



UNIVERSIDAD LAICA “ELOY ALFARO DE MANABÍ”

INFORME DE PROYECTO DE INVESTIGACIÓN PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE LICENCIADO EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

TÍTULO:

Planificación financiera como herramienta para la toma de decisiones en los artesanos que producen muebles de mimbre en la ciudad de Montecristi.


AUTOR: Génesis Elizabeth Tello Mendoza

TUTOR: Ing. Juan Carlos Sornoza Zamora Mg.

**Facultad De Ciencias Administrativas Contables Y Comercio
Carrera De Contabilidad Y Auditoría**

Manta- Manabí- Ecuador

2024 (2)

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

CERTIFICACIÓN

En calidad de docente tutor(a) de la Facultad de 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 Génesis Elizabeth Tello Mendoza, 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 es **“PLANIFICACIÓN FINANCIERA COMO HERRAMIENTA PARA LA TOMA DE DECISIONES EN LOS ARTESANOS QUE PRODUCEN MUEBLES DE MIMBRE EN LA CIUDAD DE MONTECRISTI”**.

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, 27 de diciembre de 2024.

Lo certifico,



Ing. Juan Carlos Sornoza Zamora
Docente Tutor
Área: Contabilidad y Auditoría

Declaratoria de Autoría

Yo, Génesis Elizabeth Tello Mendoza Toapanta con cédula de identidad 131467602-2 declaro que el presente trabajo de titulación presentado: “Planificación financiera como herramienta para la toma de decisiones en los artesanos que producen muebles de mimbre en la ciudad de Montecristi”, es de mi autoría exclusiva y ha sido realizado de forma independiente, con base en una investigación rigurosa y un análisis detallado de la situación de la carrera de Contabilidad y Auditoría. Todos los datos, análisis y conclusiones son resultado de un proceso de estudio propio, con el objetivo de identificar áreas de mejora y proponer estrategias para optimizar el desarrollo académico y profesional de la carrera.

De la misma manera, autorizo a la Universidad Laica Eloy Alfaro de Manabí para que realice la digitalización y publicación de este presente trabajo investigativo en el repositorio virtual, de conformidad a lo dispuesto en el Art. 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior.

.....*Génesis Tello M.*.....

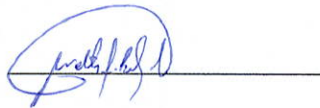
Génesis Elizabeth Tello Mendoza Toapanta

131467602-2

Aprobación del Trabajo de Titulación (Tribunal)


Los miembros del tribunal de Grado, aprueban el informen del proyecto de Investigación, presentado por la Srta. Génesis Elizabeth Tello Mendoza Toapanta, 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 muebles de mimbre en la ciudad de Montecristi”.

JURADO



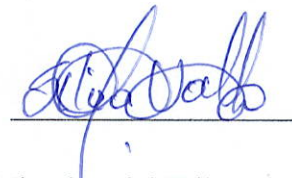
Presidente del Tribunal

Mgs. Bailón Lourido Walter Alberto



Miembro del Tribunal

Mgs. Zambrano Alcivar Nilda Isabel



Miembro del Tribunal

Mgs. Valle Jaramillo Silvia

Dedicatoria

No ha sido fácil llegar el día de hoy hasta aquí, pero lo he logrado con perseverancia y lucha.

Es por eso que este logro se lo dedico a las personas más importantes en mi vida.

A mi hija, el motor de mi vida, cuya sonrisa me llena de fuerza y esperanza para seguir adelante.

A mi esposo, por su amor, paciencia y por ser mi apoyo constante en cada desafío.

A mi madre, ejemplo de lucha y dedicación, quien con su esfuerzo y sabiduría me ha mostrado el camino hacia este logro.

Con todo mi amor, esta meta es para ustedes, mi mayor inspiración.

Agradecimiento

Primero, agradezco a Dios, quien ha sido mi guía y fortaleza en cada paso de este camino. Sin su sabiduría y bendiciones, este logro no habría sido posible.

A mi hija, mi mayor inspiración y motor, gracias por ser la luz que ilumina mis días y el motivo por el cual siempre busco superarme y ser una mejor persona. Eres la razón principal de este esfuerzo y dedicación.

A mi madre, mi ejemplo de constancia y perseverancia, quien siempre me insistió en la importancia de tener una carrera universitaria. Tus palabras de aliento y tu fe en mí han sido pilares fundamentales para alcanzar esta meta. Gracias por inculcarme valores y enseñarme a no rendirme nunca.

A mi amoroso esposo, mi compañero de vida, gracias por estar siempre a mi lado, brindándome tu apoyo incondicional en los momentos más difíciles y celebrando conmigo cada pequeño logro. Tu paciencia infinita, tu amor y comprensión han sido esenciales para culminar este proyecto.

A mis amigos, mi pequeño pero valioso grupo, gracias por su compañía, apoyo y por estar siempre presentes cuando más los necesite. Su confianza, palabras de aliento y momentos de alegría compartidos han sido una fuente de motivación constante a lo largo de este proceso. Cada uno de ustedes tiene un lugar especial en este logro, y les agradezco de corazón por ser parte de mi vida.

A la Ing. Nilda Zambrano, quiero expresarle mi más sincero agradecimiento por haber estado a mi lado en uno de los momentos más vulnerables de mi vida. Su apoyo, guía y su sabiduría no solo me ayudaron a superar las dificultades, sino que también me impulsaron a continuar con fuerza y determinación. Estoy profundamente agradecida por su generosidad y por haber sido una luz en mi camino cuando más lo necesitaba.

A todos ustedes, mi más profundo agradecimiento por ser la fuerza detrás de este sueño hecho realidad. Este logro es tan mío como de ustedes.

Índice

Certificación del Tutor.....	II
Declaratoria de Autoría.....	III
Aprobación del Trabajo de Titulación (Tribunal)	IV
Dedicatoria.....	V
Agradecimiento.....	VI
Resumen	X
Abstract.....	XI
Introducción.....	12
1. Marco teórico.....	14
1.1. Planificación financiera	14
1.1.1. Definición y conceptos básicos	14
1.1.2. Objetivos de la planificación financiera	14
1.1.3. Elementos clave de la planificación financiera: ingresos, gastos, inversiones, financiamiento	15
1.1.4. Planificación financiera a corto, mediano y largo plazo.....	17
1.1.5. Diferencia entre planificación financiera personal y empresarial	18
1.1.6. Importancia de la planificación financiera	19
1.1.7. Contribución a la estabilidad y crecimiento empresarial.....	19
1.1.8. Reducción de riesgos financieros	20
1.1.9. Adaptación a cambios en el entorno económico	21
1.1.10. Impacto en la rentabilidad y sostenibilidad del negocio.....	21
1.2. Herramientas de planificación financiera	22
1.2.1. Presupuestos (operativos, de capital, financieros).....	22
1.2.2. Proyecciones financieras y pronósticos.....	23
1.2.3. Análisis de punto de equilibrio	24
1.2.4. Herramientas de gestión de inventario	25
1.2.5. FODA como herramienta de planificación.....	26
1.2.6. Modelos de flujo de caja.....	26
1.3. Toma de decisiones financieras	27
1.3.1. Proceso de toma de decisiones	27
1.3.2. Identificación del problema o oportunidad financiera.....	28
1.3.3. Recopilación y análisis de información relevante	28
1.3.4. Implementación de la decisión	29
1.3.5. Seguimiento y evaluación de resultados.....	29
1.4. La industria artesanal de muebles de mimbre.....	30
1.4.1. Características del sector	30

1.4.2.	Historia y evolución de la artesanía de muebles de mimbre	30
1.4.3.	Importancia económica y cultural en Montecristi	31
1.5.	Antecedentes investigativos.....	31
2.	DIAGNÓSTICO DE CAMPO	35
2.1.	Diseño metodológico	35
2.1.1.	Métodos	35
2.1.2.	Población y Muestra	36
2.1.3.	Técnicas	36
2.2.	Información del Sector Artesanal de Montecristi	37
2.3.	Resultados de la Investigación.....	37
2.3.1.	Resultados del análisis FODA	40
2.3.2.	Ficha de Observación Aplicada	41
2.3.3.	Descripción del proceso de la creación muebles de mimbre	43
2.4.	Resultado General.....	44
3.	Diseño de la propuesta.....	46
3.1.	Título de la propuesta	46
3.2.	Justificación de la propuesta.....	46
3.3.	Objetivo general de la propuesta	47
3.4.	Desarrollo de la propuesta	48
3.4.1.	Productos artesanales y sus precios en el mercado.....	48
3.4.2.	Identificación del indicador de rentabilidad de las actividades económicas artesanales para gestionar el financiamiento.	49
3.4.3.	Fuentes de financiamiento externas identificadas para los negocios de los artesanos dedicados a la elaboración de productos en mimbre.	50
3.4.4.	Método proporcionado por el sistema bancario de acuerdo a cada fuente de financiamiento.	52
3.4.5.	Modelo de las distintas fuentes de financiamiento mediante una tabla de amortización	54
3.5.	Factibilidad de la propuesta	63
3.5.1.	Factibilidad técnica	63
3.5.2.	Factibilidad económica.....	63
3.5.3.	Factibilidad social.....	63
3.5.4.	Factibilidad operativa	64
3.5.5.	Factibilidad ambiental	64
3.6.	Determinación y medición de los resultados	64
3.6.1.	Resultado del financiamiento más viable para los artesanos.....	66
3.7.	Análisis de ventas para cubrir el crédito financiero del Banco Manabí	66
	CONCLUSIONES.....	68

RECOMENDACIONES.....	69
Bibliografía.....	70
Anexos	72
Anexo 1.-	72
Anexo 2.-	73
1. Datos Generales del Observado.....	73
Anexo 3.-	75

Resumen

La presente investigación analiza y determina la alternativa de financiamiento para los micro emprendimientos artesanales dedicados a la producción de muebles de mimbre en Montecristi, una actividad económica y cultural significativa para la región, pero enfrenta limitaciones como la falta de capital financiero, altos costos de producción y ausencia de planificación financiera que afecta su rentabilidad.

El estudio utilizó métodos analíticos, descriptivos y cuantitativos, complementado con entrevistas y ficha de observación a los propietarios de los negocios. Se identificaron las necesidades financieras y se evaluaron características de distintas fuentes de financiamiento, considerando aspectos como tasas de interés, plazos de pago y flexibilidad de pagos.

