



**UNIVERSIDAD LAICA ELOY ALFARO DE MANABÍ**

**INFORME FINAL DE PROYECTO DE INVESTIGACIÓN PREVIO A LA  
OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE LICENCIADA EN CONTABILIDAD Y  
AUDITORÍA**

**TÍTULO:**

Planificación financiera como herramienta para la toma de decisiones en los artesanos  
que producen productos barro y porcelana en la parroquia  
“La Pila”

**AUTOR:** Quiroz Hidrovo Jimena Lizbeth

Virne Lima Leslie Michelle

**TUTOR:** Ing. Laysy Valeria Vélez Mendoza, Mg.

**Facultad de Ciencias Administrativas, Contables y Comercio**

**Carrera de Contabilidad y Auditoría**

Manta – Manabí – Ecuador

Diciembre, 2024

 <b>Uleam</b> <small>ELOY ALFARO DE MANABÍ</small>	<b>NOMBRE DEL DOCUMENTO:</b> <b>CERTIFICADO DE TUTOR(A).</b>	<b>CÓDIGO: PAT-04-F-004</b>
	<b>PROCEDIMIENTO: TITULACIÓN DE ESTUDIANTES DE GRADO</b> <b>BAJO LA UNIDAD DE INTEGRACIÓN CURRICULAR</b>	<b>REVISIÓN: 1</b>
		Página 1 de 1

## CERTIFICACIÓN

En calidad de docente tutor(a) de la Facultad Ciencias Administrativas Contables y Comercio de la Universidad Laica "Eloy Alfaro" de Manabí, CERTIFICO:

Haber dirigido, revisado y aprobado preliminarmente el Trabajo de Integración Curricular bajo la autoría de la estudiante QUIRROZ HIDROVO JIMENA LIZBETH legalmente matriculado/a en la carrera de Contabilidad y Auditoría, período académico 2024-2025-2, cumpliendo el total de 384 horas, cuyo tema del proyecto o núcleo problémico es "PLANIFICACIÓN FINANCIERA COMO HERRAMIENTA PARA LA TOMA DE DECISIONES EN LOS ARTESANOS QUE PRODUCEN PRODUCTOS BARRO Y PORCELANA EN LA PARROQUIA LA PILA".

La presente investigación ha sido desarrollada en apego al cumplimiento de los requisitos académicos exigidos por el Reglamento de Régimen Académico y en concordancia con los lineamientos internos de la opción de titulación en mención, reuniendo y cumpliendo con los méritos académicos, científicos y formales, y la originalidad del mismo, requisitos suficientes para ser sometida a la evaluación del tribunal de titulación que designe la autoridad competente.


Particular que certifico para los fines consiguientes, salvo disposición de Ley en contrario.

Lugar, 30 de diciembre de 2024.

Lo certifico,



Ing. Laysy Valeria Vélez Mendoza, Mg.  
**Docente Tutor(a)**  
**Área: Contabilidad y Auditoría**

	<b>NOMBRE DEL DOCUMENTO:</b> <b>CERTIFICADO DE TUTOR(A).</b>	<b>CÓDIGO: PAT-04-F-004</b>
	<b>PROCEDIMIENTO: TITULACIÓN DE ESTUDIANTES DE GRADO  BAJO LA UNIDAD DE INTEGRACIÓN CURRICULAR</b>	<b>REVISIÓN: 1</b> Página 1 de 1

## CERTIFICACIÓN

En calidad de docente tutor(a) de la Facultad Ciencias Administrativas Contables y Comercio de la Universidad Laica “Eloy Alfaro” de Manabí, CERTIFICO:

Haber dirigido, revisado y aprobado preliminarmente el Trabajo de Integración Curricular bajo la autoría de la estudiante Virne Lima Leslie Michelle legalmente matriculado/a en la carrera de Contabilidad y Auditoría, período académico 2024-2025-2, cumpliendo el total de 384 horas, cuyo tema del proyecto o núcleo problemático es “PLANIFICACIÓN FINANCIERA COMO HERRAMIENTA PARA LA TOMA DE DECISIONES EN LOS ARTESANOS QUE PRODUCEN PRODUCTOS BARRO Y PORCELANA EN LA PARROQUIA LA PILA”.

La presente investigación ha sido desarrollada en apego al cumplimiento de los requisitos académicos exigidos por el Reglamento de Régimen Académico y en concordancia con los lineamientos internos de la opción de titulación en mención, reuniendo y cumpliendo con los méritos académicos, científicos y formales, y la originalidad del mismo, requisitos suficientes para ser sometida a la evaluación del tribunal de titulación que designe la autoridad competente.

Particular que certifico para los fines consiguientes, salvo disposición de Ley en contrario.

Lugar, 30 de diciembre de 2024.

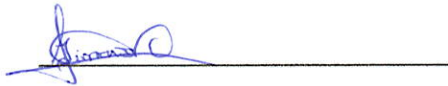
Lo certifico,



Ing. Laysy Valeria Vélez Mendoza, Mg.  
**Docente Tutor(a)**  
**Área: Contabilidad y Auditoría**

## DECLARACIÓN DE AUTORÍA

Yo, **Quiroz Hidrovo Jimena Lizbeth**, con cédula de identidad **1313567362**, declaro que el presente trabajo de titulación: Planificación financiera como herramienta para la toma de decisiones en los artesanos que producen productos barro y porcelana en la parroquia “La Pila”, cumple con los requerimientos que la Universidad Laica “Eloy Alfaro” de Manabí y la Facultad de Ciencias Administrativa, Contables y Comercio sugieren, cumpliéndose cada uno de los puntos expuestos y siendo meticuloso con la información presentada. A su vez, declaro que el contenido investigativo percibe el desarrollo y diseño original elaborado por la supervisión del tutor académico de investigación. La argumentación, el sustento de la investigación y los criterios vertidos, son originalidad de la autoría y es responsabilidad de la misma.



**Quiroz Hidrovo Jimena Lizbeth**  
**C.I.:** 1313567362  
**E-mail:** e1313567362@live.uleam.edu.ec  
**Telf.:** 0958781430

## DECLARACIÓN DE AUTORÍA

Yo, **Virne Lima Leslie Michelle**, con cédula de identidad **1316996543**, declaro que el presente trabajo de titulación: Planificación financiera como herramienta para la toma de decisiones en los artesanos que producen productos barro y porcelana en la parroquia “La Pila”, cumple con los requerimientos que la Universidad Laica “Eloy Alfaro” de Manabí y la Facultad de Ciencias Administrativa, Contables y Comercio sugieren, cumpliéndose cada uno de los puntos expuestos y siendo meticuloso con la información presentada. A su vez, declaro que el contenido investigativo percibe el desarrollo y diseño original elaborado por la supervisión del tutor académico de investigación. La argumentación, el sustento de la investigación y los criterios vertidos, son originalidad de la autoría y es responsabilidad de la misma.



**Virne Lima Leslie Michelle**  
**C.I.:** 1316996543  
**E-mail:** e1316996543@live.uleam.edu.ec  
**Telf.:** 0978664777

## APROBACIÓN DEL TRABAJO DE TITULACIÓN (TRIBUNAL)

Los miembros del tribunal de Grado, aprueban el informe del proyecto de Investigación, Presentado por las Srtas. Quiroz Hidrovo Jimena Lizbeth y Virne Lima Leslie Michelle, de acuerdo con las disposiciones reglamentarias emitidas por la universidad Laica “Eloy Alfaro de Manabí”.

Con el tema “Planificación financiera como herramienta para la toma de decisiones en los artesanos que producen productos barro y porcelana en la parroquia “La Pila”.

## JURADO



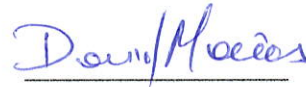
Mgs. Zambrano Vera Mónica Janeth

Presidente del Tribunal



Mgs. Lino Vélez Leonel Livington

Miembro del Tribunal



Msc. Macias Valencia David Gabriel

Miembro del Tribunal

## **DEDICATORIA**

*Con el corazón lleno de gratitud, dedico este trabajo a quienes han sido parte fundamental de esta travesía, brindándome apoyo, amor y fortaleza en cada paso. Este logro no es solo mío, sino de todos aquellos que han caminado junto a mí en este recorrido lleno de aprendizajes y retos.*

*Principalmente a Dios, que es mi guía y fortaleza*

*A mis padres, Baron Quiroz y Luz Hidrovo por darme la vida, por ser mis pilares fundamentales en mi vida, por siempre creer en mis destrezas, habilidades y nunca dudar de mí.*

*A mi hermana Mercedes Quiroz por ser mi ángel, mi inspiración, mi orgullo.*

*A mis estrellitas del cielo.*

*A mi novio Robin Verduga, por siempre brindarme su amor incondicional.*

**Jimena Quiroz**

*Con todo el cariño y gratitud, dedico este trabajo de titulación a quienes conforman una parte importante en el proceso, brindándome todo su amor, apoyo y palabras de aliento. Este escalón no solo lo considero mío, sino que para todos ellos.*

*Quiero agradecer a Dios, que es mi consejero y fortaleza*

*A mi madre Santa Lima, quien es la que me ha apoyado desde el primer momento y ser aquella persona que no me deja derrumbar.*

*A mi hermano Santos De la Rosa, que ha sido mi consejero en la vida, mostrándome que los desafíos no son para derrumbarnos, sino para hacernos fuertes.*

*A mis amigas quienes, con su risa, y buenas vibras son pilares importantes*

*A mi amado Mao, quien era mi compañero de estudios.*

**Leslie Virne**

## RECONOCIMIENTO

En primer lugar, quiero expresar mi más profunda gratitud a Dios, quien ha sido mi guía y fortaleza a lo largo de este camino. En los momentos de incertidumbre y dificultad, Su presencia fue un faro que iluminó mi sendero, brindándome esperanza y fuerza para continuar. Cada logro alcanzado es un reflejo de Su infinita bondad y amor. A mi compañera de tesis, mi aliada en esta travesía, gracias por compartir este camino lleno de aprendizajes y desafíos. Tu dedicación, compromiso y empeño fueron fundamentales para que este sueño se hiciera realidad. Juntas enfrentamos retos, superamos obstáculos y aprendimos que el trabajo en equipo es una herramienta invaluable. Este logro no sería posible sin tu apoyo constante y tu confianza en nuestras capacidades.

A mi tutora de tesis, Ing. Laysy Vélez, mi agradecimiento más sincero por su guía, paciencia y apoyo a lo largo de este proceso. Gracias por compartir su experiencia, por sus valiosas recomendaciones y por ser un pilar fundamental en el desarrollo de este trabajo. Sus enseñanzas no solo enriquecieron este proyecto, sino también mi formación profesional y personal. A mi hermana, un ser único y maravilloso que llena mi vida de amor y alegría. Su inocencia, fortaleza y capacidad de ver la belleza en las cosas más simples me han enseñado a ser una mejor persona. Su luz especial y su amor incondicional han sido una motivación constante para superarme y dar lo mejor de mí. Este logro también está dedicado a ella, porque su presencia en mi vida es un regalo que atesoro profundamente.

A mis padres, mis mayores guías y fuente de inspiración, les agradezco con todo mi corazón. Su amor incondicional, sacrificios y valores sembraron en mí la determinación para alcanzar mis metas. Gracias por creer en mí incluso en los momentos en que yo dudé de mis propias fuerzas. Este triunfo también es de ustedes, porque fueron quienes me enseñaron que con esfuerzo y fe todo es posible. A mis estrellitas del cielo quienes, aunque ya no estén físicamente conmigo, siguen iluminando mi vida desde lo alto. Su recuerdo vive en mi corazón y es un motor constante que me impulsa a seguir adelante. Este trabajo está dedicado a su memoria, como un homenaje a todo lo que significan para mí y a los valores que sembraron en mi vida.



A mi novio, gracias por ser mi compañero de vida, mi apoyo incondicional y mi refugio en los momentos difíciles. Sus palabras de aliento, su paciencia infinita y su amor constante fueron el aliento que necesitaba para no rendirme. Contar con su presencia a lo largo de este proceso fue un regalo invaluable que siempre atesoraré. Finalmente, a todas aquellas personas que, de una u otra manera, fueron parte de este camino, quiero agradecerles profundamente. Cada palabra de aliento, cada gesto de apoyo y cada consejo dejaron una huella en mí y contribuyeron a que hoy pueda celebrar este logro. A todos ustedes, mi eterna gratitud.

**Jimena Quiroz**

## RECONOCIMIENTO

Quiero comenzar expresando mi respeto y agradecimiento a Dios, por ser el consejero de los momentos difíciles y brindarme una fortaleza para poder cumplir con todos los retos que me he encontrado en el camino. Cada obstáculo logrado es gracias a él, cuya presencia me a guiado hacia la dirección destinada para él.

A mi compañera de tesis, quien es mi apoyo en esta travesía, te quiero agradecer por haber aceptado compartir este reto, en el cual nos ha llevado a tener aprendizajes, desafíos y desacuerdos. Tu compromiso con este proyecto me brinda un mensaje que, a pesar de las dificultades, siempre sabremos como superarlas. A nuestra tutora, Ing. Laysy Vélez, quiero darles mi más profundo agradecimiento por ser nuestra guía en el camino de la titulación que, a pesar de situación, pudimos completar y no hubiera sido posible sin su conocimiento, para nuestra formación profesional y personal.

Quiero agradecer y dedicar este trabajo principalmente a mi madre, pues sin su apoyo no hubiera sido posible llegar a este punto, quien es la encargada de demostrar que a pesar de las dificultades que tengamos debemos ser fuertes y seguir para adelante, pues el destino ya nos tiene un propósito y los obstáculos que encontremos en el camino son para aprender. A mi hermano, por ser mi consejero, aquel que me demuestra que la vida no es fácil y siempre encontraremos problemas a los cuales debemos enfrentarnos, que los problemas que nos pasa deben ser internas y debemos lograr cumplir con nuestras metas de principio a fin.

A mis amigas, aquellas que con su sonrisa y ocurrencias me aligeraron los deseos de llorar y con las cuales he podido llegar a esta recta y que muy pronto además de ser mis amigas, serán mis colegas, es por ello por lo que les menciono: ¡Vamos por ello!

Finalmente, a mi amado Mao quien ya no está conmigo, pero su presencia siempre va a estar, es aquel ser con el que comenzó con esta travesía, pero no llegó a la culminación de ella, donde había noches de amanecidas y no se iba a dormir hasta que no terminaba, pero no llegó a la culminación de ella.

**Leslie Virne**

## Contenido

DECLARACIÓN DE AUTORÍA .....	IV
DECLARACIÓN DE AUTORÍA .....	V
APROBACIÓN DEL TRABAJO DE TITULACIÓN (TRIBUNAL) .....	VI
DEDICATORIA .....	VII
RECONOCIMIENTO.....	VIII
RECONOCIMIENTO.....	X
RESUMEN .....	XIV
ABSTRACT .....	XV
INTRODUCCIÓN .....	16
CAPÍTULO I MARCO TEÓRICO .....	18
1.1.    Fundamentación teórica .....	18
1.1.1.    Variable Independiente:.....	18
Planificación.....	18
Planificación financiera .....	18
Importancia y objetivos de la planificación financiera.....	18
Objetivos de la planificación financiera .....	19
Beneficios de la planificación financiera.....	19
Clasificación.....	20
Estructura de planificación financiera .....	21
Métodos de la planificación financiera.....	22
Modelo de la planificación financiera .....	22
Creación de un modelo de planificación financiera .....	23
Ventajas de los modelos de planificación financiera .....	23
Aplicación de los modelos financieros.....	24
Modelos de simulación .....	24
Modelos de optimización.....	24
Simulación VS optimización .....	24
1.1.2.    Variable dependiente:.....	25
1.2.    Antecedentes Investigativos .....	30
1.3.    Base legal .....	32
CAPÍTULO II DIAGNÓSTICO O ESTUDIO DE CAMPO.....	35
2.1.    Metodología.....	35
2.1.1.    Modalidad de la investigación .....	35
Método deductivo.....	35

Método inductivo .....	35
2.1.2. Tipos de investigación.....	36
2.2. Población y Muestra .....	36
2.2.1. Población .....	36
2.2.2. Muestra.....	36
2.3. Técnicas e instrumentos de recolección de información.....	36
2.4. Información de la asociación.....	37
2.4.1. Antecedente.....	37
2.4.2. Ubicación Geográfica.....	37
2.5. Análisis e interpretación de resultados.....	38
2.5.1. Análisis de la encuesta a los artesanos de “La Pila” .....	38
2.5.2. Análisis de la entrevista al presidente de la asociación.....	54
2.5.3. Análisis FODA.....	55
2.5.4. Análisis General (triangulación) .....	56
CAPÍTULO III PROPUESTA.....	58
CONCLUSIONES .....	63
RECOMENDACIONES .....	64
BIBLIOGRAFÍA .....	65

## ÍNDICE DE FIGURAS

<b>Figura 1.</b> Ubicación de los artesanos .....	38
<b>Figura 2.</b> Edad del artesano .....	38
<b>Figura 3.</b> Género del artesano.....	39
<b>Figura 4.</b> Años de experiencia en artesanías .....	40
<b>Figura 5.</b> Tipo de artesanía que produce .....	40
<b>Figura 6.</b> ¿Cuántas piezas produce al mes, aproximadamente?.....	41
<b>Figura 7.</b> ¿Qué tipo de productos fabrica? (seleccione todas las que apliquen) .....	42
<b>Figura 8.</b> ¿Cree usted que la planificación financiera es relevante para la toma de decisiones? 43	
<b>Figura 9.</b> ¿Cómo administra sus ingresos y gastos relacionados con la producción de barro y porcelana? .....	44
<b>Figura 10.</b> ¿Con qué frecuencia revisa y ajusta su presupuesto?.....	45

<b>Figura 11.</b> ¿Qué porcentaje de sus ingresos destina a la compra de materiales para la producción? .....	46
<b>Figura 12.</b> ¿Ha recibido alguna capacitación o formación sobre planificación financiera o administración de negocios? .....	47
<b>Figura 13.</b> Cuando toma decisiones importantes (como comprar nuevos materiales o invertir en herramientas), ¿cómo suele hacerlo? .....	48
<b>Figura 14.</b> ¿Está familiarizado con el concepto de planificación financiera? .....	49
<b>Figura 15.</b> ¿Considera que la planificación financiera ha mejorado la toma de decisiones en su negocio? .....	50
<b>Figura 16.</b> ¿Qué aspectos de su negocio han mejorado gracias a la planificación financiera? (puede seleccionar más de una) .....	51
<b>Figura 17.</b> ¿Cuáles son los principales desafíos que enfrenta en la implementación de la planificación financiera? .....	52
<b>Figura 18.</b> ¿Qué tipo de apoyo o capacitación considera necesario para implementar la planificación financiera en su negocio? .....	53
<b>Figura 19.</b> Análisis FODA .....	55

## ÍNDICE DE ANEXOS

Anexo 1. Formado de la Entrevista.....	69
Anexo 2. Formato de Encuestas a artesanos.....	70
Anexo 3. Evidencia fotográfica .....	73
Anexo 4. Guía Financiera y Tecnológica: Crea, planifica y crece.....	77

## RESUMEN

La investigación titulada Planificación financiera como herramienta para la toma de decisiones en los artesanos que producen productos barro y porcelana en la parroquia La Pila, busca implementar estrategias de planificación financiera que optimicen la gestión económica de los artesanos. Esto permitirá tomar decisiones informadas y sostenibles, promoviendo el crecimiento y estabilidad de sus negocios.

El estudio utiliza un enfoque mixto, combinando métodos inductivos y deductivos. Se recolectaron datos cualitativos y cuantitativos mediante entrevistas y encuestas a 30 artesanos locales. Los resultados revelan que el 100% de los participantes no utiliza herramientas formales de planificación financiera, gestionando sus recursos de manera empírica. Aunque el 57% reconoce la importancia de estas herramientas, las principales barreras para su implementación son la falta de conocimientos (78%), recursos limitados (17%) y resistencia al cambio (5%). La propuesta incluye programas de capacitación para enseñar conceptos básicos de planificación financiera y su aplicación práctica, además del uso de herramientas tecnológicas accesibles para registrar y monitorear transacciones económicas. Estas acciones buscan fortalecer la gestión financiera, mejorar la capacidad de adaptación al mercado y fomentar la sostenibilidad de los negocios artesanales.

En conclusión, la planificación financiera es esencial para los artesanos, ya que facilita decisiones estratégicas y un manejo eficiente de recursos disponibles. Se recomienda implementar capacitaciones continuas, fomentar alianzas estratégicas, adoptar tecnologías que mejoren la gestión financiera, mejorando sus capacidades, aumentando la competitividad y viabilidad de los negocios a largo plazo. Estas recomendaciones son cruciales para asegurar la estabilidad económica de los artesanos y su capacidad para enfrentar desafíos.

## ABSTRACT

The research entitled *Planificación financiera como herramienta para la toma de decisiones en los artesanos que producen productos barro y porcelana en la parroquia La Pila*, seeks to implement financial planning strategies that optimize the economic management of artisans. This will allow them to make informed and sustainable decisions, promoting the growth and stability of their businesses.

The study uses a mixed approach, combining inductive and deductive methods. Qualitative and quantitative data were collected through interviews and surveys of 30 local artisans. The results reveal that 100% of the participants do not use formal financial planning tools, managing their resources empirically. Although 57% recognize the importance of these tools, the main barriers to their implementation are lack of knowledge (78%), limited resources (17%) and resistance to change (5%). The proposal includes training programs to teach basic concepts of financial planning and their practical application, in addition to the use of accessible technological tools to record and monitor economic transactions. These actions seek to strengthen financial management, improve the ability to adapt to the market and promote the sustainability of artisan businesses.

In conclusion, financial planning is essential for artisans, as it facilitates strategic decisions and efficient management of available resources. It is recommended to implement continuous training, promote strategic alliances, adopt technologies that improve financial management, improving their capabilities, increasing the competitiveness and viability of businesses in the long term. These recommendations are crucial to ensure the economic stability of artisans and their ability to face challenges.

## INTRODUCCIÓN

Desde la antigüedad, las personas han reflejado su creatividad, tradiciones y saberes ancestrales con el desarrollo de varias funciones prácticas, entre ellas la elaboración de objetos y utensilios que han dado paso a la artesanía. En el contexto de un mundo cada vez más interconectado, la artesanía destaca como un emblema de identidad y herencia cultural, que contribuye al incremento de interesados en la apreciación de estos productos. Por su parte, en países latinoamericanos, la forma en que las personas viven y producen estos artículos ha llamado la atención de diversos organismos como la UNESCO, llegando a considerarlo como un sector con fuerte presencia en la región para proteger el medioambiente y generar fuentes de sustento económico, que mejoren las condiciones de vida de la sociedad.

En el caso de Ecuador, esta actividad adquiere un significado especial, pues conecta a las comunidades con sus raíces ancestrales mientras impulsa su desarrollo económico. Los artesanos, siendo las personas que mantienen vivas estas costumbres y que a su vez esta práctica la han constituido como su fuente de ingreso principal, requieren tener un conocimiento más amplio en el ámbito legal, de gestión y finanzas, entre otros; que contribuyan a comprender de mejor manera la importancia de su trabajo y que este se desarrolle con prácticas apropiadas.

En la parroquia La Pila, ubicada en el cantón Montecristi de la provincia de Manabí, Ecuador, la tradición artesanal en barro y porcelana ha sido un pilar cultural y económico de la comunidad. Durante décadas, los habitantes han combinado técnicas ancestrales transmitidas de generación en generación con su creatividad para producir piezas únicas que tienen reconocimiento a nivel local e internacional. Sin embargo, a pesar de su riqueza cultural, los artesanos enfrentan múltiples desafíos relacionados con la gestión y sostenibilidad de sus negocios, siendo la falta de planificación financiera uno de los principales obstáculos que limita su capacidad de competir en mercados más amplios y de garantizar un desarrollo económico sostenible.

La presente investigación tiene como objetivo analizar la planificación financiera como herramienta clave para la toma de decisiones estratégicas en los artesanos de La Pila. A través de un enfoque mixto, que combina métodos cualitativos y cuantitativos,



este estudio busca identificar las deficiencias en la gestión financiera de estos productores, explorar las barreras que enfrentan para proponer estrategias adaptadas a su realidad. Estas estrategias están orientadas a optimizar el manejo de recursos, mejorar la rentabilidad y fomentar un crecimiento sostenible, fortaleciendo así la economía de los artesanos.

Este proyecto destaca la relevancia de la planificación financiera no solo tiene un impacto en el control y uso eficiente de los recursos, sino que también permite preservar el patrimonio cultural al facilitar la continuidad de esta tradición en un entorno cada vez más competitivo. El desarrollo de esta investigación pretende aportar soluciones prácticas y accesibles, incluyendo talleres de capacitación y herramientas tecnológicas simples, que puedan ser integradas en el día a día de los artesanos para mejorar su capacidad de adaptación y responder a los cambios del mercado. De esta manera, se espera contribuir a que la parroquia La Pila se consolide como un referente de artesanía sostenible, combinando innovación y tradición.

# CAPÍTULO I

## MARCO TEÓRICO

### 1.1. Fundamentación teórica

#### 1.1.1. Variable Independiente:

##### **Planificación.**

Planificar se refiere tanto a la acción como al resultado de organizar un plan. Es un esquema general, organizado de manera metódica y a menudo de gran alcance, diseñado para alcanzar un objetivo específico, como el desarrollo de una comunidad, el crecimiento económico, la investigación científica, o la operación de una industria.

De acuerdo con (González, 2004, como se citó en López et al., 2018). *La planificación es el proceso de preparación de un conjunto de decisiones respecto a la actividad en el futuro, basándose en investigación, reflexión y pensamientos sistemáticos.* En otras palabras, la planificación no es improvisada; requiere un enfoque metódico y fundamentado para tomar decisiones que guíen acciones futuras de manera efectiva.

##### **Planificación financiera**

Marín, L. (2018) manifiesta que la planificación financiera representa un instrumento de ayuda a la gestión organizacional de toda empresa, en relación con los beneficios que puede contribuir eficientemente al desarrollo de cada procedimiento operativo contable. Es por ello por lo que la acción “planear” se basa en programar hacia el futuro del negocio. Por ende, al instante de evidenciarse de modo prospectivo dicha etapa del procedimiento organizacional, se encuentra reduciendo las posibilidades de riesgos a los cuales uno se puede enfrentar dentro de la organización en un momento específico

(Seco Benedicto, 2007, como se citó en Castros Chango, K. N., 2020) define a la planificación financiera como la parte fundamental de la planificación general de una empresa en la que se cuantifican económicamente los proyectos, los gastos y necesidades de financiación. Es importante contar con datos de la planificación estratégica de la

empresa entre ellos: los ingresos percibidos por las ventas, los costos de producción gastos, productos, servicios, necesidades de inversión.

### **Importancia y objetivos de la planificación financiera**

Salazar et al. (2019) establece que la planificación financiera es esencial para cualquier empresa, ya que permite crear escenarios enfocados en el crecimiento del negocio, incrementar los beneficios económicos, atraer nuevos clientes, satisfacer necesidades y expandirse a nuevos mercados. Todas las empresas, independientemente de su tamaño, planifican de acuerdo con las circunstancias, la estacionalidad y los factores internos y externos para maximizar sus beneficios y lograr una mayor rentabilidad.

### **Objetivos de la planificación financiera.**

(Lizano, 2015, como se citó en Ketelhohn, 2020) que “Son tres los elementos clave en el proceso de planificación financiera:

1. La planificación del efectivo consiste en la elaboración de presupuestos de caja. Sin un nivel adecuado de efectivo y pese al nivel que presenten las utilidades la empresa está expuesta al fracaso.
2. La planificación de utilidades, se obtiene por medio de los estados financieros proforma, los cuales muestran niveles anticipados de ingresos, activos, pasivos y capital social.
3. Los presupuestos de caja y los estados proforma son útiles no sólo para la planificación financiera interna; forman parte de la información que exigen los prestamistas tanto presentes como futuros”.

