesanal por ser la única emprendedora de este rubro inscrita en la mesa de artesanos del municipio de Quezaltepeque, y no se procedió a determinar muestra para el caso en particular.

## **VARIABLES E INDICADORES**

“Una variable es una propiedad que puede fluctuar y cuya variación es susceptible de medirse u observarse”. (Leavy, y otros, 2014)

Las variables de la hipótesis de la investigación son las siguientes:

Variable Independiente: plan de negocio

Variable dependiente: emprendedora dedicada a la elaboración y comercialización de joyería artesanal.

Las variables mencionadas se medirán a través de los siguientes indicadores:

Análisis de Tasa Interna de Retorno y Valor Actual Neto del inversionista.

### **2.3 PROCESAMIENTO DE LA INFORMACIÓN**

Este paso se realizó luego de haber recolectado la información a través de las técnicas e instrumentos empleados, se obtuvieron datos no estructurados y las narraciones por el lado del participante, las cuales fueron redactadas en un editor de texto, que para el caso fue Microsoft Office Word.

### **2.4 RESULTADOS DEL ESTUDIO DE CAMPO**

A continuación, se presentan los resultados obtenidos de la entrevista realizada a la emprendedora Iris Martínez:

1. ¿Qué entiende usted por emprendedurismo?

Para mí es como la acción que yo he tomado de querer emprender un pequeño negocio, dando a demostrar mis habilidades que tengo.

2. ¿Cuánto tiempo lleva su emprendimiento?

Aproximadamente tres años y medio, porque inicié en el 2018 en febrero.

3. ¿Ha recibido algún tipo de formación para crear una iniciativa de emprendedurismo?

Bueno al principio solamente con iniciativa propia me lancé al mercado, comencé a buscar los espacios donde yo comenzar a comercializar lo que yo estaba haciendo sobre mi producto, puesto que yo ahí fui conociendo personas y me di cuenta que si existían otros grupos, como por ejemplo la mesa de artesanos fue así como yo me fui acercando a estos grupos y así fue como hasta el día de ahora ya pertenezco a la mesa de artesanos , eso me ha ayudado mucho, ya que la mesa de artesanos está dirigida por técnicos que vienen por parte de CONAMYPE, al inicio yo les mostré mis productos y me sugiriendo un cambio para que mi producto se vea más artesanal sin perder las técnicas que ya tenía para ir mejorando mi producto.

4. ¿La mesa de artesanos es solo como hacer el producto, ejemplo no cuenta con una instrucción teórica de cómo van a llevar a cabo su idea de negocios?

No se da nada por escrito, ellos han impartido talleres, ejemplo de pintura donde la imparten varios artesanos, nos enseñaron a pintar en tela, y cada uno la implemento en su emprendimiento, por ejemplo, el que tallaba en madera, ya no lo hacía solo en madera, sino que también ya podía pintar sus cuadros, en el caso de mi emprendimiento de la bisutería empecé a elaborar carteritas y ya las pintaba, cada uno adaptaba al emprendimiento que tenía.

5. ¿Qué tipo de formación ha recibido para crear una iniciativa de emprendedurismo?

Las charlas que hemos recibo es como para darnos a conocer en las redes sociales, como manejar nuestra página de Facebook o de Instagram, es limitado lo que nos dan, también

el grupo que estoy actualmente que se llama Oboc que significa un pueblo un producto y las charlas que nos dan más para crear un tipo de red, un circuito es para un grupo de emprendedores.

6. ¿Conoce alguna institución que brinde apoyo a los emprendedores?

Solamente a CONAMYPE es el que nos da de a los técnicos que son los que están apoyando.

7. ¿Es la única institución que te ha brindado apoyo en este proceso de emprendimiento?

También apoyo de FISDL que vino en proyecto a la alcaldía y pues yo también fue favorecida en ese proyecto donde nos daban charlas y luego nos dieron una ayuda nos compraban las cosas que necesitábamos para el emprendimiento.

8. ¿Para participar en esa ayuda les pedían requisitos o evaluación para tomarlos en cuenta?

Si la verdad si llenamos una ficha donde decía los años que teníamos de existir el emprendimiento, como comercializábamos, cuánto ganábamos en él y en qué lugares que nosotros nos movíamos a la hora de vender, luego de esa evaluación entramos en ese proyecto.

9. ¿Ha buscado asesoramiento sobre los aspectos legales y contables de su negocio?

No, no he buscado realmente.

10. ¿Sabe usted qué es una incubadora y cuál es el apoyo o beneficio que proporcionan a los emprendedores?

No sé qué es una incubadora.

11. ¿En Quezaltepeque conoce alguna institución que haga esa función de acompañamiento al emprendedor?

El proyecto de FISDL nos fiscalizaron que cuánto estábamos ganando mensualmente, si aumentaron las ventas luego de su ayuda, la idea era que el emprendimiento fuera creciente y que tuviéramos más ganancias.

12. ¿Qué es un plan de negocio o alguna idea?

La forma como yo voy a llevar un control más de mi emprendimiento de ganancias o pérdidas.

13. ¿Cuál es la importancia del plan de negocios para llevar a cabo una idea de emprendedurismo?

Así como tengo actualmente mi emprendimiento no tengo un control exacto de lo que yo llevo de lo que estoy vendiendo o cuánto compro de materia, la importancia es controlar todo lo numérico que ahorita no lo estoy haciendo.

14. ¿Qué entiende por planeación estratégica, lo implementa para desarrollar su emprendimiento?

No lo tengo.

15. ¿Quiénes son sus clientes actuales y cuál es el canal de venta para llegar a ellos?

Mis clientes actuales la mayoría son mujeres ya que un 99% va dirigido a mujeres y los canales de venta son las ferias o me doy cuenta de una feria trato de contactarme con los

que los organizan para tener un espacio, otra es por medio de redes sociales, la principal es el municipio de Quezaltepeque que cada 15 días hay una feria de emprendedores, ese el punto de venta donde doy a conocer mi producto.

16. ¿Sabe qué es un flujo de caja y si los elabora para su emprendimiento?

No

17. ¿Cuál fue la principal fuente de financiamiento de su capital inicial para desarrollar su proyecto de emprendimiento o actualmente hace uso de alguna?

Inicié mi emprendimiento con mis ahorros, actualmente mis compras de materia prima lo saco de la ganancia obtenida según las ganancias, nunca he sacado un crédito, la ayuda del FISDL no fue monetario, fue en materia prima y mobiliario.

18. ¿Para llevar a cabo su emprendedurismo elabora presupuesto de costo, ventas?

No se elaboran para el emprendimiento.

19. ¿Determina periódicamente los resultados que obtiene de su emprendimiento (pérdidas o ganancias)?

Si saco el dato de las ventas de las ferias, mensualmente yo determino si me fue bien o mal, no puedo decir que me quedó un producto porque lo sigo ofertando, si hay ganancia no lo afronto contra un costo o inventario, llevo solo el control de la ganancia, pero no lo comparo contra el costo del inventario.

20. ¿Para elaborar las compras hace alguna estimación o se basa en algo? Por ejemplo, toma en cuenta las fechas o temporadas para hacer las compras.

Cuando se aproxima la navidad se invierte más en materia prima para sacar un poco más de producción.

21. ¿Sabe qué es el punto de equilibrio y si actualmente lo determina?

No lo saco

22. ¿Tiene un local o kiosco fijo para comercializar sus productos?

Por el momento no, solo nos hemos quedado participando en ferias o eventos, es decir siempre me estoy movilizandoo. Anteriormente participaba en una exposición fija en el paseo el Carmen, pero decidí retirarme porque la venta era mala y tenía que pagar una cuota por estar allí ofertando mis productos.

23. ¿Le gustaría conocer la rentabilidad de su negocio?

Si me gustaría.

24. ¿Le gustaría realizar un plan de negocio?

Si me gustaría, me parece interesante saber la situación real de mi negocio, más detalladamente.

25. Según su experiencia ¿considera que es rentable?

Si, pues realmente lo que yo hago y vendo es solo para mí, y puedo apoyar en pequeños gastos de la casa, si saco lo invertido más un porcentaje de ganancia; sin embargo, falta cuantificar o incluir al precio el tiempo que requiere la elaboración de los productos.

26. ¿Dispone de capital semilla para iniciar un crecimiento?

No existe, sin embargo, el capital semilla puede considerarse el subsidio brindado por el gobierno por los efectos de la pandemia del covid19, se ha invertido en mobiliario y en materia prima, es un impulso ya que no se va a reembolsar y se invertirá de lleno al negocio

27. ¿Cuáles son sus metas de largo plazo?

Comprar un vehículo para poder participar en ferias en distintos lugares, ya que para el traslado de la mercadería y del mobiliario es necesario hacerlo en un vehículo.

28. ¿Es más rentable comprar un carro que pagar la cuota por estar en un lugar fijo?

Si se gana más andando en ferias que estar en el mismo lugar, pero si estoy en un solo puesto llegarán a buscar un producto de vez en cuando, en ferias es más facilidades que el producto se venda el mismo día.

29. ¿En cuánto valúa su inventario actual?

No lo tengo inventariado, pero en lo elaborado, solo en pulseras hay más de \$200.00 y en aritos aproximadamente \$500.00.

30. ¿Cuál es su materia prima?

- Bollo de Yute me cuesta \$3.50 c/u, y le puedo sacar hasta 50 pares de aretes dándolos entre \$3.00 y \$3.50 cada par.
- Hilo Nylon vale \$1.75, le saco entre 30 y 50 pulseras, incluso sirve para tejer aritos.
- Semillas de pacún que viene en tiras y cuesta \$1.00, semillas de café, de lágrimas de san pedro, entre otros, y puede elaborar un juego de collar, pulsera y arete. El Producto terminado lo puedo dar en \$15.00.

31. ¿Qué elementos toma en cuenta para determinar el costo del producto que usted vende?

Determinación de tiempo invertido en la elaboración del producto y costo de materia prima.

32. ¿Al momento de comprar la materia prima para elaborar sus productos, ha considerado los costos de comprar en grandes y pequeñas cantidades y saca los beneficios de ambos tipos de compras?

Casi siempre hago compras individuales, solamente algunas bolsitas que compro en tiendas de bisuterías, compro 10 bolsitas de lo que escoja a \$5.00. pero si voy a una tienda cada bolsita cuesta \$1.00. Por eso trato de llevar más de 10 bolsitas para que me salgan a \$0.50 cada una.

33. ¿Ha establecido un salario por el tiempo que invierte en su emprendimiento desde la elaboración hasta la venta de su producto?

No, no he sacado, siempre me quedo con el dinero.

34. ¿Cuánto considera que se le debe remunerar a una persona que le ayude a la elaboración de la joyería en un día completo?

Depende de la cantidad, yo lo que he escuchado de otras artesanas que sí pagan a personas que les ayuden, según la producción que le saquen en el día.

35. Por ejemplo, a una persona para que atienda las ventas por estar 8 horas, ¿cuánto le pagaría?

Bueno, ya ha tocado casos así, y uno hay que sacar los gastos en pasaje y la alimentación, y pues yo diría que se le pagaría unos \$7.00 u \$8.00 a parte de la comida y viáticos.

36. ¿En promedio cuánto tiempo duran las ferias a las que ha asistido y que días?

Por lo menos la que tenemos aquí en Quezaltepeque se realiza cada 15 días, y es viernes, sábado y domingo de 8 am a 8:30 pm, o digamos no hay algo definido que tiene que estar hasta esa hora, si uno se retira a las siete, puede retirarse a las siete de la noche, lo que uno crea conveniente, no es como tan estricto.

37. ¿Para la elaboración de productos, tiene días establecidos para hacerlos, por ejemplo, los fines de semana o algunos días en específico?

Casi todos los días trato de hacer algo, por ejemplo tengo unos aritos que si llevan un poco más de trabajo, por ejemplo este de yute verdad, porque las flores que les pongo, igual yo mismo las elaboro, esa flor que es de tela, entonces hay un día que me pongo solo a cortar la tela para formar esa flor, digamos una tarde paso cortando la tela, el siguiente día solo me pongo a darle forma a la flor, el otro día ya comienzo a armar el producto, el arito, no paso haciendo eso directamente todo el día, sino que son horas las que le dedico un tiempo al emprendimiento y me pongo a elaborar los aretes que es lo que más comercializo.

38. ¿Ha considerado la compra de un vehículo o motocicleta para distribuir su mercadería?

Si, el vehículo, creo que ya sea un pick-up o un microbús, por las cosas que uno anda y el mobiliario. Por ejemplo, por lo mismo del vehículo no puedo llevar digamos como

muchas cosas a la hora que voy a vender, sino que es un poquito limitado depende al lugar que yo voy a llevar mis cosas, mi mobiliario.

39. ¿Qué mobiliario considera que es el idóneo para desarrollar su emprendimiento?

¿Tiene estimado adquirir ese mobiliario?

Si, en mi caso por el mismo proyecto que entré del FISDL, nos dieron canopy, las mesas, sillas, parte de materia prima, pero incluso yo luego después mandé a hacer unos estantes de madera que es lo que más se ocupan hoy en día en las ferias, más las que son así más artesanales que uno tiene que poner su producto así más de madera. Y si, uno de los mobiliarios que estoy en proyecto de comprar son cuellos exhibidores, para poder exhibir los juegos de collar con pulseras y aritos. También mandar a hacer mi propio sello para poder ponérselo a las bolsas a la hora de entregar mis productos.

¿Tiene estimado de cuanto se gasta en adquirir ese mobiliario?

Pues cada cuello quizás anda como entre los seis y siete dólares, pienso comprar para empezar unos tres cuellos, digamos unos \$30.00.

40. ¿Qué tipos de ferias o eventos existen para comercializar sus productos?, ¿Paga por participar en ellas?