Tras un análisis de las opciones ofrecidas por entidades financieras, se determinó que la alternativa más adecuada es la propuesta del Banco Manabí, que ofrece una tasa de interés competitiva del 11.80%, plazos de pagos cómodos y cuotas mensuales de \$221.44, lo que resulta manejable para los ingresos proyectados de los artesanos. Este financiamiento permitirá a los micro emprendimientos artesanales fortalecer sus procesos productivos, abastecerse de materia prima y mejorar la calidad de sus productos, asegurando así su sostenibilidad económica y competitividad en el mercado.

La investigación concluye que es fundamental implementar herramientas de planificación financiera que permitan a los artesanos gestionar los recursos obtenidos a través del financiamiento, maximizando beneficios de inversión y evitando problemas de rentabilidad a futuro. Asimismo, se recomienda a los propietarios aprovechar los créditos externos como una oportunidad estratégica para incrementar su productividad y consolidar su posición en el mercado artesanal.

Palabras claves:

Muebles de mimbre, microemprendimientos artesanales, financiamiento externo, rentabilidad, planificación financiera.

Abstract

This research analyzes and determines the financing alternative for micro-artisan enterprises dedicated to the production of wicker furniture in Montecristi, an economic and cultural activity significant to the region. However, these businesses face challenges such as a lack of financial capital, high production costs, and the absence of financial planning, which negatively impacts their profitability.

The study employed analytical, descriptive, and quantitative methods, complemented by interviews and observation sheets directed at business owners. Financial needs were identified, and the characteristics of various financing sources were evaluated, considering factors such as interest rates, payment terms, and flexibility.

After analyzing the options offered by financial institutions, it was determined that the most suitable alternative is the proposal from Banco Manabí, which offers a competitive interest rate of 11.80%, convenient payment terms, and monthly installments of \$221.44, manageable within the projected income of the artisans. This financing will enable micro-artisan enterprises to strengthen their production processes, procure raw materials, and improve product quality, thereby ensuring economic sustainability and competitiveness in the market.

The research concludes that implementing financial planning tools is essential for artisans to manage the resources obtained through financing effectively, maximizing investment benefits and avoiding future profitability issues. Additionally, it is recommended that business owners leverage external credit as a strategic opportunity to increase productivity and consolidate their position in the artisanal market.

Keywords:

Wicker furniture, micro-enterprises, external financing, profitability, financial planning.

Introducción

La actividad artesanal en el cantón Montecristi es una de las principales fuentes de ingreso y desarrollo económico para las familias que se dedican a esta labor, particularmente en la producción de muebles de mimbre. Este oficio no solo representa una tradición cultural y un legado histórico transmitido de generación en generación, sino también una oportunidad de sustento económico y de crecimiento para los microemprendimientos artesanales locales. Sin embargo, a pesar de la importancia que esta actividad tiene para la región, los artesanos enfrentan diversas limitaciones y desafíos que afectan su rentabilidad y estabilidad financiera.

Uno de los principales problemas que enfrentan los microemprendimientos artesanales es la falta de capital financiero adecuado para impulsar sus procesos productivos, lo cual limita su capacidad para innovar, abastecerse de materia prima de calidad, mejorar sus herramientas y equipos de trabajo, y, en general, fortalecer su actividad económica. Esta situación se agrava por la ausencia de un control administrativo eficiente y por el incremento constante de los costos de producción, lo que genera una reducción en sus márgenes de ganancia y limita sus posibilidades de crecimiento y expansión en mercados más competitivos.

En este contexto, la presente investigación se enfoca en analizar la factibilidad de opciones de financiamiento externo para los microemprendimientos dedicados a la elaboración y comercialización de muebles de mimbre en Montecristi. Las fuentes de financiamiento son herramientas clave para que los pequeños negocios puedan acceder a capital que les permita cubrir sus necesidades operativas y realizar inversiones estratégicas que impulsen su productividad y rentabilidad. Sin embargo, para seleccionar la opción más adecuada, es fundamental evaluar factores como las tasas de interés, los plazos de pago, las cuotas mensuales y la flexibilidad ofrecida por las entidades financieras.

Para cumplir este propósito, los objetivos específicos fueron: describir el perfil financiero de los microemprendimientos, analizar las decisiones financieras y su impacto en la sostenibilidad del negocio, evaluar el nivel de conocimiento sobre herramientas de planificación financiera y determinar la relación entre la planificación financiera y el crecimiento económico de los artesanos.

La investigación utilizó métodos descriptivos, analíticos y cuantitativos, además de entrevistas y fichas de observación aplicadas a los propietarios. Entre los resultados más

relevantes, se identificó que la mayoría de los artesanos carecen de registros formales de ingresos y gastos, toman decisiones financieras basadas en disponibilidad inmediata de efectivo y desconocen las opciones de financiamiento externo viables. Tras un análisis exhaustivo, se concluyó que la alternativa más adecuada es la oferta del Banco Manabí, con una tasa de interés competitiva del 11.80% y cuotas mensuales de \$221.44, lo que se ajusta a la capacidad económica de los artesanos.

El objetivo final es proponer una estrategia financiera que no solo facilite el acceso a capital, sino que también promueva la planificación financiera como herramienta fundamental para la sostenibilidad económica y el fortalecimiento del sector artesanal. Este esfuerzo busca contribuir al desarrollo de Montecristi, preservar su patrimonio cultural y mejorar la competitividad de los artesanos en el mercado local y regional.

1. Marco teórico

1.1. Planificación financiera

1.1.1. Definición y conceptos básicos

La planificación financiera (Gitman, Zutter, & Chad, 2012) constituye el punto culminante de cualquier acción inversionista, pues cuantifica en qué medida los beneficios que reporta la ejecución de la inversión superan los costos y gastos incurridos en su realización.

(Apaza Meza, 2017), define a la planificación financiera como uno de los agentes primordiales para alcanzar una correcta gestión de recursos financieros, lo que hace posible que puedan fundamentarse diferentes estrategias con el fin de cumplir objetivos y metas determinadas con las medidas de control puntuales para su cumplimiento.

La planificación financiera es el proceso de preparación de un plan financiero integral, organizado, detallado y personalizado, que certifique alcanzar los objetivos financieros determinados preliminarmente, así como los plazos, costes y recursos necesarios para sea posible. (Morales Castro A. M., 2014)

La planificación financiera se define como un proceso estratégico y sistemático que consiste en la elaboración, implementación y seguimiento de un plan financiero integral para la gestión eficiente de los recursos económicos que surjan y se enfoquen en diferentes aspectos del día a día en el sector financiero que se desarrolla en cada entidad.

1.1.2. Objetivos de la planificación financiera

La planificación financiera se orienta hacia objetivos corporativos más amplios a través de la gestión eficiente de los recursos económicos para que estos surjan y se enfoquen de manera cualitativa y cuantitativa en diferentes aspectos del día a día en el sector económico que se desarrolla en cada entidad. Los objetivos financieros de una empresa están alineados a su misión y visión, y son de suma importancia para su supervivencia y crecimiento

En los objetivos de la planificación financiera tenemos los siguientes:

- **Objetivos generales**
 - Evaluar la efectividad de la planificación financiera como herramienta para la correcta toma de decisiones económicas.

- Identificar las principales barreras y desafíos que enfrentan las empresas al implementar prácticas de planificación financiera.
 - Proponer estrategias y recomendaciones para fortalecer la capacidad en la gestión financiera de los negocios.
- **Objetivos específicos**
- Describir el perfil financiero, incluyendo ingresos, gastos, activos y pasivos.
 - Analizar las decisiones financieras que se toman y su impacto en la sostenibilidad de sus negocios.
 - Determinar el nivel de conocimiento y aplicación de herramientas de planificación financiera en el negocio o empresa.
 - Evaluar la relación entre la planificación financiera y el crecimiento y desarrollo de los negocios.

1.1.3. Elementos clave de la planificación financiera: ingresos, gastos, inversiones, financiamiento

La planificación financiera es esencial para garantizar la sostenibilidad y el crecimiento de cualquier negocio, incluyendo el de los artesanos. Este proceso implica la evaluación detallada de diversos elementos que influyen en la salud financiera de un emprendimiento. A continuación, se detallan los principales elementos claves de la planificación financiera y su relevancia en el contexto de los artesanos de Montecristi.

Ingresos

Los ingresos representan el flujo de dinero que recibe una persona o empresa a través de distintas fuentes como de la venta de productos o servicios, salarios, rentas o rendimientos de inversiones.

Según (Gómez & Sánchez, 2020), una planificación financiera adecuada debe partir de un análisis exhaustivo de las fuentes de ingresos, ya que así se puede determinar la capacidad de ahorro y de inversión.

(Bodie, 2014), nos dice que los ingresos representan el punto de partida de un plan financiero, definiendo los ingresos como “el flujo de dinero, bienes o servicios recibidos por una persona o empresa. Siendo esto fundamental para proyectar y diversificar las fuentes de ingresos para garantizar estabilidad financiera en el negocio.

Gastos

Los gastos son salidas de dinero destinados para cubrir necesidades y obligaciones, según (Fernandez, 2019) señala que “la identificación precisa de los gastos fijos y variables es clave para así mantener un control financiero efectivo y evitar el sobreendeudamiento”. Estableciendo un presupuesto mensual permite visualizar los patrones de consumo y ajustar comportamientos para mejorar la salud financiera.

El gasto es un desembolso necesario para mantener las operaciones de una empresa o un estilo de vida, (Brealey R. A., 2015) menciona que la gestión eficaz de los gastos permite un mejor control y la identificación de áreas de ahorro potencial.

Los gastos representan el dinero que se gasta para satisfacer necesidades y cumplir con obligaciones. Identificar con precisión los gastos fijos y variables porque son fundamentales para la buena gestión de las finanzas de una manera efectiva y previniendo el endeudamiento excesivo. Una gestión eficiente de los gastos facilita el control y la detección de oportunidades de ahorro.

Inversiones

Las inversiones son fundamentales para el crecimiento y la generación de riqueza a largo plazo. Según (Markowitz, 1952), “el proceso de clasificación de una cartera puede estar dividida en dos etapas: la primera empieza con el análisis y la práctica y concluye con opiniones sobre los rendimientos futuros de los valores disponibles. La segunda etapa comienza con las creencias relevantes sobre los rendimientos futuros y termina con la elección de cartera”.

Según (Martín & Torres, 2018), “una cartera de inversiones diversificada es fundamental para reducir el riesgo y maximizar el rendimiento, adaptándose a los cambios del mercado y a la situación personal del inversor”.