### **Beneficios de la planificación financiera.**

Gitman, L. (2012) establece que los beneficios de la planificación financiera son fundamentales para la correcta gestión de las finanzas tanto personal como empresarial, es por ello por lo que se detallan algunos beneficios a los cuales el autor los considera importantes:

**Mejorar la toma de decisiones:** Esto se debe a que la planificación financiera proporciona una base sólida para la toma de decisiones que sean informadas, pues ayudan

a poder maximizar el rendimiento que tiene las inversiones y minimizar riesgos financieros.

**Control y seguimiento:** Permite tener un control más minucioso sobre los recursos financieros, permitiendo la facilidad del seguimiento de los ingresos y gastos, para asegurar aquellos valores no superen lo establecido en el presupuesto.

**Preparación de imprevistos:** Corresponde a la creación de fondos de emergencia, para tener respaldo por si se presentan situaciones imprevistas, con el fin de poder reducir el impacto que tendrá los eventos inesperados con las finanzas de la empresa.

**Optimización de recursos:** Es la facilitación de la asignación de recursos, llegando a asegurar que se utilicen de la manera correcta, con el fin de alcanzar los objetivos financieros.

**Cumplimiento de los objetivos:** Es establecer de manera clara las metas, porque aquello permite que tanto las personas como la empresa puedan trabajar de manera efectiva siendo direccionado a los objetivos financieros.

### **Clasificación**

Solano, Y. (2013) indica que la planificación financiera se clasifica en dos momentos que se detallará a continuación:

**Planificación a corto plazo.** - Especifica las acciones financieras a corto plazo y su impacto pronosticado. La información financiera la proporciona el pronóstico de venta y otros datos operativos y financieros. La información final comprende varios presupuestos operativos, el flujo de caja y los estados financieros proforma. Los objetivos de los planes a corto plazo se asocian con la solvencia, pero funcionan como restricciones del modelo financiero que sirve de soporte al plan de largo plazo.

**Planificación a Largo Plazo.** - Determina el efecto que tiene varios planes alternos sobre las necesidades financieras, la planificación a largo plazo implica hacer estimaciones de una serie de balances generales futuros. Se dan por lo general cuando las empresas emprenden proyectos de inversión, en actualización tecnológica, expansión de

mercado, etc. Se planifica el primer año a detalle y los siguientes años en base a experiencias o proyecciones con un plan de largo plazo.

Se suele mencionar que la falta de una planificación efectiva a largo plazo como una de las razones por las que se producen los problemas financieros y el fracaso. La planificación a largo plazo corresponde a una forma de pensar sistemáticamente en el futuro y prever posibles problemas.

### **Estructura de planificación financiera**

Gitman, L. (2012) revela que la estructura de la planificación financiera es fundamental para el aseguramiento de la gestión eficiente de los recursos financieros de la empresa, en este libro detalla los siguientes componentes claves:

**Análisis de situación financiera actual:** Evaluar la salud financiera de las empresas por medio de análisis de los estados financieros, flujo de efectivos y otros indicadores financieros.

**Establecimiento de objetivos financieros:** Definición de las metas claras y que son alcanzables a corto, mediano y largo plazo.

**Desarrollo de estrategias financieras:** Creación de estrategias para poder alcanzar los objetivos establecidos, a los que se incluyen las decisiones sobre inversiones, financiamiento y gestión de riesgos.

**Elaboración de presupuestos:** Diseñar presupuestos en donde se detallen que reflejen los ingresos y gastos previstos, de igual manera las necesidades de financiamiento.

**Implementación del plan financiero:** corresponde a poner en marcha el desarrollo de estrategias y presupuestos, para asegurar que los departamentos de las empresas se alineen a los objetivos financieros.

**Monitoreo y control:** Consiste en la supervisión del desempeño financiero de la empresa y poder realizar ajustes que sean necesarios para mantenerse direccionados correctamente hacia sus objetivos ya establecidos.

## **Métodos de la planificación financiera**

**Unir México. (2022)** describe que los métodos de planificación financiera corresponden a un conjunto de parámetros, en el cual son necesarios para poder alcanzar los objetivos y metas propuestas en un principio, por lo cual se detallara algunos métodos:

**Punto de equilibrio global:** Corresponde a la igualación de los puntos fijos y variables.

**Punto de equilibrio de las unidades de producción:** El objetivo es establecer cierta cantidad de unidades a las cuales se deben de producir y vender, pero teniendo una igualación a los costos

**Árboles de decisión:** método sencillo utilizado para tomar decisiones enfrentando situaciones donde se observe un problema mediante una representación gráfica.

**Proyecciones financieras:** Consiste en estimar los resultados económicos futuros de la organización con el objetivo de anticiparse a posibles escenarios y facilitar la toma de decisiones estratégicas.

**Presupuesto financiero:** Implica realizar una estimación anticipada de los ingresos y gastos que tendrá una entidad, permitiendo planificar y controlar los recursos económicos de manera efectiva.

## **Modelo de la planificación financiera**

Los modelos de planificación financiera son herramientas clave empleadas por las empresas para anticipar y analizar diferentes escenarios económicos. Estos modelos consisten en un conjunto de relaciones matemáticas que describen la interacción entre diversas variables para evaluar el desempeño financiero. Además, sirven como apoyo en la toma de decisiones estratégicas, contribuyendo a lograr un balance financiero adecuado. Para ello, se utilizan herramientas tecnológicas como los modelos de simulación en hojas de cálculo.

López, J. (2021) determina que la herramientas que son utilizadas para la planificación financiera, debido a que es el proceso por el cual una empresa o individuo puede definir sus objetivos financieros, lo cual fomenta el desarrollo de estrategias para poder alcanzarlos y tomar decisiones que sean informadas dado como resultado de estabilidad y crecimiento económico a largo plazo, a este proceso se le puede incluir la elaboración de presupuestos, proyección de flujos de efectivo, evaluación de inversiones y gestión de riesgos financiero.

Sobre ambos conceptos de los autores se consideran similares, aunque bajo diferentes perspectivas, ambos criterios indican que los modelos de planificación financiera son herramientas fundamentales para anticipar y evaluar los escenarios financieros, mientras que determina que a la planificación financiera es un proceso complementario para la toma de decisiones por medio de procedimientos informáticos, mientras que López, J. expresa que la planificación financiera aporta estabilidad y crecimiento económico a largo plazo, es decir, ambos conceptos son válidos, ya que la planificación financiera no solo proporciona una visión clara de la situación financiera futura de la empresa, sino que son vitales al momento de tomar decisiones estratégicas asegurando las sostenibilidad y éxito a largo plazo.

### **Creación de un modelo de planificación financiera**

Brigham, E. & Houtson, J. (2019) da como referencia que la creación de un modelo de planificación exige establecer una hipótesis e interacciones, en las que se pueden disminuir las posibilidades que son importantes porque se puede ignorar o tengan algún trato inadecuado, a ciertas empresas a nivel mundial automatizan los procesos de planificación, en donde cuentan con la elaboración de simuladores que se evidencie la generación de estados financieros de manera provisional, partiendo desde ciertos datos que se consideran claves para el proceso, por otro lado, algunos lo utilizan para la optimización direccionado al objetivo, es decir, se puede realizar una clasificación de los modelos financieros partiendo desde los modelos de simulación y optimización.

### **Ventajas de los modelos de planificación financiera**

La ventaja del uso de los modelos financieros al momento de realizar la planificación financiera es da la posibilidad de conocer y manejar más fácil las posibles

consecuencias de las decisiones que se vayan a adoptar, además brinda ayuda a los procesos de integración y coordinación de las áreas de la empresa a la que se vincula una gran cantidad de datos.

### **Aplicación de los modelos financieros**

La aplicación de los modelos financieros proporciona un excelente conocimiento del nivel de sensibilidad sobre los resultados esperados, por medio de la modificación de algunas variables a la que se incluyen los modelos de planificación.

### **Modelos de simulación**

Los modelos de simulación es una experimentación que tiene ayuda tecnológica que facilita la comprensión para la toma de decisiones de la empresa, el diseño que es utilizado en los modelos de simulación se divide en varias fases, en las que se pueden destacar: la determinación de las variables que son claves para la construcción del modelo, un análisis de las variables, definir el comportamiento de estas, realizar la simulación y por último la obtención y análisis de resultados. Se debe de tomar en cuenta que los modelos pueden cambiar según el contexto al que se encuentra el entorno, por lo que los resultados que se obtienen también serán variados.

### **Modelos de optimización**

Este modelo determina la optimización del nivel en el que se encuentra las variables en relación con los objetivos establecidos, se lo considera superior al método de simulación, debido al desarrollo de técnica más utilizada es la programación matemática y la aplicación informática, ejemplificando en la programación lineal que se muestra como la técnica más utilizadas entre otros modelos, este se diferencia de los demás debido a la optimización de los objetivos, a la vez se lo considera como una ventaja debido que una vez generada la problemática se puede determinar cuál es la solución.

### **Simulación VS optimización**

A lo largo de los años se ha evidenciado un avance experimental en los modelos de optimización, en cambio los de simulación son los más recurrentes por las empresas, a ello se le puede justificar por los siguientes motivos:



Los modelos de simulación no minimizan al encargado de realizar las planificaciones, es decir, que tiene la libertad de seleccionar la alternativa que crea que soluciona la problemática, debido a que son más flexibles.

Se consideran sencillos y basados en la intuición, por lo que es de fácil comprensión.

La flexibilidad con la que se manejan los modelos de planificación financiera corresponde a una necesidad básica, debido a que se debe de adaptar de manera rápida a los cambios en los que se encuentre el entorno y poder dar una solución ágil. Por otro lado, el modelo de optimización no tiene esas descripciones por lo que se considera una limitante.

Para muchos autores que están enfocados en los modelos de optimización, se encuentran relacionados a la selección de inversiones, por lo cual establecen propósitos de maximizar las acciones de los accionistas, pero son conflictivos al momento de integrarlas en las empresas, al no considerarlos como confiables al dar una respuesta a la problemática que presenta la empresa. Por lo cual, se inclinan en la implementación de los modelos de simulación porque no influye en las decisiones que debe acoplarse a tomar con direccionamiento al objetivo del mercado, debido a que no genera políticas financieras, algo que, si sucede con el modelo de optimización, que determina cual función objetivo es más recomendable.

### **1.1.2. Variable dependiente:**

#### **Toma de decisiones**

Robbins, P. & Judge, A. (2015). especifica que la toma de decisiones es fundamental para la gestión empresarial es por ello por lo que detalla los siguientes puntos:

**Identificación clave:** Es reconocer y definir de manera clara los problemas u oportunidades que requieren de una decisión.

**Recopilación de información:** Es reunir datos que se consideren relevantes para la evaluación de alternativas que se encuentren disponibles.

**Evaluación de alternativas:** Es analizar las diferentes opciones tomando en cuenta cuáles son sus ventajas y desventajas.

**Selección de la mejor alternativa:** La elección de una buena opción que se dirija a los objetivos y recursos que tiene la organización.

**Implementación de la decisión:** Ejecutar la opción que ya estuvo seleccionada.

**Evaluación de resultados:** Controlar y realizar evaluaciones a los resultados obtenidos para tener una confirmación de que se están cumpliendo con los objetivos esperados.

Mientras que (Raffino, 2020, como se citó en Mallma, 2022) da a conocer que la toma de decisiones son el conjunto de interacciones que se puede llevar a cabo en un entorno concreto que no está evidentemente establecido. Con el fin de poder resolver problemas con diferentes posibilidades de acción, cada una de ellas puede producir diferentes reacciones o acontecimientos, que por ende tendrán como resultado una diferente satisfacción. El término indeterminación de interacciones posibles corresponde a un proceso, que es el conjunto de acciones a la cual solo se va a seleccionar una, este proceso en general se lo conoce como decisión, es decir, que la decisión es un proceso de selección de una alternativa, y cada alternativa de una acción tiene una estructura compuesta por 3 tipos de elementos que se lo detallarán a continuación:

**Acciones:** Son acontecimientos que ocurren dependiendo de algún agente en el entorno.

**Reacciones:** Son acontecimientos que van a depender de una decisión y el efecto son las acciones por el entorno.

**Consecuencias:** Es el efecto que produce las reacciones debido a alguna acción o suceso.

Este autor da a entender que solo se toma en consideración los elementos antes mencionados de manera implícita, es decir, que el seguimiento de las acciones se las realiza en un modo inconsciente y automático.

## **Metodología para tomar decisiones**

Blanco-Mesa, F. (2020), a pesar de lo que inicialmente podría parecer, lograr ser racionales al tomar decisiones no es una tarea fácil ni automática. Es fundamental disponer de una buena metodología para enfrentar este desafío. En el contexto actual, la toma de decisiones implica un proceso racional basado en la cantidad y calidad de la información, la capacidad de procesamiento y el uso de la racionalidad de las personas. Este proceso permite afrontar escenarios a corto, mediano y largo plazo, aunque las dificultades son mayores debido a la abundancia de datos, la duda sobre su veracidad y la velocidad de intercambio, lo que genera escenarios de caos e incertidumbre. Por ello, es crucial establecer una metodología adecuada.

Un problema de decisión está compuesto por tres elementos fundamentales: un conjunto de acciones posibles, un conjunto de sucesos que siguen a esas acciones y un conjunto de consecuencias para el decisor de cada acción, dado un suceso. Estos elementos deben ser considerados de manera implícita, y el seguimiento de las acciones se realiza de manera inconsciente y automática. La comunidad científica ha propuesto nuevos métodos y desarrollado mejores técnicas para capturar y procesar la mayor cantidad de información útil en el proceso de toma de decisiones, lo que se conoce como ciencia de la decisión

### **Tipo de decisiones**

Daft, R. (2018) da a conocer que la toma de decisiones es fundamental para el contexto organizacional, por lo cual se clasifica en dos tipos principales:

- **Decisiones Programadas:** Esta se referencia a la toma de decisiones que son rutinarias y repetitivas, la cual se rigen por un procedimiento establecido
- **Decisiones No Programadas:** Son aquellas decisiones que se toman cuando las situaciones son nuevas o inusuales, y por ende no exista procedimientos establecidos.

Además, se identifican tres tipos de decisiones adicionales que corresponde a los siguientes:

- **Decisiones Estratégicas:** Aquellas que involucran decisiones a largo plazo teniendo afectaciones en la organización, aquellas decisiones son tomadas por la alta dirección teniendo un impacto significativo.
- **Decisiones Tácticas:** Son decisiones a mediano plazo que se centran en la implementación de estrategias, que son tomadas por gerentes de mediano nivel.
- **Decisiones Operativas:** Este es centrados en el manejo diario y la eficiencia operativa, estas decisiones son realizadas por gerencia de niveles inferiores y supervisores.

A pesar de lo que inicialmente podría parecer, lograr ser racionales al tomar decisiones no es una tarea fácil ni automática. Es fundamental disponer de una buena metodología para enfrentar este desafío. En el contexto actual, la toma de decisiones implica un proceso racional basado en la cantidad y calidad de la información, la capacidad de procesamiento y el uso de la racionalidad de las personas. Este proceso permite afrontar escenarios a corto, mediano y largo plazo, aunque las dificultades son mayores debido a la abundancia de datos, la duda sobre su veracidad y la velocidad de intercambio, lo que genera escenarios de caos e incertidumbre. Por ello, es crucial establecer una metodología adecuada.

Fernández, E. (2020) en su libro describe que las decisiones se pueden dividir en 2 categorías como es programada y no programada. Las programadas (o rutinarias) representan el camino más eficiente para manejar problemas bien estructurados. Si los problemas no están bien estructurados, los gerentes deben recurrir a las decisiones no programadas.

- Las decisiones programadas son aquellas que se repiten y están claramente definidas, con técnicas establecidas para resolver problemas. Los criterios de decisión son claros, la información relevante está disponible y las opciones se diseñan fácilmente, limitándose a unas pocas alternativas conocidas. Dado que estas decisiones han funcionado en el pasado, existe una alta probabilidad de éxito al aplicarlas. Aunque permiten ahorrar tiempo, reducen la libertad de acción, ya que la solución está predefinida en función de experiencias anteriores. Esto permite a los gerentes concentrarse en otras actividades más importantes.
- Las decisiones no programadas son nuevas, importantes y mal definidas, lo que dificulta establecer criterios claros. Las alternativas son confusas y no existen

técnicas predeterminadas para resolver estos problemas, lo que genera incertidumbre sobre si la decisión resolverá la situación. Algunas técnicas tradicionales para la toma de decisiones no programadas, según (Fernández, 2020, como se citó en Simón, 1996), incluyen:

- a) Seleccionar personas con experiencia en situaciones similares,
- b) Desarrollar sus habilidades mediante capacitación y experiencia,
- c) Crear unidades específicas dentro de la organización para gestionar estas decisiones.

### **Importancia de la toma de decisiones**

En el contexto actual de nuestra sociedad, tanto a nivel social, económico, político, profesional como personal, nos enfrentamos constantemente a la necesidad de tomar decisiones. Para muchos, este proceso es crucial, ya que implica riesgos, incertidumbre e inseguridad, siendo conscientes de que cada decisión afectará tanto el presente como el futuro. Al tomar decisiones, se busca alcanzar un objetivo o una meta, y para ello es fundamental contar con una buena planificación. Es necesario emplear un modelo o proceso adecuado para la toma de decisiones, lo que nos permitirá optimizar tiempo, energía y esfuerzo. Tomar decisiones es una parte habitual de nuestra vida cotidiana, y muchas de ellas son simples o rutinarias. Rodríguez, C. (2019).

Así mismo Rodríguez, C. (2019). Menciona que es importante destacar que un buen Gerente debe contar con cualidades que son de gran importancia a la hora de tomar decisiones entre ellas tenemos experiencia, buen juicio, creatividad y habilidades cuantitativas; estas son muy significativa, es importante porque mediante el empleo de un buen juicio, la Toma de Decisiones nos indica que un problema o situación es valorado y considerado profundamente para elegir el mejor camino a seguir según las diferentes alternativas y operaciones; también es vital para la administración.

El tomar decisiones es fundamental porque implica analizar un problema y llegar a una conclusión adecuada, lo que significa que se han evaluado todas las alternativas posibles y se ha escogido la opción correcta. Uno de los enfoques más competitivos para la investigación y el análisis en la toma de decisiones es la investigación de operaciones, una herramienta clave en la gestión de la producción y las operaciones. Guevara establece que la toma de decisiones se considera como parte importante del proceso de planeación;

cuando ya se conoce una oportunidad y una meta, el núcleo de la planeación es realmente el proceso de decisión.

### **Pasos o proceso de toma de decisiones**

Daft, R. (2018) destaca que el proceso de toma de decisiones en el contexto organizacional incluye varios pasos fundamentales para la elección de una buena opción. Los cual se detallarán de la siguiente manera:

- **Identificación del problema:** Consiste en reconocer y definir de manera clara el problema que se presenta.
- **Recopilación de la información:** Es reunir datos que sean relevantes para realizar una evaluación de las alternativas.
- **Evaluación de alternativas:** Es analizar las diferentes opciones en la cual se tome en cuenta cuáles son sus ventajas y desventajas.
- **Selección de alternativa:** Es la elección de que mejor se relacione a los objetivos y los recursos que tiene la organización.
- **Implementación de la decisión:** Colocar en ejecución todo lo planteado en la selección de alternativas.
- **Evaluación de resultados:** Controlar los resultados obtenidos al momento de aplicar la decisión con el fin de asegurar que se estén cumpliendo los objetivos.

### **1.2. Antecedentes Investigativos**

Cruzate, S. & Vera, B. (2020) En su artículo científico denominado “Planificación financiera para optimizar la exportación y comercialización en la empresa “Exprofresco” del cantón Manta”, establece que la planificación financiera es de gran importancia para las empresas que se dedican a la exportación y comercialización de pesca debido a que deben de tener un buen ambiente para proceder a la toma de decisiones. Está direccionado a pequeñas y medianas empresas, cuyo objetivo es atraer nuevas oportunidades en el mercado nacional e internacional, para este proceso se debe de tener conocimientos administrativos y financieros, debido a que se si no se los considera podría decaer en su categoría del mercado actual y futuro, es por ello por lo que, se debe de realizar una planificación ya que es primordial para situaciones específicas.

La relación que tiene el artículo mencionado y el tema de investigación es la importancia que tiene la planificación financiera para garantizar el éxito de negocios independientemente del sector. Ambos enfoques destacan que una planificación financiera permite tanto a las empresas como a los artesanos tomar decisiones estratégicas que mejoren la competitividad y sostenibilidad, en el mercado internacional de pesca o artesanal, cuyo resultado sería atraer nuevas oportunidades y así evitar riesgos de decaer en el posicionamiento del mercado.

Alvarado, K. (2021) en su tesis de maestría “Control financiero en la toma de decisiones gerenciales de las unidades educativas particulares de Manta”, describe que la toma de decisiones se considera como una herramienta fundamental que permite a las instituciones cumplir con sus objetivos, para lograr aquello se debe utilizar métodos de investigación los cuales permiten la obtención de datos e información certera. Si no se lleva un control financiero podrían las decisiones ser tomadas de manera incorrecta, lo cual produce inconformidad con las instituciones, llegando a tener pérdidas de liquidez, con relación a lo antes mencionado se determina que la toma de decisiones es una herramienta importante que las instituciones deberían de tomar en cuenta para concluir con las proyecciones establecidas.

La presente investigación tiene concordancia con el tema ya mencionado, debido a que la misma consiste en la planificación financiera en los artesanos que producen barro y porcelana en la parroquia “La Pila”, teniendo como énfasis en la importancia del control y la planificación financiera, a ello se lo consideran herramientas claves que sirven para una adecuada toma de decisiones. El inadecuado manejo o el desconocimiento del tema puede tener afectaciones de liquidez y por ende no puede cumplir con los objetivos propuestos.

Chango, J & Chevez, L (2011) en el trabajo de titulación denominado “Plan estratégico para el desarrollo económico y social de los artesanos del cantón Pedernales a través de la elaboración de artículos a base de la corteza de Coco” detalla que los artesanos del cantón Pedernales perteneciente a la Provincia de Manabí tienen bajos ingresos económicos en la elaboración y venta de sus productos que son tradicionales como las conchas y corales, artículos de paja toquilla, mimbre, entre otros. La propuesta

presentada corresponde a la búsqueda de una nueva propuesta para que puedan incrementar los ingresos y con ello poder mejorar la calidad de vida.

La relación que se encuentra con el trabajo de investigación es que ambas se direccionan en proporcionar herramientas que ayuden a los artesanos a mejorar su situación económica.

Ramírez et al., (2014) en el trabajo titulado “Planificación Financiera como herramienta para la toma de decisiones en las Empresas dedicadas a la fabricación de muebles y exhibiciones en acrílicos del municipio de San Salvador”, se plantearon tres objetivos principales, uno es diseñar una guía de planificación de la cual va a tener un uso eficiente de recursos, como también la elaboración de instrumentos para una adecuada asignación de recursos y por último la utilización de encuestas para poder realizar recolección de información. Dado lo anterior se llega a la conclusión de que estos autores evidenciaron que en la empresa no contaba con una planeación financiera efectiva, en el crecimiento económico y la eficiencia administrativa.

La investigación se asemeja con el tema propuesto a investigación, ya que se destaca la necesidad de una planificación financiera adecuada para el uso eficiente de los recursos. En ambos casos, se evidencia que la falta de una planeación financiera efectiva afecta el crecimiento económico y la eficiencia administrativa.

### **1.3. Base legal**

Los artesanos se rigen por un marco normativo que establece los derechos, deberes y beneficios específicos para quienes lo ejercen, reconociendo su importancia cultural y económica. En Ecuador, estas normativas buscan proteger y fomentar la labor artesanal, garantizando su sostenibilidad y valorando su aporte a la identidad nacional. Entre los aspectos que regula se encuentran los criterios para ser reconocido como artesano, los procedimientos de registro, las obligaciones tributarias, y los beneficios asociados, como el acceso a capacitación, financiamiento y promoción de sus productos.

A continuación, se detallan 3 normas:



### **Ley de Defensa del Artesano**

**Art.- 2.-** Para los efectos de esta Ley, se definen los siguientes términos:

b) Artesano: Al trabajador manual, maestro de taller o artesano autónomo que, debidamente calificado por la Junta Nacional de Defensa del Artesano y registrado en el Ministerio del Trabajo y Recursos Humanos, desarrolle su actividad y trabajo personalmente y hubiere invertido en su taller, en implementos de trabajo, maquinarias y materias primas, una cantidad no superior al veinticinco por ciento (25%) del capital fijado para la pequeña industria. Igualmente se considera como artesano al trabajador manual, aunque no haya invertido cantidad alguna en implementos de trabajo o carezca de operarios;

### **Ley de la Economía Popular y Solidaria**

**Art.- 1.-** Para efectos de la presente ley, entiende por economía popular y solidaria, al conjunto de formas colectivas de organización económica, auto gestionadas por sus propietarios que se asocian como trabajadores, proveedores, consumidores o usuarios, a fin de obtener ingresos o medios de vida en actividades orientadas por el buen vivir, sin fines de lucro o de acumulación de capital.

Se entiende por economía popular, el conjunto de organizaciones dedicadas a la producción de bienes y servicios destinados al autoconsumo o a su venta en el mercado, con el fin de, mediante el autoempleo, generar ingresos para la subsistencia de quienes la practican.

### **Ley Orgánica de Fomento Artesanal**

**Art. 1.-** Esta Ley ampara a los artesanos que se dedican, en forma individual, de asociaciones, cooperativas, gremios o uniones artesanales, a la producción de bienes o servicios o artística y que transforman materia prima con predominio de la labor fundamentalmente manual, con auxilio o no de máquinas, equipos y herramientas, siempre que no sobrepasen en sus activos fijos, excluyéndose los terrenos y edificios, el monto señalado por la Ley

**Art. 7.-** Para gozar de los beneficios establecidos en esta Ley, el artesano maestro de taller requiere de la calificación conferida por la Junta Nacional de Defensa del Artesano, o del

carne de agremiación expedido por las diferentes organizaciones o instituciones artesanales clasistas con personería jurídica, en los casos de los artesanos miembros de asociaciones simples o compuestas, gremios, cooperativas, uniones de artesanos, cámaras artesanales u otras que se crearen de conformidad con la Ley.

Las organizaciones o instituciones artesanales, que se acojan a los beneficios de esta Ley, deberán justificar su personería jurídica y la calidad de su representante legal.

Para los artesanos autónomos que soliciten acogerse a los beneficios de esta Ley, el Ministerio de Industrias, Comercio, Integración y Pesca elaborará a través de la Dirección Nacional de Artesanías el correspondiente informe técnico - económico y lo elevará a consideración del Comité Interinstitucional de Fomento Artesanal.

## CAPÍTULO II

### DIAGNÓSTICO O ESTUDIO DE CAMPO

#### 2.1. Metodología

El presente trabajo de investigación se basó su desarrollo en un enfoque mixto, donde el cualitativo consistió en recolección de información descriptiva y técnica de la planificación financiera que realizan los artesanos, mientras que el cuantitativo fue el análisis estadístico de la información obtenida en el estudio de campo.

##### 2.1.1. Modalidad de la investigación

###### **Método deductivo**

Ramos, E. (2018). Define que la deducción permitirá inferir y descubrir consecuencias desconocidas derivadas de principios conocidos. Mediante este método se definió empíricamente cuales son las herramientas que pueden influir en sus decisiones económicas y mejorar su eficiencia y rentabilidad. A su vez permitió la validación a través del análisis de datos específicos y observaciones empíricas. Este enfoque facilitó la generación conclusiones fundamentadas, proporcionando recomendaciones claras y prácticas para que los artesanos optimicen su gestión financiera y tomen decisiones informadas que beneficien su desarrollo económico.

###### **Método inductivo**

Así mismo Ramos, E (2018). Describe el método inductivo como el razonamiento que, partiendo de casos particulares, se eleva a conocimientos generales. Este método permite la formación de hipótesis, el método inductivo comienza con la recolección de datos y observaciones detalladas. A partir de estos datos, se buscan patrones y regularidades que permiten formular generalizaciones y teorías.