- Actualmente, en el mercadito este, Feria de Emprendedores que se lleva en Quezaltepeque, solo damos una colaboración que es de \$1.00 por los tres días.
- Las veces que he participado en otras ferias he pagado \$5.00 o depende la feria que vayamos, este cuando ha sido así como en grupos que nos ha tocado ir por ejemplo allá al Puerto de La Libertad no se paga que nos cobren por estar allí, si no que

digamos uno de los gastos puede ser el transporte que lo hacemos colectivo para que entre todos repartirnos el gasto.

- En el caso de CIFCO, si CONAMYPE logra dar un espacio es gratis, las veces que hemos participado en la feria CONSUMA era gratis porque CONAMYPE buscó los espacios para estar allí, los gastos serian el transporte y la alimentación de cada uno.

41. ¿En el precio de venta de la joyería considera el costo de participar en una feria para ofertar sus productos?

Si, las veces que no ha tocado ir a ferias así digamos como más afuera de aquí del municipio, si yo trato de subirle un poco, no elevar mucho el precio porque nos dicen a veces es feria, pero la gente anda buscando barato, no anda buscando caro. Se eleva el precio en \$0.25 o \$0.50

42. ¿Para participar en los eventos, CONAMYPE intermedia para hacerlos participes?

Si, las ferias que hemos tenido casi siempre son de parte de CONAYPE, por ejemplo, este año, para las vacaciones de semana santa de parte de CONAMYPE nos consiguieron espacio allá en el Cerro Verde, tuvimos la oportunidad de estar dos fines de semana. Realmente ellos son como nuestro vinculo para nosotros poder participar en ferias que se dan fuera del municipio, ellos nos avisan que van a dar espacios, por ejemplo, las veces que hemos ido al Puerto de La Libertad, ellos se encargan de organizar con MITUR para que nos espacio para poder estar allí.

43. ¿Para llevar a cabo su emprendimiento utiliza medios de pago diferentes al efectivo, ya sea para adquirir la materia prima o para el cobro por venta por ejemplo tarjetas de crédito/debito, código QR, transferencias bancarias?

No, por el momento si solo en efectivo.

44. Si utiliza alguno de estos métodos de pago ¿le aplican comisión o interés o comisión?

No aplica.

## **2.5 DIAGNÓSTICO DE LA INVESTIGACIÓN**

Posteriormente al procesamiento de los resultados obtenidos de la investigación, se llevó a cabo una valoración de la situación en que se encuentra la emprendedora Iris Martínez, la cual dio inicio con su negocio en febrero del 2018, en la actualidad cuenta con 3 años y medio de desarrollarse en el área de joyería artesanal para mujeres, para lo cual se han diagnosticado los siguientes aspectos:

### **Formación de habilidades técnicas**

Fue por iniciativa propia, de forma empírica, que ella comenzó a elaborar sus productos. Posteriormente, al ser miembro de la mesa de artesanos, le enseñaron diversas técnicas como por ejemplo la pintura en tela, ella buscaba la forma de aplicar estas nuevas habilidades en la joyería que ella elabora.

### **Apoyo de las instituciones**

La emprendedora inició a desarrollar su idea de negocio sola, sin apoyo de ninguna institución, al lanzarse sola al mercado fue donde obtuvo el apoyo de otros artesanos e instituciones como CONAMYPE, por medio de la cual se inscribió en la mesa de artesanos. También recibió apoyo del FISDL, quienes, por medio de la Alcaldía de Quezaltepeque, favorecieron a la emprendedora con charlas y materiales para continuar

su negocio; por la ayuda que recibía, la institución le hacía un seguimiento con relación a lo que producía, vendía, las ganancias obtenidas y en qué lugar lo hacía con el fin de seguir proporcionando el apoyo.

### **Formación administrativa y financiera**

La emprendedora durante sus más de 3 años de desarrollarse como artesana nunca ha recibido ningún tipo de formación en el área administrativa y financiera, ya que CONAMYPE solo les proporcionaba orientación para el desarrollo de habilidades técnicas para la elaboración de sus productos, de igual manera, les han enseñado a cómo aprovechar sus redes sociales como estrategia de venta para comercializar sus productos; a raíz de esto ella no sabe que es una incubadora y para ella el plan de negocio consiste en tener un control de su emprendimiento, por ejemplo en cuanto a las ganancias y pérdidas y compra de materia prima contra las unidades vendidas.

La emprendedora no sabe que es un flujo de caja, un presupuesto ni un punto de equilibrio por lo tanto no los desarrolla para su negocio, lo único que empíricamente hace es la determinación de las ganancias mensuales; sin embargo, no la confronta contra el costo de los productos.

### **Fuentes de financiamiento**

La emprendedora desde el inicio de su idea de negocio la única fuente de financiamiento que ha tenido son sus ahorros propios, ya que nunca ha sacado préstamos de ningún tipo, es decir, nunca ha tenido un acercamiento con alguna institución financiera. La ayuda que le brindó el FISDL no fue monetario, solamente en materia prima

y mobiliario. Actualmente cuenta con el subsidio que entregó el gobierno para los artesanos debido a la pandemia por Covid 19.

### **Mobiliario**

No cuenta con un establecimiento fijo para ofertar sus productos, ya que tiene mayores beneficios participar en ferias. En un periodo de su emprendimiento se asoció con un grupo de emprendedores para alquilar un local fijo en el Paseo El Carmen, pero lo dejaron de hacer ya que el costo del alquiler era elevado y la venta era prácticamente para cubrir ese costo de alquiler. Por el momento la emprendedora no cuenta con un vehículo propio para movilizarse y lo necesita, ya que es más factible para transportar su mercadería a las ferias en las que participa, para lo cual necesitaría una inversión aproximada de \$5,000.00.

Gracias al proyecto que desarrolló el FISDL, la emprendedora cuenta con canopy, mesas, y sillas, posteriormente mando a hacer unos estantes de madera para exhibir sus productos de una manera más artesanal en las ferias, sin embargo, aún le falta adquirir cuellos exhibidores para los juegos de collar con pulseras y aritos, los cuales tienen un costo aproximado de \$30.00.

### **Estrategia de venta**

Uno de los medios que utiliza para dar a conocer sus productos son las redes sociales, además, los canales de ventas son los espacios en físico como las ferias que realizan cada 15 días en el municipio de Quezaltepeque y las que son organizadas por CONAMYPE.

Por el momento la emprendedora no cuenta con formas digitales para cobrar sus productos, por ejemplo, códigos QR o transferencias bancarias. Entre sus próximos planes tiene la adquisición de un sello para rotular su mercadería, pues ya cuenta con un logotipo y eslogan para identificar sus productos, sin embargo, hay una falta de conocimiento sobre estrategias de marketing.

### **Rentabilidad**

La emprendedora considera que sí es rentable su negocio, ya que lo que obtiene de ganancias es para sus gastos personales y cubrir pequeños gastos del hogar, sin embargo, actualmente no se puede definir, pues no se cuantifican los costos y gastos en los que incurre en su totalidad para ser tomados en cuenta y establecer su rentabilidad real, ganancia o pérdida.

### **Costos e inventario**

La compra de materia prima incrementa dependiendo de la época del año, por ejemplo, para la navidad, pues se produce más mercadería. A la hora de comprar la materia prima para elaboración de los productos se toma en cuenta el adquirirlos al por mayor para minimizar costos.

Para determinar el costo de los productos finales se toma en cuenta el costo de la materia prima, sin embargo, falta incluir el precio de la mano de obra que se requiere para la elaboración de estos, que actualmente no lo establece. La emprendedora estima que en caso de contratar un apoyo para la venta de sus productos se debe pagar entre \$7 y \$8 diarios además de los viáticos.

El costo en el que incurre la emprendedora por participar en ferias para exponer sus productos va desde \$1.00 hasta los \$5.00, a esto debe agregarse los costos de transporte y viáticos en que se incurren para movilizarse a ellas. Dependiendo de lo que se pague por participar en las ferias la emprendedora eleva un poco los precios de venta de los productos entre \$0.25 y \$0.50.

Detalle del costo de la materia prima:

- Bollo de Yute cuesta \$3.50 c/u, del cual salen aproximadamente 50 pares de aretes, los cuales se venden entre \$3.00 y \$3.50 cada par.
- Hilo Nylon cuesta \$1.75, se saca entre 30 y 50 pulseras, incluso sirve para tejer aritos.
- Semillas de pacún que viene en tiras y cuesta \$1.00, semillas de café, de lágrimas de san pedro, entre otros, y puede elaborar un juego de collar, pulsera y arete. El Producto terminado lo puedo dar en \$15.00.

A nivel del inventario de productos terminados, la emprendedora estima que está valorado en \$700.00 entre todos los tipos de productos que posee. Tiene una deficiencia con el establecimiento del costo, pues no se toman en cuenta todos los elementos para su correcta determinación.

### **Recursos humanos**

Actualmente la emprendedora no cuenta con una persona que le ayude a elaborar sus productos, el único apoyo que recibe es del esposo quien vende cuando hay dos ferias en el mismo día; cabe destacar que no se determina un salario para ninguno de ellos

### **Elaboración de los productos**

La emprendedora todos los días dedica una parte de tiempo para trabajar en la elaboración de la joyería, por ejemplo, para los aritos de yute que llevan más trabajo, llevan una flor de tela, por lo tanto, divide su tiempo para cortar la tela, darle la forma y armar el producto. Por ser productos artesanales todo se elabora a mano.

## **CAPITULO III. PROPUESTA DE SOLUCIÓN: PLAN DE NEGOCIOS PARA EL EMPRENDIMIENTO FRANSHESKA**

### **3.1. OBJETIVOS DEL PLAN DE NEGOCIOS**

#### Objetivo general

Determinar con certeza la viabilidad económica del emprendedurismo de Iris Martínez, dedicada a la elaboración y comercialización de joyería artesanal en el municipio de Quezaltepeque.

#### Objetivos específicos

- Realizar un diagnóstico de la situación actual del emprendedurismo de Iris Martínez, con el fin de determinar las oportunidades de mejora y establecer los lineamientos para subsanarlos.
- Diseñar un plan de negocios con énfasis en el plan financiero, realizando proyecciones de estados financieros para determinar la viabilidad económica del proyecto.

### **3.2. ANTECEDENTES DEL EMPRENDEDURISMO DE IRIS MARTÍNEZ**

El municipio de Quezaltepeque ubicado en el Departamento de La Libertad es muy famoso por el emprendedurismo de la floristería y la alfarería, la elaboración de dichos productos ha dejado de ser rentable en los últimos años. Algunos habitantes han optado por seguir con la tradición, sin embargo, la alcaldía de Quezaltepeque con el afán de desarrollar nuevas habilidades en las mujeres del municipio, en el año 2017 comienza a impartir diferentes talleres bajo el programa denominado “Centro Municipal de

Formación Vocacional Integral Para La Mujer y La Juventud”. Entre los talleres impartidos estaban los de: Cosmetología, Bisutería, Piñatería, Corte y Confección. La bisutería y cosmetología fueron sus más exitosos talleres, ya que la mayoría de las mujeres optaron por estos y claro ejemplo que de la bisutería se derivó el emprendedurismo de la joyería artesanal.

Para el año 2018, en asociación, la alcaldía Municipal de Quezaltepeque y El Fondo de Inversión Social para el Desarrollo Local (FISDL), al grupo de emprendedores de la joyería artesanal le fueron otorgados una donación de equipamiento para su idea de negocio, lo cual comprendía: canope, mesas, sillas, herramientas para elaborar la bisutería e insumos para comenzar a elaborar la joyería artesanal.

Con la donación recibida, los emprendedores en el año 2019 comenzaron a ser partícipes del agromercado en el municipio de Quezaltepeque, el cual es el principal sitio para dar a conocer sus productos a los visitantes ya que es tradición realizarlo cada quince días.

La alcaldía del Municipio de Quezaltepeque proporciona a las mujeres las habilidades técnicas para desarrollar un oficio y emprender; además, de un espacio en el agromercado

### **3.3.PLAN DE ADMINISTRACIÓN**

Mediante este plan se estableció una estructura organizacional para que el emprendimiento se planifique, coordine eficientemente las actividades y organice su personal y los recursos materiales.

### **3.3.1. Objetivos del plan**

- Diseñar e implementar organigrama acorde a los recursos del emprendimiento, de manera tal que contribuya al buen funcionamiento de este.
- Establecer funciones de las áreas y cargos requeridos de acuerdo con el organigrama.

### **3.3.2. Generalidades del proyecto**

- Nombre del emprendedurismo: Fransheska
- Giro del emprendimiento: elaboración y comercialización de joyería artesanal.
- Ubicación geográfica: municipio de Quezaltepeque del departamento de La Libertad, El Salvador.

### **3.3.3. Planeación estratégica**

- Misión

    Ser una empresa emprendedora dedicada a la elaboración y comercialización de joyería artesanal, con estándares de alta calidad, variedad de estilos e innovación.

- Visión

    Desarrollar y consolidar a nuestro emprendimiento como líder en diseño, elaboración, y comercialización de joyería artesanal con prestigio a nivel municipal y departamental.

- FODA

“La herramienta FODA consiste en la construcción de una matriz a partir de la identificación de un listado de factores internos (fortalezas y debilidades) y externos (oportunidades y amenazas) que influyen en el desempeño de la organización.” (Christopher Nikulin, 2015)

Se consideran los siguientes como factores internos y externos al emprendimiento.

#### Factores Internos

##### Debilidades

- Falta de transporte propio para acortar distancias en traslados a centros y ferias de ventas.
- Falta de conocimiento financiero para la adquisición de materia prima al por mayor, y de esta manera deja de disfrutar de costos más bajos.
- Ante la falta de información de las necesidades del mercado, existe el riesgo de que los consumidores no necesiten o deseen el producto, o de que no les guste la forma como está empacado y presentado.

##### Fortalezas

- En el grupo de artesanos del municipio es el único emprendimiento dedicado a la joyería artesanal.
- Mano de obra calificada y a bajo costo
- Diversidad artesanal, enfocada en la innovación y el uso de materiales y técnicas diversas de elaboración logrando exclusividad en los diseños.