Las inversiones son la asignación de recursos financieros con el objetivo de generar rendimientos a largo plazo. En las inversiones puede incluir la adquisición de nuevas herramientas y maquinarias, la mejora de sus habilidades a través de cursos de capacitación, la creación de una tienda en línea o la expansión del negocio.

Financiamiento

(Modigliani & Miller, 1958), argumenta que “en un mercado perfecto, la estructura de capital de una empresa no afecta su valor”. Sin embargo, en la práctica, la elección entre deuda y capital propio puede tener implicaciones en la salud financiera y el crecimiento de una entidad.

El financiamiento se refiere a la obtención de recursos adicionales para cubrir ciertas necesidades específicas, como la expansión de un negocio o la compra de una propiedad. Según (López M. , 2021), “la planificación del financiamiento debe considerar el costo del capital y la capacidad de pago para poder evitar sobreendeudamientos que comprometan la estabilidad financiera.

El financiamiento representa a las fuentes de capital que se utiliza para iniciar o expandir un negocio. Las opciones de financiamiento incluyen préstamos bancarios, microcréditos, inversores privados, o la reinversión de ganancias. En el caso de los artesanos a menudo enfrentan dificultades para acceder a financiamientos debido a la falta de garantías o de su historial crediticio, explorando así opciones alternativas de financiamiento en cooperativas o microcréditos, siendo esta una opción viable para muchos artesanos.

1.1.4. Planificación financiera a corto, mediano y largo plazo

La planificación financiera permite a los individuos y a las organizaciones establecer un marco para alcanzar sus objetivos económicos, este proceso se establece en tres horizontes temporales: corto, mediano y largo plazo, cada uno tiene características y requiere de estrategias para una implementación correcta.

Planificación financiera a corto plazo

La planificación a corto plazo abarca un horizonte temporal de hasta un año y este se centra en la gestión de la liquidez y el flujo de caja. El objetivo es asegurar que haya

suficientes recursos para cubrir las obligaciones inmediatas, como pagos de deudas, gastos operativos o alguna emergencia. Según (Robles & Martínez, 2020), “la planificación financiera a corto plazo es fundamental para tener una estabilidad operativa y evitar interrupciones en el ciclo de negocio o vida personal debido a problemas de liquidez”.

Planificación financiera a mediano plazo

La planificación a mediano plazo suele abarcar un periodo de 1 a 5 años. Aquí el enfoque se traslada a la consecución de objetivos más complejos, esto implica la creación de estrategias para acumular recursos, así como la evaluación de opciones de inversión que puedan proporcionar retornos superiores a los del corto plazo. (Estrada, 2018), indica que “durante el mediano plazo, es crucial establecer un equilibrio entre la seguridad y el crecimiento financiero, tomando decisiones que optimicen el rendimiento del capital sin comprometer la estabilidad”.

Planificación financiera a largo plazo

La planificación a largo plazo se enfoca en objetivos que se desean alcanzar en un periodo de más de 5 años. Según (Bodie, 2014), nos menciona que “la planificación financiera a largo plazo implica establecer objetivos financieros distantes y desarrollar estrategias para alcanzarlos”, mientras que (García & Morales, 2019) afirman que “una planificación financiera a largo plazo sólida debe incluir una diversificación adecuada de inversiones y una estrategia fiscal que minimice la carga impositiva sobre el capital acumulado”.

La planificación financiera a corto, mediano y largo plazo es esencial para el éxito económico sostenible porque cada horizonte temporal afronta objetivos específicos y utiliza diferentes estrategias para gestionarlos. Un enfoque integrado y coherente, que considere las particularidades de cada plazo, es crucial para alcanzar un bienestar financiero a lo largo del tiempo.

1.1.5. Diferencia entre planificación financiera personal y empresarial

La planificación financiera es importante tanto a nivel personal como a nivel empresarial, ya que permite el gestionamiento de recursos de manera eficaz y eficiente, y alcanza los objetivos económicos específicos. Aunque el propósito de planificación

financiera personal y empresarial es similar en cuanto a optimizar el uso del dinero, existen diferencias fundamentales en su enfoque, objetivos, herramientas utilizadas y riesgos.

Tabla 1
Diferencia entre planificación financiera personal y empresarial

Característica	Planificación Financiera Personal	Planificación Financiera Empresarial
Objetivo principal	Satisfacer necesidades individuales y familiares	Maximizar beneficios y asegurar la viabilidad de la empresa
Enfoque	A corto y largo plazo	Principalmente a largo plazo
Instrumentos financieros	Cuentas de ahorro, inversiones, seguros	Presupuestos, estados financieros, inversiones, financiamiento
Riesgo	Riesgo individual	Riesgo empresarial (mercado, operativo, financiero)

Elaborado por: Génesis Tello. Mundo posgrado. (2023). planificación financiera personal y planificación financiera empresarial..

1.1.6. Importancia de la planificación financiera

La importancia de la planificación financiera se destaca en la literatura financiera y de gestión. Según la presentación en ResearchGate, (Hrechyshkina, 2016) menciona que la planificación financiera y presupuestaria es fundamental para definir objetivos financieros y mantener un control efectivo de los recursos financieros. Además, la planificación financiera es crucial para la salud financiera tanto de empresas como de familias, ya que permite la identificación de necesidades financieras futuras y la preparación adecuada para enfrentarlas.

1.1.7. Contribución a la estabilidad y crecimiento empresarial

La contribución a la estabilidad y crecimiento empresarial es un tema ampliamente estudiado en la literatura de gestión y finanzas. Según un artículo publicado en la revista Business strategy and the environment, la planificación financiera y la gestión eficiente de los recursos son fundamentales para la sostenibilidad y el crecimiento de las

empresas. Además, la capacidad de una empresa para adaptarse a los cambios del mercado y anticipar las necesidades futuras es crucial para su estabilidad a largo plazo.

En contexto, la gestión de riesgos y la toma de decisiones informadas juegan un papel transcendental. Como lo menciona un estudio de caso en Harvard Business Review, las empresas que implementan estrategias de gestión de riesgos son más capaces de mantener su estabilidad financiera incluso en tiempos de incertidumbre económica.

Por otro lado, la innovación y la inversión en tecnología también son factores clave para el crecimiento empresarial. Según un informe de la World Bank, las empresas que invierten en investigación y desarrollo y en tecnologías avanzadas tienen más probabilidades de experimentar un crecimiento sostenido una mayor competitividad en el mercado global.

La estabilidad y el crecimiento empresarial se logran a través de una combinación de planificación financiera efectiva, gestión de riesgos, adaptabilidad al mercado, inversión en innovación y tecnología. Estos factores, respaldados por la literatura y estudios de caso, demuestran la importancia de una gestión integral para el éxito empresarial a largo plazo.

1.1.8. Reducción de riesgos financieros

Los riesgos financieros cada vez tienen un mayor protagonismo en la actividad empresarial, a menudo no reciben la atención necesaria por parte de quienes deben establecer políticas adecuadas para su manejo. Un ejemplo de ello son los riesgos relacionados con la variación de los tipos de interés y financiación, o los derivados de los tipos de cambio en transacciones comerciales que implican compra o venta de futuras de divisas. En este apartado, nos limitaremos a identificar y clasificar los riesgos financieros, con el claro propósito de enfocarnos en mitigar aquellos riesgos que puedan influir en la empresa. (ORDEN OLASAGASTI, 2015)

El primer paso para reducir los riesgos financieros es su correcta identificación y clasificación. Los principales riesgos financieros incluyen el riesgo de mercado, el riesgo de crédito, el riesgo de liquidez, riesgos legales y el riesgo operativo. Según nos mencionan (Gómez & Rodríguez, 2018),” la identificación precisa de los riesgos

financieros es esencial para desarrollar estrategias efectivas de mitigación, ya que permite a las empresas focalizar sus esfuerzos en áreas críticas y priorizar recursos”.

1.1.9. Adaptación a cambios en el entorno económico

La capacidad de una empresa para adaptarse a los cambios en el entorno económico es fundamental para su supervivencia y éxito a largo plazo. Estos cambios pueden incluir fluctuaciones en las tasas de interés, variaciones en los tipos de cambio, cambios en la política fiscal y regulatoria, así como alteraciones en las condiciones del mercado.

(García & Pérez, 2019) comenta que al adaptarse de manera efectiva a estos factores externos implica la implementación de estrategias flexibles y es un factor crucial para la resiliencia empresarial, ya que permite a las organizaciones no solo sobrevivir en entornos cambiantes, sino también innovar y crecer.

En un mundo globalizado y en constante evolución, la capacidad de adaptarse a los cambios en el entorno económico es crucial para la subsistencia y el éxito de las organizaciones e individuos. Según (Teece, 1997), la capacidad de una empresa para integrar, construir y reconfigurar competencias internas y externas para abordar entornos que cambian rápidamente es fundamental mantener la ventaja competitiva.

1.1.10. Impacto en la rentabilidad y sostenibilidad del negocio

La rentabilidad y la sostenibilidad están estrechamente relacionadas, debido que una empresa que no es rentable a corto plazo difícilmente podrá sostenerse a largo plazo. (López & Martínez, 2019) comenta que, “la búsqueda de la rentabilidad sin estrategias de sostenibilidad puede llevar el agotamiento de recursos, disminución de la calidad y pérdida de confianza de los consumidores y otras partes interesadas.

La planificación financiera desempeña un papel importante en la rentabilidad y sostenibilidad de las empresas. Según (Brealey R. A., 2020), “una planificación financiera efectiva es fundamental para maximizar el valor de la empresa y asegurar su viabilidad a largo plazo”.

El impacto en la rentabilidad y sostenibilidad de un negocio es un tema crítico en la gestión empresarial, ya que estos dos elementos son esenciales para garantizar el éxito y la viabilidad a largo plazo de cualquier organización. La rentabilidad se refiere a la capacidad de la empresa para generar beneficios a partir de sus operaciones, mientras que

la sostenibilidad implica su habilidad para mantener esas ganancias de manera responsable y equilibrada, sin implicar los recursos futuros.

1.2. Herramientas de planificación financiera

1.2.1. Presupuestos (operativos, de capital, financieros)

Los presupuestos son herramientas fundamentales en la planificación financiera de una empresa. Según (Horngren, 2018), “un presupuesto es la expresión cuantitativa de un plan de acción propuesto por la administración para un periodo futuro y es una ayuda para coordinar lo que debe hacerse para implementar ese plan”.

El presupuesto es una herramienta clave en la planificación y el control de las finanzas de una empresa, este se utiliza para estimar ingresos, gastos y la asignación de recursos a diferentes áreas del negocio. Existen tipos de presupuestos que las empresas suelen emplear, cada cual con un propósito específico: Operativo, de capital y financieros.