Este método permitió desarrollar teorías y recomendaciones basadas en la evidencia concreta recogida en el campo. En los cuales se visualizó casos individuales de éxito y dificultades, y a partir de estos ejemplos, se formularon principios generales que fueron ajustados a las realidades financieras de los artesanos. La investigación inductiva proporcionó una comprensión más profunda de cómo la planificación financiera la cual

da a entender puede ser adaptada a las necesidades particulares de los productores de barro y porcelana, facilitando así la formulación de estrategias financieras personalizadas que mejoren la toma de decisiones y el desarrollo sostenible de sus negocios.

### **2.1.2. Tipos de investigación**

La presente investigación fue de investigación documental/bibliográfica es debido a la elaboración de las técnicas de investigación, recolección de resultados y análisis de estos que se encuentre coherentes con el tema, y de tipo de campo debido a la obtención de dicha información de fuentes en primera línea, lo que aporta a la investigación una mayor credibilidad.

## **2.2. Población y Muestra**

### **2.2.1. Población**

Según registros de tesis anteriores el número correspondía a 2.452 habitantes, esta información fue proporcionada por el Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial, para el año 2017 y de ellos se encontraban 52 artesanos que se dedicaban a la elaboración de artesanías decorativas, replicas prehispánicas de arcilla y barro, y sombreros de paja toquilla

La población sujeta de estudio correspondió a 30 artesanos que se dedican a la elaboración de artesanías decorativas, replicas prehispánicas de arcilla y barro

### **2.2.2. Muestra**

La muestra que se empleó es de tipo poblacional en cual se tomó los 30 artesanos para el desarrollo de este.

## **2.3. Técnicas e instrumentos de recolección de información**

Las técnicas de investigación empleadas fueron elegidas, según la obtención de los datos, a las cuales se detallan a continuación:

**Entrevista:** Esta técnica permitió la obtención de información por medio de diálogo, a el presidente y los principales asociados de los artesanos.

**Encuesta:** Es una técnica que fue aplicada para los procedimientos donde se necesiten datos estadísticos, lo cual se determina una población, aquella fue aplicada a los artesanos de La Pila.

## **2.4. Información de la asociación**

### **2.4.1. Antecedente**

Los artesanos de esta zona han heredado técnicas ancestrales para la creación de figuras de barro cocido, lo que ha llevado a que sus productos sean valorados tanto a nivel local como internacional. En 2023, la “Asociación de Artesanos de La Pila” sigue siendo un pilar fundamental para el desarrollo de esta industria artesanal. La asociación reúne a los artesanos locales con el objetivo de fortalecer la producción y comercialización de sus productos. A través de su organización, buscan promover el trabajo colectivo, proteger el patrimonio cultural y mejorar las condiciones de vida de sus miembros mediante el acceso a recursos, capacitación y canales de venta.

La asociación también juega un papel importante en la promoción de ferias y exposiciones tanto en Ecuador como en el extranjero, lo que permite que los artesanos den a conocer sus productos en nuevos mercados. Además, han comenzado a incorporar tecnologías emergentes en sus procesos de producción, manteniendo la esencia tradicional, pero mejorando la eficiencia y la calidad de sus productos.

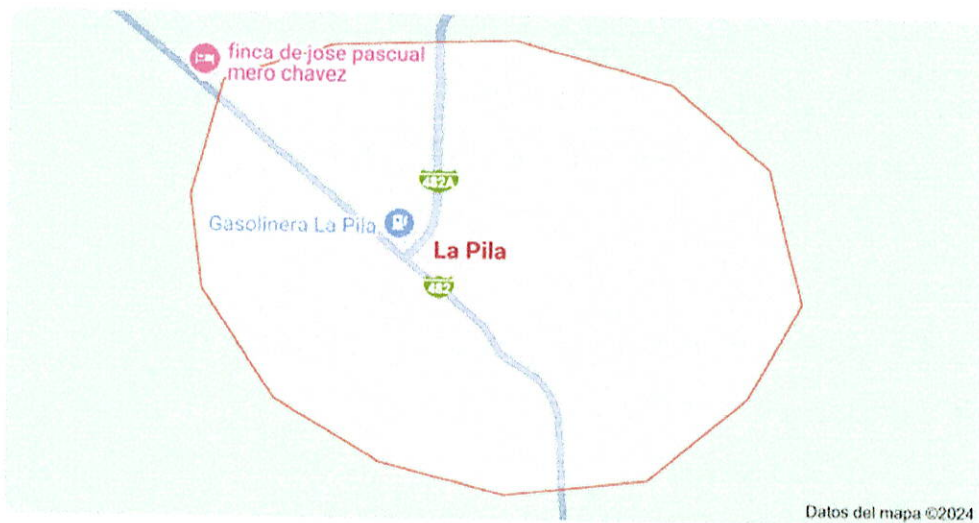
En cuanto a la estructura organizativa, la asociación se rige por un liderazgo comunitario que facilita la colaboración y asegura que los beneficios de las ventas y los proyectos sean distribuidos equitativamente entre los miembros. También colaboran con entidades gubernamentales y organizaciones no gubernamentales para acceder a financiamiento y asistencia técnica que permita la modernización de sus talleres sin perder la autenticidad de su arte.

### **2.4.2. Ubicación Geográfica**

La parroquia La Pila, ubicada en el cantón Montecristi, en la provincia de Manabí, Ecuador, es reconocida por su tradición en la elaboración artesanal de productos de barro y porcelana.

**Figura 1.**

*Ubicación de los artesanos*



*Nota.* Imagen de la ubicación obtenida desde Google Maps

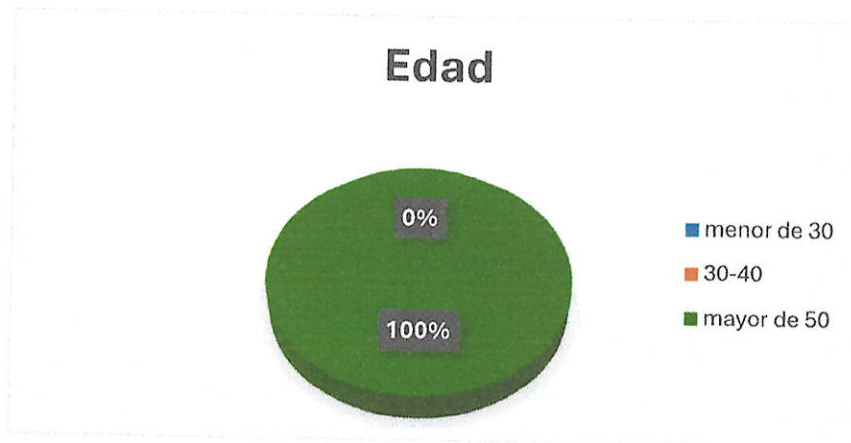
## 2.5. Análisis e interpretación de resultados

### 2.5.1. Análisis de la encuesta a los artesanos de “La Pila”

El formato presentado para la encuesta se encuentra en el anexo 2, con sus respectivas evidencias fotográficas ubicadas en el anexo 3

**Figura 2.**

*Edad del artesano*

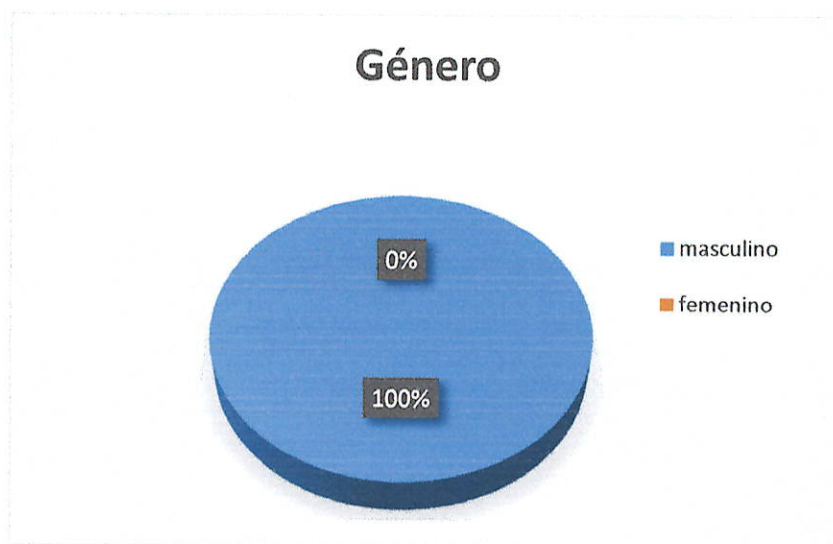


*Nota.* Esta figura muestra los resultados sobre la edad que tienen los artesanos, estos datos han sido obtenidos de la pregunta #1, realizada por medio de encuesta a los artesanos de La Pila.

**Interpretación:** Según los datos obtenidos en las encuestas realizadas a los 30 artesanos de la pila dedicados a la producción de artesanías de barro y porcelana, dio como resultado que el 100% de los artesanos son personas adultas de 50 años. Este resultado puede vincularse con distintos aspectos. En muchos casos, la artesanía de barro y porcelana es una tradición transmitida de generación en generación, lo que implica que las personas mayores han acumulado años de experiencia y perfeccionamiento en su oficio, consolidándose como los principales actores en esta actividad.

**Figura 3.**

*Género del artesano*



*Nota.* Esta figura muestra los resultados sobre el género de las personas encargada de la fabricación de artesanías, estos datos han sido obtenidos de la pregunta #2, realizada por medio de encuesta a los artesanos de La Pila.

**Interpretación:** El 100% de los artesanos encuestados en la parroquia La Pila, dedicados a la producción de artesanías de barro y porcelana, corresponde al género masculino. Este resultado puede explicarse por factores culturales, sociales y económicos propios de la región. Históricamente, las actividades relacionadas con la producción artesanal en esta área han sido lideradas por hombres, debido a la percepción de que estas labores requieren fuerza física, habilidad técnica y experiencia que tradicionalmente han sido asociadas con ellos.

**Figura 4.**  
*Años de experiencia en artesanías*



*Nota.* Esta figura muestra los resultados sobre la experiencia que tienen los artesanos, estos datos han sido obtenidos de la pregunta #3, realizada por medio de encuesta a los artesanos de La Pila.

**Interpretación:** El 100% de los artesanos encuestados que se dedican a la elaboración de artesanías de barro y porcelana, cuentan con más de 10 años de experiencia en la elaboración de artesanías por ende los mismo conocen con profundidad el proceso de la materia prima

**Figura 5.**  
*Tipo de artesanía que produce*



*Nota.* Esta figura muestra los resultados sobre el tipo de artesanía que producen, estos datos han sido obtenidos de la pregunta #4, realizada por medio de encuesta a los artesanos de La Pila.

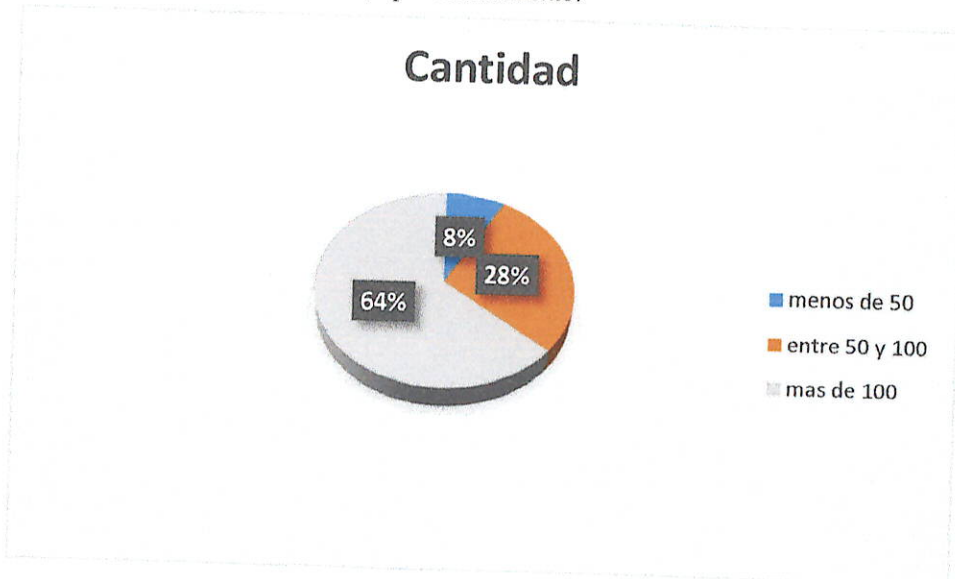
**Interpretación:** De acuerdo con los datos obtenido el número de artesanos que se dedican a la producción de artesanías muestra una distribución equilibrada entre aquellos



que trabajan exclusivamente con barro (12 artesanos, 40%) y porcelana (12 artesanos, 40%). Esto podría deberse a la especialización en cada material, lo que les permite perfeccionar técnicas específicas y ofrecer productos de alta calidad dentro de su segmento. Sin embargo, es interesante destacar que un grupo más pequeño, compuesto por 6 artesanos (20%), trabaja con ambos materiales. Esta diversificación puede responder a la necesidad de adaptarse a las demandas del mercado, ampliando su oferta para atraer a una mayor variedad de clientes. Este enfoque puede requerir mayor versatilidad y habilidades, pero también puede representar una ventaja competitiva al abarcar diferentes nichos dentro del mercado de artesanías.

**Figura 6.**

*¿Cuántas piezas produce al mes, aproximadamente?*



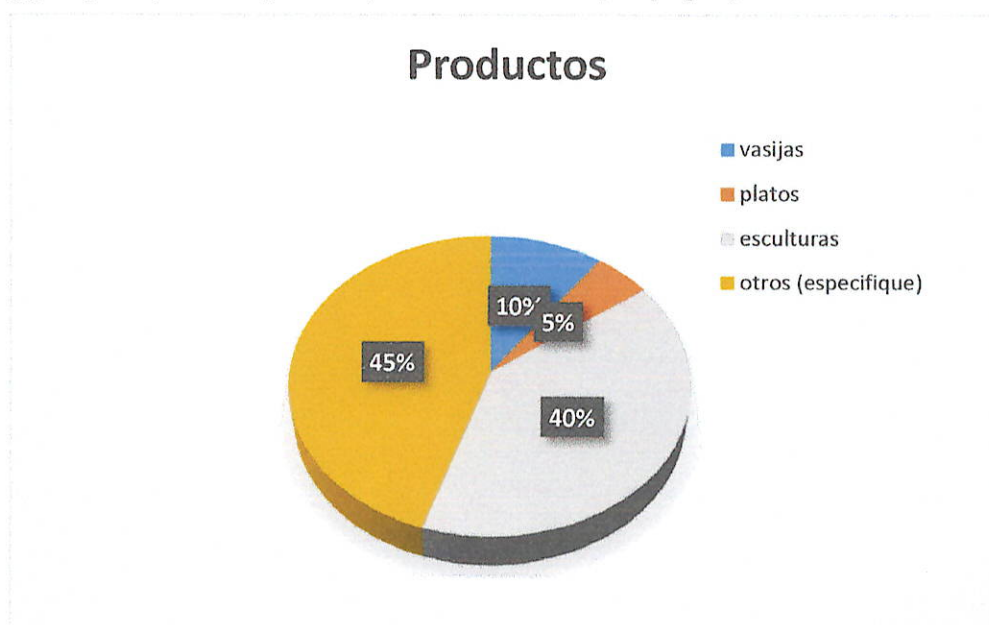
*Nota.* Esta figura muestra los resultados sobre la cantidad de piezas que producen los artesanos al mes, estos datos han sido obtenidos de la pregunta #5, realizada por medio de encuesta a los artesanos de La Pila.

**Interpretación:** El análisis de la producción mensual de los artesanos refleja diferencias significativas en los niveles de productividad, las cuales están influenciadas por diversos factores. Los dos artesanos que producen menos de 50 piezas al mes, representando el grupo más grande, compuesto por 16 artesanos que generan más de 100 piezas mensuales y representan el 64%, es indicativo de un nivel avanzado de destreza, optimización de sus procesos productivos y posiblemente mejores condiciones de trabajo. Por otro lado, los siete artesanos que producen entre 50 y 100 piezas (28%) podrían estar en una etapa de transición, con un mayor acceso a insumos o experiencia en el proceso,

pero aún sin alcanzar la eficiencia de los más productivos y finalmente el 8%, probablemente enfrentan limitaciones como falta de recursos, herramientas, o tiempo disponible para dedicarse completamente a esta actividad. Estos datos sugieren que el éxito en la producción depende de la combinación de experiencia, herramientas adecuadas y gestión eficiente, lo que impacta directamente en su capacidad para satisfacer la demanda del mercado.

**Figura 7.**

*¿Qué tipo de productos fabrica? (seleccione todas las que apliquen)*



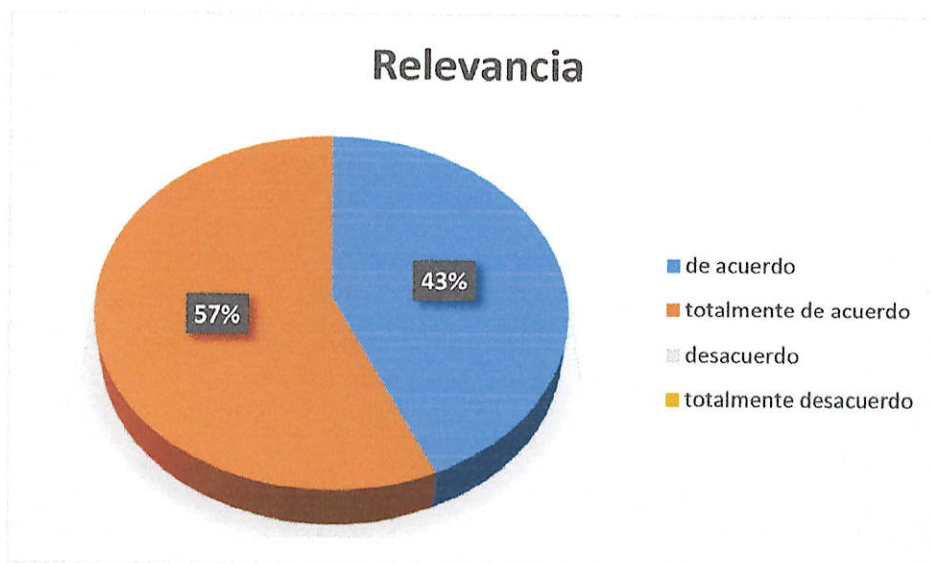
*Nota.* Esta figura muestra los resultados sobre el tipo de producto que fabrican, estos datos han sido obtenidos de la pregunta #6, realizada por medio de encuesta a los artesanos de La Pila.

**Interpretación:** De acuerdo con la tabulación realizada refleja que el 45% restante, que agrupa a nueve artesanos, trabaja en otros productos, probablemente diversificando su producción para adaptarse a las necesidades del mercado o a sus habilidades particulares. El 40% se centra en esculturas, lo que indica que este tipo de artesanía podría ser la más demandada o valorada por los clientes, representando el fuerte creativo de muchos de ellos; el 10% que representa a (dos artesanos) se dedican a la producción de vasijas, lo cual podría deberse a una demanda específica o a la complejidad de este tipo de trabajo. De manera similar, el 5% que se dedica a la elaboración de platos sugiere que este producto tiene un mercado aún más reducido o que requiere técnicas

menos comunes entre los artesanos. Esta variedad refleja la riqueza y versatilidad del trabajo artesanal, donde cada pieza responde a diferentes necesidades y preferencias.

**Figura 8.**

*¿Cree usted que la planificación financiera es relevante para la toma de decisiones?*

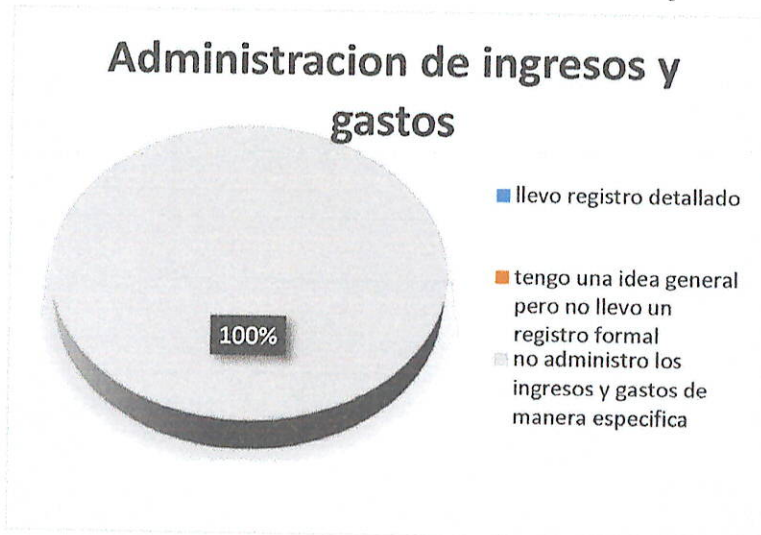


*Nota.* Esta figura muestra los resultados sobre la relevancia que tiene la planificación financiera en la toma de decisiones, estos datos han sido obtenidos de la pregunta #7, realizada por medio de encuesta a los artesanos de La Pila.

**Interpretación:** Un 57%, de artesanos están totalmente de acuerdo en que la planificación financiera es esencial para la toma de decisiones, lo que refleja un reconocimiento claro de su importancia en la gestión de sus actividades productivas a pesar de su desconocimiento sobre la aplicación, comprenden que una buena planificación les permite optimizar recursos, minimizar riesgos y garantizar la sostenibilidad de sus negocios. Por otro lado, el 43% que está de acuerdo también valora su relevancia. Esto evidencia que, aunque existe una percepción positiva generalizada sobre la planificación financiera, es necesario reforzar su práctica mediante capacitaciones o herramientas específicas que ayuden a los artesanos a implementarla de manera más efectiva en sus procesos de toma de decisiones.

**Figura 9.**

*¿Cómo administra sus ingresos y gastos relacionados con la producción de barro y porcelana?*



*Nota.* Esta figura muestra los resultados sobre el método de administración de ingresos y gastos relacionado a la producción, estos datos han sido obtenidos de la pregunta #8, realizada por medio de encuesta a los artesanos de La Pila.

**Análisis:** De acuerdo con las encuestas realizadas el 100% de los artesanos no realizan un registro específico de ingresos y gastos, optando por hacerlo de manera empírica, refleja una realidad común en pequeños emprendimientos artesanales. Esto podría deberse a la falta de conocimientos en técnicas de planificación financiera, herramientas adecuadas o simplemente al hábito de manejar sus finanzas a su manera. Aunque este enfoque empírico puede ser suficiente para el día a día, limita la capacidad de los artesanos para analizar sus resultados, identificar áreas de mejora y tomar decisiones estratégicas. Este panorama evidencia la necesidad de fomentar la educación financiera en el sector artesanal, proporcionando capacitación y herramientas accesibles que les permitan llevar un control más preciso de sus operaciones económicas y, a largo plazo, fortalecer la sostenibilidad de sus negocios.

**Figura 10.**

*¿Con qué frecuencia revisa y ajusta su presupuesto?*

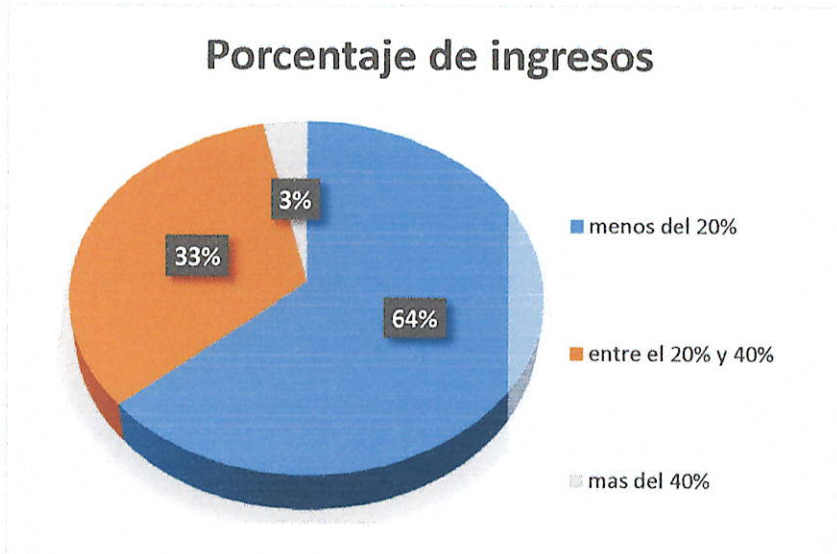


*Nota.* Esta figura muestra los resultados sobre la frecuencia con la que los artesanos revisan y ajustan su presupuesto, estos datos han sido obtenidos de la pregunta #9, realizada por medio de encuesta a los artesanos de La Pila.

**Interpretación:** El 100% de los artesanos encuestados no elaboran un presupuesto para los gastos relacionados con la creación de sus artesanías, y que todo lo gestionen de manera empírica, pone en evidencia una práctica que puede estar limitando su capacidad para maximizar recursos y planificar adecuadamente. Este enfoque se debe a la falta de conocimientos sobre herramientas de planificación financiera, la creencia de que no es necesario, o simplemente a la costumbre de operar de manera intuitiva. Sin embargo, la ausencia de un presupuesto impide a los artesanos identificar con precisión los costos reales de producción, lo que podría llevarlos a subestimar sus gastos o a establecer precios que no cubran sus costos.

**Figura 11.**

*¿Qué porcentaje de sus ingresos destina a la compra de materiales para la producción?*

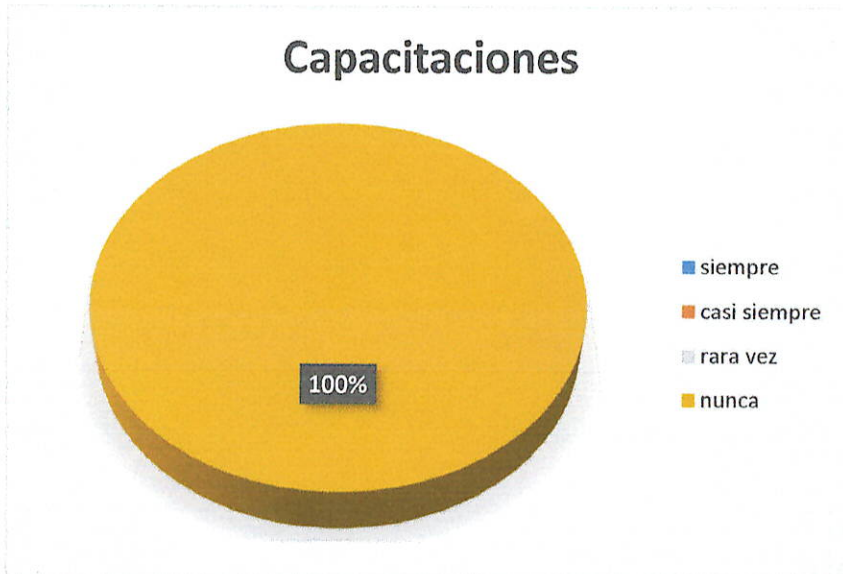


*Nota.* Esta figura muestra los resultados sobre el porcentaje de ingresos a la cual los artesanos destinan para la compra de materiales, estos datos han sido obtenidos de la pregunta #10, realizada por medio de encuesta a los artesanos de La Pila.

**Interpretación:** El 64% de los artesanos encuestados disponen menos del 20% de sus ingresos a la compra de materiales, lo que revela la limitada capacidad económica de este grupo. Esta situación puede ser indicativa de ingresos insuficientes, lo que no solo afecta su capacidad para reinvertir en su producción, sino también la calidad y volumen de sus productos. El 33% que dispone entre el 20% y 40% de sus ingresos para materiales tiene una situación un poco más favorable, aunque aún restringida, lo que podría permitirles cierto margen para crecer o mejorar su producción. Sin embargo, es notable que solo un 3% de los encuestados pueda asignar más del 40%, lo que evidencia una distribución desigual en los ingresos y recursos disponibles entre los artesanos.