#### Factores Externos

##### Amenazas

- Precios variantes de la materia prima.
- Imitación de las artesanías por otros productores.
- Ante un incremento de casos positivos de COVID-19 es probable que se cierren los espacios que brinda la municipalidad para ofertar los productos.
- Falta de apoyo por parte de instituciones financieras para el sector de emprendedores.

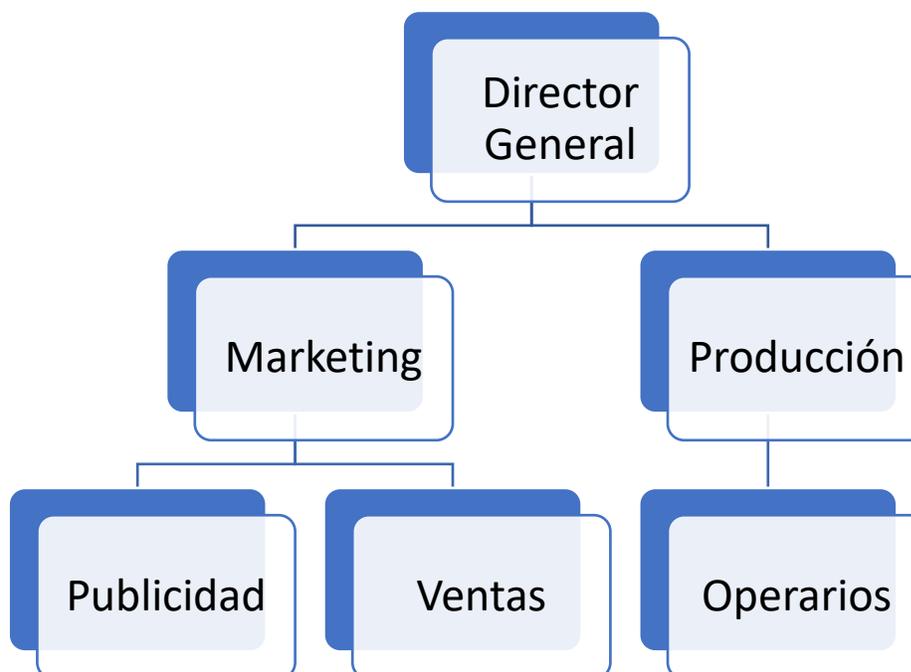
#### Oportunidades

- Los artesanos desarrollan nuevas líneas en sus productos con base en los diseños tradicionales.
- La artesanía es diversificada, lo que puede satisfacer gustos variados.
- La tradición artesanal y la adecuada capacitación en el sector proveen mano de obra de calidad.
- Los artesanos a medida que surgen nuevas tendencias mundiales adaptan sus productos tradicionales hacia ese enfoque.
- Realización de ferias que permiten el contacto con intermediarios

#### **3.3.4. Estructura Organizacional**

**Figura 3.1**

La estructura organizacional propuesta para la emprendedora



– Funciones de los cargos

**Director General:** Corresponderá a la emprendedora y será la autoridad máxima, tendrá como funciones la de normar y tomar decisiones, las cuales serán obligatorias para el resto de las personas. Estas funciones serán las de aprobar normas generales de administración, aprobar objetivos y políticas del plan de trabajo, Aprobar o no los resultados generados a partir de la gestión del emprendimiento.

**Encargado de Marketing:** Depende de la dirección general y tendrá como objetivo dar cumplimiento a las metas de ventas proyectadas, a través de estrategias de publicidad y gestión de ventas.

Vendedor: Son las personas encargadas de vender los productos en las ferias y actividades a las cuales se asiste con el emprendimiento.

Operarios: Serán los encargados de realizar procesos de producción con calidad, siendo oportuno con los plazos de entregas de productos, logrando la satisfacción del mercado.

– Gestión del Recurso Humano

El emprendimiento tendrá como propósito generar un clima laboral de calidad y favorable, de tal manera que permita generar más confianza y motivación en el personal, permitiendo desempeñarse de la mejor manera posible, estableciendo metas razonablemente alcanzables. Con este clima agradable se espera que los empleados se sientan participes y logren satisfacción en la elaboración de los productos.

Para proceder con las actividades, Iris Martínez, distribuirá las labores de su personal de la siguiente manera:

**Tabla 3.1**

*Número de personas requeridas para el emprendimiento.*

<b>Cargo</b>	<b>No. de personas requeridas</b>
Director general	1
Operarios	2
Vendedor/ motorista	1
Encargado de Marketing	1
<b>Total de empleados</b>	<b>5</b>

### **3.4. ESTRATEGIA DE PENETRACIÓN DE MERCADO:**

“La penetración de mercado es un conjunto de estrategias comerciales que utilizan las empresas para aumentar su participación de mercado para un producto o línea de producto.” (Quiroa, 2021)

Aplicado al emprendimiento de joyería artesanal, la penetración de mercado son las técnicas utilizadas para dar a conocer los productos y la forma en que la emprendedora se asegura de que un producto puede ser vendido.

- Creación de slogan para identificar la marca y los productos, con el objetivo que sea un distintivo.
- Creación de nuevos productos, por ejemplo, la porta mascarillas que por su naturaleza abarca un mercado más amplio, ya no se limita solo al género femenino.
- Elaboración de páginas de redes sociales para la muestra de productos nuevos y anunciar en que ferias o eventos se estarán ofertando los productos.

Los elementos por considerar para implementar la penetración en el mercado son:

- Nombre del Negocio:

El nombre del negocio será Fransheska.

- Marca:

La marca sobre la cual se va a ser identificada el negocio será el mismo nombre de Fransheska.

- Logo:

El logo es el medio por el cual visualmente se llega a los clientes, es el nombre de Fransheska de color aqua con fondo rosado y una hoja de color aqua.

– Slogan:

Por otra parte, el slogan es el medio por el cual se llega al oído al cliente, anqué el slogan de igual manera ira en la parta inferior del logo con la frase: Innovando tu estilo, el objetivo es dar al cliente una innovación constante con la joyería artesanal con su estilo siempre a la moda.

### **Figura 3.2**

Logo y slogan del emprendimiento de joyería artesanal



### **3.5.PLAN DE PRODUCCIÓN**

El plan de producción da a conocer detalladamente los recursos y procesos involucrados en la elaboración de la joyería artesanal, lo referente a la producción, distribución, características del producto, materiales, cantidad y mano de obra necesaria para su elaboración.

### **3.5.1. Objetivos del plan de producción:**

- Describir el proceso productivo general de las actividades necesarias para la elaboración de la joyería artesanal.
- Determinar las cantidades de los elementos necesarios para la elaboración de cada producto.
- Determinar las características de los productos.
- Determinar el recurso humano necesario para lograr la producción requerida.

### **3.5.2. Descripción de líneas de productos:**

- Línea de hilo nylon

Aretes tejidos en crochet lleva hilo nylon, es tejido a mano usando de base argollas, se combina con cristales para ser más llamativos, además lleva ganchos y tapones de Goma.

Pulsera de nudos es a base de nylon en su totalidad.

- Línea de yute

Aretes de yute se combina con flores y nylon. Sus materiales son el yute, argollas, ganchos, telas y tapón de goma.

- Línea de semillas naturales

Juegos de collar, pulseras y aretes hecho con semillas de naturales, como por ejemplo de café, pacún y lagrima de San Pedro.

- Línea de Cristales

Aretes de cristales, va tejido con cristales formando flores o algún otro diseño llamativo, la base es una argolla de acero inoxidable.

– Línea de Mostacilla

Porta mascarilla, se utiliza hilo nylon, mostacilla de colores llamativos combinados o de un solo fondo, además se utilizan broches de perico.

Se puede apreciar imágenes de referencia por línea de producto. (**Anexo 1**)

### 3.5.3. Materia prima y materiales

– Costo de materia prima y materiales

**Tabla 3.2**

*Costo de materia prima para el producto arito de yute pares*

<b>Arito de Yute pares</b>			
<b>Materiales</b>	<b>Unidad de Medida</b>	<b>Unidades Requeridas</b>	<b>Costo Unitarios</b>
Yute	Yarda	70 CM	0.03
Argolla	Unidad	2	0.01
Gancho	Unidad	2	0.03
Tela	Yarda	10 CM	0.16
Tapon de goma	Unidad	2	0.03
<b>Costo Unitario Total</b>			<b>0.26</b>

**Tabla 3.3**

*Costo de materia prima para el producto arito de croché pares*

<b>Arito de Croche pares</b>			
<b>Materiales</b>	<b>Unidad de Medida</b>	<b>Unidades Requeridas</b>	<b>Costo Unitarios</b>
Hilo Nylon	Yarda	275 CM	0.04
Argolla	Unidad	2	0.01
Gancho	Unidad	2	0.03
Tapon de goma	Unidad	2	0.03
Cristales	Unidad	12	0.40
Costo Unitario Total			<b>0.51</b>

**Tabla 3.4**

*Costo de materia prima para el producto arito de semilla naturales*

<b>Arito de semilla naturales</b>			
<b>Materiales</b>	<b>Unidad de Medida</b>	<b>Unidades Requeridas</b>	<b>Costo Unitarios</b>
Hilo Nylon	Yarda	20 CM	0.00
Argolla	Unidad	2	0.01
Gancho	Unidad	2	0.03
Tapon de goma	Unidad	2	0.03
Semilla de café	Unidad	24	0.24
Costo Unitario Total			<b>0.31</b>

**Tabla 3.5**

*Costo de materia prima para el producto arito de cristal*

<b>Arito de Cristal</b>			
<b>Materiales</b>	<b>Unidad de Medida</b>	<b>Unidades Requeridas</b>	<b>Costo Unitarios</b>
Hilo Nylon transparente	Yarda	92 CM	0.01
Argolla Grande	Unidad	2	1.17
Argolla Pequeña	Unidad	2	0.01
Gancho	Unidad	2	0.03
Tapon de goma	Unidad	2	0.03
Cristales	Unidad	12	0.40
Costo Unitario Total			<b>1.65</b>

**Tabla 3.6**

*Costo de materia prima para el producto pulsera tejida de nudos*

<b>Pulsera tejidas de nudos</b>			
<b>Materiales</b>	<b>Unidad de Medida</b>	<b>Unidades Requeridas</b>	<b>Costo Unitarios</b>
Hilo Nylon	Yarda	183 CM	0.03
Costo Unitario Total			<b>0.03</b>

**Tabla 3.7**

*Costo de materia prima para el producto pulsera de semillas.*

<b>Pulsera de semillas</b>			
<b>Materiales</b>	<b>Unidad de Medida</b>	<b>Unidades Requeridas</b>	<b>Costo Unitarios</b>
Hilo Nylon	Yarda	183 CM	0.03
Semilla de café	Unidad	9	0.09
Costo Unitario Total			<b>0.12</b>

**Tabla 3.8**

*Costo de materia prima para el producto pulsera de cristal.*

<b>Pulsera de Cristal</b>			
<b>Materiales</b>	<b>Unidad de Medida</b>	<b>Unidades Requeridas</b>	<b>Costo Unitarios</b>
Hilo Nylon	Yarda	183 CM	0.03
Cristales	Unidad	8	0.27
Costo Unitario Total			<b>0.29</b>

**Tabla 3.9**

*Costo de materia prima para el producto collar de semillas.*

<b>Collar de Semillas</b>			
<b>Materiales</b>	<b>Unidad de Medida</b>	<b>Unidades Requeridas</b>	<b>Costo Unitarios</b>
Hilo Nylon	Yarda	275 CM	0.04
Semilla de café	Unidad	50	0.50
Costo Unitario Total			<b>0.54</b>

**Tabla 3.10**

*Costo de materia prima para el producto collar de cristal.*

<b>Collar de Cristal</b>			
<b>Materiales</b>	<b>Unidad de Medida</b>	<b>Unidades Requeridas</b>	<b>Costo Unitarios</b>
Alambre	Yarda	46 CM	0.05
Cristales	Unidad	15	0.50
Costo Unitario Total			<b>0.55</b>

**Tabla 3.11**

*Costo de materia prima para el producto porta mascarilla de mostacilla.*

<b>Porta Mascarilla de Mostacilla</b>			
<b>Materiales</b>	<b>Unidad de Medida</b>	<b>Unidades Requeridas</b>	<b>Costo Unitarios</b>
Mostacilla	Unidad	180	0.09
Hilo Nylon	Yarda	46 CM	0.01
Broche de perico	Unidad	2	0.05
Costo Unitario Total			<b>0.15</b>

### 3.5.4. Recurso Humano

Para el cálculo de la mano de obra, en el caso del director general, por tratarse de la dueña del emprendedurismo, estará supervisando a disponibilidad de los días en los cuales laboran las personas que dependen de ella (operarios y vendedor).

En el caso del encargado de marketing, se ha establecido un horario fijo de lunes a viernes, ya que es un trabajo a demanda que está sujeto al requerimiento de información de los clientes.

Por otra parte, para los operarios, su jornada laboral depende de las unidades producidas según la naturaleza del negocio, siendo de dos días de producción a la semana.

Para el caso del vendedor estará sujeto a un horario fijo de sábado y domingo.