Presupuesto operativo

El presupuesto operativo es el más común y se centra en las operaciones diarias de la empresa. Incluye estimaciones de ingresos y gastos derivados de la producción y venta de bienes o servicios durante un periodo determinado, normalmente un año fiscal. Según los autores (Gómez & Martínez, 2020), “el presupuesto operativo permite a las empresas proyectar el flujo de ingresos y planificar como se utilizaran los recursos para alcanzar objetivos operacionales”.

Este tipo de presupuesto abarca áreas como ventas, costos de producción, gastos de administración y de distribución, también es utilizado para evaluar la rentabilidad y eficiencia de las operaciones y para asegurarse de que la empresa este bien posicionada para cubrir sus costos y generar ganancias.

Presupuesto de capital

El presupuesto de capital se refiere a la planificación de inversiones en activos fijos o proyectos a largo plazo. Este presupuesto es esencial para tomar una decisión sobre si invertir en proyectos y como financiarlos, ya que implica grandes desembolsos de

dinero. Los activos fijos incluyen elementos como maquinaria, equipos, terrenos o construcciones que tienen una vida útil prolongada.

El autor (Pérez C. , 2019) hace mención que “el presupuesto de capital permite a las empresas priorizar sus inversiones a largo plazo, considerando los costos iniciales, las tareas de retorno y los riesgos asociados a cada proyecto”. Es fundamental para la expansión y el crecimiento a largo plazo de una empresa, ya que este presupuesto ayuda a decidir qué proyectos serán más rentables y viables financieramente.

Presupuesto financiero

El presupuesto financiero se enfoca en las necesidades de financiación de la empresa. Es una proyección de los flujos de efectivo, ingresos y egresos, con el objetivo de asegurar que la empresa tenga la liquidez necesaria para operar. Este presupuesto incluye estimaciones de financiamiento externo, pagos de interés, amortizaciones de deuda y flujos de caja proyectados.

(Fernández R. , 2020) explica que “el presupuesto financiero ayuda a las empresas a anticipar posibles déficits o excedentes de efectivo, permitiendo la toma de decisiones oportunas sobre el financiamiento y manejo de liquidez”. El presupuesto financiero es clave para asegurar la solvencia de la empresa y para gestionar las relaciones con los bancos o inversionistas, garantizando que los recursos estén disponibles cuando sea necesario.

1.2.2. Proyecciones financieras y pronósticos

Las proyecciones financieras y los pronósticos son herramientas fundamentales en la planificación estratégica de cualquier organización, ya que permite anticipar resultados futuros en términos de ingresos, gastos y flujo de efectivo en un periodo determinado, lo que ayuda a identificar oportunidades, mitigar riesgos y asegurar la sostenibilidad del negocio.

Según (López J. , 2019), “las proyecciones financieras permiten evaluar el impacto potencial de decisiones estratégicas a largo plazo, como el lanzamiento de nuevos productos o la entrada a nuevos mercados, facilitando la planificación y la asignación de recursos” estas proyecciones pueden ayudar a anticipar riesgos de liquidez o

necesidades de financiamiento, y permiten a los gestores tomar decisiones más informadas.

Tenemos dos tipos de proyecciones las que son a corto plazo, que estas abarcan máximo un año fiscal y se enfocan en las necesidades inmediatas de la empresa, como por ejemplo la gestión del flujo de caja o el financiamiento operativo, también están las proyecciones a largo plazo las cuales se centran en el desarrollo estratégico durante varios años, considerando inversiones de capital, crecimiento y diversificación.

Los autores (Pérez & Martínez, 2019), mencionan que “el pronóstico financiero es una herramienta vital para prever el desempeño futuro de la empresa utilizando datos pasados y patrones identificables, lo que facilita la toma de decisiones a corto y mediano plazo”. Un pronóstico preciso permite ajustarse rápidamente a las condiciones cambiantes del mercado y optimizar su estrategia operativa. Los pronósticos más comunes son los de ventas, gastos y de flujos de caja.

1.2.3. Análisis de punto de equilibrio

El punto de equilibrio se define como” el nivel de ventas en el que los ingresos totales y los costos totales son iguales” (Ross, 2018). En otros términos, el punto de equilibrio en una empresa no genera ni pérdidas ni ganancias.

El punto de equilibrio se calcula utilizando una formula simple que relaciona los costos fijos, los costos variables por unidad y el precio de venta por unidad. Según (Pérez A. , 2021), “el análisis del punto de equilibrio permite a las empresas identificar el volumen de ventas requerido para cubrir sus costos fijos y variables, facilitando la planificación operativa y estratégica”.

La fórmula básica para calcular el punto de equilibrio en términos de unidades es:

1. **Punto de equilibrio en unidades:** Indica la cantidad de unidades que deben venderse para cubrir los costos totales.

$$\text{Punto de equilibrio (unidades)} = \frac{\text{Costos fijos}}{\text{Precio de venta por unidad} - \text{Costos variables por unidad}}$$

2. **Punto de equilibrio en valor:** indica el valor monetario de las ventas necesarias para cubrir los costos totales-

$$\text{Punto de equilibrio(valor)} = \frac{\text{Costos fijos}}{\text{Margen de contribuci3n unitario}}$$

El resultado indica el n3mero de unidades que una empresa debe vender para cubrir todos sus costos. Si la empresa vende m3s en cantidad, genera beneficios, mientras que, si vende menos, tendr3n perdidas.

Aunque el an3lisis del punto de equilibrio es muy 3til, tiene ciertas limitaciones. En primer lugar, asume que los costos fijos y variables se mantienen constantes, lo que puede no ser realista en la pr3ctica. Adem3s, no considera cambios en el volumen de ventas relacionados con fluctuaciones de mercado, competencia o elasticidad de la demanda. Seg3n (Fern3ndez & Garc3a, 2020), “el an3lisis de punto de equilibrio debe ser complementado con estudios de mercado y an3lisis de sensibilidad para obtener una visi3n m3s completa del riesgo asociado a las decisiones empresariales.

1.2.4. Herramientas de gesti3n de inventario

Las herramientas de gesti3n de inventario son fundamentales para el control eficiente de los bienes y materiales de una empresa, asegurando que se mantenga un equilibrio entre la disponibilidad de productos y los costos asociados a su almacenamiento. La gesti3n adecuada de inventario permite a las empresas reducir desperdicios, mejorar la productividad y optimizar los recursos, lo que impacta directamente en la rentabilidad.

Algunas de las herramientas m3s importantes de gesti3n de inventario son las siguientes:

M3todo ABC de clasificaci3n de inventarios

La clasificaci3n ABC es una herramienta que categoriza los productos en tres grupos seg3n su valor y su impacto en el inventario. Los art3culos A son aquellos de mayor valor y menor cantidad, que requieren un control m3s estricto. Los art3culos B tiene un valor intermedio y requieren un control moderado, mientras que los art3culos C son de bajo valor, pero suelen representar la mayor cantidad en stock. Este m3todo permite a las empresas concentrar sus esfuerzos de gesti3n en los art3culos que m3s impactan su rentabilidad. (Arenal Laza, 2020) destaca que “la clasificaci3n ABC es eficaz para asignar los recursos de gesti3n de inventario de manera m3s eficiente, enfoc3ndose en los productos de mayor valor”.

Justo a tiempo (JIT)

El sistema justo a tiempo (JIT) es una estrategia de gestión de inventario que busca minimizar los costos de almacenamiento al mantener las existencias solo en la cantidad necesaria para cumplir con la demanda inmediata. Este enfoque reduce el capital inmovilizado en inventario y los costos de almacenamiento, pero requiere una coordinación muy precisa con los proveedores y una previsión de la demanda ajustada. (Pérez & Sánchez, 2021) señalan que “el sistema JIT permite reducir el desperdicio y mejorar la eficiencia operativa, aunque puede generar riesgos si hay interrupciones en la cadena de suministro”.

1.2.5. FODA como herramienta de planificación

El análisis FODA es una de las herramientas más utilizadas en la planificación estratégica de una empresa y/o organización. Su principal objetivo es evaluar la situación interna y externa de una entidad para identificar las áreas de mejora y las oportunidades de crecimiento, así como los riesgos que podrían afectar su desempeño. Esta herramienta permite a los gestores tomar decisiones más informadas y alineadas con las capacidades y el entorno de la organización.

(Sánchez F., 2021) menciona que “el análisis FODA es una herramienta dinámica que permite a las organizaciones ajustarse de manera efectiva a las condiciones cambiantes del mercado, asegurando así su viabilidad a largo plazo”. Esta metodología es útil tanto en organizaciones pequeñas como grandes, y puede aplicarse a diferentes niveles de planificación, desde proyectos específicos hasta la estrategia global de una empresa.

1.2.6. Modelos de flujo de caja

Los modelos de flujo de caja son herramientas fundamentales en la planificación financiera de una empresa, ya que permiten proyectar y analizar los ingresos y egresos en efectivo en un periodo determinado. El flujo de caja o cash flow es el movimiento de dinero dentro y fuera de una organización. Según (Rodríguez, 2020), “el flujo de caja es un indicador clave de la salud financiera de una empresa, y su análisis es esencial para evitar problemas de liquidez que puedan comprometer la continuidad operativa”.

Existen tres tipos de flujo de caja, que cumplen diferentes aspectos de la operación empresarial:

- **Flujo de caja operativo:** Representa el efectivo generado por las operaciones principales de la empresa, es decir, la diferencia entre los ingresos y los gastos operativos. Este tipo de flujo muestra la capacidad de la empresa para generar efectivo a partir de sus actividades normales. El autor (Pérez A. , 2021) menciona que “el flujo de caja operativo es esencial para entender la rentabilidad intrínseca de una empresa y su capacidad para generar ingresos sin depender de financiamientos externos”.
- **Flujo de caja de inversión:** muestra los cambios en el efectivo relacionados con la compra o venta de activos fijos o inversiones financieras. Incluye las adquisiciones de propiedades, plantas y equipos, así como las inversiones en otras empresas. Este flujo ayuda a evaluar las decisiones estratégicas de largo plazo de la organización.
- **Flujo de caja de financiamiento:** Se refiere al efectivo proveniente de actividades de financiamiento, como la emisión de acciones, el pago de dividendos o la obtención de préstamos. Este flujo permite entender cómo se financian las operaciones y las inversiones de la empresa.