**Figura 12.**

*¿Ha recibido alguna capacitación o formación sobre planificación financiera o administración de negocios?*

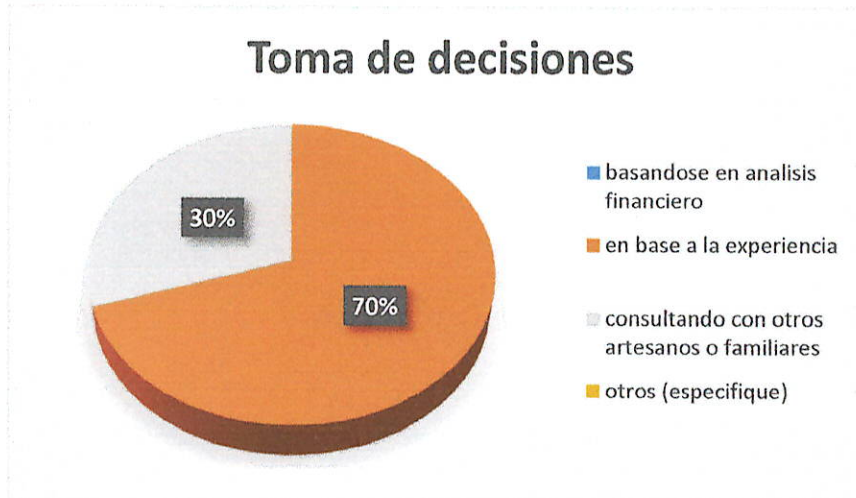


*Nota.* Esta figura muestra los resultados sobre si han tenido los artesanos capacitaciones o formación en relación con planificación financiera, estos datos han sido obtenidos de la pregunta #11, realizada por medio de encuesta a los artesanos de La Pila.

**Interpretación:** El 100% de los artesanos encuestados que se dedican a la producción de artesanías de la barro y porcelana, indican que nunca han recibido capacitación sobre planificación financiera, una herramienta esencial para gestionar y optimizar los recursos de cualquier negocio. Esta carencia refleja una brecha significativa en el acceso a conocimientos que podrían transformar la manera en que administran sus ingresos, controlan sus gastos y proyectan el crecimiento de sus emprendimientos. Sin esta formación, es probable que enfrenten dificultades para tomar decisiones estratégicas, lo que limita su capacidad para mejorar sus procesos productivos, aumentar sus ingresos y alcanzar la sostenibilidad económica.

**Figura 13.**

*Cuando toma decisiones importantes (como comprar nuevos materiales o invertir en herramientas), ¿cómo suele hacerlo?*



*Nota.* Esta figura muestra los resultados sobre como los artesanos realizan la toma de decisiones, estos datos han sido obtenidos de la pregunta #12, realizada por medio de encuesta a los artesanos de La Pila.

**Interpretación:** El 30% que consulta con familiares u otros artesanos recurre a un método colaborativo, lo cual puede enriquecer su perspectiva, pero también implica depender de consejos que podrían carecer de un fundamento técnico o especializado. Ambos casos reflejan la ausencia de herramientas estructuradas, como la planificación financiera, que les permitirían tomar decisiones más informadas y estratégicas para el crecimiento de sus negocios. Por otro lado, 70% de los encuestados corresponde a que los artesanos que al momento de tomar decisiones que se consideran importantes se basa en la experiencia que tienen en la elaboración de artesanías, demuestra confianza en su conocimiento práctico, pero este enfoque podría limitar su visión al no considerar factores externos como cambios en el mercado o nuevas estrategias financieras.



Figura 14.

*¿Está familiarizado con el concepto de planificación financiera?*

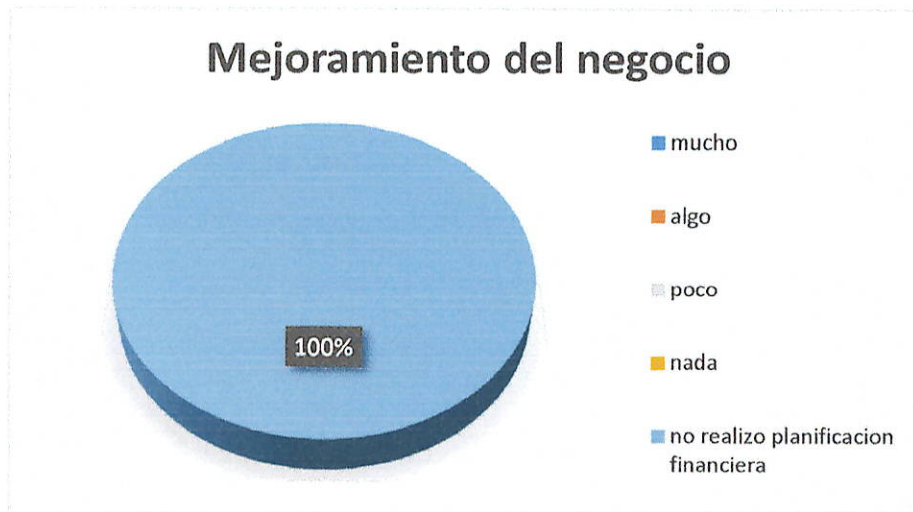


*Nota.* Esta figura muestra los resultados sobre como los artesanos se encuentran familiarizados con el concepto de planificación financiera, estos datos han sido obtenidos de la pregunta #13, realizada por medio de encuesta a los artesanos de La Pila.

**Interpretación:** El 100% de los encuestados mencionaron que no están familiarizado con el concepto de la planificación financiera se evidencias una señal clara de la falta de acceso a recursos educativos clave que podrían ayudarles a gestionar mejor sus negocios. Esta carencia de conocimiento sobre planificación financiera no solo limita su capacidad para tomar decisiones informadas, sino que también impide que puedan optimizar sus recursos, establecer metas claras o proyectar un crecimiento sostenible. La ausencia de capacitaciones o guías sobre el tema refleja un desajuste importante en el apoyo que los artesanos reciben, lo cual podría ser un factor determinante en las dificultades que enfrentan para mejorar sus ingresos y desarrollar sus emprendimientos de manera más profesional y eficiente.

Figura 15.

*¿Considera que la planificación financiera ha mejorado la toma de decisiones en su negocio?*



*Nota.* Esta figura muestra los resultados sobre como la planificación financiera ha mejorado la toma de decisiones en sus negocios, estos datos han sido obtenidos de la pregunta #14, realizada por medio de encuesta a los artesanos de La Pila.

**Interpretación:** El 100% indica que los artesanos no realizan una planificación financiera, por lo tanto, no pueden evidenciar si la planificación financiera ha mejorado o facilitado la toma de decisiones. Esto implica que no tienen un enfoque claro sobre cómo distribuir su dinero, invertir en su negocio o enfrentar imprevistos. Al no contar con una planificación financiera, es comprensible que no puedan observar mejoras en su toma de decisiones, ya que carecen de una guía concreta que les permita evaluar sus resultados.

**Figura 16.**

*¿Qué aspectos de su negocio han mejorado gracias a la planificación financiera? (puede seleccionar más de una)*

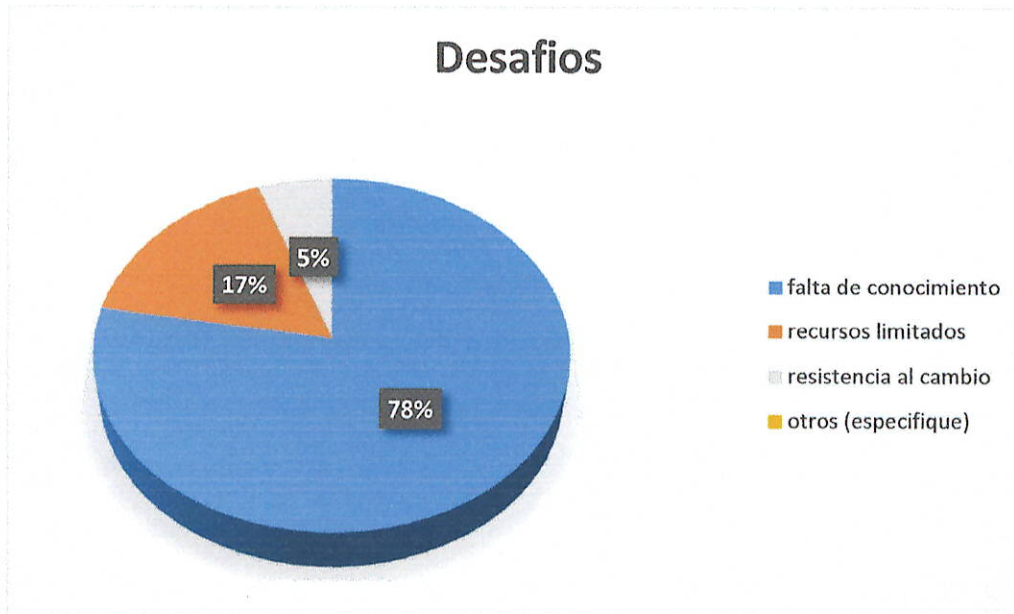


*Nota.* Esta figura muestra los resultados sobre los aspectos en los que la planificación financiera ha mejorado sus negocios, estos datos han sido obtenidos de la pregunta #15, realizada por medio de encuesta a los artesanos de La Pila.

**Interpretación:** El 100% de los artesanos encuestados no pudieron identificar los aspectos que hayan implementado para mejorar su negocio en relación con la planificación financiera refleja una clara ausencia de estrategias financieras. Esto se debe a que, al no llevar a cabo ninguna planificación financiera, los artesanos carecen de una visión clara de los pasos necesarios para optimizar su negocio desde el punto de vista económico. Sin un enfoque sistemático, no pueden evaluar en qué áreas podrían mejorar, como el manejo de costos, la inversión en materiales o la fijación de precios. Además, sin un plan financiero, es imposible identificar oportunidades de crecimiento o reconocer áreas en las que podrían estar perdiendo recursos. Esta falta de planificación limita su capacidad para tomar decisiones informadas y, por ende, no pueden señalar ninguna acción concreta que hayan tomado para mejorar su situación financiera, ya que no han establecido ningún tipo de estrategia que los guíe hacia ese objetivo.

**Figura 17.**

*¿Cuáles son los principales desafíos que enfrenta en la implementación de la planificación financiera?*

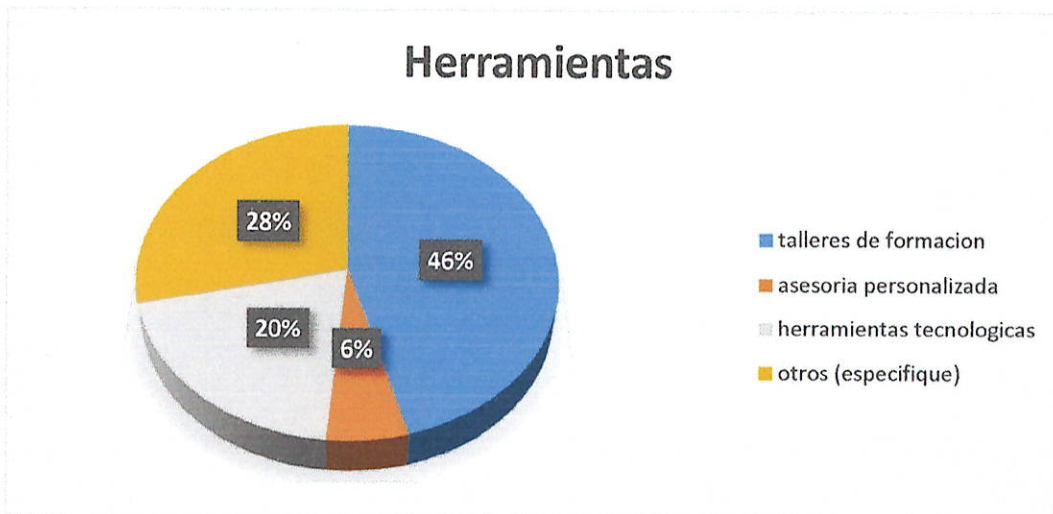


*Nota.* Esta figura muestra los resultados sobre cuáles son los principales desafíos que enfrentan los artesanos al momento de implementar la planificación financiera, estos datos han sido obtenidos de la pregunta #16, realizada por medio de encuesta a los artesanos de La Pila.

**Interpretación:** Los desafíos que enfrentan los artesanos con respecto a la implementación de la planificación financiera es que el 78% consideran que es por la falta de conocimiento sobre el tema, lo que implica que muchos no entienden cómo la planificación financiera puede beneficiarles o cómo llevarla a cabo adecuadamente. Esta falta de educación financiera puede generar desconfianza o indiferencia hacia la herramienta, ya que no se percibe como algo relevante para el desarrollo de su actividad. Por otro lado, el 17% señala que los recursos limitados son otro obstáculo clave. Sin acceso a herramientas adecuadas o a asesoría especializada, resulta difícil para los artesanos implementar prácticas financieras de manera efectiva. Finalmente, un 5% menciona la resistencia al cambio como una barrera cultural. Muchos artesanos, acostumbrados a métodos tradicionales y de pequeña escala, pueden ver la planificación financiera como una tarea innecesaria o compleja, lo que retrasa la adopción de este enfoque en su gestión.

**Figura 18.**

*¿Qué tipo de apoyo o capacitación considera necesario para implementar la planificación financiera en su negocio?*



*Nota.* Esta figura muestra los resultados sobre el tipo de apoyo o capacitación son necesario para que los artesanos implementen la planificación financiera en sus negocios, estos datos han sido obtenidos de la pregunta #17, realizada por medio de encuesta a los artesanos de La Pila.

**Interpretación:** De acuerdo con los resultados de las encuestas realizadas a los artesanos que se dedican a la elaboración de artesanías de barro y porcelana, una gran parte de los artesanos cree que la clave para mejorar la implementación de la planificación financiera radica en la educación y el acceso a herramientas adecuadas. Un 46% de los artesanos considera que la organización de talleres informativos es esencial para explicar qué es la planificación financiera y cómo implementarla en sus negocios. Este enfoque les permitiría comprender mejor los beneficios de llevar una gestión financiera organizada. Por otro lado, el 28% de los artesanos está de acuerdo en que todas estas estrategias son importantes para el mejoramiento de sus negocios, pero lamentan que, a pesar de reconocer la relevancia de estas acciones, aún no exista una iniciativa concreta que impulse estas medidas. Esto refleja la necesidad de crear espacios de aprendizaje y apoyo para que puedan superar las barreras que enfrentan en su camino hacia una gestión financiera más efectiva.

Además, un 20% resalta la importancia de las herramientas tecnológicas, como software o aplicaciones, que podrían facilitar el registro de ingresos y egresos, ayudando a tener una visión más clara de las finanzas. Finalmente, el 6% opina que las asesorías

personalizadas serían fundamentales, ya que ofrecerían una atención más cercana y adaptada a sus necesidades particulares.

### **2.5.2. Análisis de la entrevista al presidente de la asociación**

El formato presentado para la entrevista se encuentra en el anexo 1, con sus respectivas evidencias fotográficas ubicadas en el anexo 3

Genaro López, presidente de la asociación y con 40 años de experiencia en la elaboración de artesanías de barro, aporta una sólida base técnica y cultural a su comunidad. Sin embargo, la gestión organizacional de los artesanos aún presenta limitaciones, especialmente en términos de formalización y planeación estratégica. Aunque existe conocimiento sobre la importancia de la planificación financiera, esta se aplica de manera informal y empírica, lo que dificulta el registro adecuado de ingresos y gastos. Esta falta de formalidad también limita la capacidad de evaluar la sostenibilidad financiera y diseñar estrategias a largo plazo.

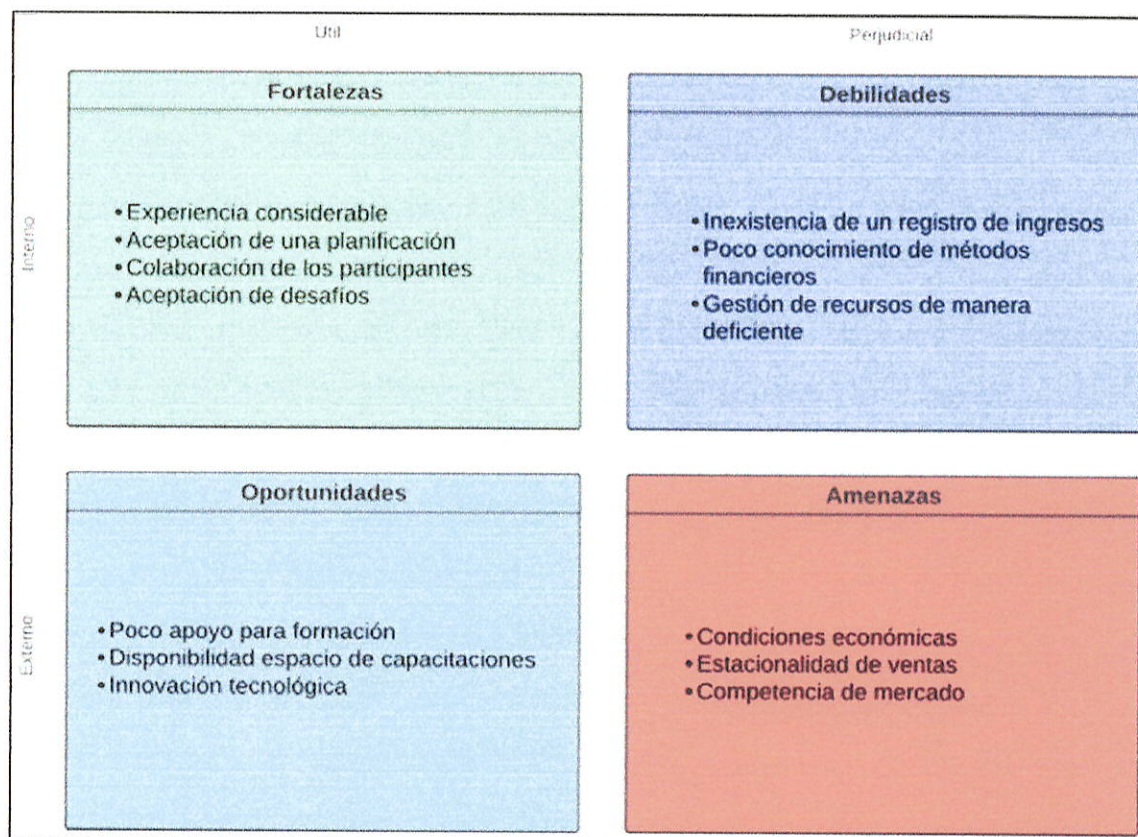
La gestión de recursos se basa principalmente en ingresos provenientes de pedidos de comerciantes, lo cual genera dependencia y riesgo, especialmente frente a eventos externos como la pandemia que han afectado la estabilidad del negocio. La mayor parte de los ingresos se destina a necesidades básicas, dejando poca o ninguna oportunidad para la reinversión. Además, la irregularidad de las ventas y la naturaleza estacional de la demanda dificultan la generación de ingresos consistentes, creando incertidumbre en la sostenibilidad del modelo actual.

A pesar de estos desafíos, los artesanos muestran disposición para mejorar. Existe una planificación básica del flujo de ingresos, aunque es más reactiva que proactiva, enfocándose principalmente en cubrir necesidades inmediatas como alimentos y materiales. Este modelo de negocio, basado en la productividad diaria, resalta la necesidad urgente de establecer un enfoque financiero más estructurado y estratégico para garantizar la estabilidad y rentabilidad a largo plazo.

### 2.5.3. Análisis FODA

Figura 19.

Análisis FODA



Nota. Esta figura muestra los resultados obtenidos al aplicar la herramienta de análisis FODA a las actividades desarrolladas por la asociación de artesanos de alfarería ancestral "La Pila",

**Interpretación:** El análisis FODA evidencia que los artesanos cuentan con una considerable experiencia y una buena disposición para seguir lineamientos, lo que permite la facilitación de la colaboración y la aceptación de desafíos. Sin embargo, enfrentan debilidades significativas como la inexistencia de un registro de ingresos y un conocimiento limitado de métodos financieros, además de una gestión ineficiente de recursos.

Las oportunidades incluyen la disponibilidad de espacios para capacitaciones y la posibilidad de implementar innovaciones tecnológicas, mientras que las amenazas abarcan la falta de apoyo para la formación, las condiciones económicas adversas, la estacionalidad de las ventas y la fuerte competencia en el mercado. Esto toma en cuenta

la importancia que tiene la planificación financiera como herramienta clave para mejorar la toma de decisiones y poder fortalecer la posición de estos artesanos en el mercado.

#### **2.5.4. Análisis General (triangulación)**

Los artesanos de barro y porcelana en la parroquia La Pila muestra que su principal ventaja radica en la experiencia considerable acumulada a lo largo de los años lo que garantiza productos de alta calidad y valor cultural. Además, la colaboración entre los participantes permite una mejor coordinación en las actividades productivas y comerciales, fomentando un ambiente de trabajo comunitario. La adaptabilidad a los desafíos y la aceptación de procesos de planificación destacan como características clave para implementar estrategias que potencien su crecimiento y competitividad.

Sin embargo, entre las debilidades más relevantes se encuentra la falta de un registro formal de ingresos, lo que limita la capacidad de analizar la rentabilidad del negocio y de tomar decisiones informadas. Esto se suma a la dependencia de pedidos ocasionales, que genera inestabilidad en los ingresos y dificulta la planificación a largo plazo. Asimismo, el escaso conocimiento sobre métodos financieros y la gestión ineficiente de recursos materiales representan barreras significativas para optimizar los procesos productivos y comerciales.

En cuanto a las oportunidades, destaca la disponibilidad de los artesanos para participar en capacitaciones, lo que les permitiría adquirir habilidades en áreas como marketing, gestión financiera e innovación tecnológica. La diversificación de productos también se presenta como una opción viable para explorar nuevos mercados y satisfacer diferentes demandas. Además, el acceso a fuentes de financiamiento, como programas gubernamentales o fondos internacionales, puede ser clave para impulsar inversiones en maquinaria, materias primas o promoción. Por último, la adopción de innovaciones tecnológicas brinda la posibilidad de modernizar procesos y aumentar la eficiencia en la producción y comercialización.

Por otro lado, las amenazas identificadas incluyen las condiciones económicas fluctuantes, que pueden afectar la demanda de productos artesanales debido a la disminución del poder adquisitivo de los consumidores. La estacionalidad de las ventas,



que depende de temporadas específicas como fiestas o turismo, también representa un reto, ya que dificulta mantener ingresos constantes. Además, el escaso apoyo gubernamental limita el desarrollo del sector artesanal, mientras que la competencia de productos industriales más económicos pone en riesgo la sostenibilidad de las artesanías tradicionales.

Para abordar las amenazas y debilidades identificadas en la gestión de ingresos y gastos, se puede proponer una guía que beneficie tanto a artesanos como a emprendedores, permitiéndoles un correcto manejo de sus registros y adaptándose a las variaciones en las leyes tributarias con el pasar del tiempo. Esto les proporciona una visión clara y organizada de su situación financiera, facilita la toma de decisiones informadas y estratégicas, e identifica oportunidades de ahorro, así como áreas de mejora en sus operaciones. Contribuye a un mejor cumplimiento de las normativas tributarias vigentes, reduciendo el riesgo de sanciones y mejorando la transparencia de sus actividades económicas. En última instancia, fortalece la sostenibilidad y el crecimiento de sus negocios, permitiéndoles adaptarse a los cambios del entorno y mejorar su competitividad en el mercado.

## CAPÍTULO III

### PROPUESTA

#### " Guía Financiera y Tecnológica para Artesanos de La Pila: Crea, Planifica y Crece"

##### **Justificación:**

En el ámbito empresarial, los artesanos enfrentan desafíos que limitan su capacidad de crecimiento y sostenibilidad. La Pila es una comunidad con una tradición artesanal de importancia, donde se presenta un potencial considerable para el desarrollo económico. Sin embargo, los artesanos carecen de información que ayuda a gestionar eficientemente sus negocios.

La elaboración de esta guía es esencial para abordar las necesidades específicas de los artesanos, su falta de conocimiento representa un obstáculo significativo, debido a que no comprenden conceptos fundamentales como la planificación. Esta carencia limita su capacidad para tomar decisiones informadas que aseguren la viabilidad de sus emprendimientos, al proporcionar una guía con estos aspectos, ayuda a que los artesanos puedan gestionar sus recursos de manera efectiva, garantizando una sostenibilidad de sus actividades económicas.

La incorporación de herramientas tecnológicas es clave para mejorar el rendimiento de sus actividades, la falta de acceso a estas herramientas y la escasa información pueden los artesanos tener una gran desventaja, esta guía incluirá secciones sobre su uso, esta no solo busca el crecimiento individual de los artesanos, sino, que puede ser el centro de apoyo que potencien el desarrollo de La Pila, las cooperativas y asociaciones entre artesanos una vía importante para compartir recursos, conocimientos y experiencias, lo que contribuirá al crecimiento colectivo de la comunidad.

Este proyecto no solo proporciona un recurso práctico para los artesanos, sino que también aborda problemáticas más amplias relacionadas con el desarrollo sostenible y la preservación de la cultura local. La innovación y la tradición pueden coexistir; al capacitar a los artesanos en temas financieros y tecnológicos, se promueve una cultura de

emprendimiento que asegura que las habilidades y el arte de La Pila no solo sean preservados, sino que también prosperen en un mercado.

### **Objetivo general**

Diseñar una guía sobre la planificación financiera para que los artesanos de La Pila optimicen el manejo de sus recursos económicos y mejoren la toma de decisiones.

### **Objetivos específicos**

- Determinar lineamientos de planificación financiera para el desarrollo de la guía.
- Diseñar herramientas prácticas para el control de ingresos, egresos y ahorros.
- Fomentar el establecimiento de metas financieras a corto, mediano y largo plazo.
- Promover el uso de tecnologías accesibles para el seguimiento financiero.
- Estructurar un ejemplo práctico (Dashboard)

### **Factibilidad**

La propuesta es altamente factible, considerando los aspectos técnicos, económicos y humanos que respaldan su implementación exitosa. A continuación, se detallan los factores principales:

#### **Factibilidad técnica**

De acuerdo con las necesidades de los artesanos de La Pila, hemos identificado la importancia de adaptar una guía financiera que integre herramientas tanto físicas como tecnológicas. Esta iniciativa busca proporcionarles un recurso accesible y práctico que les permita gestionar mejor sus ingresos, gastos y posibles proyecciones financieras. A través de esta guía, los artesanos podrán fortalecer sus conocimientos en planificación económica, mejorar la administración de sus negocios y tomar decisiones informadas que impulsen su crecimiento.

## **Factibilidad Económica**

La implementación de esta guía financiera no ha generado ningún costo adicional para los artesanos, por lo que la convierte en una opción accesible y viable para mejorar la gestión de sus finanzas. Al proporcionarles un recurso práctico y adaptado a sus necesidades, se fortalece su capacidad para organizar sus ingresos, para controlar sus gastos y además planificar inversiones sin afectar su economía actual.

## **Factibilidad de recursos humanos**

La disposición de los artesanos para mejorar la gestión de sus negocios es un elemento clave para el éxito de la propuesta. Muchos reconocen la necesidad de adquirir conocimientos financieros y económicos, pero carecen de acceso a las herramientas y capacitación adecuadas.

El espíritu de colaboración que caracteriza a la comunidad de La Pila es otro factor determinante. Esta tradición de trabajo conjunto facilita la difusión de conocimientos y la adopción de nuevas prácticas. Además, el involucramiento de líderes comunitarios y artesanos con experiencia puede servir como un catalizador para la aceptación y el éxito del proyecto

## **Beneficiarios**

Los principales beneficiarios serán los artesanos de barro y porcelana de La Pila, junto con sus familias y la comunidad local, que experimentarán un crecimiento económico y cultural.

## **Desarrollo de la propuesta**

La guía se encuentra estructurada de dos partes: teórico y práctico

### **Parte uno:**

Este apartado cuenta con conceptos básicos de la planificación financiera y ejemplos prácticos que ayuden a los artesanos a tener una mejor comprensión de los temas, los cuales se mencionan a continuación.