**Tabla 3.12**

*Costo de mano de obra según los cargos desempeñados.*

DETERMINACION DEL SALARIO MENSUAL						
Cargo	No. de empleados	Días Laborados	Salario Mensual	Salario Diario	Salario por Hora	Salario por Área
Operarios	2	8	\$ 64.00	\$ 8.00	\$ 1.00	\$ 128.00
Vendedor/ motorista	1	8	\$ 64.00	\$ 8.00	\$ 1.00	\$ 64.00
Encargado de Marketing	1	20	\$ 80.00	\$ 4.00	\$ 0.50	\$ 80.00
<b>Total de empleados</b>	<b>5</b>		<b>\$ 208.00</b>	<b>\$ 20.00</b>	<b>\$ 2.50</b>	<b>\$ 272.00</b>

### 3.5.5. Descripción del proceso productivo

Las fases del proceso de fabricación para un bisutero se pueden resumir en:

1. Compra de la materia prima.
2. Diseño y modelo de la pieza:
  - 2.1.Preparación de la materia prima (yute, argolla, gancho, tela, hilo nylon, cristales, tapón de goma, semillas).
3. Control de calidad de la materia prima.
4. Configuración de la pieza:
  - 4.1.Ensamblaje de los elementos de la pieza.
  - 4.2.Limpieza y secado.
5. Acabados
  - 5.1.Coloración o recubrimientos.
  - 5.2.Incrustación de otros materiales.
6. Montaje de otras terminaciones de la pieza.
7. Control de calidad del producto:
  - 7.1.Adjudicación de calidades al producto.
8. Empacado del producto.

### 3.5.6. Diagrama de flujos

“El flujograma o fluxograma, es un diagrama que expresa gráficamente las distintas operaciones que componen un procedimiento o parte de este, estableciendo su secuencia cronológica.” (Gómez Cejas, 1997)

En la figura 3.3, se representa el proceso que la emprendedora lleva a cabo para la producción de la joyería artesanal, en el cual se visualiza el orden en que se realiza cada una de las actividades para la obtención de los productos finales.

### 3.5.7. Mobiliario, equipo y herramientas

Para la realización del proceso de elaboración de joyería artesanal se requiere de la utilización del mobiliario, equipo y herramientas, tanto para el área de producción como para el área de ventas.

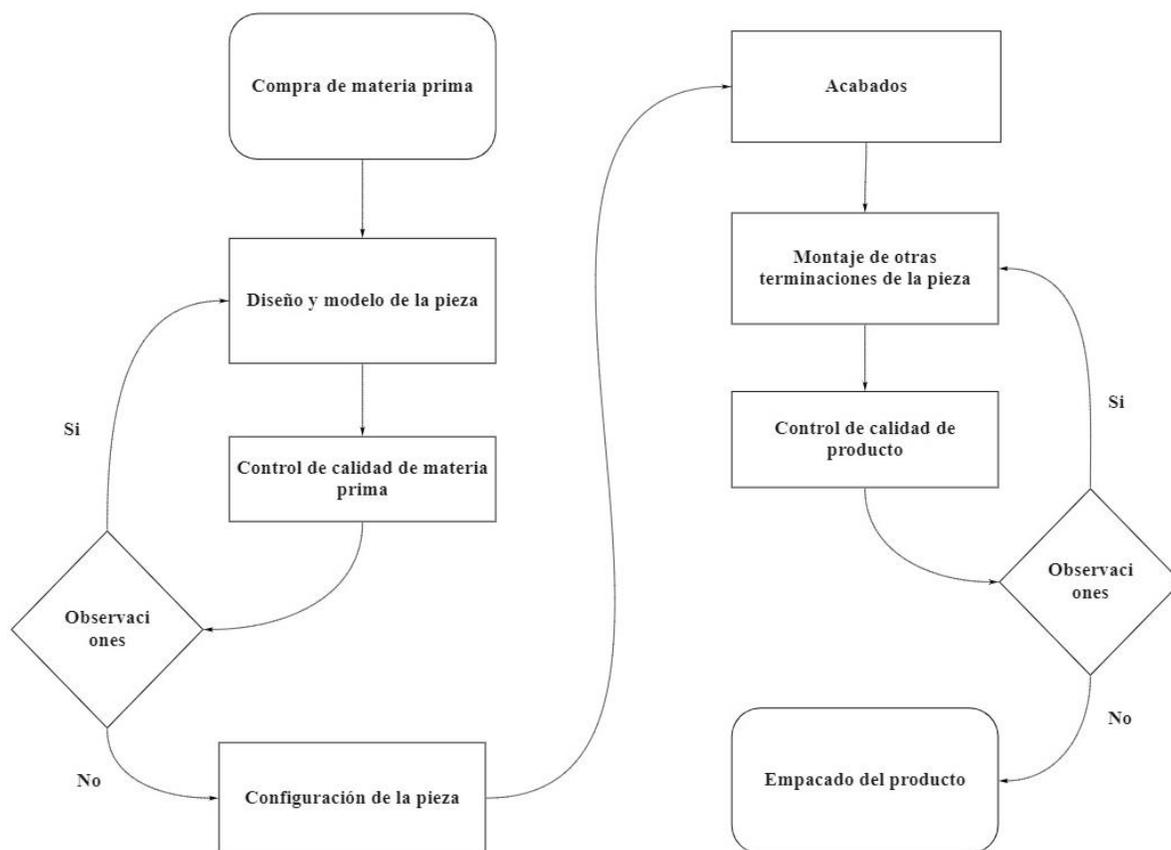
**Tabla 3.13**

*Costo de mobiliario y equipo requerido.*

Nombre	Cantidad	Costo unitario	Costo total	Vida útil	Depreciación anual
Laptop	1	\$ 500.00	\$ 500.00	5 años	\$ 100.00
Pickup	1	\$ 4,000.00	\$ 4,000.00	5 años	\$ 800.00
Sillas plásticas	3	\$ 25.00	\$ 75.00	-	-
Estantes de madera (mesa)	2	\$ 10.00	\$ 20.00	-	-
Estantes de madera (piso)	3	\$ 55.00	\$ 165.00	-	-
Cuellos exhibidores	4	\$ 8.00	\$ 32.00	-	-
Mesa desplegable	2	\$ 70.00	\$ 140.00	-	-
Canopi	1	\$ 85.00	\$ 85.00	-	-
Tijera	2	\$ 2.00	\$ 4.00	-	-
Tenaza punta cónica	2	\$ 3.50	\$ 7.00	-	-
Tenaza punta plana	2	\$ 3.50	\$ 7.00	-	-
Tenaza cortadora	2	\$ 3.50	\$ 7.00	-	-
Taladro de semillas	2	\$ 87.00	\$ 174.00	-	-
<b>Costo total</b>			<b>\$5,216.00</b>		

**Figura 3.3**

### Diagrama del proceso de producción de joyería artesanal



#### 3.5.8. Presupuesto de producción

La programación semanal estipulada es de elaborar 8 collares, 24 pulseras, 8 porta mascarillas y 48 pares de aretes. La producción mensual será en total de 352 artículos. Para el primer año se proyecta producir 4,224, lo cual aumentará el 5% con respecto al año anterior.

#### Tabla 3.14

*Producción de unidades para los años 2022-2026*

<b>Capacidad de producción para los años 2022-2026</b>					
<b>Producto</b>	<b>2022</b>	<b>2023</b>	<b>2024</b>	<b>2025</b>	<b>2026</b>
Arito de Yute pares	576	605	635	667	700
Arito de Croche pares	576	605	635	667	700
Arito de semilla naturales	576	605	635	667	700
Arito de Cristal	576	605	635	667	700
Pulsera tejidas de nudos	384	403	423	445	467
Pulsera de semillas	384	403	423	445	467
Pulsera de Cristal	384	403	423	445	467
Collar de Semillas	192	202	212	222	233
Collar de Cristal	192	202	212	222	233
Porta Mascarilla de Mostacilla	384	403	423	445	467
<b>Total producción anual</b>	<b>4224</b>	<b>4435</b>	<b>4657</b>	<b>4890</b>	<b>5134</b>

### **3.6.PLAN FINANCIERO**

Por medio de este plan se determinará la inversión necesaria para iniciar operaciones en el emprendimiento de joyería artesanal, los diferentes costos y gastos de fabricación, el análisis del punto de equilibrio, las ventas proyectadas, los Estados Financieros proyectados.

#### **3.6.1. Objetivos del plan financiero**

- Establecer el número productos que el emprendimiento de joyería artesanal venderá para lograr su punto de equilibrio.
- Proyectar los estados financieros, que servirán para guiar las actividades del emprendimiento de joyería artesanal una vez que esté en marcha.
- Determinar la viabilidad del proyecto por medio de la elaboración de los flujos de caja del proyecto, utilizando el análisis de la VAN y la TIR.

### 3.6.2. Determinación de costos

Con el objetivo de establecer precios de ventas competitivos, atractivos y rentables, en este apartado se detallarán los costos involucrados en la elaboración de la joyería artesanal.

La proyección semanal de ventas es de 6 collares, 15 pulseras, 5 porta mascarillas y 32 pares de aretes. La venta mensual será en total de 240 artículos. Para el primer año se proyectan ventas de 2,880, lo cual presentará un incremento del 6% con respecto al año anterior.

**Tabla 3.15**

*Ventas en unidades proyectadas para los años del 2022 al 2026*

<b>Proyección de venta para los años 2022-2026</b>					
	<b>2022</b>	<b>2023</b>	<b>2024</b>	<b>2025</b>	<b>2026</b>
Arito de Yute pares	393	416	441	468	496
Arito de Croche pares	393	416	441	468	496
Arito de semilla naturales	393	416	441	468	496
Arito de Cristal	393	416	441	468	496
Pulsera tejidas de nudos	262	278	294	312	331
Pulsera de semillas	262	278	294	312	331
Pulsera de Cristal	262	278	294	312	331
Collar de Semillas	131	139	147	156	165
Collar de Cristal	131	139	147	156	165
Porta Mascarilla de Mostacilla	262	278	294	312	331
<b>Total venta anual</b>	<b>2880</b>	<b>3053</b>	<b>3236</b>	<b>3430</b>	<b>3636</b>

#### – Costos de producción

Para calcular el costo unitario de producción se determinarán los costos directamente involucrados en la fabricación tales como: requerimiento de materia prima,

costos de la mano de obra, así como también aquellos costos indirectos que participan en el proceso de elaboración de joyería artesanal, los costos de ventas y de administración.

**Tabla 3.16**

*Costo de materia prima*

Producto	Costo total de materia prima para los años 2022-2026					
	Costo Unitario	2022	2023	2024	2025	2026
Arito de Yute pares	\$ 0.26	\$ 149.28	\$ 156.75	\$ 164.58	\$ 172.81	\$ 181.45
Arito de Croche pares	\$ 0.51	\$ 291.41	\$ 305.98	\$ 321.28	\$ 337.35	\$ 354.21
Arito de semilla naturales	\$ 0.31	\$ 179.17	\$ 188.13	\$ 197.54	\$ 207.42	\$ 217.79
Arito de Cristal	\$ 1.65	\$ 947.56	\$ 994.93	\$ 1,044.68	\$ 1,096.91	\$ 1,151.76
Pulsera tejidas de nudos	\$ 0.03	\$ 9.61	\$ 10.09	\$ 10.59	\$ 11.12	\$ 11.68
Pulsera de semillas	\$ 0.12	\$ 44.17	\$ 46.37	\$ 48.69	\$ 51.13	\$ 53.68
Pulsera de Cristal	\$ 0.29	\$ 112.01	\$ 117.61	\$ 123.49	\$ 129.66	\$ 136.14
Collar de Semillas	\$ 0.54	\$ 103.22	\$ 108.38	\$ 113.80	\$ 119.49	\$ 125.46
Collar de Cristal	\$ 0.55	\$ 105.60	\$ 110.88	\$ 116.42	\$ 122.25	\$ 128.36
Porta Mascarilla de Mostacilla	\$ 0.15	\$ 56.17	\$ 58.98	\$ 61.93	\$ 65.03	\$ 68.28
<b>Total costo materia prima</b>		<b>\$ 1,998.20</b>	<b>\$ 2,098.11</b>	<b>\$ 2,203.01</b>	<b>\$ 2,313.16</b>	<b>\$ 2,428.82</b>

**Tabla 3.17**

*Costo de mano de obra*

Cargo	Requerimiento de mano de obra directa				
	2022	2023	2024	2025	2026
Operarios	\$ 768.00	\$ 768.00	\$ 768.00	\$ 768.00	\$ 768.00
<b>Total de empleados</b>	<b>\$ 768.00</b>	<b>\$ 768.00</b>	<b>\$ 768.00</b>	<b>\$ 768.00</b>	<b>\$ 768.00</b>

Costos Indirectos de Fabricación (CIF)

Los costos indirectos de fabricación están constituidos por materiales indirectos, mano de obra indirecta y otros costos indirectos de fabricación. A continuación, se presentan los CIF que la emprendedora Iris Martínez debe incurrir en los cinco años del proyecto.

**Tabla 3.18***Determinación del costo Indirecto de Fabricación unitario*

<b>Costos Indirectos de Fabricación Unitario</b>				
<b>Materiales</b>	<b>Unidad de Medida</b>	<b>Unidades Requeridas</b>	<b>Costo Unitarios</b>	
Bolsa de entrega	Unidad	1	0.05	
Tarjetas para exhibir joyería	Unidad	1	0.04	
<b>CIF Total Unitario</b>			<b>0.09</b>	

**Tabla 3.19***Costos Indirectos de Fabricación proyectados para los años del 2022 al 2026*

<b>Materiales Indirectos para los cinco años del proyecto</b>					
<b>Año</b>	<b>2022</b>	<b>2023</b>	<b>2024</b>	<b>2025</b>	<b>2026</b>
<b>Producción anual</b>	<b>4,224</b>	<b>4,435</b>	<b>4,657</b>	<b>4,890</b>	<b>5,134</b>
Bolsa de entrega	\$ 211.20	\$ 221.76	\$ 232.85	\$ 244.49	\$ 256.71
Tarjetas para exhibir joyería	\$ 168.96	\$ 177.41	\$ 186.28	\$ 195.59	\$ 205.37
<b>CIF anuales</b>	<b>\$ 380.16</b>	<b>\$ 399.17</b>	<b>\$ 419.13</b>	<b>\$ 440.08</b>	<b>\$ 462.09</b>

A continuación, se presenta un resumen de los costos en que el emprendimiento de joyería artesanal incurrirá para lograr una producción anual durante los cinco años proyectados.