A pesar de su utilidad, los modelos de flujo de caja tienen limitaciones, los resultados dependen en gran medida de la precisión de las proyecciones, por lo que los cambios inesperados en el entorno económico o en las condiciones del mercado pueden hacer que las estimaciones no se cumplan.

1.3. Toma de decisiones financieras

1.3.1. Proceso de toma de decisiones

La toma de decisiones se puede definir como el proceso mediante el cual una persona o un grupo selecciona una acción entre varias alternativas para resolver un problema o aprovechar una oportunidad. (Robbins, 2009), menciona que “la toma de decisiones es un proceso estructurado que comienza con la identificación del problema y culmina con la elección de una solución, que posteriormente es evaluada en términos de su efectividad.

El proceso de toma de decisiones puede dividirse en varias fases esenciales como la identificación del problema o la oportunidad, que es donde el primer paso es reconocer que existe un problema que debe resolverse o una oportunidad que se debe aprovechar

y también tenemos la recopilación de información que dice que, para tomar una decisión informada, se debe recopilar y analizar la información relevante. Esta puede incluir datos financieros, opiniones de expertos o análisis de mercado.

1.3.2. Identificación del problema o oportunidad financiera

La identificación del problema u oportunidad financiera es el primer paso crítico en el proceso de toma de decisiones empresariales y financieras. La identificación del problema financiero implica descubrir desequilibrios, pérdidas, o ineficiencias dentro de las operaciones financieras de la empresa. Los problemas pueden surgir en áreas como la liquidez, el endeudamiento, la rentabilidad o el control de costos. Por otro lado, la identificación de oportunidades financieras se refiere a detectar circunstancias favorables en el mercado, como tasas de interés bajas, incentivos fiscales, o nichos de mercado poco explotados, que podrían mejorar la situación económica de la empresa.

De acuerdo con (Fernández & García, 2020), “identificar correctamente un problema financiero implica no solo percibir una discrepancia entre el estado actual y el deseado de las finanzas de la empresa, sino también comprender las causas subyacentes para abordar el problema con precisión”.

1.3.3. Recopilación y análisis de información relevante

Es una etapa clave en el proceso de toma de decisiones empresariales, que consiste en obtener datos necesarios y analizarlos para fundamentar las decisiones estratégicas. Según (Sánchez F. , 2019), “la obtención de datos relevantes es el primer paso para asegurar que las decisiones empresariales se basen en información precisa y oportuna. Esto incluye tanto datos cuantitativos, como ventas y costos, como datos cualitativos, tales como las opiniones de los clientes y las tendencias del mercado.

La recopilación de información se refiere al proceso de reunir todos los datos, tanto internos como externos, que son de vital importancia para evaluar diferentes aspectos de una situación o problema. Estos datos pueden provenir de múltiples fuentes, como informes financieros, encuestas, investigaciones de mercado, datos de ventas y análisis microeconómicos.

1.3.4. Implementación de la decisión

La implementación de la decisión se refiere al proceso mediante el cual una empresa convierte las decisiones estratégicas en actividades operativas. Según nos menciona (López M., 2020), “la implementación es un paso crítico donde las decisiones, si no se ejecutan correctamente, pueden fallar en lograr los resultados esperados”. En esta etapa, se movilizan los recursos, se comunican las instrucciones y se monitorea el progreso para asegurar que las acciones estén alineadas con los objetivos de la organización.

Implementar una decisión no está exento de desafíos. Alguno de los problemas más comunes incluye la resistencia al cambio por parte de los empleados, la falta de recursos adecuados o una planificación ineficaz. Estos obstáculos pueden ralentizar o incluso sabotear el proceso de la implementación, lo que disminuye la probabilidad del éxito.

1.3.5. Seguimiento y evaluación de resultados

El seguimiento es el proceso continuo de recolección y análisis de información durante la ejecución de una acción o proyecto para asegurar que las actividades se estén realizando según lo planificado. De acuerdo con (Pérez R. , 2020), “el seguimiento permite identificar cualquier desviación en tiempo real y tomar acciones correctivas, evitando que pequeños problemas se conviertan en obstáculos significativos”.

Por otra parte, la evaluación implica revisar y analizar los resultados obtenidos tras la implementación de la decisión, comparándolos con los objetivos planteados. La evaluación no solo mide el cumplimiento de las metas, sino que también analiza la eficiencia y la efectividad del proceso. Según (Gómez P. , 2021), “la evaluación de resultados es una herramienta indispensable para determinar el éxito o fracaso de una decisión, proporcionando lecciones para futuras decisiones y mejorando los procesos”.

La importancia del seguimiento y evaluación radica en varios factores claves como; la garantía de cumplimiento, la mejora continua y la toma de decisiones informadas.

1.4. La industria artesanal de muebles de mimbre

1.4.1. Características del sector

La industria artesanal de muebles de mimbre es un sector con una rica historia y un encanto atemporal que se caracteriza por el uso de técnicas tradicionales y materiales naturales, principalmente el mimbre, una fibra vegetal obtenida del sauce.

Entre las características más destacadas tenemos la producción artesanal, el uso de materiales naturales y sostenibles, con el mimbre se puede realizar productos personalizados preservando su cultura y su historia, y por último, pero no menos importante hay que tener en cuenta que en la actualidad la competitividad hace que su comercialización sea un poco dificultosa.

1.4.2. Historia y evolución de la artesanía de muebles de mimbre

La artesanía del mimbre es una de las más antiguas y arraigadas en la historia de la humanidad. El mimbre es obtenido del sauce, ha sido utilizado por diversas culturas a lo largo de los siglos por su versatilidad y belleza natural, por lo que lo han convertido en un material apreciado para la creación de una gran variedad de objetos, desde cestas y muebles hasta instrumentos musicales.

Según investigaciones arqueológicas, “los egipcios utilizaban el mimbre no solo por su abundancia en las riberas del Nilo, sino también por su capacidad para ser moldeado en formas complejas y duraderas” (Pérez R. , 2018). Este material se empleaba tanto en hogares humildes como en palacios, destacándose por su versatilidad.

A lo largo del tiempo, la práctica del tejido de mimbre se extendió a otras culturas, como la griega y la romana, estos pueblos desarrollaron técnicas avanzadas para el tejido de sillas, mesas y otros muebles que se han servido como base para los diseños contemporáneos.

Durante la edad media, el uso del mimbre disminuyó en Europa debido al auge de otros materiales como la madera y el metal. Sin embargo, en comunidades rurales, especialmente en regiones con acceso a ríos, la tradición de tejer mimbre para la fabricación de muebles y cestas se mantuvo viva.

El siglo XX trajo consigo la modernización en la producción de muebles de mimbre, pero también un movimiento para preservar su naturaleza artesanal. En la segunda mitad del

siglo XX, los muebles de mimbre vieron un resurgimiento en popularidad, especialmente en el diseño de interiores y exteriores, asociados con el estilo bohemio y rustico. Según (Ruiz, 2019), “la artesanía de muebles de mimbre ha logrado adaptarse a las demandas contemporáneas de sostenibilidad y estilo, ofreciendo productos que combinan tradición con innovación en el diseño”

Hoy en día, estos muebles se utilizan tanto en interiores como exteriores, y su producción artesanal sigue siendo un componente clave de muchas economías locales, especialmente en países de Europa, Asia y América Latina.

1.4.3. Importancia económica y cultural en Montecristi

De acuerdo con (Kotler & Keller, 2016), “los canales de distribución cumplen una función crítica en el mercado, ya que facilitan la disponibilidad del producto, aumentan la eficiencia en la entrega y permiten alcanzar segmentos de mercado que de otra manera serían inaccesibles”

Los canales de distribución son medios a través de los cuales un producto o servicio se mueve desde el productor hasta el consumidor final, los canales pueden ser directos e indirectos. Estos canales son esenciales para garantizar que el producto llegue al mercado objetivo en las condiciones adecuadas y en el momento oportuno.

1.5. Antecedentes investigativos

“La planificación financiera como factor clave para la toma de decisiones en Automotores Villena Cía. Ltda. del cantón Ambato”.

Yanchatuña Laura Erika Janeth (2018)

El propósito del presente análisis de caso es determinar la aplicación inadecuada de la planificación financiera y su impacto en la toma de decisiones de la empresa Automotores Villena Cia Ltd. Para explicar más claramente, el contenido de esta encuesta requería recopilación de información, por lo que realizamos una encuesta, analizamos la frecuencia de la planificación financiera y utilizamos indicadores como liquidez, solvencia y deuda y la analizamos.

De esta manera se obtuvieron resultados respecto a la aplicación de la planificación financiera a los empleados y directivos de la empresa Automotores Villena Cía. Ltda. Causas de toma de decisiones inadecuadas, desconocimiento de la elaboración de presup

uestos y aplicación de controles contables. Su finalidad es la utilización de métodos de investigación como las encuestas. Además, la planificación financiera es una herramienta que te ayuda a prepararte para posibles situaciones futuras. Esto permitió que los esfuerzos se dirigieran hacia el logro de los objetivos de desempeño reales y, como resultado, debido a la falta de conocimiento sobre los presupuestos, la empresa no hizo planes de compras, la liquidez de la empresa se mantuvo baja y la empresa de automóviles causó pérdidas económicas a Villena Cia. Ltd.

“Planificación financiera y su incidencia en la toma de decisiones en la Clínica Sánchez Villalta de la ciudad de Guayaquil de los años 2019 - 2021.”

Chamba Salazar Teresa Isabel y Carpio Velasco Rosa Adriana (2022)

El insuficiente o bajo compromiso con la gestión financiera está contribuyendo a una toma de decisiones ineficiente dentro de la Clínica Sánchez Villalta en la ciudad de Guayaquil. Basándonos en investigaciones que utilizan enfoques cuantitativos y cualitativos con herramientas como observaciones de la estructura clínica, encuestas y entrevistas con el personal administrativo y financiero de la clínica, hemos determinado por correlación cuál es la situación financiera de los contadores de la clínica.

Al final de la evaluación y revisión del proceso de planificación financiera, pudimos recomendar los cambios necesarios para ayudar a la organización a alcanzar sus objetivos comerciales clave.

Aplica también el convenio actual de la clínica con el Estado de Ecuador. El servicio público que brinda indemnizaciones por accidentes de tránsito, abreviado como SPPAT. La clínica forma parte de la Red de Medicina Complementaria, lo que permite a la organización reunir los recursos necesarios para su desarrollo, fortalecer el nombre de la empresa y convertirse en parte del liderazgo en la industria médica.