- **Conceptos básicos de planificación financiera**

- ¿Qué es la planificación financiera por qué es importante?
- Importancia de la planificación financiera
- Beneficios de la planificación financiera para pequeños negocios
- Elementos claves de la planificación financiera: ingreso, egreso, ahorro e inversión
- **Conceptos sobre presupuesto**
- ¿Qué es y cómo se elabora un presupuesto?
- ¿Qué son los costos: ¿fijos, variables?
- Margen de ganancia Y precio de venta
- **Elaboración de un plan financiero**
- Establecimiento de objetivos financieros: corto, mediano y largo plazo.
- Creación de presupuestos: cómo calcular y asignar recursos.
- **Control y seguimiento del flujo de efectivo**
- Métodos de registro diario de ingresos y egresos.
- **Estrategias para optimizar los recursos financieros.**
- Planificación de ahorros e inversiones para futuros proyectos.
- **Toma de decisiones basada en la planificación financiera**
- Decisiones sobre precios de venta: cálculo del costo total y margen de ganancia.
- Evaluación del impacto de las decisiones financieras en el negocio.
- **Capacitación y fortalecimiento de habilidades financieras**
- Importancia de la educación financiera para los artesanos.
- Programas y recursos disponibles para formación.
- Creación de una cultura financiera entre los artesanos.
- **Uso de la tecnología**
- Uso de tecnología en la planificación financiera (apps, software).

### **Parte dos:**

Este apartado cuenta con una breve descripción de lo que es la herramienta tecnología (Dashboard), link donde se evidencia la herramienta tecnología y cuáles son los pasos para utilización.

- **¿Qué es un Dashboard?**
- Inspiración inicial: Tableros de control mecánicos

- En el mundo de los negocios
- Evolución con la informática
- ¿Por qué es importante dashboard?
- ¿Qué cosas se incluyen en un dashboard?
- Pasos para realizar un dashboard

Para una mejor visualización de su estructura, la guía se la muestra en el Anexo 4.

## CONCLUSIONES

La planificación financiera se convierte en una herramienta fundamental para cualquier persona o negocio que aspire a alcanzar objetivos claros y sostenibles. A través de ella, se logra optimizar recursos, identificar oportunidades y anticiparse a riesgos que puedan comprometer el bienestar económico. Al implementar este proceso de manera constante, no solo se fomenta una mayor disciplina en la gestión de ingresos y gastos, sino que también se genera una visión estratégica que permite tomar decisiones.

El diagnóstico realizado evidencia que la mayoría de los artesanos no utiliza un sistema formal para registrar sus ingresos. Predomina el uso de métodos rudimentarios, como la memoria o apuntes informales, lo que dificulta llevar un control exacto de sus ingresos y gastos, limitando su capacidad para tomar decisiones informadas.

Los principales desafíos financieros identificados incluyen la falta de acceso a financiamiento, la inestabilidad en los costos de las materias primas y la ausencia de una planificación que permita prever gastos futuros. Además, la competencia en el mercado limita sus márgenes de ganancia, generando presión sobre su sostenibilidad económica.

Las estrategias diseñadas incluyen herramientas prácticas de planificación, como presupuestos mensuales, proyecciones de flujo de caja y programas de ahorro específicos. Estas estrategias se ajustan a la naturaleza estacional de sus ingresos y a sus capacidades técnicas, ofreciendo soluciones realistas para mejorar su sostenibilidad financiera.

## RECOMENDACIONES

Es altamente recomendable que toda persona o negocio adopte la planificación financiera como una práctica habitual. Este enfoque no solo permite organizar mejor los recursos, sino que también ayuda a establecer prioridades claras y a estar preparado frente a posibles imprevistos. La constancia en este proceso es clave para desarrollar una visión estratégica que facilite la toma de decisiones acertadas y sostenibles.

Fomentar la educación en educación financiera mediante capacitaciones enfocadas en la adopción de herramientas simples de registro financiero, como libretas contables básicas o aplicaciones móviles accesibles, que les permitan llevar un control detallado y organizado de sus ingresos y egresos a los artesanos.

Promover la implementación de estas estrategias a través de talleres participativos y asesorías personalizadas, asegurando que los artesanos comprendan su importancia y puedan aplicarlas de manera constante en su actividad económica. Además, se sugiere monitorear periódicamente los avances para realizar ajustes según sus necesidades cambiantes.



## BIBLIOGRAFÍA

Alvarado, K. (2021). *CONTROL FINANCIERO EN LA TOMA DE DECISIONES GERENCIALES DE LAS UNIDADES EDUCATIVAS PARTICULARES DE MANTA* [Tesis de maestría, UNIVERSIDAD LAICA ELOY ALFARO DE MANABÍ]. <https://repositorio.uleam.edu.ec/bitstream/123456789/4206/1/ULEAM-POSG-CF.FFT-0006.pdf>

Blanco-Mesa, F. (2020). La ciencia de la decisión. *Revista UIS Ingenierías*. Vol.19

Castro, K. N. (2020). *LA PLANIFICACIÓN FINANCIERA Y SU INCIDENCIA EN LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA BLUECORP S.A. AÑO 2022*, TESIS DE MAESTRIA, UNIVERSIDAD CATOLICA DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL. [T-UCSG-POS-MFEE-225.pdf](https://repositorio.uleam.edu.ec/bitstream/123456789/4206/1/UCSG-POS-MFEE-225.pdf)

Cruzate, S., & Vera, B. (2020). PLANIFICACIÓN FINANCIERA PARA OPTIMIZAR LA EXPORTACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN EN LA EMPRESA “EXPROFRESKO” DEL CANTÓN MANTA. *CORPORATUM*, Vol.3(6), ISSN: 2737-6443. <https://publicacionescd.uleam.edu.ec/index.php/corporatum-360/article/view/104/212>

CHANGO GARBOA, J., & CHÉVEZ VARGAS, L. (2011). “*PLAN ESTRATÉGICO PARA EL DESARROLLO ECONÓMICO Y SOCIAL DE LOS ARTESANOS DEL CANTÓN PEDERNALES A TRAVÉS DE LA ELABORACIÓN DE ARTÍCULOS A BASE DE LA CORTEZA DE COCO*” [TESIS PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TITULO DE INGENIERO COMERCIAL, UNIVERSIDAD LAICA VICENTE ROCAFUERTE DE GUAYAQUIL]. <http://repositorio.ulvr.edu.ec/bitstream/44000/168/1/T-ULVR-0157.pdf>

Daft, R. L. (2018). *Management* (13ª ed.). Cengage Learning.

Fernández, S. E. (2020). *Libro 100. ADE.07. Toma de decisiones*. <https://www.esfernan.es/wp-content/uploads/2020/11/Libro-100.-ADE.07.TomadeDecisiones.pdf>

Gitman, L. J. (2012). *Principios de Administración Financiera*. Pearson Educación.

LEY DE DEFENSA DEL ARTESANO. (2018).  
<https://www.artesanos.gob.ec/institutos/wp-content/uploads/downloads/2018/01/LEY-DE-DEFENSA-DEL-ARTESANO-1.pdf>

LEY ORGANICA DE ECONOMIA POPULAR Y SOLIDARIA. (2011).  
<https://www.vicepresidencia.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2018/09/Ley-Organica-CC-81nica-de-Economia-CC-81a-Popular-y-Solidaria.pdf>

LEY DE FOMENTO ARTESANAL. (2003).  
[https://www.gob.ec/sites/default/files/regulations/2018-09/Documento\\_Ley-de-Fomento-Artesanal.pdf](https://www.gob.ec/sites/default/files/regulations/2018-09/Documento_Ley-de-Fomento-Artesanal.pdf)

López Calvajar, G. A. Mata Varela, M. D. L. C. y Becerra Lois, F. Á. (2018). *Planificación de empresas*: (ed.). Quito, Editorial Universo Sur. Recuperado de <https://elibro.net/es/ereader/uleam/120837?page=19>.

Lizano, D. (2015). *LA PLANIFICACIÓN FINANCIERA Y LA DIRECCIÓN ESTRATÉGICA DE LA LIBRERÍA LAS AMÉRICAS DE LA CIUDAD DE AMBATO* [Tesis de licenciatura, UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO].  
<https://repositorio.uta.edu.ec/server/api/core/bitstreams/438f75b9-7559-4d44-af76-5b06818c50a6/content>

López, J. F. (2021). *Planeación Financiera*. Editorial Financiera.

Mallma, J. (2022). *CALIDAD DE SERVICIO Y TOMA DE DECISIONES EN LA FACULTAD DE CIENCIAS DE LA EMPRESA DE LA UNIVERSIDAD NACIONAL JOSÉ MARÍA ARGUEDAS ANDAHUAYLAS, 2020* [Tesis de licenciado, UNIVERSIDAD NACIONAL JOSÉ MARÍA ARGUEDAS].  
<https://library.co/document/q7wkpkrpv-universidad-nacional-jos%C3%A9-mar%C3%ADa-arguedas.html>

Marín, L. E. (2018). Planificación financiera como soporte de gestión del éxito organizacional. *Revista Contribuciones a la Economía*. Obtenido de <https://www.eumed.net/rev/ce/2018/4/planificacion-financiera-exito.html>

Ramírez Gámez, R., Coreas Rivas, T., & González Vides, J. (2014). *Planeación Financiera Como Herramienta para La Toma de Decisiones en Las Empresas Dedicadas A La Fabricación de Muebles y Exhibidores en acrílicos Del Municipio de San Salvador* [TRABAJO DE GRADUACIÓN, UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR]. <https://es.scribd.com/document/381795688/Tesis-de-Planeacion-Financiera-Como-Herramienta-Para-La-Toma-de-Decisiones-en-Las-Empresas-Dedicadas-a-La-Fabricacion-de-Muebles-y-Exhibidores-en-Acri>

Ramos Chagoya Ena. (2018). Métodos y técnicas de investigación. <https://www.gestiopolis.com/metodos-y-tecnicas-de-investigacion/>

Robbins, S. P., & Judge, T. A. (2015). *Comportamiento Organizacional* (16ª ed.). Pearson Educación.

Rodríguez, C. A. (2019). *Toma de decisiones en el contexto organizacional*. Editorial Universitaria.

Salazar Tenelanda, M. V., Alvear Haro, P. F., & Sampedro Redrobán, M. C. (2019). La planeación financiera como herramienta de gestión para mejorar la rentabilidad en las instituciones financieras. *Ciencia Digital*, 3(2), 702-721. <https://doi.org/10.33262/cienciadigital.v3i2.487>

Solano, Y. (2013). "PLANIFICACIÓN FINANCIERA A LA COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO CACPE MACARÁ, Período 2012-2014" [Tesis de postgrado, UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA]. <https://dspace.unl.edu.ec/jspui/bitstream/123456789/1951/1/TESIS%20CORREGIDA%20YESSENIA%20SOLANO.pdf>

¿Qué es la planeación financiera? Métodos y tipos. (2022). *Unir la Universidad En Internet*. <https://mexico.unir.net/noticias/economia/planeacion-financiera/>

# Anexos



## ENTREVISTA

### Datos

**Nombre:**

**Edad:**

**Género:**

**Cargo en la asociación:**

**Años de experiencia en la artesanía:**

Preguntas:

¿Cuál es su grado de conocimiento referente a la planificación financiera?

¿Los artesanos tiene capacitaciones sobre una planificación financiera?

¿Como los artesanos gestionan sus recursos financieros?

¿De qué manera los artesanos registran sus ingreso y gastos?

¿Considera que la planificación financiera ha mejorado la toma de decisiones en su asociación? Indique el caso

¿Conoce si los artesanos realizan proyecciones del presupuesto?

*Si la respuesta es si se realiza la siguiente pregunta*

¿Como elaboran y gestionan los presupuestos dentro de la asociación?

*Si la respuesta es si se realiza la siguiente pregunta: ¿Cuáles son los principales desafíos que enfrentan en la gestión financiera?*

*Si la respuesta es no se realiza la siguiente pregunta: ¿Cuáles son las razones y motivos por las que no realizan registros contables, gestión financiera?*

¿Qué tipo de apoyo o capacitación considera necesario para mejorar la planificación financiera en su asociación?

¿Cómo evalúan la rentabilidad y sostenibilidad de los negocios artesanales?

¿Qué estrategias utilizan para mantener un flujo de caja positivo, y como refleja en la planificación financiera de los artesanos?

¿Qué sugerencias tiene para mejorar la planificación financiera en la producción artesanal de barro y porcelana?



**Datos Generales:**

- Edad
  - Menos de 30
  - 30-40
  - Mas de 50
- Género:
  - Masculino
  - Femenino
- Años de experiencia en la artesanía:
  - Menos de 1 año
  - 1-3 años
  - 4-10 años
  - Más de 10 años
- Tipo de artesanía que produce:
  - Barro
  - Porcelana
- ¿Cuántas piezas produce al mes, aproximadamente?
  - Menos de 50
  - Entre 50 y 100
  - Más de 100
- ¿Qué tipo de productos fabrica? (seleccione todas las que apliquen)
  - Vasijas
  - Platos
  - Esculturas
  - Otros (especificar): \_\_\_\_\_
- ¿Cree usted que la planificación financiera es relevante para la toma de decisiones?
  - De acuerdo
  - Totalmente de acuerdo
  - Desacuerdo
  - Totalmente desacuerdo
- ¿Cómo administra sus ingresos y gastos relacionados con la producción de barro o porcelana?

- Llevo un registro detallado
- Tengo una idea general pero no llevo un registro formal
- No administro los ingresos y gastos de manera específica
- ¿Con qué frecuencia revisa y ajusta su presupuesto?
  - Mensualmente
  - Trimestralmente
  - Solo cuando es necesario
  - No realizo un presupuesto
- ¿Qué porcentaje de sus ingresos destina a la compra de materiales para la producción?
  - Menos del 20%
  - Entre 20% y 40%
  - Más del 40%
- ¿Ha recibido alguna capacitación o formación sobre planificación financiera o administración de negocios?
  - Siempre
  - Casi siempre
  - Rara vez
  - Nunca
- Cuando toma decisiones importantes (como comprar nuevos materiales o invertir en herramientas), ¿cómo suele hacerlo?
  - Basándome en un análisis financiero
  - En base a la experiencia
  - Consultando a otros artesanos o familiares
  - Otros (especificar): \_\_\_\_\_
- ¿Está familiarizado con el concepto de planificación financiera?
  - Siempre
  - Casi siempre
  - A veces
  - Nunca
- Si la respuesta anterior es sí, ¿qué herramientas de planificación financiera utiliza? (puede seleccionar más de una)
  - Presupuestos
  - Proyecciones financieras
  - Análisis de costos
  - No utilizo
- ¿Considera que la planificación financiera ha mejorado la toma de decisiones en su negocio?

- Mucho
- Algo
- Poco
- Nada
- No realizo planificación financiera.
- ¿Qué aspectos de su negocio han mejorado gracias a la planificación financiera? (puede seleccionar más de una)
  - Control de costos
  - Gestión de inventarios
  - Proyección de ventas
  - Rentabilidad
  - Otros (especifique): \_\_\_\_\_
- ¿Cuáles son los principales desafíos que enfrenta en la implementación de la planificación financiera?
  - Falta de conocimiento
  - Recursos limitados
  - Resistencia al cambio
  - Otros (especifique): \_\_\_\_\_
- ¿Qué tipo de apoyo o capacitación considera necesario para implementar la planificación financiera en su negocio?
  - Talleres de formación
  - Asesoría personalizada
  - Herramientas tecnológicas
  - Otros (especifique): \_\_\_\_\_



Anexo 3.  
Evidencia fotográfica



*Evidencia fotográfica 1*



*Evidencia fotográfica 2*



*Evidencia fotográfica 3*



*Evidencia fotográfica 4*



*Evidencia fotográfica 5*



Evidencia fotográfica 6



*Evidencia fotográfica 7*



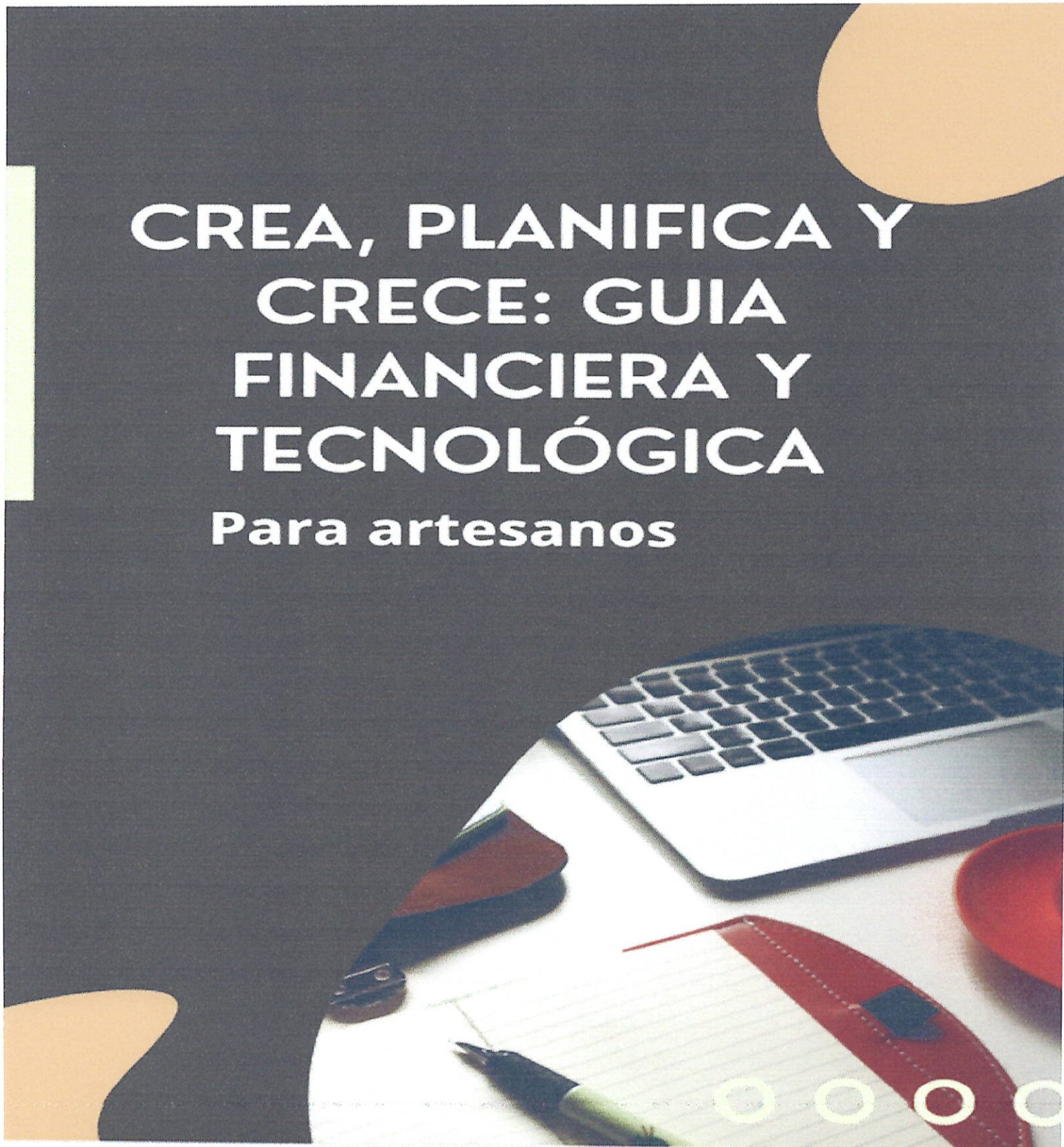
*Evidencia fotográfica 8*

Anexo 4.

*Guía Financiera y Tecnológica: Crea, planifica y crece.*

# CREA, PLANIFICA Y CRECE: GUIA FINANCIERA Y TECNOLÓGICA

## Para artesanos



## Contenido

<b>Introducción</b>	4
<b>Objetivo de la guía</b>	5
<b>Alcance de la guía</b>	5
<b>Glosario de términos</b>	6
<b>Conceptos básicos de planificación financiera</b>	7
<i>¿Qué es la planificación financiera por qué es importante?</i>	7
<i>Importancia de la planificación financiera</i>	7
<i>Beneficios de la planificación financiera para pequeños negocios</i>	9
<i>Elementos claves de la planificación financiera: ingreso, egreso, ahorro e inversión</i>	11
<b>Conceptos sobre presupuesto</b>	15
<i>¿Qué es y cómo se elabora un presupuesto?</i>	15
<i>¿Que son los costos: ¿fijos, variables</i>	17
<i>Margen de ganancia y precio de venta</i>	19
<b>Elaboración de un plan financiero</b>	21
<i>Establecimiento de objetivos financieros: corto, mediano y largo plazo</i>	21
<i>Creación de presupuestos: cómo calcular y asignar recursos</i>	24
<b>Control y seguimiento del flujo de efectivo</b>	27
<i>Métodos de registro diario de ingresos y egresos</i>	27
<b>Estrategias para optimizar los recursos financieros</b>	30
<i>Planificación de ahorros e inversiones para futuros proyectos</i>	30
<b>Toma de decisiones basada en la planificación financiera</b>	33
<i>Decisiones sobre precios de venta: cálculo del costo total y margen de ganancia</i>	33
<i>Evaluación del impacto de las decisiones financieras en el negocio</i>	36
<b>Capacitación y fortalecimiento de habilidades financieras</b>	39
<i>Importancia de la educación financiera para los artesanos</i>	39
<i>Programas y recursos disponibles para formación</i>	41
<i>Creación de una cultura financiera en los artesanos</i>	44
<b>Uso de la tecnología</b>	48
<i>Uso de tecnología en la planificación financiera (apps, software)</i>	48
<b>Propuestas para simplificar la gestión financiera en entornos rurales</b>	53
<b>Segunda parte</b>	58
<b>¿Qué es un dashboard?</b>	59

<i>Origen del dashboard</i>	.....	59
<b>Inspiración inicial: Tableros de control mecánicos</b>	.....	60
<b>Evolución de la informática</b>	.....	60
<b>Actualidad</b>	.....	61
<i>¿Por qué es importante un dashboard?</i>	.....	61
<i>¿Qué cosas se incluyen en un dashboard?</i>	.....	62
<b>Modo de utilización</b>	.....	62

## **Introducción**

La presente guía se encuentra diseñada como apoyo a los artesanos de La Pila. Esta comunidad, conocida por su rica tradición en la elaboración de artesanías, enfrenta desafíos relacionados con la organización y el control de sus recursos. Por ello, esta guía pretende ser una referencia clara y accesible que permita a los artesanos mejorar su estabilidad económica y alcanzar sus metas.

El contenido de esta guía está estructurado para facilitar la comprensión de los conceptos financieros básicos y su aplicación. Incluye pasos detallados y ejemplos ilustrativos adaptados a las necesidades y particularidades de los artesanos, haciendo que la información sea relevante y fácil de comprender. Además, promueve una visión estratégica y a largo plazo, fomentando la cultura del ahorro, la inversión responsable y el uso de herramientas tecnológicas para optimizar la gestión financiera.

En un mundo donde los cambios económicos y sociales afectan directamente a las pequeñas comunidades artesanales, esta guía también busca proporcionar soluciones adaptables a su contexto específico. Desde la creación de presupuestos hasta la toma de decisiones basadas en análisis financieros, este material está pensado para fortalecer las bases de sus negocios, asegurando su sostenibilidad en el tiempo.

Por otro lado, se abordan temas relacionados con la innovación y la tecnología, destacando herramientas modernas que facilitan la administración financiera incluso en entornos rurales como La Pila. Con esto, se pretende al tener acceso al conocimiento financiero, los artesanos puedan superar los desafíos que enfrentan diariamente.

Con esta guía, los artesanos de La Pila pueden identificar las áreas clave en las que deben enfocarse para organizar sus recursos, evitar gastos innecesarios, prepararse para imprevistos y generar oportunidades de crecimiento. Este material también busca fortalecer la capacidad de los emprendedores locales para tomar decisiones informadas que aseguren la sostenibilidad de sus negocios en el tiempo.



### **Objetivo de la Guía**

Proveer a los artesanos una herramienta educativa que les permita comprender y aplicar conceptos básicos de planificación financiera, optimización de recursos, elaboración de presupuestos y estrategias para el crecimiento de sus negocios, fomentando la autosuficiencia económica y la estabilidad financiera.

### **Alcance de la Guía**

La guía está diseñada para:

1. Introducir conceptos clave de planificación financiera.
2. Enseñar técnicas prácticas para la elaboración de presupuestos.
3. Proporcionar estrategias para la optimización de recursos y el control de gastos.
4. Fomentar una cultura de ahorro, inversión y responsabilidad financiera entre los artesanos.
5. Incluir elementos innovadores y accesibles que se ajusten a contextos rurales y urbanos.

## Glosario de Términos

1. **Planificación Financiera:** Proceso de organización de los ingresos y gastos para lograr metas económicas a corto, mediano y largo plazo.
2. **Presupuesto:** Herramienta que detalla los ingresos y egresos, permitiendo asignar recursos de manera eficiente.
3. **Ingresos:** Cantidad de dinero que entra al negocio por ventas u otras fuentes.
4. **Egresos:** Gastos realizados para mantener el negocio y cubrir necesidades personales o empresariales.
5. **Ahorros:** Porción de los ingresos reservada para emergencias o proyectos futuros.
6. **Inversión:** Dinero destinado a mejorar o expandir el negocio, con el objetivo de obtener beneficios a largo plazo.
7. **Costos Fijos:** Gastos recurrentes que no cambian con el nivel de producción o ventas, como alquiler y servicios básicos.
8. **Costos Variables:** Gastos que fluctúan dependiendo del nivel de producción o ventas, como materiales y transporte.
9. **Margen de Ganancia:** Diferencia entre el costo de un producto o servicio y su precio de venta, que representa la ganancia obtenida.
10. **Flujo de Efectivo:** Movimiento de dinero que entra y sale del negocio, reflejando su liquidez.
11. **Educación Financiera:** Conjunto de conocimientos y habilidades necesarias para manejar las finanzas de manera efectiva.
12. **Apps de Gestión Financiera:** Aplicaciones digitales diseñadas para ayudar a registrar, organizar y analizar ingresos y gastos.

## Conceptos básicos de planificación financiera

*¿Qué es la planificación financiera y por qué es importante?*

Es la organización del dinero que se tiene y que se recibe para poder usarlo de una mejor manera, para ello se realiza un plan de cuánto dinero se necesita para los materiales, herramientas y cuanto se quiere desinar para guardar o invertir en un



futuro. El plan que se prepara para el negocio es donde se decide en que gastar, como ahorrar y como crecer en el negocio sin gastar dinero innecesario, ayudando a estar preparado para cualquier imprevisto y alcanzar las metas propuestas.

*Importancia de una planificación financiera*

Es de gran importancia porque ayuda a los negocios a ser sostenible. El planificar las finanzas es como si estuviera cuidando de la base de un negocio para que crezca fuerte y estable.

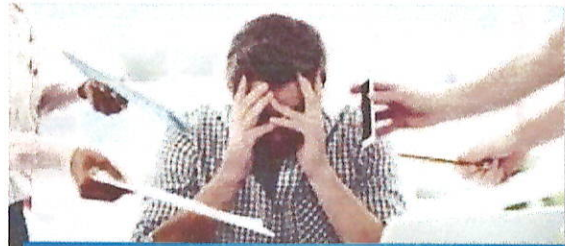
1. **Evitar gastar de más:** El conocer cuánto dinero se tiene y se necesita en el negocio, se puede priorizar los gastos. Ejemplo: La compra de material para los productos, evitar los gastos que no son necesarios o urgentes, de ese modo se usa el dinero de manera útil y se tiene recursos para un uso que sea importante.



2. **Preparación por imprevistos:** Siempre pueden surgir problemas, como que suba el precio de los materiales o que alguna herramienta importante se dañe.

Si se tiene ahorros o un fondo de emergencia gracias a una planificación financiera, podrás cubrir esos gastos sin afectar tu producción ni detener el negocio.