**Tabla 3.20***Costos totales proyectados para los años del 2022 al 2026*

<b>Descripción</b>	<b>Años</b>				
	<b>2022</b>	<b>2023</b>	<b>2024</b>	<b>2025</b>	<b>2026</b>
Materiales directos	\$ 1,998.20	\$ 2,098.11	\$ 2,203.01	\$ 2,313.16	\$ 2,428.82
Mano de obra directa	\$ 768.00	\$ 768.00	\$ 768.00	\$ 768.00	\$ 768.00
Costos indirectos de fabricación	\$ 380.16	\$ 399.17	\$ 419.13	\$ 440.08	\$ 462.09
<b>Costo total</b>	<b>\$ 3,146.36</b>	<b>\$ 3,265.27</b>	<b>\$ 3,390.14</b>	<b>\$ 3,521.24</b>	<b>\$ 3,658.91</b>

– Gastos de administración

A continuación, se presenta un resumen de los costos relacionados con la administración del emprendimiento de joyería artesanal, durante el periodo proyectado de cinco años. En estos costos se incluyen el pago del personal administrativo, pago de agua, energía eléctrica y otros costos que el área requiera para el buen funcionamiento de las actividades de Fransheska.

Es importante aclarar que dichos costos se mantienen constantes durante los doce meses del año a lo largo de los cinco años.

**Tabla 3.21**

*Gastos de administración anual para los años del 2022 al 2026*

Descripción	Gastos de administración anuales				
	2022	2023	2024	2025	2026
Servicio de agua potable	\$ 24.00	\$ 24.00	\$ 24.00	\$ 24.00	\$ 24.00
Viáticos	\$ 208.00	\$ 208.00	\$ 208.00	\$ 208.00	\$ 208.00
Energía eléctrica	\$ 36.00	\$ 36.00	\$ 36.00	\$ 36.00	\$ 36.00
Depreciación Laptop	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00
<b>Total gastos administrativos</b>	<b>\$ 368.00</b>	<b>\$ 368.00</b>	<b>\$ 368.00</b>	<b>\$ 368.00</b>	<b>\$ 368.00</b>

– Gastos de venta

En estos costos se incluye el pago de la persona encargada de realizar el trabajo de mercadeo y ventas, así como los gastos de telefonía, propaganda y publicidad. Estos se mantienen constante durante los doce meses del año a lo largo de los cinco años.

**Tabla 3.22**

*Gastos de venta anual para los años del 2022 al 2026*

<b>Gastos de venta anual</b>						
<b>Descripción</b>	<b>2022</b>	<b>2023</b>	<b>2024</b>	<b>2025</b>	<b>2026</b>	
Sueldo del vendedor-motorista	\$ 768.00	\$ 768.00	\$ 768.00	\$ 768.00	\$ 768.00	\$ 768.00
Sueldo del encargado de marketing	\$ 960.00	\$ 960.00	\$ 960.00	\$ 960.00	\$ 960.00	\$ 960.00
Plan de datos telefónicos	\$ 120.00	\$ 120.00	\$ 120.00	\$ 120.00	\$ 120.00	\$ 120.00
Combustible	\$ 180.00	\$ 180.00	\$ 180.00	\$ 180.00	\$ 180.00	\$ 180.00
Depreciación Pickup	\$ 800.00	\$ 800.00	\$ 800.00	\$ 800.00	\$ 800.00	\$ 800.00
<b>Total gastos de venta</b>	<b>\$ 2,828.00</b>					

– Clasificación de los costos

**Tabla 3.23**

*Clasificación de los costos para los años del 2022 al 2024*

<b>Clasificación de los costos y gastos para los años del 2022 al 2024</b>						
<b>Año</b>	<b>2022</b>		<b>2023</b>		<b>2024</b>	
<b>Cuenta</b>	<b>Fijos</b>	<b>Variables</b>	<b>Fijos</b>	<b>Variables</b>	<b>Fijos</b>	<b>Variables</b>
<b>Costos de producción</b>	<b>\$ 768.00</b>	<b>\$ 2,378.36</b>	<b>\$ 768.00</b>	<b>\$ 2,497.27</b>	<b>\$ 768.00</b>	<b>\$ 2,622.14</b>
Materiales directos		\$ 1,998.20		\$ 2,098.11		\$ 2,203.01
Mano de obra directa	\$ 768.00		\$ 768.00		\$ 768.00	
Costos indirectos de fabricación		\$ 380.16		\$ 399.17		\$ 419.13
<b>Gastos de administración</b>	<b>\$ 100.00</b>	<b>\$ 268.00</b>	<b>\$ 100.00</b>	<b>\$ 268.00</b>	<b>\$ 100.00</b>	<b>\$ 268.00</b>
Servicio de agua potable		\$ 24.00		\$ 24.00		\$ 24.00
Viáticos		\$ 208.00		\$ 208.00		\$ 208.00
Energía eléctrica		\$ 36.00		\$ 36.00		\$ 36.00
Depreciación Laptop	\$ 100.00		\$ 100.00		\$ 100.00	
<b>Gastos de venta</b>	<b>\$ 2,528.00</b>	<b>\$ 300.00</b>	<b>\$ 2,528.00</b>	<b>\$ 300.00</b>	<b>\$ 2,528.00</b>	<b>\$ 300.00</b>
Sueldo del vendedor-motorista	\$ 768.00		\$ 768.00		\$ 768.00	
Sueldo del encargado de marketing	\$ 960.00		\$ 960.00		\$ 960.00	
Plan de datos telefónicos		\$ 120.00		\$ 120.00		\$ 120.00
Combustible		\$ 180.00		\$ 180.00		\$ 180.00
Depreciación Pickup	\$ 800.00		\$ 800.00		\$ 800.00	
<b>Gastos financieros</b>	<b>\$ 446.58</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ 367.80</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ 279.02</b>	<b>\$ -</b>
Intereses	\$ 446.58		\$ 367.80		\$ 279.02	
<b>Total</b>	<b>\$ 3,842.58</b>	<b>\$ 2,946.36</b>	<b>\$ 3,763.80</b>	<b>\$ 3,065.27</b>	<b>\$ 3,675.02</b>	<b>\$ 3,190.14</b>

**Tabla 3.24**

*Clasificación de los costos para los años del 2025 al 2026*

**Clasificación de los costos y gastos para los años del 2025 al 2026**

Año	2025		2026	
	Fijos	Variables	Fijos	Variables
<b>Costos de producción</b>	\$ 768.00	\$ 2,753.24	\$ 768.00	\$ 2,890.91
Materiales directos		\$ 2,313.16		\$ 2,428.82
Mano de obra directa	\$ 768.00		\$ 768.00	
Costos indirectos de fabricación		\$ 440.08		\$ 462.09
<b>Gastos de administración</b>	\$ 100.00	\$ 268.00	\$ 100.00	\$ 268.00
Servicio de agua potable		\$ 24.00		\$ 24.00
Viáticos		\$ 208.00		\$ 208.00
Energía eléctrica		\$ 36.00		\$ 36.00
Depreciación Laptop	\$ 100.00		\$ 100.00	
<b>Gastos de venta</b>	\$ 2,528.00	\$ 300.00	\$ 2,528.00	\$ 300.00
Sueldo del vendedor-motorista	\$ 768.00		\$ 768.00	
Sueldo del encargado de marketing	\$ 960.00		\$ 960.00	
Plan de datos telefónicos		\$ 120.00		\$ 120.00
Combustible		\$ 180.00		\$ 180.00
Depreciación Pickup	\$ 800.00		\$ 800.00	
<b>Gastos financieros</b>	\$ 179.01	\$ -	\$ 66.28	\$ -
Intereses	\$ 179.01		\$ 66.28	
<b>Total</b>	<b>\$ 3,575.01</b>	<b>\$ 3,321.24</b>	<b>\$ 3,462.28</b>	<b>\$ 3,458.91</b>

– Costos totales

**Tabla 3.25**

*Costos totales para los años del 2022 al 2024*

**Costos y gastos totales para los años del 2022 al 2024**

Año	2022		2023		2024	
	Fijos	Variables	Fijos	Variables	Fijos	Variables
Costos de producción	\$ 768.00	\$ 2,378.36	\$ 768.00	\$ 2,497.27	\$ 768.00	\$ 2,622.14
Gastos de administración	\$ 100.00	\$ 268.00	\$ 100.00	\$ 268.00	\$ 100.00	\$ 268.00
Gastos de venta	\$ 2,528.00	\$ 300.00	\$ 2,528.00	\$ 300.00	\$ 2,528.00	\$ 300.00
Gastos financieros	\$ 446.58	\$ -	\$ 367.80	\$ -	\$ 279.02	\$ -
<b>Total</b>	<b>\$3,842.58</b>	<b>\$ 2,946.36</b>	<b>\$ 3,763.80</b>	<b>\$ 3,065.27</b>	<b>\$ 3,675.02</b>	<b>\$3,190.14</b>

**Tabla 3.26**

*Costos totales para los años del 2025 al 2026*

**Costos y gastos totales para los años del 2025 al 2026**

Año	2025		2026	
	Fijos	Variables	Fijos	Variables
Costos de producción	\$ 768.00	\$ 2,753.24	\$ 768.00	\$ 2,890.91
Gastos de administración	\$ 100.00	\$ 268.00	\$ 100.00	\$ 268.00
Gastos de venta	\$ 2,528.00	\$ 300.00	\$ 2,528.00	\$ 300.00
Gastos financieros	\$ 179.01	\$ -	\$ 66.28	\$ -
<b>Total</b>	<b>\$ 3,575.01</b>	<b>\$ 3,321.24</b>	<b>\$ 3,462.28</b>	<b>\$ 3,458.91</b>

### 3.6.3. Ventas proyectadas

**Tabla 3.27**

*Ventas proyectadas para los años del 2022 al 2026*

	Precio de venta	Proyección de venta para los años 2022-2026				
		2022	2023	2024	2025	2026
Arito de Yute pares	\$ 3.50	\$ 1,374.55	\$ 1,457.02	\$ 1,544.44	\$ 1,637.11	\$ 1,735.33
Arito de Croche pares	\$ 3.00	\$ 1,178.18	\$ 1,248.87	\$ 1,323.81	\$ 1,403.23	\$ 1,487.43
Arito de semilla naturales	\$ 2.50	\$ 981.82	\$ 1,040.73	\$ 1,103.17	\$ 1,169.36	\$ 1,239.52
Arito de Cristal	\$ 4.00	\$ 1,570.91	\$ 1,665.16	\$ 1,765.07	\$ 1,870.98	\$ 1,983.24
Pulsera tejidas de nudos	\$ 1.00	\$ 261.82	\$ 277.53	\$ 294.18	\$ 311.83	\$ 330.54
Pulsera de semillas	\$ 2.00	\$ 523.64	\$ 555.05	\$ 588.36	\$ 623.66	\$ 661.08
Pulsera de Cristal	\$ 2.00	\$ 523.64	\$ 555.05	\$ 588.36	\$ 623.66	\$ 661.08
Collar de Semillas	\$ 15.00	\$ 1,963.64	\$ 2,081.45	\$ 2,206.34	\$ 2,338.72	\$ 2,479.05
Collar de Cristal	\$ 15.00	\$ 1,963.64	\$ 2,081.45	\$ 2,206.34	\$ 2,338.72	\$ 2,479.05
Porta Mascarilla de Mostacilla	\$ 2.50	\$ 654.55	\$ 693.82	\$ 735.45	\$ 779.57	\$ 826.35
<b>Total venta anual</b>		<b>\$10,996.36</b>	<b>\$11,656.15</b>	<b>\$12,355.51</b>	<b>\$13,096.85</b>	<b>\$13,882.66</b>

### 3.6.4. Inversión total del proyecto

Para poner en marcha el negocio, Iris Martínez, requiere una inversión constituida por el capital de trabajo e inversión inicial. En este sentido se presenta un detalle de la procedencia de dichos fondos:

- Capital de trabajo

Dicho capital está constituido por todos los costos y gastos en que incurrirá la emprendedora en el primer mes de operaciones.

**Tabla 3.28**

*Determinación del capital de trabajo para el primer mes del emprendimiento*

<b>Capital de trabajo para el primer mes</b>	
	<b>Mensual</b>
Costos de producción	\$ 262.20
Gastos de administración	\$ 22.33
Gastos de venta	\$ 169.00
<b>Total</b>	<b>\$ 453.53</b>

– Inversión inicial

A continuación, se presenta un detalle de la inversión requerida para la puesta en marcha del emprendimiento de joyería artesanal:

**Tabla 3.29**

*Determinación de la inversión inicial para el emprendimiento*

<b>Inversión inicial total</b>	<b>Costo total</b>	<b>Fuente</b>
Laptop	\$ 500.00	Fondos propios
Pickup	\$ 4,000.00	Préstamo Bancario
Sillas plásticas	\$ 75.00	Fondos propios
Estantes de madera (mesa)	\$ 20.00	Fondos propios
Estantes de madera (piso)	\$ 165.00	Fondos propios
Cuellos exhibidores	\$ 32.00	Fondos propios
Mesa desplegable	\$ 140.00	Fondos propios
Canopi	\$ 85.00	Fondos propios
Tijera	\$ 4.00	Fondos propios
Tenaza punta cónica	\$ 7.00	Fondos propios
Tenaza punta plana	\$ 7.00	Fondos propios
Tenaza cortadora	\$ 7.00	Fondos propios
Taladro de semillas	\$ 174.00	Fondos propios
Capital de trabajo	\$ 453.53	Fondos propios
<b>Inversión total</b>	<b>\$ 5,669.53</b>	

Los fondos que financiaran la inversión inicial del proyecto, estará compuesto por: recursos propios y un préstamo.