“La Planificación Financiera y su incidencia en la rentabilidad de la empresa Bluecorp S.A. año 2022.”

Ing. Karla Narcisca Castro Chango. (2020)

La investigación realizada en Bluecorp SA demostró que la implementación de una planificación financiera integral, basada en un análisis detallado del entorno y de la situación financiera de la empresa, ha generado resultados positivos. A través de la

aplicación de herramientas como el análisis PESTEL, FODA y el Balanced Scorecard, se identificaron las principales oportunidades y desafíos de la empresa, lo que permitió diseñar una estrategia financiera sólida.

Los resultados proyectados para el año 2022 indican un incremento del 20% en la liquidez de la empresa, reflejado en una mejora de la razón corriente de 1.5 a 2.0. Además, se espera un aumento del 15% en las ventas y una reducción del 10% en los costos operativos, lo que se traducirá en un incremento del margen de utilidad neta del 5%.

La planificación financiera propuesta ha permitido a Bluecorp SA superar los problemas de pago y endeudamiento que enfrentaba en 2019, fortaleciendo su posición financiera y mejorando su capacidad para hacer frente a futuras contingencias. La empresa ahora cuenta con una herramienta de gestión que le permitirá tomar decisiones más informadas y estratégicas, alineadas con sus objetivos a largo plazo.

Mimbre “entrelazando fibras”.

Martínez Gutierrez Erick Santiago (2021)

Este proyecto se enfocó en identificar oportunidades de intervención en los oficios artesanales basados en mimbre, con el objetivo de integrar procesos y materiales de la industria moderna. El proyecto buscó resaltar las técnicas y el arte del tejido de mimbre, buscando nuevos mercados para su comercialización, combinando diseño y producción industrial. Se realizaron diversas pruebas con procesos y materiales industriales, con el objetivo de encontrar colores, estructuras, patrones y texturas que aumentaran el atractivo visual y las sensaciones táctiles de las piezas, sin perder la esencia tradicional de la artesanía y respetando a los artesanos.

El proyecto se desarrolló en dos fases. La primera consistió en trabajo de campo, investigación y la identificación de posibles áreas de intervención, donde se analizaron los procesos, tipos de tejido, materias primas y sus características. Esto permitió realizar pruebas con la fibra y formular hipótesis basadas en los resultados obtenidos. En la segunda etapa, se diseñó una colección de nueve piezas basadas en las hipótesis formuladas, se realizaron pruebas adicionales y se trabajó en estrecha colaboración con un artesano para verificar las diferentes hipótesis.

Esta colección de nueve piezas es un ejemplo de lo que se puede lograr al combinar la industria con los oficios artesanales de mimbre, explorando nuevos lenguajes visuales y desarrollando técnicas que aumentan el atractivo visual, contribuyendo al surgimiento de una neo-artesanía.

Propuesta de la planificación financiera para una empresa familiar del sector ferretero

Miguel Andrés Cobos Dávila Y Tatiana Lissette Constante Zambrano (2020)

Este estudio buscó comprender las razones detrás de la falta de organización financiera en una ferretería familiar. A través de un análisis financiero detallado y una evaluación de los procesos internos, se identificó que la empresa carecía de una planificación estratégica sólida. Si bien los resultados financieros generales eran positivos, la ausencia de procedimientos formales, controles financieros y conocimientos especializados en herramientas financieras obstaculizaba su crecimiento. El estudio concluyó que la implementación de un sistema de gestión balanceada (BSC) podría mejorar significativamente la gestión financiera y el cumplimiento de los objetivos estratégicos de la empresa.

CAPÍTULO II

2. DIAGNÓSTICO DE CAMPO

2.1. Diseño metodológico

2.1.1. Métodos

Método bibliográfico

El método bibliográfico fue empleado para recopilar, analizar y sintetizar información relevante sobre la planificación financiera y su aplicación en el ámbito de la artesanía, específicamente en la producción de muebles de mimbre en Montecristi. A través de la revisión de literatura, se consultaron libros, artículos científicos, y otros documentos especializados que permitieron entender el contexto financiero y las herramientas aplicadas por los artesanos en la toma de decisiones. Este enfoque permitió fundamentar teóricamente el estudio y ofrecer un marco conceptual sólido.

Método descriptivo

Se utilizó el método descriptivo para detallar las características de los procesos financieros utilizados por los artesanos que producen muebles de mimbre en Montecristi. Este método permitió describir las prácticas actuales de planificación financiera, identificando cómo los artesanos gestionaban sus ingresos, costos, y recursos. La descripción detallada de estas actividades facilitó una mejor comprensión de las decisiones que se tomaban en el ámbito financiero de este sector artesanal.

Método analítico

El método analítico fue utilizado para examinar las variables financieras presentes en la gestión económica de los artesanos. A través de este método, se descompusieron los distintos elementos financieros (ingresos, costos, gastos, inversiones) para analizar su impacto en la toma de decisiones de los productores de muebles de mimbre. Este análisis permitió identificar las fortalezas y debilidades en la planificación financiera de los artesanos.

Método sintético

Se aplicó el método sintético para integrar los resultados obtenidos de los análisis bibliográficos, descriptivos y analíticos. Este enfoque permitió combinar las distintas dimensiones estudiadas para proporcionar una visión integral de cómo la planificación financiera puede servir como una herramienta clave en la toma de decisiones de los artesanos

de Montecristi. Los hallazgos fueron sintetizados para proponer estrategias que mejoren la gestión financiera en el sector artesanal.

2.1.2. Población y Muestra

Población

La población del estudio estuvo conformada por un total de 11 locales relacionados con la producción y venta de muebles y artesanías en mimbre en la ciudad de Montecristi. De estos 11 locales, 2 se dedicaban tanto a la elaboración como a la distribución de los muebles de mimbre, mientras que los otros 9 se enfocan exclusivamente en la venta de dichos productos y otras artesanías en mimbre

Muestra

Para el presente estudio, se seleccionó una muestra representativa de 2 locales. Estos fueron escogidos estratégicamente, incluyendo tanto a aquellos que elaboran y distribuyen muebles de mimbre como a los que se enfocan únicamente en la venta. La selección de esta muestra buscó obtener una visión equilibrada de los diferentes modelos de negocio que operan dentro de la industria artesanal del mimbre en Montecristi, con el fin de analizar sus prácticas de planificación financiera.

2.1.3. Técnicas

Entrevistas

Se utilizó la técnica de entrevistas semi estructuradas como herramienta principal para la recolección de datos. Las entrevistas se realizaron a los propietarios, gerentes y empleados de los locales seleccionados, con el objetivo de profundizar en su percepción y conocimiento sobre la planificación financiera, las dificultades que enfrentan en ese ámbito, y como tomas decisiones financieras en su negocio. Las preguntas se centraron en aspectos como el manejo de ingresos, gastos, inversiones y la búsqueda de financiamiento, adoptadas a la realidad artesanal de Montecristi.

FODA

La técnica del análisis FODA fue aplicada para evaluar de manera integral la situación de los locales dedicados a la producción y venta de muebles de mimbre. Este análisis permitió identificar tanto las capacidades internas como los desafíos externos a los que se enfrentan los artesanos en el contexto económico y competitivo actual. El FODA se realizó tomando en cuenta las respuestas obtenidas en las entrevistas y observaciones directas.

Ficha de Observación

Por último, se empleó la ficha de observación para registrar información relevante sobre las prácticas de planificación financiera y los procesos operativos dentro de los locales seleccionados. La observación directa se centró en cómo los artesanos gestionan sus inventarios, realizan transacciones financieras y organizan sus procesos productivos.

Esta técnica complementó la información obtenida a través de las entrevistas, proporcionando una visión detallada de la realidad diaria que viven los artesanos en esta ciudad.

2.2. Información del Sector Artesanal de Montecristi

Montecristi, está ubicado en la provincia de Manabí, Ecuador, es un reconocido centro de producción artesanal. Famoso principalmente por los sombreros de paja toquilla, pero también se destaca por la fabricación de muebles de mimbre y otras artesanías. La economía de esta ciudad ha dependido históricamente de las actividades artesanales, que forman parte esencial de su identidad cultural y económica.

La producción de muebles de mimbre es una de las principales actividades artesanales. Los artesanos trabajan manualmente con el mimbre que es una fibra natural, crean muebles duraderos y con diseños únicos.

El sector artesanal en Montecristi se caracteriza por ser predominantemente familiar, con pequeños talleres. La mayoría de los artesanos no cuentan con acceso a financiamientos ni con herramientas de planificación financiera de manera formal. Esto hace que la gestión económica sea un desafío, lo cual es una de las razones por el que el sector enfrenta dificultades para crecer de manera sostenida. Además, los artesanos enfrentan fluctuaciones en la demanda y la competencia de productos fabricados en serie que son más baratos. La planificación financiera es escasa, por lo que esta impacta de manera negativa para que puedan expandir sus negocios y mejorar su rentabilidad.

En resumen, el sector artesanal de Montecristi es una parte vital de la economía local y representa un patrimonio cultural valioso, aunque enfrentan desafíos importantes relacionados con la planificación financiera y la competitividad en mercados más amplios.

2.3. Resultados de la Investigación

2.3.1 Resultados de las Entrevistas

H1: La mayoría de los artesanos no llevan un registro formal de ingresos y gastos. Algunos tienen nociones de sus costos, pero no suelen realizar un presupuesto detallado.

Cita relevante: “Hacemos cuentas mentales de los que gastamos y lo que ganamos, pero no lo escribimos”, comentó un artesano

Interpretación: Esto muestra una falta de formalidad en la gestión financiera, lo que podría limitar su capacidad para tomar decisiones basadas en datos y prever gastos futuros.

H2: Los principales costos mencionados son los materiales, especialmente el mimbre y otros insumos como herramientas y barnices. Además, comentaron que los precios de estos han variado, lo que afecta su margen de ganancia.

Cita relevante: “El precio del mimbre sube cada cierto tiempo y no siempre podemos ajustar al precio del cliente”, explicó uno de los productores.

Interpretación: La variabilidad en los costos de los materiales parece ser un desafío importante, lo cual subraya la necesidad de una planificación financiera que contemple estos cambios para evitar pérdidas.

H3: Los artesanos toman decisiones sobre compra de materiales y producción con base en su disponibilidad de efectivo. La mayoría no tiene un fondo de emergencia ni ahorros específicos para el negocio.

Cita relevante: “Solo compro el mimbre que puedo pagar en el momento, no hago grandes pedidos”, mencionó un entrevistado.