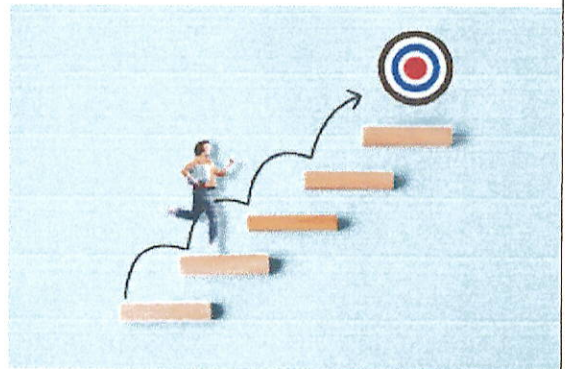
3. **Hacer crecer el negocio:** Cuando se planifica, se puede destinar parte de los ingresos para invertir en el futuro. Por ejemplo, ahorrar para comprar una máquina que ayude a producir más rápido o para asistir a cursos donde aprendas



nuevas técnicas. Esto te permite mejorar la calidad de tus productos y atraer más clientes.

4. **Da tranquilidad:** El tener los números claros y un plan, quita preocupaciones. Saber cuánto se puede gastar, cuánto ahorrar y cuánto es necesario para ganar y hacer que los negocio funcione bien. Esa tranquilidad permite enfocarse más en la creatividad y en hacer mejores productos, sin el estrés de no saber cómo vas a pagar los gastos.

5. **Cumples tus metas:** Abrir su propia tienda, participar en ferias de artesanías o incluso exportar los productos, la planificación financiera ayuda a alcanzarlos. Al organizar sus ingresos y egresos, puedes destinar una parte



específica para sus metas y ver cómo se acercas a ellas poco a poco.

### *Beneficios de la planificación financiera para pequeños negocios*

La planificación financiera no solo ayuda a mantener un negocio funcionando, sino que también lo prepara para crecer, superar dificultades y alcanzar metas importantes. Es una herramienta clave para que los pequeños negocios sean sostenibles y exitosos.

1. **Saber en qué gastas y cuánto ganas:** Al realizar un plan, se conoce exactamente cuánto dinero entra (por venta) y cuánto sale (lo que se gasta). Esto te ayuda a evitar que el dinero se "escape" en cosas que no son importantes. Por ejemplo, se puede dar cuenta de que se gasta mucho en algo que no es necesario y usar ese dinero para algo más útil.
2. **Evitar problemas con el dinero:** El organizar las finanzas, puede asegurar que siempre haya lo necesario para cosas importantes, como materiales, herramientas y otros gastos del negocio. Así evitaría quedarse sin dinero cuando más es necesario.
3. **Tomar decisiones más fáciles:** El saber cuánto dinero se tiene disponible, es más fácil decidir si se puede comprar algo nuevo o invertir en algo para mejorar un negocio, como un curso o una herramienta. No tendría que adivinar ni preocuparse por gastar de más.
4. **Hacer que un negocio crezca:** Al planear bien, puede usar parte de las ganancias para cosas que hagan que un negocio sea mejor, como comprar mejores materiales, promocionar sus productos o aprender nuevas técnicas. Esto hace que más personas se interesen en lo que hace y aumentes tus ventas.
5. **Alcanzar las metas más rápido:** Si tienes un sueño, como abrir una tienda o participar en ferias grandes, un plan financiero te ayuda a organizarte para lograrlo. Por ejemplo, puedes guardar una parte de tus ganancias cada mes y, poco a poco, acercarte a esa meta.

6. **Mantener un negocio estable:** Cuando se organiza bien el dinero, se puede enfrentar los momentos difíciles, como cuando hay pocas ventas o suben los precios de los materiales. Tener las finanzas claras ayuda a seguir trabajando sin preocuparte por cerrar un negocio.
7. **Ganar más dinero con lo que ya tienes:** Un plan financiero te ayuda a identificar en qué puedes ahorrar o cómo usar el dinero de forma más inteligente. Por ejemplo, puedes buscar materiales más económicos sin bajar la calidad o evitar gastos innecesarios. Así, puedes ganar más sin trabajar más.
8. **Aprovechar oportunidades:** Si organizas tus ingresos y ahorras, tendrás dinero disponible cuando surja una buena oportunidad, como comprar materiales en oferta, participar en un evento o expandir un negocio. No tendrá que dejar pasar las oportunidades por falta de dinero.
9. **Generar confianza en los demás:** Cuando existe un negocio bien organizado, las personas confían más. Los proveedores, clientes y hasta los bancos ven que existe una persona responsable y estás manejando su negocio bien. Esto puede ayudar a conseguir descuentos, apoyos o préstamos si los necesitas.
10. **Estar más tranquilo:** Saber que las finanzas están bajo control, quita preocupaciones. No hay que estresarse por si alcanza el dinero para los gastos del mes, debido a que se está manejando de manera ordenada. Esto da tranquilidad y permite concentrarse en otras actividades del trabajo.

*Elementos claves de la planificación financiera: ingreso, egreso, ahorro e inversión*

La planificación financiera se fundamenta en la identificación y gestión de cuatro elementos clave que permiten estructurar y mantener la sostenibilidad económica de cualquier negocio, especialmente los pequeños.

**Ingresos (el dinero que se gana)**

Son todas las entradas de dinero que tienes por el trabajo o negocio. Por ejemplo, el dinero que se recibe al vender productos o servicios. Es importante saber cuánto gana para tener claro cuánto puede gastar, cuánto puede ahorrar y cómo invertirlo.



**Ejemplo:**

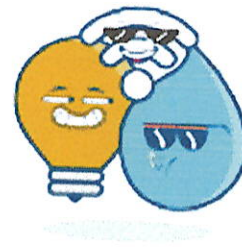
Si en un mes se vende \$10,000 productos, esos son ingresos. Este número será la base para organizar todo lo demás.

**Egresos (el dinero que se gasta)**

Es todo el dinero que es usado para mantener un negocio y la vida personal. Incluye cosas como:



**Compra de materiales**



**Pago de herramientas, transporte o renta del lugar donde trabaja**



**Gastos personales: comida, ropa o servicios básicos**

Saber cuánto se gasta ayuda a evitar sorpresas y a ajustar si se está gastando más de lo que se gana.

**Ejemplo:**

Si se gasta \$7,000 en un mes (entre materiales, transporte y gastos personales), esos son egresos. Es importante que no sean más altos que los ingresos para no endeudarse. El dividir los gastos de manera organizada es esencial para conocer exactamente en qué se está usando el dinero y poder manejarlo mejor. Aquí te explico cómo dividirlos de forma sencilla:

**Por qué es importante:**  
Estos gastos deben ser prioridad, porque son esenciales para mantener a un negocio funcionando.

**1. Gastos Fijos (los que siempre tiene cada mes)**

Son los gastos que no cambian mucho y que se tiene que pagar sí o sí para que un negocio y la vida personal funcionen.

**Ejemplos:**



Transporte para entregar o compra de materiales



Renta de local o espacio de trabajo



Herramientas o mantenimiento de equipos



## 2. Gastos Variables (los que cambian según la necesidad)

Son los gastos que no siempre son iguales y que pueden aumentar o disminuir dependiendo de la actividad.

### Ejemplos:



Materiales o insumos para los productos



Transporte para entregar o compra de materiales

**Por qué es importante:**  
Estos gastos varían según cuánto se venda o produzca. Hay que controlarlos para que no se disparen y afecten al presupuesto.



Herramientas o mantenimiento de equipos

## 3. Gastos Personales (lo que necesitas para la vida diaria)

Como artesano, el negocio y la vida personal están muy conectados, así que también se debe considerar los gastos personales.

### Ejemplos:



Alimentos

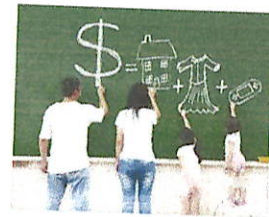


Servicio de casa (luz, agua, gas,



Vestimenta

**Por qué es importante:**  
Tener claro cuánto más se necesita para la vida diaria ayuda a no mezclar todo el dinero del negocio y evitar



Otros gastos familiares o personales

#### 4. Ahorros (dinero que se guarda)

Es una parte de los ingresos que se decide no gastar y guardar para el futuro. Este dinero puede ayudar a enfrentar emergencias, aprovechar oportunidades o cumplir metas importantes, como comprar una herramienta nueva o invertir en un negocio.

##### Ejemplo sencillo:

Si cada mes se ahorra \$1,000 de lo que gana, poco a poco tendrá un fondo que ayudará en caso de imprevistos o para invertir en algo grande.

#### 5. Inversión (dinero que crece)

Es el dinero que se usa para mejorar o hacer crecer un negocio. Esto puede ser comprar mejores herramientas, tomar cursos para aprender nuevas técnicas, o incluso promocionar los productos para llegar a más clientes. La inversión



es importante porque no solo ayuda a mantener un negocio, sino a hacerlo más rentable.

##### Ejemplo:

Si decide usar \$2,000 de ingresos para comprar una máquina que permita hacer más productos en menos tiempo, estaría invirtiendo en un negocio. Ese gasto ayudará a ganar más en el futuro.

##### Cómo funcionan juntos:

- Primero, tiene ingresos (el dinero que gana).
- De esos ingresos, se usa una parte para los egresos (lo que necesita gastar).
- Lo que sobra se divide: una parte para ahorros (para el futuro) y otra para inversión (para mejorar un negocio).

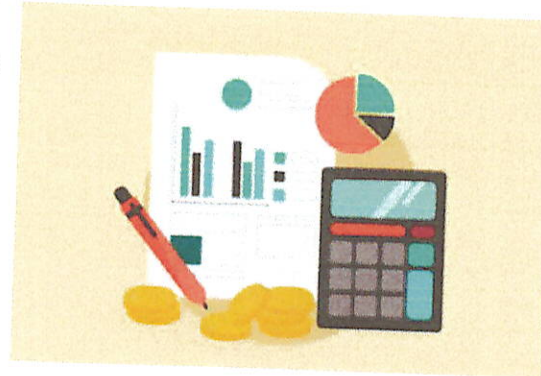
##### Ejemplo:

- Si gana \$10,000 al mes:
  - Gasta \$7,000 en egresos.
  - Guarda \$1,000 en ahorros.
  - Usa \$2,000 para invertir en un negocio.

## Conceptos sobre presupuesto

*¿Qué es y cómo se elabora un presupuesto?*

Un presupuesto es un plan que ayuda a organizar el dinero que tiene y decidir cómo lo va a gastar y ahorrar. Es como hacer una lista detallada para saber cuánto puede usar en necesidades, cuánto puede guardar y cuánto invertir.



### Pasos para elaborar un presupuesto:

#### 1. Anota sus ingresos (el dinero que entra)

Primero, escriba cuánto dinero recibe cada mes por sus ventas, trabajos o cualquier otra fuente de ingreso. Esto será el punto de partida para organizar todo lo demás.

#### Ejemplo:

Si gana \$10,000 al mes vendiendo sus productos, ese es su ingreso total.

#### 2. Haz una lista de sus gastos (el dinero que sale)

Divide sus gastos en categorías para entender mejor en qué estás gastando.

#### Categorías principales:

- **Gastos fijos:** Son los mismos cada mes. Por ejemplo, renta del local, luz, agua, internet o pago de deudas.
- **Gastos variables:** Cambian según lo que necesite. Por ejemplo, materiales, transporte o herramientas.
- **Gastos personales:** Lo que usa de manera personal y familiar, como comida, ropa o servicios de casa.
- **Ahorros e inversiones:** Una parte del dinero que decide guardar o usar para hacer crecer su negocio.

**Ejemplo:**

Supongamos que sus gastos se ven así:

- Renta del local: \$3,000
- Materiales: \$2,000
- Luz y agua: \$1,000
- Transporte: \$1,000
- Comida: \$2,000

Gasto total: \$9,000

**3. Resta sus gastos a sus ingresos**

Cuando restas sus gastos a sus ingresos, sabrá si está gastando más de lo que gana o si le sobra dinero.

**Ejemplo:**

- Ingreso total: \$10,000
- Gasto total: \$9,000
- Sobra: \$1,000

Si le sobra, puede ahorrar o invertir ese dinero. Si gasta más de lo que gana, necesita ajustar algunos gastos.

**4. Asigna límites para cada categoría**

Decida cuánto dinero quiere o puede gastar en cada cosa. Esto le ayuda a no gastar más de lo que debería.

**Ejemplo:**

- Materiales: máximo \$2,500
- Transporte: máximo \$1,000
- Ahorros: mínimo \$500

Si ve que se está pasando en una categoría, ajuste otros gastos para mantenerse dentro del presupuesto.

**5. Revisar y ajustar su presupuesto regularmente**

Las cosas cambian: a veces ganas más, otras menos, o surgen gastos inesperados. Es importante revisar su presupuesto cada mes y ajustarlo si es necesario.

### **Consejo práctico:**

*Usa una libreta, una hoja de cálculo o una aplicación para anotar sus ingresos y gastos. Mantén todo organizado y actualizado para que siempre tenga claro cómo está manejando su dinero.*

*¿Que son los costos: ¿fijos, variables?*

Los costos son los gastos que se tiene que pagar para poder producir y vender productos o servicios. Son las inversiones que hace para que un negocio funcione. Es decir, los costos fijos son como las "cuentas básicas" que siempre tiene que pagar, y los costos variables son aquellos que dependen de cuánto produzca o venda. Ambos son esenciales para entender cómo manejar el dinero y hacer crecer un negocio.

Hay dos tipos principales de costos: fijos y variables

#### **1. Costos Fijos (los que siempre tienes que pagar)**

Son los costos que no cambian, sin importar cuánto productos venda o cuántos trabajos haga. Son como las "cuentas" que debes pagar cada mes para que su negocio siga funcionando.

#### **Ejemplos de costos fijos:**

- Renta del local o espacio de trabajo: Aunque venda mucho o poco, siempre tienes que pagar la misma cantidad por la renta.
- Servicios básicos: Como la electricidad, agua e internet, que se pagan de manera constante.
- Salarios fijos: Si tiene empleados que reciben un sueldo fijo, esto también es un costo fijo.

#### **Por qué es importante:**

Estos costos los tiene que pagar cada mes, sin importar lo que venda, por lo que siempre deben estar cubiertos. Saber cuánto son ayuda a tener claro el mínimo de dinero que necesita cada mes para que su negocio no tenga problemas.

## 2. Costos Variables (los que cambian según lo que produces o vendes)

Son los costos que dependen directamente de cuántos productos fabrique o cuántos servicios ofrezca. Si vende más, estos costos aumentan; si vende menos, disminuyen.

### Ejemplos de costos variables:

- **Materiales:** Por ejemplo, si hace artesanías, el costo de la madera, tela, pintura, etc. aumenta o disminuye según cuántos productos haga.
- **Comisiones por venta:** Si le paga una comisión a alguien por cada venta que haga, ese costo aumenta o disminuye según las ventas.
- **Transporte o envío:** Si vende sus productos y necesita enviarlos, el costo del envío variará dependiendo de cuántos productos venda.

### Diferencia clave entre costos fijos y variables:

- **Costos fijos:** Son los mismos todos los meses, no importa cuántos productos venda.
- **Costos variables:** Cambian según lo que produzca o venda. Si vende más, gasta más en materiales o envíos.

### Ejemplo:

Supongamos que vendes artesanías.

- **Costos fijos:**
  - Renta del local: \$3,000
  - Internet y servicios básicos: \$1,000
  - Salarios de empleados: \$2,000

Total de costos fijos: \$6,000

### Por qué es importante:

Saber cuánto gasta en estos costos ayuda a ajustar sus precios o cantidad de producción según cómo estén las ventas. Si no los controla, pueden terminar gastando más de lo que genera, lo que afectaría sus ganancias.

- **Costos variables:**

- Materiales (madera, pintura, etc.): \$500 (si haces 100 artesanías, pero si haces 50, serán \$250)
- Envíos: \$300 (si envías 30 paquetes, pero si envías 15, serán \$150)

**Total de costos variables:** Dependiendo de lo que vendas, los costos variables cambian.

**Importancia de conocer ambos tipos de costos:**

Conocer tus costos fijos y variables te ayuda a:

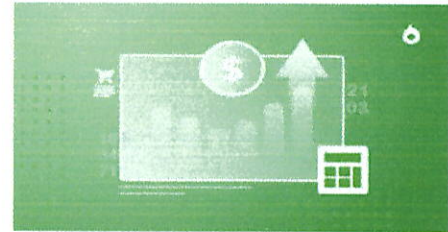
• Decidir cuánto necesitas vender para cubrir los gastos del negocio.

• Establecer precios que te aseguren ganancias.

• Controlar los costos y mantener la rentabilidad.

*Margen de ganancia y precio de venta*

Calcular el margen de ganancia y el precio de venta es clave para asegurarte de que tu negocio sea rentable, cubras tus gastos y puedas crecer.



**1. Margen de Ganancia (lo que ganas por cada producto o servicio)**

El margen de ganancia es el dinero que te queda después de cubrir todos los costos de un producto o servicio. Es lo que realmente ganas por tu trabajo y esfuerzo.

**Cómo calcularlo:**

1. Primero, suma todos los costos de hacer tu producto (costos fijos y variables).
2. Luego, decide cuánto quieres ganar como ganancia extra.
3. Finalmente, ese extra es tu margen de ganancia.

**Ejemplo:**

- Supongamos que hacer una artesanía cuesta \$100 (incluyendo materiales, transporte y otros costos).

- Si decides que quieres ganar \$50 por cada artesanía, ese será tu margen de ganancia.
- El margen de ganancia aquí es \$50, o el 50% del costo total (\$50 es la mitad de \$100).

## 2. Precio de Venta (el precio que pone para sus clientes)

El precio de venta es lo que le cobras al cliente por tu producto o servicio. Este precio debe cubrir tus costos y darte una ganancia.

### Cómo calcularlo:

1. Suma todos los costos (fijos y variables) para saber cuánto te cuesta producir el producto.
2. Agrega el margen de ganancia que quieres ganar.

### Fórmula:

$$\text{Precio de venta} = \text{Costos totales} + \text{Margen de ganancia}$$

### Ejemplo práctico:

- Si hacer una artesanía cuesta \$100 y decides ganar \$50 como margen de ganancia, el precio de venta será:

$$\mathbf{\$100 \text{ (costos)} + \$50 \text{ (ganancia)} = \$150}$$

Este es el precio que le cobrarás al cliente.

### ¿Por qué es importante calcular ambos?

- **Margen de ganancia:** Te asegura que realmente estás ganando algo por tu trabajo. Si no lo calculas, podrías vender tus productos demasiado baratos y terminar perdiendo dinero.
- **Precio de venta:** Es el precio que te ayuda a cubrir tus costos, ganar dinero y competir en el mercado.

### Ejemplo completo paso a paso:

1. **Costo total:** Hacer una bolsa de tela te cuesta \$80 (materiales: \$50, transporte: \$20, otros gastos: \$10).
2. **Margen de ganancia:** Decides ganar \$40 por cada bolsa.
3. **Precio de venta:**
  - $\$80 \text{ (costos)} + \$40 \text{ (ganancia)} = \mathbf{\$120}$

Tu cliente pagará \$120 por la bolsa, y tú ganarás \$40 después de cubrir los costos.



## **Elaboración de un plan financiero**

*Establecimiento de objetivos financieros: corto, mediano y largo plazo.*

Establecer objetivos financieros es como trazar un mapa para saber a dónde quieres llegar con tu dinero y tu negocio. Los objetivos se dividen en corto, mediano y largo plazo según el tiempo que necesitas para lograrlos:

### **1. Objetivos de Corto Plazo (menos de 1 año)**

Son metas rápidas que puedes alcanzar en poco tiempo, generalmente en semanas o meses. Estos objetivos suelen estar enfocados en resolver necesidades inmediatas o mejorar algo pequeño en tu negocio.

#### **Ejemplo:**

- Comprar más materiales para cubrir pedidos grandes.
- Ahorrar para pagar una herramienta básica.
- Participar en una feria o evento para vender tus productos.

### **2. Objetivos de Mediano Plazo (1 a 3 años)**

Son metas un poco más grandes que requieren más tiempo y planificación. Estas metas suelen estar relacionadas con el crecimiento de tu negocio o la mejora de tus herramientas y habilidades.

#### **Ejemplo:**

- Ahorrar para comprar una máquina o herramienta más avanzada.
- Tomar un curso para aprender nuevas técnicas o mejorar tu trabajo.
- Establecer una tienda física o en línea para llegar a más clientes.

### **Por qué son importantes:**

Te dan una visión clara de hacia dónde quieres llevar tu negocio. Son como un gran sueño que te impulsa a trabajar cada día.

### 3. Objetivos de Largo Plazo (más de 3 años)

Son las metas más grandes y ambiciosas, aquellas que requieren mucho tiempo, esfuerzo y planificación. Estos objetivos están enfocados en transformar tu negocio y alcanzar tus sueños más importantes.

#### Ejemplo:

- Tener un taller propio y equipado con todo lo necesario.
- Exportar tus productos a otros estados o países.
- Asegurar un ingreso estable que te permita vivir cómodamente solo con tu negocio.

#### Cómo organizar tus objetivos:

1. **Escribe tus metas:** Divídelas en corto, mediano y largo plazo.
2. **Establece tiempos:** Define cuánto tiempo necesitas para cada meta.
3. **Haz un plan financiero:** Calcula cuánto dinero necesitas y cómo lo vas a conseguir.
4. **Revisa y ajusta:** A veces las cosas cambian, así que revisa tus objetivos regularmente y ajusta lo que sea necesario.

### 4. Objetivos de Largo Plazo (más de 3 años)

Son las metas más grandes y ambiciosas, aquellas que requieren mucho tiempo, esfuerzo y planificación. Estos objetivos están enfocados en transformar tu negocio y alcanzar tus sueños más importantes.

#### Ejemplo:

- Tener un taller propio y equipado con todo lo necesario.
- Exportar tus productos a otros estados o países.

#### Por qué son importantes:

Son el puente entre lo que necesitas ahora y lo que sueñas para el futuro. Te mantienen enfocado y motivado para crecer.

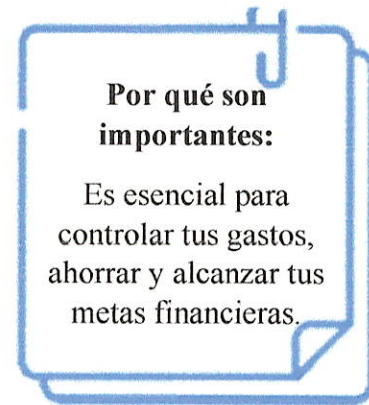
#### Por qué son importantes:

Te ayudan a mantener el negocio funcionando y avanzar poco a poco. Son los primeros pasos hacia metas más grandes

- Asegurar un ingreso estable que te permita vivir cómodamente solo con tu negocio.

### 5. Objetivos de Largo Plazo (más de 3 años)

Son las metas más grandes y ambiciosas, aquellas que requieren mucho tiempo, esfuerzo y planificación. Estos objetivos están enfocados en transformar tu negocio y alcanzar tus sueños más importantes.



#### Ejemplo:

- Tener un taller propio y equipado con todo lo necesario.
- Exportar tus productos a otros estados o países.
- Asegurar un ingreso estable que te permita vivir cómodamente solo con tu negocio.

#### Cómo organizar tus objetivos:

5. **Escribe tus metas:** Divídelas en corto, mediano y largo plazo.
6. **Establece tiempos:** Define cuánto tiempo necesitas para cada meta.
7. **Haz un plan financiero:** Calcula cuánto dinero necesitas y cómo lo vas a conseguir.
8. **Revisa y ajusta:** A veces las cosas cambian, así que revisa tus objetivos regularmente y ajusta lo que sea necesario.

#### Ejemplo:

Imagina que eres artesano y tienes estas metas:

- **Corto plazo (3 meses):** Ahorrar \$1,000 para comprar más materiales.
- **Mediano plazo (2 años):** Ahorrar \$20,000 para comprar una máquina que te ayude a producir más rápido.
- **Largo plazo (5 años):** Tener un taller propio y vender tus productos en todo el país.

*Creación de presupuestos: cómo calcular y asignar recursos.*

La creación de un presupuesto es una herramienta clave para organizar tu dinero y asegurarte de que lo estás usando de manera eficiente. Esto incluye calcular tus ingresos, asignar tus recursos y asegurarte de que cubres tus gastos mientras ahorras e inviertes para el futuro.

**Pasos para calcular y asignar recursos en tu presupuesto:**

**1. Calcula tus ingresos (el dinero que entra)**

El primer paso es saber cuánto dinero tienes disponible para trabajar. Anota todos tus ingresos, como las ventas de tus productos o servicios y cualquier otro ingreso extra.

**Ejemplo:**

Si vendes \$15,000 al mes en artesanías, ese es tu ingreso total.

**2. Identifica tus gastos (el dinero que sale)**

Haz una lista de todo lo que necesitas gastar, tanto para tu negocio como para tu vida personal. Divide tus gastos en categorías:

- **Gastos fijos:** Como renta del local, luz, agua, internet, y pagos mensuales que no cambian.
- **Gastos variables:** Como materiales, transporte o envíos, que cambian según cuánto produces o vendes.
- **Gastos personales:** Como comida, ropa, servicios de tu hogar, etc.
- **Ahorros e inversiones:** Una parte que debes reservar para el futuro o para hacer crecer tu negocio.

**Ejemplo práctico:**

- Renta del local: \$3,000
- Materiales: \$4,000
- Transporte: \$1,000
- Comida y gastos personales: \$5,000

Total de gastos: \$13,000

### **3. Asigna tus recursos (organiza tu dinero)**

Ahora que sabes cuánto ganas y cuánto gastas, decide cómo distribuir tu dinero. Un método sencillo es usar porcentajes para asignar tus recursos.

#### **Ejemplo de distribución:**

- **Gastos fijos:** 40%
- **Gastos variables:** 30%
- **Gastos personales:** 20%
- **Ahorros/inversión:** 10%

Si ganas \$15,000 al mes, quedaría así:

- Gastos fijos: \$6,000
- Gastos variables: \$4,500
- Gastos personales: \$3,000
- Ahorros/inversión: \$1,500

Esto te asegura que cada peso tiene un propósito.

### **4. Ajusta según tus prioridades**

Si tus gastos son mayores que tus ingresos, necesitas hacer ajustes. Pregúntate:

- ¿Puedo reducir gastos variables? Por ejemplo, buscando materiales más económicos.
- ¿Estoy gastando demasiado en cosas personales?
- ¿Puedo ganar más dinero aumentando mis ventas o tomando pedidos extra?

#### **Ejemplo:**

Si sus gastos son \$16,000 pero solo gana \$15,000, busca reducir \$1,000 en gastos variables o personales.

### **5. Revisa y mejora tu presupuesto regularmente**

Un presupuesto no es algo fijo. Cada mes, revise cómo le fue:

- ¿Cumplió sus metas?
- ¿Sobró dinero?
- ¿Hubo gastos inesperados?

Haga ajustes según sea necesario para mejorar su planificación.

### **Consejos prácticos para crear y asignar un presupuesto:**

1. **Sea realista:** Use números reales y no suponga ingresos o gastos que no tiene.
2. **Ahorre siempre que puedas:** Incluso un pequeño porcentaje, como el 5% de sus ingresos, hace la diferencia con el tiempo.
3. **Separe el dinero del negocio y lo personal:** Use cuentas distintas si es posible. Así evitará confusiones.
4. **Planifique para imprevistos:** Reserve una pequeña parte de sus ingresos para emergencias.

### **Ejemplo completo:**

Supongamos que gana \$12,000 al mes vendiendo joyería:

- **Gastos fijos:** \$4,000 (renta del taller y luz).
- **Gastos variables:** \$3,000 (materiales y transporte).
- **Gastos personales:** \$3,000 (comida y servicios de tu hogar).
- **Ahorros/inversión:** \$2,000 (para emergencias o mejorar el negocio).

**Total:** \$12,000

Con este presupuesto, sabe exactamente cuánto gastar, cuánto ahorrar y cuánto le queda para invertir. Crear un presupuesto es como darle un plan a su dinero: le asegura que lo estás usando bien, cubres sus necesidades y está construyendo un futuro mejor para usted y su negocio.