En este sentido la inversión inicial está constituida por fuentes de financiamientos internas con un 31.8% y externas con un total de 68.2%, según detalle:

**Tabla 3.30**

*Determinación del porcentaje de participación según la fuente de financiamiento*

<b>Fuente de financiamiento</b>	<b>Monto</b>	<b>% de participación</b>
Internas		
Recursos propios	\$ 1,861.53	31.8%
Externas		
Préstamos	\$ 4,000.00	68.2%
<b>Total</b>	<b>\$ 5,861.53</b>	<b>100%</b>

Préstamo bancario

Para cubrir el 68.2% del total de la Inversión inicial, se han gestionado un préstamo de \$4,000.00 con el Banco Hipotecario, bajo la línea de crédito: “crédito para emprendimientos”, ya que el emprendimiento cumple los siguientes requisitos:

- ✓ Calificación de riesgo en el Sistema Financiero según política de créditos del Banco.
- ✓ Empresas nuevas o con menos de 2 años de creación;
- ✓ Presentar una propuesta de negocio factible y de preferencia innovadora;
- ✓ Contar con un sólido plan de negocios, validado por alguna Institución de Formación de Emprendedores.

El plazo es de cinco años a una tasa de interés anual del 12%. El pago del préstamo se hará según se visualiza en la tabla de amortización. (**Anexo 2**).

**Tabla 3.31**

*Pago del interés y capital anual*

Concepto	Años					Total
	2022	2023	2024	2025	2026	
Interés anual	\$ 446.58	\$ 367.80	\$ 279.02	\$ 179.01	\$ 66.28	\$ 1,338.69
Amortización anual	\$ 621.17	\$ 699.92	\$ 788.69	\$ 888.74	\$ 1,001.45	\$ 3,999.97

– Estado de Resultados

A continuación, se detalla el Estado de Resultado Proyectado para el periodo del 2022 al 2026:

**Tabla 3.32**

*Estado de resultados proyectado para los años del 2022 al 2026*

<b>FRANSHESKA</b>					
<b>ESTADO DE RESULTADO PROYECTADO DE LOS AÑOS 2022 A 2026</b>					
<b>DÓLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA</b>					
<b>AÑOS</b>	<b>2022</b>	<b>2023</b>	<b>2024</b>	<b>2025</b>	<b>2026</b>
<b>INGRESOS</b>	<b>10,996.36</b>	<b>11,656.15</b>	<b>12,355.51</b>	<b>13,096.85</b>	<b>13,882.66</b>
Menos:					
<b>COSTO Y GASTOS</b>	<b>6,788.94</b>	<b>6,829.07</b>	<b>6,865.16</b>	<b>6,896.25</b>	<b>6,921.19</b>
Costo de Ventas	3,146.36	3,265.27	3,390.14	3,521.24	3,658.91
Gastos de operación	3,196.00	3,196.00	3,196.00	3,196.00	3,196.00
Gastos Financieros	446.58	367.80	279.02	179.01	66.28
<b>UTILIDAD DE OPERACIÓN</b>	<b>4,207.43</b>	<b>4,827.07</b>	<b>5,490.36</b>	<b>6,200.59</b>	<b>6,961.47</b>
Menos:					
Impuesto s/la Renta 25%	1,051.86	1,206.77	1,372.59	1,550.15	1,740.37
<b>UTILIDAD DEL PROYECTO</b>	<b>3,155.57</b>	<b>3,620.30</b>	<b>4,117.77</b>	<b>4,650.44</b>	<b>5,221.10</b>

– Flujo de Caja Proyectado Para Cinco Años

Para el emprendimiento, el flujo de caja proyectado para los cinco años y el flujo del inversionista es el siguiente:

**Tabla 3.33**

*Flujo de caja proyectado para los años del 2022 al 2026*

<b>FRANSHESKA</b>						
<b>FLUJO DE CAJA PROYECTADO DE LOS AÑOS 2022 A 2026</b>						
Expresado en Dólares US\$ de los Estados Unidos de América						
AÑOS	2021	2022	2023	2024	2025	2026
<b>INVERSION INICIAL</b>	<b>- 5,669.53</b>					
INGRESOS		10,996.36	11,656.15	12,355.51	13,096.85	13,882.66
COSTOS		3,146.36	3,265.27	3,390.14	3,521.24	3,658.91
GASTOS		3,196.00	3,196.00	3,196.00	3,196.00	3,196.00
DEPRECIACION		900.00	900.00	900.00	900.00	900.00
VALOR DE RESCATE						48,381.32
<b>UTILIDAD ANTES DE ISR</b>		<b>3,754.01</b>	<b>4,294.87</b>	<b>4,869.38</b>	<b>5,479.60</b>	<b>54,509.07</b>
IMPUESTO SOBRE LA RENTA		938.50	1,073.72	1,217.34	1,369.90	13,627.27
<b>UTILIDAD NETA</b>		<b>2,815.51</b>	<b>3,221.15</b>	<b>3,652.03</b>	<b>4,109.70</b>	<b>40,881.80</b>
+ DEPRECIACION		900.00	900.00	900.00	900.00	900.00
<b>TOTAL FLUJO DEL PROYECTO</b>	<b>- 5,669.53</b>	<b>3,715.51</b>	<b>4,121.15</b>	<b>4,552.03</b>	<b>5,009.70</b>	<b>41,781.80</b>
<b>FLUJO DEL INVERSIONISTA</b>						
PAGO DE INTERESES		334.94	275.85	209.27	134.26	49.71
TOTAL PAGO DE INTERESES BANCARIOS		<b>334.94</b>	<b>275.85</b>	<b>209.27</b>	<b>134.26</b>	<b>49.71</b>
PAGO DE CAPITAL		621.17	699.92	788.69	888.74	1,001.45
TOTAL PAGO DE CAPITAL	- 4,000.00	<b>621.17</b>	<b>699.92</b>	<b>788.69</b>	<b>888.74</b>	<b>1,001.45</b>
<b>FLUJO DEL INVERSIONISTA</b>	<b>- 1,669.53</b>	<b>2,759.40</b>	<b>3,145.38</b>	<b>3,554.08</b>	<b>3,986.70</b>	<b>40,730.64</b>

#### Valor de rescate

Llamado también valor residual o valor de salvamento, es aquel valor que la empresa estima tendrá el activo en cualquier momento de su vida útil o una vez terminada ella. El valor de rescate es un concepto relevante en la evaluación financiera de un proyecto, y pasa a convertirse en un beneficio del proyecto determinante en la decisión de aceptarlo o rechazarlo. (Orozco, 2016)

#### Cálculo del valor residual a perpetuidad

Para calcular este valor residual, y dado que estamos considerando que el emprendimiento seguirá generando rendimientos utilizaremos la fórmula del valor actual de una renta perpetua:

$$VA = \frac{C}{i - g}$$

Siendo

C: el valor de la renta perpetua (flujo del quinto año proyectado)

i: tasa de descuento adecuada a dicha renta (WACC)

g: tasa de crecimiento a perpetuidad (promedio de inflación)

$$VA = \frac{5,559.01}{0.1264 - 0.0115}$$

El valor de rescate que tendrá el emprendimiento al finalizar los 5 años será de \$48,381.32.

### 3.6.5. Evaluación financiera

Para realizar la evaluación financiera del proyecto, se ha tomado como base el flujo de caja proyectado en el cual se detallan las entradas y salidas del periodo, con el fin de determinar si la propuesta del Plan de Negocios del emprendedurismo de joyería artesanal es rentable financieramente.

Cálculo del rendimiento esperado del capital propio (TMAR)

Si se define a la TMAr como:

$$TMAr = i + f + if$$

i = premio al riesgo; f = inflación

Esto significa que la TMAr que un inversionista le pediría a una inversión debe calcularla sumando dos factores: primero, debe ser tal su ganancia que compense los efectos inflacionarios y, en segundo término, debe ser un premio o sobre tasa por arriesgar su dinero en determinada inversión. (Urbina, 2010)

**Tabla 3.34**

*Cálculo de la Tasa Mínima Aceptable de Rendimiento*

<b>Año</b>	<b>Inflación acumulada al cierre del año</b>	<b>100% + Inflación anual acumulada</b>
2016	5.3	105.3
2017	4.8	104.8
2018	3.9	103.9
2019	5.5	105.5
2020	4.3	104.3
f=inflación media anual		4.76%
i=premio al riesgo		15%
<b>TMAR=</b>		<b>20.47%</b>

Costo promedio ponderado de capital (WACC)

El Costo de Capital o WACC en términos generales debe ser entendido como la tasa de rentabilidad ponderada requerida por todos los proveedores de recursos financieros, la cual representa la tasa mínima aceptable por los mismos para que estos accedan a facilitar dichos recursos. (Gutiérrez, 2016)

**Tabla 3.35**

*Costo promedio ponderado de capital (WACC)*

<b>Estructura financiamiento</b>	<b>% de Inversion</b>	<b>Monto</b>	<b>Tasa</b>	<b>Tasa con escudo fiscal</b>	<b>Peso fuente financiamiento</b>	<b>Tasa ponderada</b>
Banco Hipotecario	68.2%	\$ 4,000.00	12.00%	9%	68.2%	6.14%
Fondos propios	31.8%	\$ 1,861.53	20.47%		31.8%	6.50%
<b>Total</b>		<b>\$ 5,861.53</b>			<b>WACC</b>	<b>12.64%</b>

## Valor Actual Neto (VAN)

Para demostrar la factibilidad del plan de negocios es importante realizar el cálculo del valor actual neto, considerando los siguientes criterios para la aceptación del proyecto:

### **Criterios de evaluación del VAN**

Si  $VAN > 0$  El proyecto es aceptado por tener rentabilidad, se tienen beneficios más grandes que los costos.

Si  $VAN = 0$  El proyecto es indiferente por tener los beneficios iguales a los costos.

Si  $VAN < 0$  El proyecto se rechaza por tener los costos mayores que beneficios.

### **Fórmula para el cálculo del Valor Actual Neto (VAN)**

$$VAN = -I + \frac{FE_1}{1+i^1} + \frac{FE_2}{1+i^2} + \frac{FE_3}{1+i^3} + \frac{FE_4}{1+i^4} + \frac{FE_5}{1+i^5}$$

Dónde:

VAN: Valor Actual Neto

I: Inversión Inicial

FE: Flujo Neto de Efectivo para cada año

i= Tasa de descuento (Wacc)

### **Tabla 3.36**

*Cálculo del VAN del emprendimiento con un WACC de 12.64%*

<b>Año</b>	<b>Flujo de efectivo</b>	
0 (2021)	-\$	5,669.53
1 (2022)	\$	3,715.51
2 (2023)	\$	4,121.15
3 (2024)	\$	4,552.03
4 (2025)	\$	5,009.70
5 (2026)	\$	41,781.80
<b>VAN</b>	<b>\$</b>	<b>30,213.00</b>

Análisis: se da por aceptado el proyecto, ya que el valor actual de los flujos es mayor al desembolso inicial y este generará beneficios mayores a los costos. Si usamos una tasa de descuento del 12.64% la inversión obtiene un VAN positivo de \$30,213.00. Lo que significa que con este proyecto vamos a recuperar la inversión de \$5,669.53.

### **Tabla 3.37**

#### *Cálculo del VAN del inversionista*

<b>Año</b>	<b>Flujo de efectivo</b>	
0 (2021)	-\$	1,669.53
1 (2022)	\$	2,759.40
2 (2023)	\$	3,145.38
3 (2024)	\$	3,554.08
4 (2025)	\$	3,986.70
5 (2026)	\$	40,730.64
<b>VAN</b>	<b>\$</b>	<b>22,765.74</b>

Análisis: se da por aceptada la inversión de la emprendedora, ya que el valor actual de los flujos es mayor al desembolso inicial y este generará beneficios mayores a los costos. Si usamos una tasa de descuento del 20.47% la inversión obtiene un VAN positivo de \$22,765.74. Lo que significa que con este proyecto vamos a recuperar la inversión de \$1,669.53

### Tasa Interna de Retorno (TIR)

Para tener otro elemento que permita evaluar la factibilidad del plan de negocios se calcula la Tasa Interna de Retorno, que debe ser comparada con la tasa mínima aceptable de rendimiento, considerando los siguientes criterios:

**Tabla 3.38**

#### *Criterios para el análisis de la TIR*

<b>Valor</b>	<b>Significado</b>	<b>Decisión a tomar</b>
TIR > TMAr	La rentabilidad del proyecto es mayor que la requerida	El proyecto puede aceptarse
TIR < TMAr	La rentabilidad del proyecto es menor que la rentabilidad requerida	El proyecto debería rechazarse

**Tabla 3.39**

#### *Cálculo de la TIR del emprendimiento*

<b>Año</b>	<b>Flujo de efectivo</b>	
0 (2021)	-\$	5,669.53
1 (2022)	\$	3,715.51
2 (2023)	\$	4,121.15
3 (2024)	\$	4,552.03
4 (2025)	\$	5,009.70
5 (2026)	\$	41,781.80
<b>TIR</b>	<b>91.96%</b>	

Análisis: el proyecto de inversión puede aceptarse, pues, la tasa interna de retorno que obtenemos es superior a la del costo promedio ponderado de capital (WACC) de la inversión. La tasa de descuento que no agrega ni destruye valor del proyecto es 91.96%; a esta tasa, se genera un VAN igual a cero.

**Tabla 3.40***Cálculo de la TIR del inversionista*

<b>Año</b>	<b>Flujo de efectivo</b>	
0 (2021)	-\$	1,669.53
1 (2022)	\$	2,759.40
2 (2023)	\$	3,145.38
3 (2024)	\$	3,554.08
4 (2025)	\$	3,986.70
5 (2026)	\$	40,730.64
<b>TIR</b>	<b>195.06%</b>	

Análisis: se da por aceptada la inversión de la emprendedora, pues, la tasa interna de retorno que obtenemos es superior a la tasa mínima aceptable de rendimiento del inversionista. La tasa de descuento que no agrega ni destruye valor del proyecto es 195.06%; a esta tasa, se genera un VAN igual a cero.