Interpretación: Esta falta de planificación a largo plazo podría limitar su capacidad para aprovechar descuentos por compras al por mayor o para expandir su producción en épocas de alta demanda.

H4: Aunque algunos artesanos expresan interés en expandir sus negocios, no tienen un plan concreto o financiamiento. La mayoría no ha solicitado crédito debido a la falta de información o el temor a endeudarse.

Cita relevante: “Quisiera crecer y contratar más gente, pero no sé cómo podría financiar eso”, señaló uno de los artesanos.

Interpretación: Este hallazgo sugiere una oportunidad para ofrecer capacitación en gestión financiera y acceso a recursos financieros, lo cual podría apoyar el crecimiento de sus negocios.

H5: Los entrevistados mencionaron la falta de estabilidad en los precios de materiales, la estacionalidad de las ventas y la dificultad para establecer precios competitivos como los principales obstáculos financieros.

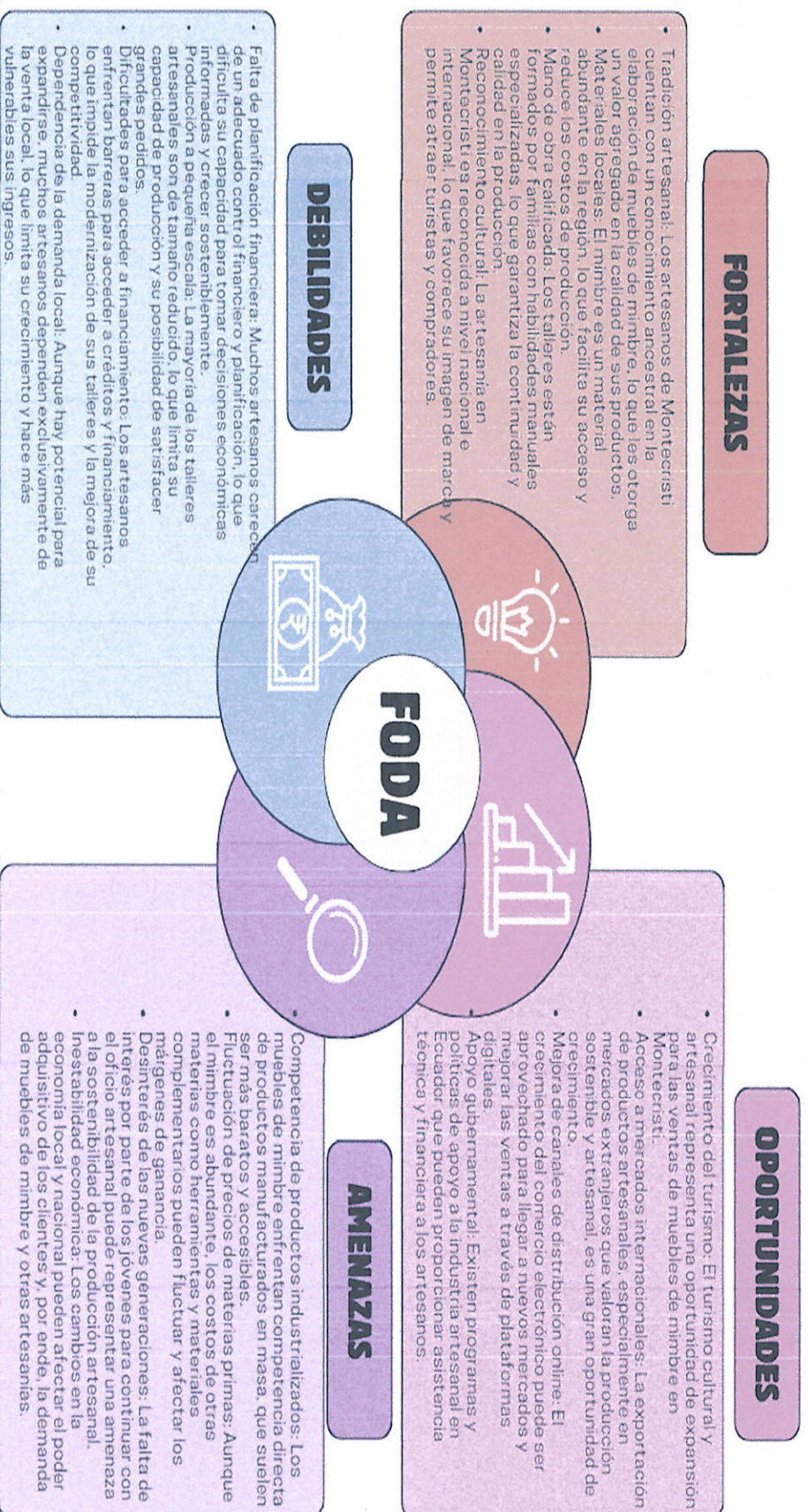
Cita relevante: “En algunas épocas no vendemos nada y en otras no podemos con la demanda”, comentó un entrevistado.

Interpretación: La estacionalidad y la volatilidad en los precios son desafíos recurrentes, lo que indica la necesidad de estrategias de planificación financiera que les permita anticipar y gestionar estos factores de forma más efectiva.

Con estos resultados, se puede concluir que, aunque los artesanos reconocen la importancia de una planificación financiera, existen brechas significativas en su implementación práctica. Estas carencias limitan su capacidad para tomar decisiones informadas y planificar a futuro, lo cual resalta la relevancia de la planificación financiera como herramienta en la gestión de sus negocios.

2.3.1. Resultados del análisis FODA

Figura 1
Análisis FODA de los artesanos y su planificación financiera



Elaborado por: Génesis Tello. En base a las entrevistas realizadas y la observación directa.

Al realizar el análisis FODA se pudo identificar entre las debilidades, que la falta de planificación financiera es la más importante para los artesanos de muebles de mimbre en Montecristi, ya que impacta negativamente en la estabilidad, el crecimiento y la competitividad del sector. Superar esta debilidad permitiría a los artesanos tomar decisiones informadas, acceder a financiamientos, enfrentar la competencia y adaptarse a cambios del mercado, lo cual es fundamental para la sostenibilidad y el desarrollo de sus negocios.

Entre las oportunidades la más destacada es el crecimiento del turismo en Montecristi. Este factor representa un gran potencial para los artesanos, ya que permite un flujo constante de clientes que valoran la autenticidad y calidad de las artesanías locales. Con un aumento en el turismo, los artesanos tienen la oportunidad de expandir su mercado, fortalecer sus ingresos y promover sus productos de mimbre directamente a visitantes nacionales e internacionales, generando así un impacto positivo en la demanda y en el reconocimiento cultural de sus productos.

Por último, pero no menos importante, una de las amenazas más significativas que enfrentan los negocios de artesanías de mimbre en Montecristi es la competencia de productos industrializados. Estos productos, fabricados en masa, casi siempre suelen ofrecer precios más bajos y tienen una distribución más amplia, lo que representa una fuerte competencia para los artesanos locales que producen en menor escala y con procesos manuales. Esta competencia puede reducir la demanda de artesanías tradicionales, ya que los consumidores pueden preferir alternativas más económicas y accesibles, afectando negativamente los ingresos y la sostenibilidad de los negocios artesanales.

2.3.2. Ficha de Observación Aplicada

Ficha de observación

Tema: Planificación financiera como herramienta para la toma de decisiones en los artesanos que producen muebles de mimbre en la ciudad de Montecristi.

Fecha: sábado, 9 de noviembre del 2024.

Lugar: Montecristi, Manabí, Ecuador.

Observador/a: Génesis Elizabeth Tello Mendoza.

Estructura y organización de los talleres.

La mayoría de los talleres son pequeños, con espacios limitados y diseño improvisado. Las áreas de trabajo y almacenamiento se encuentran en el mismo espacio, sin una distribución definida.

Los talleres cuentan con herramientas básicas para el trabajo de mimbre, muchas de las cuales son de uso manual o artesanal. No se observó maquinaria avanzada o tecnología moderna en el proceso de producción.

En general, las condiciones de trabajo son básicas, y los espacios presentan limitaciones en cuanto a iluminación y ventilación. Algunos artesanos trabajan en condiciones directa a la intemperie.

Proceso de producción

El mimbre es el principal material, obtenido mayormente de la región. Se observó que la materia prima es tratada y trabajada directamente en el taller sin procesos de almacenamiento prolongados.

Los métodos son completamente artesanales, empleando técnicas manuales y tradicionales en la elaboración de los muebles. Se sigue un proceso detallado y lento debido a la naturaleza artesanal del trabajo.

La elaboración de un mueble puede tomar varios días, dependiendo la complejidad del diseño a realizar. No se observó un sistema de planificación en cuanto a tiempos o etapas de la producción.

Gestión de inventarios

No existen sistemas de almacenamiento organizados para las materias primas o los productos terminados; los materiales y productos se ubican en espacios reducidos y sin ninguna clasificación específica.

No se visualizó ningún método de control de inventarios. Los artesanos gestionan el inventario de forma empírica, según la demanda y su experiencia, sin llevar registros de entrada y salida de materiales o productos.

Manejo financiero

No se evidenció el uso de registros financieros formales en los talleres observados. La mayoría de los ingresos y gastos se administran de manera informal, sin comprobantes y unos pocos artesanos realizan anotaciones de sus ventas en un cuaderno.

Los precios de los muebles se establecen de manera estimada, considerando los costos de materiales y el tiempo de trabajo. Sin embargo, no existe un análisis detallado de costos ni un margen de ganancia calculado.

Comercialización

Los productos se venden directamente desde el taller o en puntos de venta locales. No se observó la implementación de canales de distribución digital ni el uso de redes sociales para promocionar o comercializar los productos.

Los principales clientes son habitantes de la localidad y en menor medida, turistas. La demanda es mayor en temporadas altas de turismo, aunque la comercialización es limitada por la capacidad de producción.

Conclusión de la observación

La observación realizada refleja que, aunque los artesanos poseen una habilidad excepcional en la creación de muebles de mimbre, enfrentan limitaciones significativas en términos de infraestructura, gestión financiera y comercialización. La implementación de herramientas de planificación y control financiero podría fortalecer la sostenibilidad y competitividad de sus talleres en el mercado.

2.3.3. Descripción del proceso de la creación muebles de mimbre

Todo producto tiene un proceso y técnicas especiales para su producción, a continuación, se detalla el proceso y las técnicas usadas en la elaboración de los muebles de mimbre:

Procesos de producción

1. Recolección del mimbre

- Selección de varas: se seleccionan las varas de mimbre de la longitud y grosor adecuado para cada pieza.
- Secado: las varas se secan al aire libre o en secadores artificiales para eliminar la humedad y aumentar su durabilidad.