## Control y seguimiento del flujo de efectivo

*Métodos de registro diario de ingresos y egresos.*

Registrar diariamente tus ingresos y egresos es una práctica clave para mantener el control de tu dinero y saber exactamente cómo está tu negocio

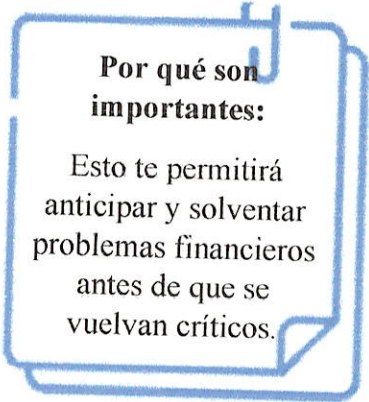
### Métodos de registro diario

#### 1. Libreta o cuaderno (Método manual)

Este es el método más básico y accesible. Usa una libreta exclusivamente para anotar tus ingresos y egresos.

#### Cómo hacerlo:

- Divide la página en dos columnas: una para **ingresos** y otra para **egresos**.
- Cada día, escribe todo el dinero que entra y sale, junto con la fecha y una breve descripción.



#### Por qué son importantes:

Esto te permitirá anticipar y solventar problemas financieros antes de que se vuelvan críticos.

#### Ejemplo:

FECHA	INGRESO	EGRESO	DESCRIPCION
01/12/2024	\$500	\$200	Venta y compra de pintura.
02/12/2024	\$300	\$0	Venta de figura.

#### Ventajas:

- Fácil de usar.
- No necesitas tecnología, solo papel y lápiz.

## 2. Hojas de cálculo (Excel o Google Sheets)

Si tiene acceso a una computadora o celular, puede usar una hoja de cálculo para organizar sus ingresos y egresos.

### Cómo hacerlo:

- Crea una tabla con columnas para la fecha, el ingreso, el egreso y una descripción.
- Suma los ingresos y egresos automáticamente usando las funciones del programa.
- Agregue una columna para el saldo, así sabrás cuánto dinero tienes en todo momento.

### Ejemplo:

FECHA	INGRESO	EGRESO	DESCRIPCION	SALDO
01/12/2024	\$500	\$200	Venta y compra de pintura.	\$300
02/12/2024	\$300	\$0	Venta de figura.	\$600

### Ventajas:

- Organiza mejor con sumas automáticas.
- Fácil de modificar o corregir errores.

## 3. Aplicaciones móviles

Hoy en día hay muchas aplicaciones gratuitas que te ayudan a registrar tus ingresos y egresos. Algunas están diseñadas especialmente para pequeños negocios.

### Cómo funcionan:

- Descargue una aplicación como Wallet, Money Manager, o alguna que se adapte a su idioma y necesidad.
- Registra cada ingreso y egreso con unos clics.
- Puede categorizar sus gastos e ingresos (por ejemplo, "materiales", "ventas", "envíos").



**Ejemplo:**

- Ingreso: \$500 (Venta de artesanía).
- Egreso: \$150 (Transporte para entrega).

**Ventajas:**

- Fácil de usar desde su celular.
- Genera reportes y gráficos automáticos.
- Ayuda a identificar patrones en sus ingresos y gastos.

**4. Métodos combinados (manual + digital)**

Puede usar una libreta para anotar sus ingresos y egresos diariamente y, al final de la semana o mes, pasarlos a una hoja de cálculo o aplicación para mayor organización.

Registrar sus ingresos y egresos que ayuda a mantener el control de su negocio y asegurarse de que cada dólar esté bien utilizado.

## Estrategias para optimizar los recursos financieros.

*Planificación de ahorros e inversiones para futuros proyectos.*

Planificar sus ahorros e inversiones es clave para asegurar el crecimiento de su negocio y poder cumplir con los proyectos futuros, como comprar herramientas nuevas, expandir su taller o participar en ferias importantes.

### ¿Por qué ahorrar e invertir?

Ahorrar significa guardar parte de sus ingresos para usarlos en el futuro, mientras que invertir implica usar ese dinero para generar más ingresos. Ambos son importantes para que su negocio crezca y para estar preparado ante cualquier imprevisto.

### Pasos para planificar sus ahorros e inversiones

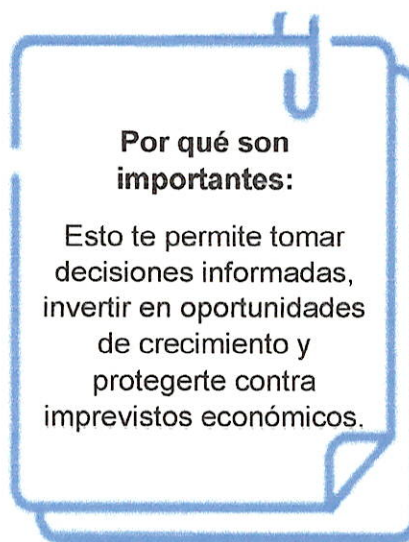
#### 1. Defina sus metas a futuro

Antes de empezar a ahorrar o invertir, necesita saber para qué lo está haciendo. Sus metas pueden ser:

- **Corto plazo (menos de 1 año):** Comprar materiales en cantidad para obtener descuentos.
- **Mediano plazo (1-3 años):** Ahorrar para una máquina que permita producir más rápido.
- **Largo plazo (más de 3 años):** Tener su propio taller o expandir su negocio.

#### Ejemplo:

- Meta: Comprar una máquina en un año que cuesta \$12,000.
- Esto significa que necesitas ahorrar \$1,000 al mes.



#### Por qué son importantes:

Esto te permite tomar decisiones informadas, invertir en oportunidades de crecimiento y protegerte contra imprevistos económicos.

## 2. Calcule cuánto puede ahorrar

Revisa tus ingresos y gastos para determinar cuánto dinero puede guardar cada mes sin afectar sus necesidades básicas o el funcionamiento de su negocio.

### Método sencillo:

- Use un porcentaje de sus ingresos: por ejemplo, el **10%** o el **20%**.
- Si gana \$15,000 al mes, puede ahorrar \$1,500 (10%) o \$3,000 (20%).

## 3. Cree un fondo de ahorro

Guardé el dinero en un lugar separado de su dinero diario para evitar gastarlo. Puede usar:

- Una cuenta de ahorro en el banco.
- Una alcancía o sobre si prefiere algo más sencillo.
- Una caja o fondo común si trabaja en grupo con otros artesanos.

### Ejemplo:

- Meta: Ahorrar \$20,000 en dos años.
- Ahorro mensual: \$833.
- Guarde esa cantidad cada mes y anótelo en su registro.

## 4. Planee inversiones pequeñas

Una vez que tenga un ahorro sólido, puede invertir una parte en cosas que le ayuden a ganar más dinero. Las inversiones pueden ser:

- **En su negocio:** Comprar herramientas o materiales de mejor calidad.
- **En capacitación:** Tomar cursos para aprender nuevas técnicas o mejorar sus habilidades.
- **En productos financieros:** Como un plazo fijo o un fondo de inversión que le dé intereses.

### Ejemplo:

- Ahorra \$10,000 en un año.
- Decida usar \$7,000 para comprar una herramienta y los \$3,000 restantes los invierte en un fondo que le genere intereses.

## 5. Monitoree y ajuste su plan

Cada mes, revise cómo van sus ahorros e inversiones. Si está ahorrando menos de lo planeado, ajuste sus gastos o busque formas de ganar más dinero.

### Ejemplo:

- Se propuso ahorrar \$1,000 al mes, pero un mes ahorró \$800 porque tuvo un gasto extra. El siguiente mes, intenta ahorrar \$1,200 para compensar.

### Ejemplo práctico completo:

**Situación:** Es artesano y quiere ahorrar para un horno de cerámica que cuesta \$24,000.

1. **Meta:** Comprar el horno en dos años.
2. **Plan de ahorro:** Ahorrar \$1,000 al mes durante dos años ( $\$1,000 \times 24 \text{ meses} = \$24,000$ ).
3. **Acciones:**
  - Abre una cuenta de ahorro para guardar ese dinero.
  - Reduce un poco sus gastos variables para asegurarse de que puede ahorrar cada mes.
4. **Revisión:** Cada tres meses revise si está alcanzando su meta.

**Resultado:** Al final de los dos años, tiene el dinero para comprar el horno sin endeudarse.

## Toma de decisiones basada en la planificación financiera

*Decisiones sobre precios de venta: cálculo del costo total y margen de ganancia.*

Establecer el precio de venta de sus productos o servicios es una de las decisiones más importantes para su negocio. Un buen precio cubre sus costos, genera ganancias y es competitivo en el mercado. Aquí se explica cómo calcularlo de manera sencilla, paso a paso, considerando el costo total y el margen de ganancia.

### 1. Entender los costos totales

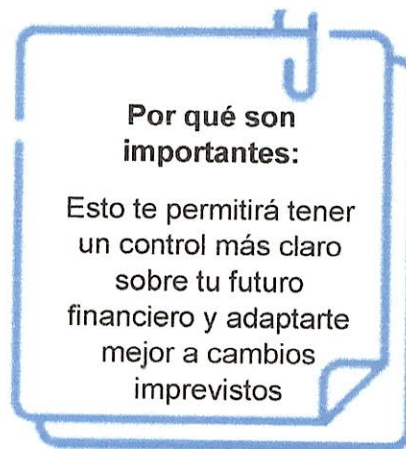
El costo total es todo el dinero que necesitas gastar para crear y vender su producto o servicio. Se divide en:

- **Costos fijos:** Los gastos que no cambian sin importar cuánto vendas, como renta, electricidad o internet.
- **Costos variables:** Los gastos que aumentan o disminuyen según cuánto produzcas o vendas, como materiales, transporte o empaque.

### Ejemplo:

Imagina que haces pulseras:

- **Costos fijos:**
  - Renta del taller: \$1,000 al mes.
  - Luz e internet: \$500 al mes.
  - Total: \$1,500 al mes.
- **Costos variables por pulsera:**
  - Materiales: \$20.
  - Empaque: \$5.
  - Total: \$25 por pulsera.



## 2. Calcular el costo total por producto

Para saber cuánto cuesta hacer un solo producto, divida sus costos fijos entre la cantidad de productos que planea vender y luego suma los costos variables.

### Fórmula:

Costo total por producto =  $(\text{Costos fijos} \div \text{Cantidad de productos}) + \text{Costos variables}$

### Ejemplo:

Si planea vender 100 pulseras en un mes:

- Costos fijos por pulsera:  $1,500 \div 100 = 15$
- Costos variables por pulsera: \$25.
- Costo total por pulsera:  $15 + 25 = 40$

El costo total por pulsera es \$40.

## 3. Agregar el margen de ganancia

El margen de ganancia es el porcentaje que decide agregar al costo total para asegurarse de ganar dinero.

### Fórmula para el precio de venta:

Precio de venta =  $\text{Costo total} + (\text{Costo total} \times \text{Margen de ganancia})$

### Ejemplo:

Si quiere un margen de ganancia del 50%:

- Margen de ganancia en dinero:  $40 \times 0.50 = 20$
- Precio de venta:  $40 + 20 = 60$

Cada pulsera debe venderse a \$60 para cubrir los costos y obtener una ganancia del 50%.

## 4. Considerar precios competitivos

Investigue cuánto cobran otros negocios por productos similares y ajusta su precio si es necesario, siempre asegurándose de que cubra tus costos y te deje ganancias.



### Ejemplo práctico:

- Descubres que en su área otros artesanos venden pulseras similares a \$70.
- Decida ajustar su precio a \$65 para ser competitivo, pero sin sacrificar mucho margen de ganancia.

### 5. Verificar el margen de ganancia ajustado

Si decide ajustar el precio de venta, calcule nuevamente el margen de ganancia para asegurarse de que sigue siendo rentable.

### Ejemplo:

- Nuevo precio de venta: \$65.
- Margen de ganancia:

$$\left(\frac{65 - 40}{65}\right) * 100 = 38,46\%$$

- Con este precio ajustado, su margen de ganancia sigue siendo del 38.46%, lo cual es aceptable.

### Consejos prácticos para fijar precios:

1. **Incluye todo en sus costos:** No olvide considerar detalles como transporte, empaques o comisiones si usas plataformas de venta.
2. **Es flexible:** Puedes ofrecer descuentos por compras grandes, pero asegúrese de que siga obteniendo ganancias.
3. **Revise regularmente:** Ajuste sus precios si los costos aumentan o si cambian las condiciones del mercado.

### Ejemplo práctico completo:

Es un artesano que hace macetas decorativas:

- Costos fijos mensuales: \$2,000.
- Costos variables por maceta: \$50.
- Planeas vender 200 macetas al mes.

**1. Costo fijo por maceta:**

$$2,000 \div 200 = 10$$

**2. Costo total por maceta:**

$$10 + 50 = 60$$

**3. Precio de venta con un margen del 40%:**

$$60 + (60 \times 0.40) = 84$$

Debe vender cada maceta a \$84 para cubrir costos y obtener una ganancia razonable.

Evaluación del impacto de las decisiones financieras en el negocio.

Evaluar el impacto de sus decisiones financieras en su negocio es clave para asegurarse de que cada acción que tomes realmente beneficie a tu empresa y te ayude a alcanzar tus metas. Aquí te explico cómo hacerlo de una manera sencilla, paso a paso.



**¿Por qué es importante evaluar las decisiones financieras?**

Cada vez que toma una decisión financiera, como invertir en un nuevo producto, cambiar el precio de venta o contratar a un empleado, esto afecta las finanzas de su negocio. Evaluar el impacto le ayuda a:

- Saber si la decisión le traerá más ingresos o si va a perder dinero.
- Prevenir problemas de flujo de efectivo.
- Asegurarse de que las inversiones valgan la pena.

**Pasos para evaluar el impacto de las decisiones financieras**

**1. Analice el objetivo de la decisión**

Antes de tomar cualquier decisión, debe saber qué espera lograr. ¿Busca aumentar sus ventas? ¿Reducir sus costos? ¿Mejorar la calidad de su producto? Tener un objetivo claro le ayudará a medir si la decisión fue efectiva.



**Ejemplo:**

Decides invertir en publicidad para aumentar sus ventas. Su objetivo es **vender un 20% más** en el próximo trimestre.

**2. Calcule los costos de la decisión**

Cada decisión tiene un costo. Si decide hacer una inversión, como comprar nuevos materiales o pagar por publicidad, necesita calcular cuánto va a gastar y cómo afectará sus finanzas.

**Ejemplo:**

- **Publicidad:** Va a invertir \$2,000 en anuncios durante un mes.
- **Nuevo equipo:** Compra una máquina por \$10,000.
- **Nuevo empleado:** Va a contratar a alguien por \$1,500 al mes.

Es importante que sepa cuánto dinero necesita invertir para lograr el objetivo y si ese dinero está disponible en su flujo de efectivo.

**3. Estima el beneficio que esperas obtener**

Ahora debe calcular los ingresos adicionales o el ahorro que espera obtener con la decisión que tomó. Eso es clave para saber si el gasto vale la pena.

**Ejemplo:**

Siguiendo con el ejemplo de la publicidad, si su objetivo es aumentar las ventas en un 20%, y sus ventas actuales son de \$10,000 al mes:

- Un aumento del 20% sería **\$2,000 adicionales en ventas**.
- Ahora, compare ese beneficio con el costo de la inversión. Si gastó \$2,000 en publicidad, su beneficio sería igual a lo que gastó, pero el objetivo es que el aumento en ventas sea mayor.

**4. Calcule el retorno de inversión (ROI)**

El **ROI** es un indicador simple que indica si la inversión fue rentable. Le muestra cuánto ganó por cada dólar que invirtió.

**Fórmula:**

$$ROI = \left( \frac{\text{Beneficio neto}}{\text{Costo de la inversión}} \right) * 100$$

**Ejemplo:**

- Beneficio neto: Supongamos que después de la inversión en publicidad, sus ventas aumentaron a \$12,000 (ganó \$2,000 más).
- Costo de la inversión: \$2,000.
- ROI:

$$\left(\frac{2,000}{2,000}\right) * 100 = 100\%$$

Esto significa que la inversión le permitió recuperar el dinero invertido, pero no generó ganancias adicionales. Sin embargo, si su objetivo era solo aumentar las ventas, esto puede ser positivo.

**5. Evaluar el impacto en el flujo de efectivo**

El flujo de efectivo es el dinero que entra y sale de su negocio. Asegúrese de que las decisiones financieras no lo dejen sin dinero para cubrir sus gastos diarios.

**Ejemplo:**

Si decide gastar mucho en publicidad o comprar materiales, pero no tiene suficiente efectivo, podría quedarse corto para pagar otros gastos como alquiler, salarios o proveedores. Asegúrese de planificar con tiempo y tener un fondo de emergencia si es necesario.

**6. Ajuste tus decisiones según los resultados**

Si después de un tiempo ve que la decisión no tuvo el impacto esperado (por ejemplo, no aumentaron las ventas), es hora de ajustar. Tal vez necesite cambiar de estrategia, probar otra forma de inversión o reducir gastos.

**Ejemplo:**

Si invirtió \$2,000 en publicidad y no logró el aumento esperado, puede revisar:

- **¿La publicidad fue efectiva?** Tal vez necesita cambiar el tipo de anuncios.
- **¿El precio es correcto?** Quizás la gente no compra porque el precio está muy alto.
- **¿El mercado es el adecuado?** Tal vez necesitas cambiar el enfoque de su público objetivo.

Evaluar el impacto de sus decisiones financieras le ayuda a tomar decisiones más informadas y a ajustar rápidamente si algo no va bien

## Capacitación y fortalecimiento de habilidades financieras

*Importancia de la educación financiera para los artesanos.*

La **educación financiera** es crucial para los artesanos porque les permite gestionar mejor su dinero, tomar decisiones acertadas y asegurar el crecimiento de su negocio. Aquí le explico por qué es tan importante, de manera sencilla y práctica.

### ¿Qué es la educación financiera?

La educación financiera es el conocimiento y las habilidades que le permiten manejar sus finanzas de manera efectiva. Esto incluye aprender a **ahorrar**, **invertir**, **presupuestar** y tomar decisiones



informadas sobre **cómo gastar** y **cómo generar ganancias**. Para los artesanos, esto significa saber cómo administrar tanto el dinero personal como el del negocio.

### ¿Por qué es importante la educación financiera para los artesanos?

#### 1. Mejora la toma de decisiones

Cuando tienes conocimientos sobre finanzas, tomas decisiones más acertadas sobre precios, inversiones, gastos y ahorros. Por ejemplo, sabrás si un gasto es realmente necesario para el negocio o si puede esperar. Esto te ayuda a evitar gastos innecesarios y a mejorar tus ganancias.

**Ejemplo:**

Si aprende a calcular el **costo total** de su producto, podrá fijar un precio de venta que cubra sus costos y aun así deje una ganancia.

**2. Controla mejor tus ingresos y gastos**

La educación financiera enseña cómo llevar un registro de sus ingresos y egresos, lo que ayuda a entender cuánto dinero entra y sale de su negocio. Así puede saber si está ganando lo suficiente y si hay áreas donde puede reducir gastos.

**Ejemplo:**

Si tiene un control de sus **gastos variables** como materiales y transporte, podrá ver si está pagando de más por algo o si puede buscar proveedores más económicos.

**3. Planificación para el futuro**

Saber manejar sus finanzas también le permite **planificar a largo plazo**. Si entiende la importancia de los **ahorros** y las **inversiones**, podrá planificar para futuras compras o proyectos, como expandir su taller, comprar maquinaria nueva o invertir en una campaña de publicidad.

**Ejemplo:**

Si su meta es comprar una máquina más grande en dos años, la educación financiera le enseñará cómo ahorrar una parte de sus ganancias cada mes para lograrlo.

**4. Ayuda a evitar deudas innecesarias**

Una de las cosas más importantes que enseña la educación financiera es cómo evitar las **deudas**. Los artesanos a menudo caen en la trampa de pedir dinero prestado para financiar compras inmediatas sin tener un plan claro de cómo pagarlo. Con educación financiera, aprenderás a evitar estas situaciones y a manejar su dinero de manera que no dependa de los préstamos.

**Ejemplo:**

Si aprende a calcular sus **márgenes de ganancia** y sus **costos fijos**, sabrá cuánto dinero necesita ahorrar para cubrir sus necesidades sin recurrir a préstamos.

**5. Evita el estrés financiero**

El manejo adecuado de las finanzas reduce la incertidumbre y el estrés sobre el dinero. Saber que tiene un plan y que está gestionando bien su dinero le da tranquilidad, tanto en su vida personal como en su negocio.

**Ejemplo:**

Si ahorras regularmente para emergencias, no tendrá que preocuparse si un mes las ventas bajan un poco, ya que tiene un fondo de ahorro que le cubre mientras mejoras sus ingresos.

*Programas y recursos disponibles para formación.*

Existen numerosos recursos que los artesanos pueden aprovechar para mejorar su educación financiera y gestionar mejor su negocio. Desde programas gubernamentales hasta asesoría financiera y cursos en línea, todas estas opciones pueden ayudarte a crecer y tener éxito en su emprendimiento

**1. SECAP (Servicio Ecuatoriano de Capacitación Profesional)**

SECAP es una institución pública donde oferta cursos de formación profesional, algunos son sobre gestión de negocios y finanzas personales. Por medio



de sus programas, los artesanos pueden aprender a manejar sus finanzas, crear presupuestos, calcular precios de venta y más.

**Ejemplo:**

- Cursos de gestión financiera ayudan a llevar un control efectivo de sus ingresos y egresos.
- Talleres de capacitación en finanzas adaptados a las necesidades de pequeños empresarios y artesanos.

## 2. Banco del Pacífico - Programa de Capacitación a Microempresarios

El Banco del Pacífico ofrece un programa específico para microempresarios que incluye capacitaciones gratuitas en temas financieros y de gestión empresarial. Este programa está diseñado para ayudar a los artesanos a administrar sus negocios de manera eficiente y sostenible.



### Ejemplo:

- Talleres de educación financiera que te enseñan cómo llevar un control de tus ingresos y egresos.
- Asesoría para mejorar la rentabilidad de tu negocio.

## 3. Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca

Este ministerio ofrece asistencia técnica y capacitaciones a emprendedores, incluyendo artesanos, para mejorar sus habilidades de gestión financiera, acceso a créditos y planificación empresarial. A través de su sitio web o en eventos presenciales, los artesanos pueden acceder a información valiosa para mejorar la rentabilidad de sus negocios.

Ministerio de Producción,  
Comercio Exterior,  
Inversiones y Pesca



### Ejemplo:

- Programas de capacitación en finanzas para emprendedores que enseñan desde lo más básico hasta técnicas avanzadas de gestión de recursos y planificación financiera.
- Asesoría en el uso de plataformas digitales para aumentar la visibilidad y ventas de productos artesanales.

Creación de una cultura financiera entre los artesanos.



Creación de una cultura financiera entre los artesanos es clave para que ellos puedan administrar de manera eficiente sus negocios y lograr un crecimiento sostenible. Esto se logra mediante concientización, capacitación constante, el uso de herramientas digitales, el intercambio de experiencias, el establecimiento de metas claras, y promoviendo la responsabilidad financiera. Al hacerlo, los artesanos no solo mejorarán sus finanzas personales, sino que también fortalecerán sus negocios, asegurando así un futuro próspero.

### **Concientización sobre la importancia de las finanzas**

Lo primero que deben entender los artesanos es que gestionar bien el dinero es fundamental para el éxito de su negocio. Esto implica saber cuánto ingresan, cuánto gastan y cómo pueden mejorar su rentabilidad. Al crear esta conciencia, los artesanos podrán tomar decisiones más informadas y responsables.

#### **Ejemplo:**

Un artesano puede pensar que vender más productos es suficiente, pero si no sabe cómo controlar sus gastos, podría no generar ganancias. Si entiende la importancia de registrar cada gasto y ahorrar para imprevistos, podrá tomar decisiones más acertadas.

#### **¿Cómo lograrlo?**

- Talleres y charlas educativas sobre la importancia de las finanzas y cómo afectan directamente el crecimiento de su negocio.
- Promover la educación financiera básica, como presupuestos, ingresos y egresos.

### **Capacitación constante te en temas financieros**

Para que los artesanos puedan administrar correctamente sus recursos, es necesario que reciban capacitación constante en finanzas básicas. Esto les permitirá mejorar la gestión de su dinero, llevar un control adecuado de sus ingresos y aprender a invertir en el crecimiento de su negocio.

#### **Ejemplo:**

- Enseñarles a crear presupuestos para saber qué dinero entra y sale de su negocio.
- Formación en costos y márgenes de ganancia para que los artesanos puedan establecer precios adecuados para sus productos y maximizar su rentabilidad.

#### **¿Cómo lograrlo?**

- Cursos prácticos y talleres ofrecidos por instituciones locales, cámaras de comercio, o universidades.
- Utilización de material educativo accesible, como videos o guías sobre finanzas para emprendedores.

### **Promover el ahorro y la inversión**

Los artesanos deben aprender a ahorrar e invertir para garantizar la estabilidad de su negocio a largo plazo. El ahorro les permite tener un fondo para situaciones inesperadas y la inversión les ayuda a mejorar su infraestructura, herramientas y producción. Esto les dará más seguridad financiera.

#### **Ejemplo:**

Un artesano puede ahorrar parte de sus ganancias para comprar mejor equipo o invertir en una nueva línea de productos. Además, al tener un fondo de emergencia, puede hacer frente a problemas de flujo de efectivo sin poner en riesgo su negocio.

#### **¿Cómo lograrlo?**

- Enseñar la importancia de ahorrar, incluso un porcentaje pequeño, y mostrar cómo este ahorro puede ser útil en el futuro.
- Asesoría sobre opciones de inversión, como reinvertir en su negocio o buscar alternativas de inversión a largo plazo.



### **Uso de herramientas digitales para la gestión financiera**

Hoy en día, existen muchas herramientas digitales que pueden ayudar a los artesanos a gestionar sus finanzas de manera más fácil y eficiente. Desde aplicaciones móviles para llevar un control de ingresos y egresos, hasta software contable que les permite hacer un seguimiento de sus finanzas sin complicaciones.

#### **Ejemplo:**

Un artesano puede usar una aplicación como **RapiPago** para registrar cada venta y gasto de manera rápida. Esto les permitirá conocer su situación financiera en tiempo real y tomar decisiones más informadas.

#### **¿Cómo lograrlo?**

- Introducir a los artesanos en el uso de aplicaciones simples para el registro de ventas, compras y ahorros.
- Mostrarles cómo estas herramientas digitales pueden ahorrar tiempo y mejorar la precisión de sus registros financieros.

### **Fomentar el intercambio de experiencias y consejos**

Unirse a redes de apoyo entre artesanos también ayuda a fomentar la cultura financiera. Los artesanos pueden compartir sus experiencias sobre cómo manejan sus finanzas y aprender unos de otros. Este intercambio de conocimiento puede ser clave para mejorar la gestión financiera en el sector.

#### **Ejemplo:**

Un artesano que haya tenido éxito gestionando su dinero puede compartir su experiencia sobre cómo calcular correctamente sus costos o cómo acceder a créditos para mejorar su negocio.

#### **¿Cómo lograrlo?**

- Crear grupos de apoyo donde los artesanos puedan discutir temas financieros y compartir estrategias exitosas.
- Organizar encuentros o foros donde se compartan consejos prácticos sobre finanzas.

### **Establecer metas financieras claras**

Una cultura financiera también implica tener metas claras. Los artesanos deben establecer objetivos financieros, tanto a corto como a largo plazo, para poder medir el éxito de su negocio. Esto los ayudará a enfocarse y a ser más disciplinados con su dinero.

#### **Ejemplo:**

Un artesano puede establecer como meta ahorrar el 10% de sus ingresos mensuales para comprar nuevos materiales o herramientas. Además, puede plantearse la meta de aumentar sus ingresos en un 15% en los próximos seis meses.

#### **¿Cómo lograrlo?**

- Enseñar a los artesanos a establecer metas financieras claras y alcanzables.
- Ayudarles a hacer un seguimiento de sus metas financieras, ajustándolas según sea necesario.

### **Promover la responsabilidad financiera**

Es fundamental que los artesanos entiendan la responsabilidad financiera, lo que implica tomar decisiones conscientes sobre cómo gastan su dinero, cómo evitan endeudarse innecesariamente y cómo planifican para el futuro. La autodisciplina financiera es una parte esencial para el éxito a largo plazo.