### **3.6.6. Punto de Equilibrio**

Para proyectar el volumen de ventas, Fransheska, realizará un análisis de la cantidad de productos que debe vender en un año operativo, de manera tal que pueda cubrir sus costos fijos y variables sin incurrir en pérdidas ni obtener ganancias, lo que indica que los ingresos son iguales a los costos. Este tipo de análisis servirá para tomar decisiones oportunas a corto plazo, el punto de equilibrio se determina de la siguiente manera:

Paso 1: El total de unidades que se van a producir suman 4,224. Si se aplica un análisis estructural (análisis vertical), se puede observar que, el total de la producción se representa porcentualmente.

**Tabla 3.41***Porcentaje de participación en ventas totales de los productos*

<b>Descripción</b>	<b>Unidades a producir</b>	<b>% Participación en ventas</b>
Arito de Yute pares	576	13.6%
Arito de Croche pares	576	13.6%
Arito de semilla naturales	576	13.6%
Arito de Cristal	576	13.6%
Pulsera tejidas de nudos	384	9.1%
Pulsera de semillas	384	9.1%
Pulsera de Cristal	384	9.1%
Collar de Semillas	192	4.5%
Collar de Cristal	192	4.5%
Porta Mascarilla de Mostacilla	384	9.1%
<b>Totales</b>	<b>4224</b>	<b>100.0%</b>

Paso 2: Los costos variables totales (CVT) se toman de la tabla 3.23. El porcentaje de participación de cada producto se multiplica por su margen de contribución unitario. El resultado será el margen de contribución ponderado de cada producto. Si se suman estos valores ponderados, su resultado simplemente será el margen de contribución total ponderado (\$3.12) de la producción.

Determinación de costos unitarios variables

$$CVU = \frac{CVT}{\text{Unidades a producir}}$$

Dónde:

CVT= Costo Variable Total

$$\text{CVU} = \frac{\$ 2,946.36}{4224}$$

$$\text{CVU} = \$ 0.70$$

**Tabla 3.42**

*Cálculo del margen de contribución unitario ponderado*

Descripción	Porcentaje de participación en ventas	Margen de contribución unitario (precio de venta menos costos variable unitario)	Margen de contribución unitario ponderado
Arito de Yute pares	13.6%	\$ 2.80	\$ 0.38
Arito de Croche pares	13.6%	\$ 2.30	\$ 0.31
Arito de semilla naturales	13.6%	\$ 1.80	\$ 0.25
Arito de Cristal	13.6%	\$ 3.30	\$ 0.45
Pulsera tejidas de nudos	9.1%	\$ 0.30	\$ 0.03
Pulsera de semillas	9.1%	\$ 1.30	\$ 0.12
Pulsera de Cristal	9.1%	\$ 1.30	\$ 0.12
Collar de Semillas	4.5%	\$ 14.30	\$ 0.65
Collar de Cristal	4.5%	\$ 14.30	\$ 0.65
Porta Mascarilla de Mostacilla	9.1%	\$ 1.80	\$ 0.16
<b>Margen de contribución total ponderado total</b>			<b>\$ 3.12</b>

Paso 3: Aplique la fórmula del punto de equilibrio. Los costos fijos totales (CF) se toman de la tabla 3.23. No se debe olvidar que el precio de venta unitario menos el costo variable unitario da como resultado el margen de contribución unitario (denominador de la fórmula). Para el presente caso, se debe operar con el margen de contribución total ponderado hallado en el punto anterior. El resultado es el número total de unidades a producir.

Fórmula

$$PE = \frac{\text{Costos Fijos}}{\text{Precio de Venta Unitario} - \text{Costo de Venta Unitario}}$$

$$PE = \frac{\text{Costos Fijos}}{\text{Margen de Contribución Unitario}}$$

$$PE_{\text{unidades}} = \frac{3842.58}{\$ 3.12}$$

$$PE_{\text{unidades}} = 1231.34$$

Paso 4: Para saber cuántas unidades de cada producto se deben fabricar, se multiplica el punto de equilibrio calculado en el paso 3 por el porcentaje de participación que tiene cada producto en el portafolio de productos según el paso 1.

**Tabla 3.43**

*Determinación de unidades mínimas a producir*

Descripción	Porcentaje de participación en ventas	Unidades mínimas a producir (Punto de equilibrio)
Arito de Yute pares	13.6%	168
Arito de Croche pares	13.6%	168
Arito de semilla naturales	13.6%	168
Arito de Cristal	13.6%	168
Pulsera tejidas de nudos	9.1%	112
Pulsera de semillas	9.1%	112
Pulsera de Cristal	9.1%	112
Collar de Semillas	4.5%	56
Collar de Cristal	4.5%	56
Porta Mascarilla de Mostacilla	9.1%	112
<b>Totales</b>		<b>1231</b>

Punto de equilibrio en unidades = 1,231.34

Punto de equilibrio aproximadamente = 1,231

Paso 5: El valor calculado en el paso anterior, corresponderá al número mínimo de unidades de cada producto que se tendrá que producir para que no arroje ni utilidad ni pérdida operacional, comprobando los resultados obtenidos así:

- a) Se determina el monto de ventas para cada producto de acuerdo con el punto de equilibrio (precio de venta por unidades en el PE)

**Tabla 3.44**

*Determinación de ventas totales para cada tipo de producto*

Descripción	Precio de venta unidad	Unidades mínimas a producir (Punto de Equilibrio)	Ventas totales
Arito de Yute pares	\$ 3.50	168	\$ 587.52
Arito de Croche pares	\$ 3.00	168	\$ 503.59
Arito de semilla naturales	\$ 2.50	168	\$ 419.66
Arito de Cristal	\$ 4.00	168	\$ 671.45
Pulsera tejidas de nudos	\$ 1.00	112	\$ 111.91
Pulsera de semillas	\$ 2.00	112	\$ 223.82
Pulsera de Cristal	\$ 2.00	112	\$ 223.82
Collar de Semillas	\$ 15.00	56	\$ 839.32
Collar de Cristal	\$ 15.00	56	\$ 839.32
Porta Mascarilla de Mostacilla	\$ 2.50	112	\$ 279.77
<b>Totales</b>		<b>1231</b>	<b>\$ 4,700.18</b>

- b) Se calcula el costo variable para cada producto de acuerdo con su punto de equilibrio (costo variable unitario por unidades en el PE); la sumatoria de estos valores será el total de los costos variables en el punto de equilibrio.

**Tabla 3.45***Determinación de costos totales para cada tipo de producto*

Descripción	Total costo variable unitario	Unidades mínimas a producir (Punto de Equilibrio)	Costos totales
Arito de Yute pares	\$ 0.70	168	\$ 117.09
Arito de Croche pares	\$ 0.70	168	\$ 117.09
Arito de semilla naturales	\$ 0.70	168	\$ 117.09
Arito de Cristal	\$ 0.70	168	\$ 117.09
Pulsera tejidas de nudos	\$ 0.70	112	\$ 78.06
Pulsera de semillas	\$ 0.70	112	\$ 78.06
Pulsera de Cristal	\$ 0.70	112	\$ 78.06
Collar de Semillas	\$ 0.70	56	\$ 39.03
Collar de Cristal	\$ 0.70	56	\$ 39.03
Porta Mascarilla de Mostacilla	\$ 0.70	112	\$ 78.06
<b>Totales</b>		<b>1231</b>	<b>\$ 858.66</b>

c) La diferencia entre las ventas totales y los costos variables totales da como resultado el margen de contribución total.

\$	4,701.47	
\$	858.89	
\$	3,842.58	Margen de contribución total

d) Del margen total de contribución en el punto de equilibrio, reste el total de los costos fijos.

\$	3,842.58	Margen de contribución total
\$	3,842.58	Costos fijos
\$	-	Ni utilidad, ni pérdida

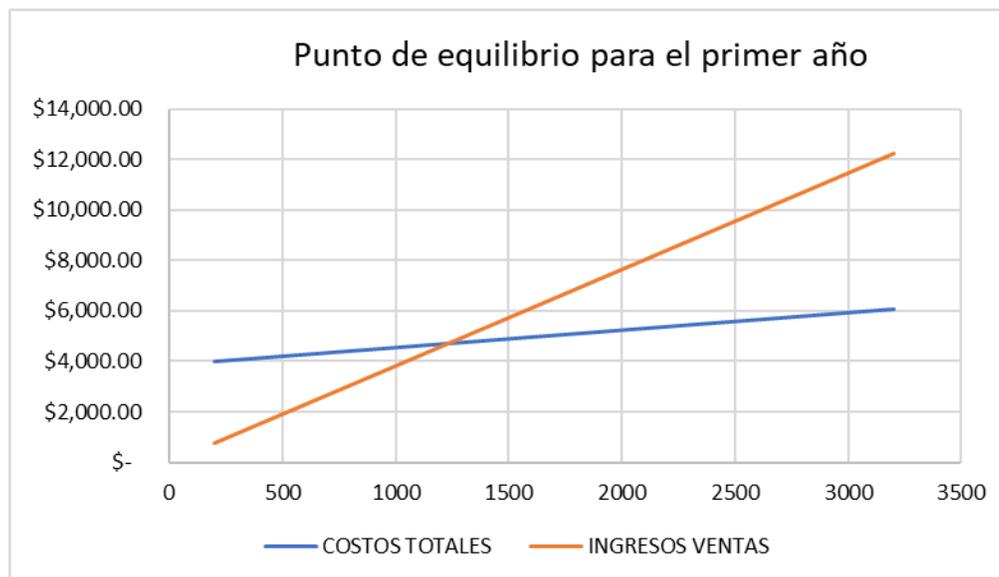
**Tabla 3.46**

*Tabla resumen del cálculo de punto de equilibrio*

Descripción	Unidades a producir	% Participación en ventas	Total costo variable unitario	Precio de venta unidad	Margen de contribución unitario (precio de venta menos costos variable unitario)	Unidades mínimas a producir (Punto de Equilibrio)
Arito de Yute pares	576	13.6%	\$ 0.70	\$ 3.50	\$ 2.80	168
Arito de Croche pares	576	13.6%	\$ 0.70	\$ 3.00	\$ 2.30	168
Arito de semilla naturales	576	13.6%	\$ 0.70	\$ 2.50	\$ 1.80	168
Arito de Cristal	576	13.6%	\$ 0.70	\$ 4.00	\$ 3.30	168
Pulsera tejidas de nudos	384	9.1%	\$ 0.70	\$ 1.00	\$ 0.30	112
Pulsera de semillas	384	9.1%	\$ 0.70	\$ 2.00	\$ 1.30	112
Pulsera de Cristal	384	9.1%	\$ 0.70	\$ 2.00	\$ 1.30	112
Collar de Semillas	192	4.5%	\$ 0.70	\$ 15.00	\$ 14.30	56
Collar de Cristal	192	4.5%	\$ 0.70	\$ 15.00	\$ 14.30	56
Porta Mascarilla de Mostacilla	384	9.1%	\$ 0.70	\$ 2.50	\$ 1.80	112

**Figura 3.4**

Gráfica del punto de equilibrio para el primer año.



– Evaluación final del proyecto

El proyecto de inversión para la elaboración de joyería artesanal, se ha sometido a una evaluación financiera para establecer su viabilidad económica, según los resultados obtenidos de los flujos de caja proyectados para un horizonte de 5 años es descontado a una tasa que considera el costo promedio ponderado de capital de 12.64%.

Si se compara la TIR del proyecto total, que es igual a 91.96% con el WACC de 12.64%; la TIR es mayor, por lo tanto, se acepta el proyecto debido a que está generando más de lo que le cuesta financiarse con deuda y fondos propios. Asimismo, el VAN obtenido es igual a \$30,213.00; siendo este valor mayor a cero y reafirma la razón de aceptar el proyecto. Para el inversionista se compara la TIR de 195.06% con la TMAR de 20.47% lo que indica que el proyecto no debe ser rechazado; mientras que el VAN calculado de \$22,765.74 es mayor a cero, determina la factibilidad para el inversionista.

De esta manera es como se integran la TIR, el VAN y el WACC con el objetivo de determinar la rentabilidad del proyecto de inversión para el emprendimiento, una muestra de esto es el resultado obtenido, ya que, la TIR es mayor que el WACC y el VAN es mayor a cero tanto para el proyecto total como para el inversionista, lo que quiere decir que el proyecto es viable para ambos.

## CONCLUSIONES

- En el municipio de Quezaltepeque existe la iniciativa de apoyo para las personas que desean aprender un oficio o una nueva habilidad, como es el ejemplo de la joyería artesanal, sin embargo, no se les capacita en las áreas administrativas y financieras; es decir, no se les proporcionan los conocimientos técnicos para que sus proyectos sean exitosos a futuro y por ello es que muchas de estas ideas de negocio resultan un fracaso o no se logre el grado de madurez esperado.
  
- Aunque en la actualidad existen diferentes leyes que fomentan el apoyo a nuevos emprendedores como es el ejemplo de la Ley de Fomento Protección y Desarrollo para la Micro y pequeña Empresa, que en el art. 5 establece que “El Gobierno Central y los Municipios propiciarán el apoyo a nuevos emprendimientos, incentivando la inversión privada, promoviendo servicios financieros en condiciones de equidad de género, destinado a mejorar los niveles de organización, administración, producción”. En la realidad, dichos servicios financieros, no son accesibles para las personas que tienen el deseo de comenzar a desarrollar su idea de negocio o para los emprendedores pequeños que necesitan un financiamiento de esta naturaleza.
  
- A causa de la pandemia de COVID-19 los emprendedores, ante las restricciones de personas en espacios públicos han desarrollado nuevas habilidades para comercializar sus productos, el principal medio son las redes sociales para no limitarse a utilizar espacios físicos para ofertar sus productos.