#### **Ejemplo:**

Un artesano debe aprender a evitar gastar dinero en cosas innecesarias o en deudas que no aporten a su negocio. Esto le permitirá tener más control sobre su flujo de efectivo y usar su dinero de manera más eficiente.

#### **¿Cómo lograrlo?**

- Incluir conceptos de responsabilidad financiera en los programas de capacitación.
- Enseñar a los artesanos a priorizar gastos que realmente beneficien el crecimiento de su negocio.

## **Reconocer los beneficios de una buena gestión financiera**

Finalmente, es importante que los artesanos comprendan que una buena gestión financiera no solo mejora la rentabilidad de su negocio, sino que también les proporciona más estabilidad y menos estrés financiero. Esto puede abrir puertas a nuevas oportunidades, como acceso a créditos o colaboraciones con otras empresas.

### **Ejemplo:**

Un artesano que sabe cómo gestionar bien sus finanzas tiene más probabilidades de expandir su negocio o de aprovechar oportunidades de crecimiento sin poner en peligro su estabilidad económica.

### **¿Cómo lograrlo?**

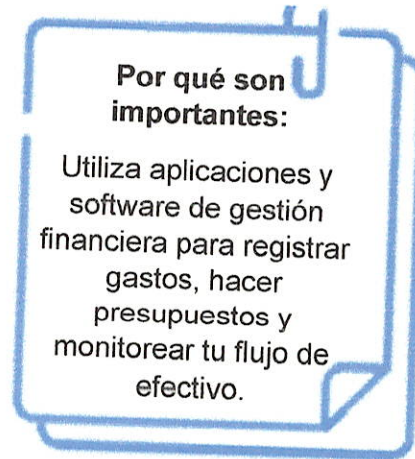
- Mostrar ejemplos concretos de artesanos que hayan mejorado su negocio gracias a una buena gestión financiera.
- Resaltar cómo las finanzas sanas abren puertas a nuevas oportunidades y ayudan a crear un negocio más fuerte y sostenible.

## **Uso de la tecnología**

### *Uso de tecnología en la planificación*

*financiera (apps, software).*

Uso de tecnología en la planificación financiera es una herramienta poderosa que ayuda a los artesanos a gestionar su dinero de manera más eficiente y organizada. Con el uso de aplicaciones y software, los artesanos pueden tomar decisiones informadas, ahorrar tiempo y mejorar la rentabilidad de su negocio. Aprovechando estas herramientas, los artesanos pueden tener un control total de sus finanzas y tomar decisiones más informadas para el crecimiento y éxito de su negocio.



## 1. Aplicaciones para registrar ingresos y egresos

Las **aplicaciones móviles** son una forma fácil y rápida de llevar el control de los **ingresos y egresos** de un negocio. Estas aplicaciones permiten registrar cada venta, compra, pago de proveedores, o cualquier otro gasto relacionado con el negocio de manera instantánea, sin necesidad de tener conocimientos avanzados en contabilidad.

### Ejemplo:

- **RapiPago:** Es una app que permite registrar y llevar un control de tus ingresos y egresos de forma sencilla. Puedes ver en tiempo real cómo va tu negocio y ajustar tus estrategias.



### ¿Cómo usarlo?

Solo debes ingresar tus datos de ventas y compras cuando ocurren, y la app te organizará toda la información. Estas aplicaciones te permiten ver de forma clara cómo va el flujo de tu dinero, lo cual te ayudará a tomar decisiones más informadas sobre qué productos vender más o qué gastos reducir.

## 6. Software de contabilidad

Si quieres ir un paso más allá, existen **software de contabilidad** permiten a los artesanos gestionar sus finanzas de manera más profunda. Estos programas no solo permiten registrar transacciones, sino que también generan **informes financieros**, como balances de ganancias y pérdidas, informes de impuestos, etc.



### ¿Cómo usarlo?

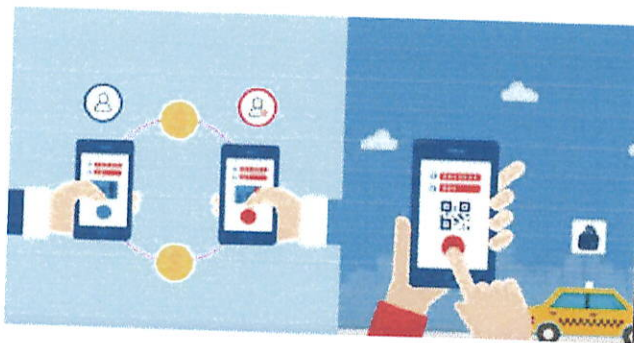
Al igual que con las aplicaciones, solo debes registrar todas tus transacciones, y el software generará informes y gráficos que te mostrarán cómo va el negocio. Esto te ayuda a saber si necesitas cambiar precios, buscar proveedores más baratos o ajustar tus ahorros.

### 7. Aplicaciones de ahorro e inversión

Existen aplicaciones diseñadas específicamente para **ahorrar e invertir**, lo que puede ser muy útil para los artesanos que quieren **reinvertir en su negocio o ahorrar para proyectos futuros**. Estas apps te ayudan a separar una parte de tus ganancias y a hacer crecer tu dinero de forma segura.

#### Ejemplo:

- **Billetera Móvil:** Una app ecuatoriana que facilita el ahorro, permitiéndote tener un control de tus fondos. Puedes configurar cuánto ahorrar cada mes y destinarlo a diferentes objetivos.



### ¿Cómo usarlo?

Solo debes registrar tus metas de ahorro y la app te guiará en cómo ahorrar pequeñas cantidades cada mes. También puedes optar por invertir en fondos o micro inversiones, que te permitirán obtener ganancias adicionales.

### 8. Plataformas de pagos y cobros electrónicos

Para facilitar el cobro a tus clientes, existen plataformas de pago electrónico que te permiten recibir dinero de manera rápida y segura, sin tener que lidiar con el manejo de efectivo.

#### Ejemplo:

- **Pago Ágil:** Es un sistema de pago móvil muy popular en Ecuador, que permite a los artesanos recibir pagos a través de una aplicación móvil directamente en su celular.



- **PayPal:** Si vendes tus productos a clientes fuera de Ecuador, PayPal es una excelente opción para recibir pagos internacionales de manera segura.

#### ¿Cómo usarlo?

Solo debes crear una cuenta y vincularla a tu cuenta bancaria. Luego, podrás generar un código QR o compartir un enlace para que tus clientes paguen directamente. Esto facilita el cobro y hace que tu negocio sea más moderno y accesible.

### 9. Herramientas de planificación financiera

Existen herramientas como **Excel** o **Google Sheets** que, si bien no son apps o software específicamente diseñados para la contabilidad, pueden ser muy útiles para planificar tu dinero de manera personalizada. Puedes crear tus propios presupuestos, proyecciones de ingresos y egresos, y controlar tu flujo de caja.

**Ejemplo:**

- **Plantillas de Excel:** Puedes usar plantillas predefinidas que te ayuden a organizar tu presupuesto mensual, calcular márgenes de ganancia o llevar un control de los pagos a proveedores.



- **Google Sheets:** Usando las herramientas gratuitas de Google, puedes tener acceso a plantillas de presupuesto que puedes personalizar a tu manera.

**¿Cómo usarlo?**

Solo debes ingresar tus datos de ventas, compras y ahorros en las hojas de cálculo, y ellas automáticamente calcularán tus ingresos y egresos. Esto te ayudará a visualizar mejor tus finanzas y hacer ajustes cuando sea necesario.

**10. Educación financiera en línea**

Finalmente, la tecnología también te ofrece cursos en línea gratuitos y pagos que te ayudarán a mejorar tu educación financiera.

Muchas plataformas ofrecen cursos sobre finanzas y planificación financiera, específicamente pensados para emprendedores y artesanos.



**Ejemplo:**

- **YouTube:** En esta plataforma puedes encontrar tutoriales sobre cómo usar herramientas financieras como **Excel**, además de consejos prácticos sobre la gestión de dinero para pequeños negocios.

### ¿Cómo usarlo?

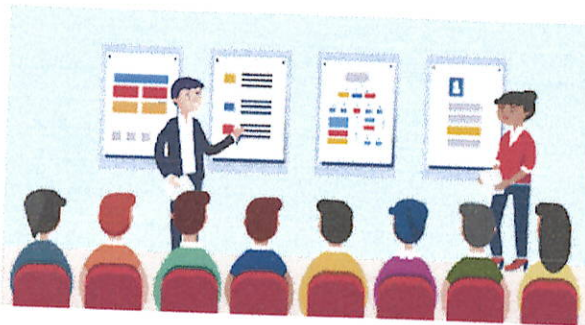
Solo debes buscar cursos o tutoriales que se adapten a tus necesidades y dedicar algo de tiempo para aprender. Esto te dará una mayor comprensión de cómo funciona la planificación financiera y cómo aplicar lo aprendido en tu negocio.

### **Propuestas para simplificar la gestión financiera en entornos rurales.**

Propuestas para simplificar la gestión financiera en entornos rurales se enfocan en hacer que los artesanos y pequeños empresarios rurales puedan llevar un control adecuado de sus finanzas sin complicaciones. Muchas veces, en estos entornos hay poco acceso a recursos financieros o tecnología avanzada, pero existen formas de simplificar el proceso para que todos puedan administrar su dinero de manera efectiva, haciendo que los artesanos puedan mejorar el control de sus finanzas y tomar decisiones más informadas para el crecimiento de sus negocios.

#### **1. Capacitación financiera básica adaptada al contexto rural**

Una de las primeras necesidades de los artesanos en áreas rurales es aprender conceptos financieros básicos. Para facilitar esto, es importante ofrecer capacitación sencilla adaptada a su nivel de conocimiento y realidad. Se



pueden realizar talleres o charlas en los propios comités comunitarios o a través de líderes locales para enseñarles sobre presupuestos, ahorros y gestión de ingresos y egresos.

#### **Ejemplo:**

Un taller en una comunidad rural podría enseñar cómo registrar sus ingresos y egresos utilizando un cuaderno de registro simple, sin necesidad de conocimientos técnicos o herramientas complejas.



### **¿Cómo lograrlo?**

- Usar materiales visuales como carteles o folletos con ejemplos sencillos.
- Capacitar a líderes locales para que puedan repetir los talleres y enseñar a otros miembros de la comunidad.

### **2. Uso de tecnologías accesibles (móviles y digitales)**

Aunque las zonas rurales pueden tener limitaciones en cuanto a acceso a internet de alta velocidad, muchos artesanos ya tienen teléfonos móviles. Por ello, se puede aprovechar el uso de aplicaciones móviles que sean simples y ligeras, y que no requieran conexiones de datos constantes.

#### **Ejemplo:**

Apps como RapiPago o Google Sheets para registrar ventas, compras, y presupuestos son fáciles de usar y pueden ser gestionadas desde un teléfono móvil.

### **¿Cómo lograrlo?**

- Promover apps gratuitas o de bajo costo que no necesiten gran capacidad de almacenamiento ni conexión constante a internet.
- Capacitar a los artesanos para que aprendan a usar estas herramientas básicas a través de tutoriales sencillos.

### **3. Fomentar el uso de cuadernos o registros manuales**

En muchos entornos rurales, donde la tecnología aún no es accesible o adecuada, el uso de registros manuales sigue siendo una opción viable. Enseñar a los artesanos a llevar un registro básico de ingresos y egresos en cuadernos puede ser una forma muy efectiva de organizar sus finanzas.

#### **Ejemplo:**

Se les puede enseñar a los artesanos a crear una hoja de registro simple donde anoten diariamente las ventas, los gastos en materiales y otros pagos importantes. Este registro es fácil de hacer y no requiere de tecnología.

### **¿Cómo lograrlo?**

- Formación práctica sobre cómo utilizar un cuaderno para anotar diariamente los ingresos y gastos, con ejemplos claros de qué registrar.
- Sugerir formatos simples para facilitar la tarea, como hojas con columnas para ingresos, gastos y ahorros.

#### **4. Uso de bancos y cooperativas locales**

Las cooperativas de ahorro y crédito y los bancos locales pueden ser una gran herramienta para facilitar la gestión financiera en áreas rurales. Estos servicios financieros pueden ofrecer créditos pequeños, ahorros y otros productos adaptados a las necesidades de los artesanos.

#### **Ejemplo:**

Las cooperativas suelen tener tasas de interés más accesibles y pueden proporcionar microcréditos para pequeños negocios, lo que facilita el acceso al crédito sin recurrir a instituciones financieras grandes que no entienden las realidades rurales.

### **¿Cómo lograrlo?**

- Establecer acuerdos con cooperativas locales para ofrecer a los artesanos productos financieros adaptados a sus necesidades.

Capacitar a los artesanos sobre cómo acceder a estos servicios y los beneficios de ahorrar o pedir crédito responsablemente.

#### **5. Simplificación de los procesos fiscales y tributarios**

En muchas ocasiones, los trámites fiscales pueden resultar complicados para los artesanos rurales, que no están familiarizados con las regulaciones o procesos administrativos. Para simplificar esto, es importante ofrecer guías claras y asesoría accesible sobre cómo pagar impuestos de forma sencilla.

#### **Ejemplo:**

En lugar de que los artesanos tengan que lidiar con formularios complejos, se pueden crear guías paso a paso sobre cómo realizar pagos de impuestos o declarar ventas, con ejemplos específicos para sus negocios.

### **¿Cómo lograrlo?**

- Colaboración con el SRI (Servicio de Rentas Internas) y otras entidades para crear material educativo claro y accesible sobre los impuestos.
- Asesorías personalizadas para ayudar a los artesanos a cumplir con sus obligaciones fiscales de manera sencilla y sin estrés.

### **6. Fomentar las asociaciones y redes de apoyo**

La solidaridad y el trabajo en conjunto son claves en las zonas rurales. Formar redes de artesanos o asociaciones que trabajen juntos puede facilitar la gestión financiera, ya que los miembros pueden compartir consejos financieros, comprar materiales en conjunto para obtener mejores precios y apoyar en la planificación de proyectos comunes.

#### **Ejemplo:**

Una asociación de artesanos puede organizarse para comprar materiales al por mayor o acceder a servicios financieros comunes, lo que reduce costos y facilita el acceso a productos y servicios.

### **¿Cómo lograrlo?**

- Crear grupos de trabajo o asociaciones locales de artesanos para que puedan compartir recursos, hacer compras conjuntas o incluso buscar fondos de inversión para proyectos grupales.
- Fomentar la solidaridad y el trabajo en equipo para superar barreras financieras.

### **6. Creación de espacios físicos para la asesoría financiera**

A veces, el acceso a la información financiera es limitado en áreas rurales. Crear espacios físicos donde los artesanos puedan acudir a recibir asesoría financiera básica es una buena forma de simplificar el proceso. Estos centros pueden ofrecer ayuda con presupuestos, créditos pequeños, ahorros, y más.

**Ejemplo:**

Pueden crearse oficinas móviles o puntos de asesoría en centros rurales donde los artesanos puedan acudir para recibir ayuda gratuita con sus finanzas, sin tener que desplazarse grandes distancias.

**¿Cómo lograrlo?**

- Colaborar con municipalidades o organizaciones no gubernamentales para instalar puntos de asesoría financiera móviles o en centros comunitarios.
- Formar voluntarios locales que puedan proporcionar información básica sobre gestión financiera.

**7. Incentivar el uso de métodos de pago simples**

Para facilitar la recepción de pagos, es útil promover el uso de métodos de pago simples, como transferencias bancarias o pagos móviles. Aunque muchas zonas rurales no tienen acceso a tecnología avanzada, el uso de billeteras electrónicas sencillas y plataformas de pago puede ser muy útil.

**Ejemplo:**

Pago móvil a través de apps como RapiPago o billeteras digitales que permiten recibir dinero directamente desde un teléfono móvil sin necesidad de cobrar en efectivo.

**¿Cómo lograrlo?**

- Fomentar el uso de plataformas de pago móviles simples y enseñar a los artesanos cómo recibir pagos electrónicos sin complicaciones

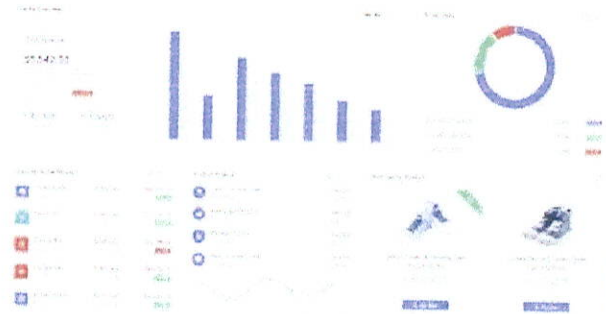


# PARTE DOS

---

## ¿Qué es un dashboard?

Un dashboard te permite ver, en un solo lugar, toda la información importante sobre tu negocio. Te ayuda a saber cómo van tus ventas, cuáles productos gustan más, y cómo manejar tu inventario para no quedarte sin material. Es como una mesa de trabajo bien organizada donde puedes ver todo lo que necesitas para tomar buenas decisiones.



- **Ventas:** Es como si tuvieras una lista de cuántas piezas has vendido cada semana o mes, y cuánto dinero has ganado con esas ventas.
- **Popularidad de productos:** Esto te muestra cuáles de tus productos son los más populares entre tus clientes. Tal vez tus tazas de cerámica se venden más rápido que tus platos.
- **Inventario:** Te ayuda a ver cuántas piezas tienes en tu taller listas para vender, y cuántas están en proceso de fabricación.
- **Tiempos de entrega:** Es como tener un recordatorio de cuándo necesitas entregar cada pedido a tus clientes para asegurarte de que todos estén contentos.

### *Origen del dashboard*

El **dashboard** o tablero de control viene de una idea muy antigua. En los coches, tienes un tablero que te muestra información importante como la velocidad y la cantidad de gasolina. Este concepto ha existido de diferentes formas durante siglos. Antes de los coches y la tecnología moderna, la gente usaba mapas, relojes de sol, y otras herramientas



para tener una visión rápida de la información importante.

Actualmente te muestra de un vistazo toda la información clave que necesitas saber sobre tu negocio, como ventas, inventario y plazos de entrega. Es una herramienta que ha evolucionado con el tiempo, pero su propósito básico ha sido siempre el mismo: ayudar a las personas a tomar decisiones informadas rápidamente.

### **Inspiración inicial: Tableros de control mecánicos**

La palabra "dashboard" originalmente se refería a un panel en los carruajes decaballos que protegía al conductor del lodo que salpicaban las ruedas. Con la llegada de los automóviles, el término evolucionó para describir los tableros que mostraban información clave como la velocidad, el nivel de combustible o la temperatura del motor. Estos tableros permitían al conductor monitorear rápidamente el estado del vehículo sin distraerse.

### **Evolución con la informática**

Imagina que estás en tu taller de cerámica en los años 70 u 80. En esa época, las primeras computadoras comenzaron a aparecer. Estas máquinas eran grandes y lentas comparadas con lo que tenemos hoy, pero fueron revolucionarias.

Las empresas empezaron a usar computadoras para hacer algo similar a llevar un cuaderno de cuentas, pero de forma digital. Usaban programas básicos, como hojas de cálculo, para mantener toda la información ordenada en un solo lugar. Avanzando a los años 2000, la tecnología mejoró muchísimo. Imagínate que ahora tienes una herramienta especial que te muestra en tiempo real cuántas tazas y platos has vendido, cuánto inventario tienes, y cuál es tu producto más popular. Programas como Power BI o Excel avanzado hacen que toda esa información sea fácil de ver y entender.

Estos dashboards se volvieron interactivos y dinámicos, lo que significa que puedes hacer clic y explorar diferentes partes de tus datos, viendo todo de una manera clara y rápida. Es como tener un asistente personal que te ayuda a tomar las mejores decisiones para tu negocio en cualquier momento.

## Actualidad

Un dashboard es una herramienta súper útil, sin importar el tamaño de tu negocio.

- **Negocios pequeños:** Imagina una plantilla simple de Excel donde registras tus ventas diarias, inventario y gastos. Puedes ver rápidamente cuánto has vendido, cuáles productos se están moviendo más y cuánto material necesitas comprar. Todo esto en una sola hoja de cálculo.
- **Negocios más grandes:** Para aquellos con un volumen mayor de ventas y más productos, existen plataformas en línea que hacen todo este trabajo de manera automática. Estas plataformas pueden mostrarte, en tiempo real, cómo van tus ventas, cuántas piezas tienes en inventario y hasta te pueden dar sugerencias sobre qué productos fabricar más según las tendencias de ventas.

Es como tener un asistente personal que te ayuda a tomar decisiones informadas. Un dashboard moderno puede hacer la vida mucho más fácil, permitiéndote enfocarte en lo que mejor sabes hacer.

¿Por qué es importante dashboard?

1. **Para saber cómo vas:** Si quieres mejorar tus ventas o hacer que tu taller funcione mejor, necesitas saber qué está pasando. Un dashboard te ayuda a ver qué funciona bien y qué necesita atención.
2. **Te ahorra tiempo:** En lugar de revisar hojas, cuadernos, o hacer muchas cuentas, el dashboard reúne todo en un solo lugar.
3. **Tomas mejores decisiones:** Si ves que un tipo de artesanía se vende más que otro, puedes dedicar más tiempo a hacer esos productos que gustan más.
4. **Te ayuda a organizarte:** Puedes usarlo para planear cuánto material necesitas o para saber cuántos pedidos has recibido.



¿Qué cosas se incluyen en un dashboard?

Un dashboard puede mostrar muchas cosas, pero las más importantes para un artesano serían:

**Tus números más importantes:** Por ejemplo, cuánto vendiste en el mes, qué producto es el más popular o qué cliente te compra más seguido.

**Gráficos fáciles de entender:** Dibujos, como barras o círculos, para que veas rápido cómo van las cosas sin necesidad de leer mucho.

**Alertas:** Si algo no va bien (como pocas ventas o mucho gasto), el tablero te avisa para que actúes.

**Filtros:** Puedes enfocarte en ver solo lo que te interesa, por ejemplo, las ventas de una semana o cuántas piezas hiciste de un producto en específico.

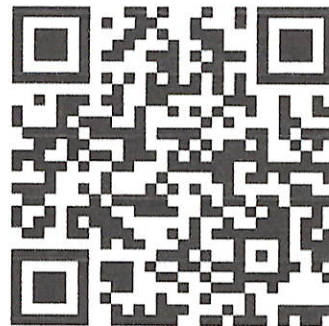
### Modo de utilización

Para poder realizar los pasos que se mencionan a continuación, se debe de descargar la plantilla sugerida

Desde un medio digital:

[DASHBOARD ARTESANOS.xlsx](#)

Por código Qr:



#### Paso 1:

En esta sección se va a identificar cuáles son sus ingresos obtenidos diariamente, según las definiciones antes mencionadas, de igual manera se debe detallar el valor a la que pertenece el ingreso, dando la sumatoria total de manera mensual

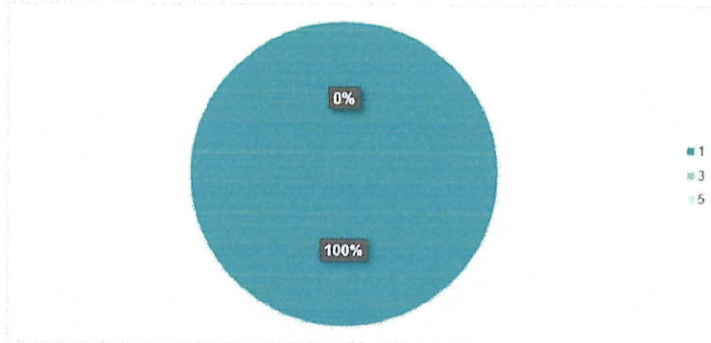






## Resumen General y Gráfico

% de ingresos gastados



### Resumen

Total de ingresos mensuales	
\$	550,00
Total de gastos mensuales	
\$	-
Total de ahorro mensual	
\$	-
Saldo en efectivo	
\$	550,00

### Paso 8:

Se coloca la descripción u artículo por el cual se está realizando el junto con su valor correspondiente para luego obtener el saldo final de manera mensual.

Gastos mensuales		
Artículo		Importe
Alquiler/hipoteca	\$	30,00
Electricidad	\$	50,00
<b>Total</b>	<b>\$</b>	<b>80,00</b>

### Paso 9:

Corresponde a la continuación de la descripción y los valores correspondientes a cada una de ellas, de tal manera como se muestra en la imagen.

## Gastos mensuales

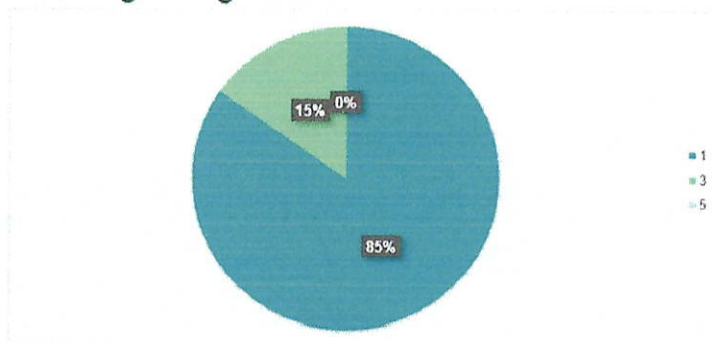
Artículo		Importe
Alquiler/hipoteca	\$	30,00
Electricidad	\$	50,00
Comida	\$	20,00
Varios	\$	10,00
<b>Total</b>	<b>\$</b>	<b>110,00</b>

### Paso 10:

Una vez ya obtenido los valores ingresados en la pestaña de gastos, automáticamente se puede evidenciar en el resumen, tanto general numérico como el gráfico, como se muestraa continuación:

## Resumen General y Gráfico

% de ingresos gastados



### Resumen

Total de ingresos mensuales	
\$	550,00
Total de gastos mensuales	
\$	100,00
Total de ahorro mensual	
\$	.
Saldo en efectivo	
\$	450,00

### Paso 11:

En esta sección, se va a registrar todos aquellos ahorros que se van a realizar, para un propósito a futuro, como una inversión, mantenimiento, compra de materiales, etc.

## Ahorro mensual

Fecha	Importe
<b>Total</b>	<b>\$0,00</b>

### Paso 12:

Se coloca la descripción u artículo por el cual se está realizando el junto con su valor correspondiente para luego obtener el saldo final de manera mensual.

## Ahorro mensual

Fecha	Importe
1/12/2024	\$20,00
<b>Total</b>	<b>\$20,00</b>

### Paso 13:

Corresponde a la continuación de la descripción y los valores correspondientes a cada una de ellas, de tal manera como se muestra en la imagen.

## Ahorro mensual

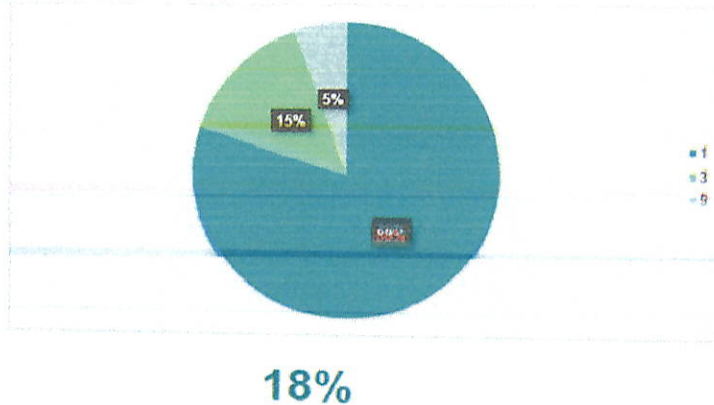
Fecha	Importe
1/12/2024	\$20,00
5/12/2024	\$10,00
10/12/2024	\$8,00
<b>Total</b>	<b>\$38,00</b>

### Paso 14:

Una vez ya obtenido los valores ingresados en la pestaña de ahorros, automáticamente se puede evidenciar en el resumen, de igual manera se puede obtener el porcentaje total de los ingresos que se va, tanto general numérico como el gráfico, como se muestra a continuación:

## Resumen General y Gráfico

% de ingresos gastados



### Resumen

Total de ingresos mensuales	\$ 550,00
Total de gastos mensuales	\$ 100,00
Total de ahorro mensual	\$ 38,00
Saldo en efectivo	\$ 412,00