- La elaboración de un plan de negocios, permitirá a cualquier emprendedor conocer y entender cómo se comporta en mercado en el que está involucrado, así como identificar las deficiencias administrativas que se puedan tener y principalmente, controlar las cifras financieras con las que está operando para hacer un análisis crítico y la adecuada toma de decisiones. Todo esto será útil para alcanzar el éxito y a medir el potencial de la idea de negocio que está desarrollando.

## RECOMENDACIONES

- Se recomienda que, al momento de ejecutar una idea de negocio se busque la asesoría idónea en ámbitos como el conocimiento técnico y de habilidad, conocimiento financiero y consultoría para optar a una fuente de financiamiento externo; esto con el fin de que el proyecto no fracase antes de alcanzar su madurez. Se puede acudir a las instituciones o programas creados específicamente para brindar apoyo al sector de emprendedores como lo son las incubadoras.
- Se propone que se inculque, desde la educación básica, una cultura de emprendimiento a la población; que le permita en un futuro desenvolverse en el mercado laboral de manera independiente como una opción alterna al empleo formal; lo cual beneficiará a la economía nacional ya que, al reducirse el desempleo, se está evitando que el empobrecimiento aumente y se flexibiliza la economía.
- Se sugiere que los emprendedores conozcan bien el segmento del mercado al que se van a enfrentar y, a partir de este conocimiento, definan factores esenciales como los canales comerciales, aliados clave y su capacidad financiera. La planificación permitirá que los negocios proyecten su flujo de capital y conozcan las posibilidades que tendrán para cubrir pagos e invertir en el corto y largo plazo.
- Se recomienda al gobierno central y las municipalidades brindar ayuda al sector emprendedor para que logren el éxito por medio de acciones, tales como: suprimir los obstáculos para su crecimiento, eliminando así, las culturas anticompetitivas, el sistema de tributación no equitativo para las pequeñas empresas, la burocracia y la falta de acceso a mercados locales, empleados calificados o capitales de inversión.

## BIBLIOGRAFÍA

Castillejo, L. E. (2017). Plan de Negocios. Lima Perú: Macro EIRL.

Castillejo, M. (2015). Plan de Negocios. Lima, Peru: Macro EIRL.

Christopher Nikulin, G. B. (17 de 06 de 2015). scielo.conicyt.cl. Obtenido de scielo.conicyt.cl: <https://scielo.conicyt.cl/pdf/jotmi/v10n2/art09.pdf>

Díaz, R. E. (s.f.). Guía para el desarrollo de un plan de negocios.

Dominguez Bocanegra, G., Dominguez Bocanegra, J. I., & Dominguez Valencia, B. (2016). Guía práctica para un plan de negocios y obtención de fondos del Gobierno Federal. Ciudad de México.

García, E. Á. (18 de 02 de 2016). [www.eoi.es](http://www.eoi.es). Obtenido de [www.eoi.es](http://www.eoi.es): <https://www.eoi.es/blogs/emiliogomez/2016/02/18/operaciones-en-empresas-de-servicio/>

Gómez. (26 de 02 de 2018). <http://manudep.blogspot.com/>. Obtenido de <http://manudep.blogspot.com/>: <http://manudep.blogspot.com/2018/02/definicion-de-procedimiento-segun.html>

Gómez Cejas, G. (12 de 31 de 1997). [monografias.com](http://monografias.com). Obtenido de [monografias.com](http://monografias.com): <https://www.monografias.com/trabajos14/flujoograma/flujoograma.shtml>

Gutiérrez, S. P. (01 de 01 de 2016). [ciencia.lasalle.edu.co](http://ciencia.lasalle.edu.co). Obtenido de [ciencia.lasalle.edu.co](http://ciencia.lasalle.edu.co):

[https://ciencia.lasalle.edu.co/cgi/viewcontent.cgi?article=1627&context=contaduria\\_publica](https://ciencia.lasalle.edu.co/cgi/viewcontent.cgi?article=1627&context=contaduria_publica)

Herrera Quispe, C. A., & Quispe de la Cruz, R. M. (s.f.). Determinación del punto de equilibrio del proyecto. Huancavelica.

Leavy, Hernández Sampieri, Wentz, McLaren, Creswell, & Kalaian. (2014). Metodología de la Investigación. México D.F.: Mc Graw Hill.

Moyano Castillejo, L. E. (2015). Plan de Negocios.

Orozco, J. D. (2016). Evaluación financiera de proyectos. Ecoe Ediciones.

Ortíz Anaya, H., & Ortíz Niño, D. A. (2018). Flujo de caja y proyecciones financieras con análisis de riesgo. Bogotá.

Quiroa, M. (09 de 07 de 2021). economipedia.com. Obtenido de economipedia.com: [https://economipedia.com/definiciones/penetracion-de-mercado.html?fbclid=IwAR1bnzdRmaARsWahLQK1bVz3UOCIFfhr6Fx2GIjC-xotG2vZye20Fv\\_Y3o](https://economipedia.com/definiciones/penetracion-de-mercado.html?fbclid=IwAR1bnzdRmaARsWahLQK1bVz3UOCIFfhr6Fx2GIjC-xotG2vZye20Fv_Y3o)

Ramón, M. V. (26 de 02 de 2018). <http://manudep.blogspot.com/>. Obtenido de <http://manudep.blogspot.com/>: <http://manudep.blogspot.com/2018/02/definicion-de-procedimiento-segun.html>

Rivera, León, Hernández. (30 de 04 de 2017). <http://scielo.sld.cu/>. Obtenido de <http://scielo.sld.cu/>: [http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S1815-59362017000100010](http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1815-59362017000100010)

Rovayo, G. (10 de 18 de 2019). mba.americaeconomia.com. Obtenido de mba.americaeconomia.com:

<https://mba.americaeconomia.com/articulos/columnas/las-incubadoras-de-proyectos-son-necesarias-para-un-emprendimiento-exitoso-0>

Silva, R. O. (17 de 07 de 2015). es.slideshare.net. Obtenido de es.slideshare.net:

<https://es.slideshare.net/angelicareyesadmon/tarea-2-definicion-de-administracion-10-autores>

Szlaifsztein, G. (05 de 12 de 2017). www.webscolar.com. Recuperado el 20 de 06 de 2021, de www.webscolar.com: <https://www.webscolar.com/conceptos-de-organizacion-y-administracion-por-varios-autores>

Urbina, G. B. (2010). Evaluacion de Proyectos. México D.F.: McGRAW-HILL/INTERAMERICANA EDITORES, S.A. DE C.V.

Verver, H. G., Vargas Ramírez, Guerrero Reyes, J. M., Flores Muro, J., & Madera Maldonado, F. J. (2007). Planeación Estratégica.

Villarán, K. W. (2009). Plan de Negocios. Lima Perú: USAID.

# ANEXOS

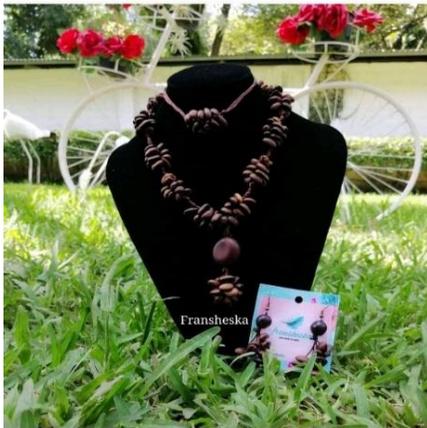
Anexo A. Imagen de referencia según las líneas de productos.



Línea de hilo nylon



Línea de yute



Línea de semillas naturales



Línea de cristales



Línea de mostacilla

Anexo B. Amortización del préstamo

Mes	Fecha de Pago	Tabla de amortización			Saldo
		Capital	Interes	Cuota a pagar	
1	31/01/2022	\$ 48.98	\$ 40.00	\$ 88.98	\$ 3,951.02
2	28/02/2022	\$ 49.47	\$ 39.51	\$ 88.98	\$ 3,901.55
3	31/03/2022	\$ 49.96	\$ 39.02	\$ 88.98	\$ 3,851.59
4	30/04/2022	\$ 50.46	\$ 38.52	\$ 88.98	\$ 3,801.13
5	31/05/2022	\$ 50.97	\$ 38.01	\$ 88.98	\$ 3,750.16
6	30/06/2022	\$ 51.48	\$ 37.50	\$ 88.98	\$ 3,698.69
7	31/07/2022	\$ 51.99	\$ 36.99	\$ 88.98	\$ 3,646.70
8	31/08/2022	\$ 52.51	\$ 36.47	\$ 88.98	\$ 3,594.19
9	30/09/2022	\$ 53.04	\$ 35.94	\$ 88.98	\$ 3,541.15
10	31/10/2022	\$ 53.57	\$ 35.41	\$ 88.98	\$ 3,487.58
11	30/11/2022	\$ 54.10	\$ 34.88	\$ 88.98	\$ 3,433.48
12	31/12/2022	\$ 54.64	\$ 34.33	\$ 88.98	\$ 3,378.84
13	31/01/2023	\$ 55.19	\$ 33.79	\$ 88.98	\$ 3,323.65
14	28/02/2023	\$ 55.74	\$ 33.24	\$ 88.98	\$ 3,267.91
15	31/03/2023	\$ 56.30	\$ 32.68	\$ 88.98	\$ 3,211.61
16	30/04/2023	\$ 56.86	\$ 32.12	\$ 88.98	\$ 3,154.75
17	31/05/2023	\$ 57.43	\$ 31.55	\$ 88.98	\$ 3,097.32
18	30/06/2023	\$ 58.00	\$ 30.97	\$ 88.98	\$ 3,039.31
19	31/07/2023	\$ 58.58	\$ 30.39	\$ 88.98	\$ 2,980.73
20	31/08/2023	\$ 59.17	\$ 29.81	\$ 88.98	\$ 2,921.56
21	30/09/2023	\$ 59.76	\$ 29.22	\$ 88.98	\$ 2,861.80
22	31/10/2023	\$ 60.36	\$ 28.62	\$ 88.98	\$ 2,801.44
23	30/11/2023	\$ 60.96	\$ 28.01	\$ 88.98	\$ 2,740.47
24	31/12/2023	\$ 61.57	\$ 27.40	\$ 88.98	\$ 2,678.90
25	31/01/2024	\$ 62.19	\$ 26.79	\$ 88.98	\$ 2,616.71
26	29/02/2024	\$ 62.81	\$ 26.17	\$ 88.98	\$ 2,553.90
27	31/03/2024	\$ 63.44	\$ 25.54	\$ 88.98	\$ 2,490.46
28	30/04/2024	\$ 64.07	\$ 24.90	\$ 88.98	\$ 2,426.39
29	31/05/2024	\$ 64.71	\$ 24.26	\$ 88.98	\$ 2,361.67
30	30/06/2024	\$ 65.36	\$ 23.62	\$ 88.98	\$ 2,296.31
31	31/07/2024	\$ 66.01	\$ 22.96	\$ 88.98	\$ 2,230.30
32	31/08/2024	\$ 66.67	\$ 22.30	\$ 88.98	\$ 2,163.62
33	30/09/2024	\$ 67.34	\$ 21.64	\$ 88.98	\$ 2,096.28
34	31/10/2024	\$ 68.01	\$ 20.96	\$ 88.98	\$ 2,028.27
35	30/11/2024	\$ 68.70	\$ 20.28	\$ 88.98	\$ 1,959.57
36	31/12/2024	\$ 69.38	\$ 19.60	\$ 88.98	\$ 1,890.19
37	31/01/2025	\$ 70.08	\$ 18.90	\$ 88.98	\$ 1,820.11
38	28/02/2025	\$ 70.78	\$ 18.20	\$ 88.98	\$ 1,749.34
39	31/03/2025	\$ 71.48	\$ 17.49	\$ 88.98	\$ 1,677.85
40	30/04/2025	\$ 72.20	\$ 16.78	\$ 88.98	\$ 1,605.65
41	31/05/2025	\$ 72.92	\$ 16.06	\$ 88.98	\$ 1,532.73
42	30/06/2025	\$ 73.65	\$ 15.33	\$ 88.98	\$ 1,459.08
43	31/07/2025	\$ 74.39	\$ 14.59	\$ 88.98	\$ 1,384.69
44	31/08/2025	\$ 75.13	\$ 13.85	\$ 88.98	\$ 1,309.56
45	30/09/2025	\$ 75.88	\$ 13.10	\$ 88.98	\$ 1,233.68
46	31/10/2025	\$ 76.64	\$ 12.34	\$ 88.98	\$ 1,157.04
47	30/11/2025	\$ 77.41	\$ 11.57	\$ 88.98	\$ 1,079.63
48	31/12/2025	\$ 78.18	\$ 10.80	\$ 88.98	\$ 1,001.45
49	31/01/2026	\$ 78.96	\$ 10.01	\$ 88.98	\$ 922.49
50	28/02/2026	\$ 79.75	\$ 9.22	\$ 88.98	\$ 842.74
51	31/03/2026	\$ 80.55	\$ 8.43	\$ 88.98	\$ 762.19
52	30/04/2026	\$ 81.36	\$ 7.62	\$ 88.98	\$ 680.83
53	31/05/2026	\$ 82.17	\$ 6.81	\$ 88.98	\$ 598.66
54	30/06/2026	\$ 82.99	\$ 5.99	\$ 88.98	\$ 515.67
55	31/07/2026	\$ 83.82	\$ 5.16	\$ 88.98	\$ 431.85
56	31/08/2026	\$ 84.66	\$ 4.32	\$ 88.98	\$ 347.19
57	30/09/2026	\$ 85.51	\$ 3.47	\$ 88.98	\$ 261.68
58	31/10/2026	\$ 86.36	\$ 2.62	\$ 88.98	\$ 175.32
59	30/11/2026	\$ 87.22	\$ 1.75	\$ 88.98	\$ 88.10
60	31/12/2026	\$ 88.10	\$ 0.88	\$ 88.98	\$ -
<b>Total capital e intereses</b>		<b>\$ 3,999.97</b>	<b>\$ 1,338.69</b>		