2. Preparación del mimbre

- Remojo: las varas se remojan en agua para hacerlas más flexibles y fáciles de trabajar.
- Descortezado: se retira la corteza exterior de las varas para obtener una más limpia y uniforme.
- Clasificación: las varas se clasifican según su grosor para su uso en diferentes partes de la pieza.

3. Tejido

- Elaboración de la estructura: se crea la estructura básica de la pieza utilizando varas más gruesas.
- Tejido: se entrelazan las varas más finas para formar el cuerpo del mueble u objeto. Existen diversas técnicas de tejido, como el tejido simple, el tejido doble y el tejido entrelazado.

4. Acabado

- Lijado: se lija la superficie del mimbre para eliminar las asperezas y obtener un acabado suave.
- Barnizado o encerado: se aplica un acabado protector para resaltar la belleza natural del mimbre y aumentar su durabilidad.

Técnicas artesanales

- Tejido simple: es la técnica más básica, en la que las varas se entrelazan de forma sencilla y repetitiva.
- Tejido doble: se utilizan dos varas a la vez para crear un tejido más resistente y con un patrón más elaborado.
- Tejido entrelazado: se entrelazan varas de diferentes grosores para crear diseños más complejos y decorativos.
- Enrollado: se enrollan las varas alrededor de una estructura para crear formas redondeadas o curvas.
- Trenzado: se trenzan varias varas juntas para crear cordones o cintas que se utilizan para decorar o reforzar la estructura.

Herramientas utilizadas

- Cuchillo: para cortar las varas y darle forma.
- Tijeras: para cortar las varas más finas
- Alicates: para doblar y sujetar las varas.
- Martillo: para clavar las varas en la estructura.
- Clavos: para fijar las diferentes partes de la pieza.

2.4. Resultado General

La investigación realizada en el sector de los artesanos de muebles de mimbre en Montecristi evidenció una gestión económica limitada, caracterizada por la falta de herramientas formales de control financiero e inventarios. Los artesanos gestionan sus negocios de manera intuitiva, lo que dificulta la proyección de costos y la fijación de precios competitivos. Esta carencia en la planificación impide un manejo efectivo de sus ingresos y gastos, reduciendo también sus posibilidades de acceso a financiamiento. Además, la organización deficiente en el manejo de inventarios afecta la capacidad de responder a la demanda, especialmente durante temporadas de alta afluencia turística.

Pese a estas limitaciones, el turismo en Montecristi representa una oportunidad de crecimiento, ya que muchos visitantes valoran y buscan productos locales y artesanales. Sin embargo, para

aprovechar esta ventaja y hacer frente a la competencia de productos industrializados más económicos, los artesanos expresaron interés en recibir capacitación en gestión financiera y comercialización. Fortalecer estos aspectos contribuiría a la sostenibilidad y competitividad de sus negocios, asegurando una mejor respuesta a la demanda y una estructura organizativa más robusta a largo plazo.

CAPÍTULO III

3. Diseño de la propuesta

3.1. Título de la propuesta

Propuesta de planificación financiera para optimizar el acceso a financiamiento de los artesanos productores de muebles de mimbre en Montecristi

3.2. Justificación de la propuesta

La actividad artesanal, particularmente la producción de muebles de mimbre en Montecristi, es un componente clave de la identidad cultural y la economía local. Este sector no solo genera empleo y sustento para muchas familias, sino que también contribuye al reconocimiento de la ciudad como un referente en la creación de muebles artesanales de alta calidad. Sin embargo, a pesar de su importancia, los artesanos enfrentan múltiples limitaciones que dificultan su desafío.

Uno de los problemas más recurrentes es el acceso limitado al financiamiento formal. Muchos artesanos no cumplen con los requisitos establecidos por instituciones financieras debido a la falta de documentación adecuada, historial crediticio o conocimiento sobre gestión económica. Además, la informalidad en sus operaciones y la ausencia de una planificación financiera estructurada los deja en una posición de desventaja.

Por otro lado, la falta de planificación financiera afecta no solo a su capacidad para acceder a recursos externos, sino también para administrar eficientemente sus ingresos, costos y proyectos de inversión. Esto deriva en una dependencia de recursos propios o préstamos informales, que suelen tener costos.

En este contexto, la propuesta de planificación financiera representa una solución estratégica que permitirá a los artesanos estructurar mejor sus operaciones económicas, gestionar de manera eficiente sus recursos y mejorar su acceso a programas de financiamiento en bancos, cooperativas y organismos nacionales como la Corporación Financiera Nacional (CFN). Mediante un enfoque práctico y adaptado a sus necesidades, esta iniciativa busca fortalecer la capacidad de los artesanos para innovar, expandir su mercado y mejorar su competitividad. Además, la implementación de esta propuesta generará beneficios que trascienden lo individual, impactando positivamente en la comunidad de Montecristi. Al fomentar el crecimiento del sector artesanal, se promoverá

un desarrollo económico local más equitativo, que contribuirá a preservar las tradiciones culturales mientras se impulsa un modelo de negocio sostenible y rentable. Por tanto, esta iniciativa no solo responde a una necesidad latente, sino que también representa una oportunidad para transformar el sector artesanal en un motor de desarrollo integral.

3.3. Objetivo general de la propuesta

Diseñar una planificación financiera que sirva como herramienta estratégica para optimizar la toma de decisiones económicas en los artesanos que producen muebles de mimbre en la ciudad de Montecristi , promoviendo la sostenibilidad y el crecimiento de sus negocios.

3.3.1. Objetivos específicos

- Determinar la alternativa de financiamiento más viable para los artesanos, mediante el análisis de tablas de amortización que incluyan tasas de interés, plazos y cuotas accesibles.
- Realizar un análisis de ventas necesario para cubrir los costos del financiamiento, evaluando la relación entre los ingresos proyectados y las cuotas mensuales establecidas.
- Medir los resultados económicos del financiamiento propuesto, evaluando su impacto en la sostenibilidad, rentabilidad y capacidad de pago de los artesanos.
- Proponer estrategias de gestión financiera que permitan a los artesanos optimizar el uso del crédito obtenido, maximizando los beneficios económicos y minimizando riesgos financieros.

3.3.2. Fundamentación de la propuesta

La planificación financiera es un componente clave en la gestión empresarial, ya que permite a los propietarios de negocios establecer metas económicas, identificar recursos disponibles y anticiparse a posibles desafíos. Según (Gitman & Zutter, 2015), una planificación financiera adecuada facilita la toma de decisiones estratégicas al proporcionar un marco estructurado para evaluar alternativas y optimizar recursos. En el caso de los artesanos productores de muebles de mimbre en Montecristi, la falta de herramientas de gestión financiera representa una barrera significativa para su crecimiento y sostenibilidad.

En el contexto de los pequeños productores, estudios como los de (López & Cruz, 2020) destacan que una correcta planificación financiera no solo mejora la

rentabilidad, sino que también fortalece la capacidad de enfrentar riesgos, como fluctuaciones en la demanda y cambios en los costos de materia prima. En este sentido implementar una herramienta adaptada a las particularidades de los artesanos es fundamental para garantizar su permanencia en el mercado.

Por otra parte, la Organización Internacional del Trabajo (OIT) enfatiza que los emprendedores del sector artesanal necesitan acceso a métodos de planificación financiera que sean prácticos y contextualizados a su entorno (OIT, 2019). Esto incluye estrategias como la proyección de ingresos, el control de gastos y el uso de presupuestos simples pero efectivos, adaptados a las características de negocios pequeños y familiares.

Dado que Montecristi es un referente en la producción artesanal de muebles de mimbre, esta propuesta busca contribuir al fortalecimiento de este sector, fomentando prácticas financieras sostenibles que permitan a los artesanos optimizar sus procesos productivos, incrementar su competitividad y mejorar su calidad de vida.

3.4. Desarrollo de la propuesta

El desarrollo de la propuesta consiste en un plan estructurado el cual inició con un diagnóstico del contexto actual, donde se identifica fortalezas y debilidades en la gestión financiera de los artesanos productores de muebles de mimbre en Montecristi. Posteriormente, se diseña un modelo de planificación financiera adaptado a sus necesidades, incorporando herramientas prácticas como presupuestos y proyecciones de ingresos. Este modelo se implementa a través de capacitaciones dirigidas a los artesanos, promoviendo el uso eficiente de los recursos financieros y una mejor toma de decisiones. La implementación incluiría seguimiento y monitoreo para evaluar su efectividad, acompañado de ajustes necesarios basados en resultados y retroalimentación.

3.4.1. Productos artesanales y sus precios en el mercado

En Montecristi, los artesanos enfrentan una disminución significativa en sus ventas durante el 2023 y el 2024 debido a factores como la competencia de productos importados, la falta de financiamiento y la disminución del turismo. Aunque no hay un porcentaje específico reportado en las fuentes revisadas como (Montecristi, 2023) y (Enterprise, 2024), se destaca que muchos de estos microemprendimientos han visto

comprometidos su sostenibilidad financiera, enfrentando retos económicos similares a otros.

Tabla 2. Identificación de los productos artesanales, precio de venta que ofrecen y cantidad vendida en el mes de noviembre del 2023.

Productos	Artesanías vendidas	Precio unitario	Valor total
Sillas	1	\$120	\$120
Sillones	1	\$240	\$240
Mesas De Centro	1	\$160	\$160
Sofás	1	\$1900	\$1900
Cestas De Diversos Tamaños Y Formas	5	\$15	\$75
Lámparas	9	\$30	\$270
Tumbona O Perezosa	2	\$190	\$380
Bolsos O Carteras	2	\$90	\$180
Canastos	3	\$18	\$54
Portabotellas O Portavasos	4	\$25	\$100
Cunas O Moisés	1	\$130	\$130
Cajas Decorativas O Bandejas Para Servir	6	\$23	\$138
TOTAL	52	\$2941	\$3747

Fuente: Emprendimientos dedicados a la elaboración, distribución y venta de muebles de mimbre.

Elaborado por: Génesis Tello. En base a las entrevistas realizadas y la observación directa.

3.4.2. Identificación del indicador de rentabilidad de las actividades económicas artesanales para gestionar el financiamiento.

A continuación se detalla el análisis de los indicadores de rentabilidad para los emprendimientos artesanales de mimbre en los años 2022 y 2023. Durante el año 2022, los datos reflejan que por cada dólar producido, se generó una pérdida del 2.29%, evidenciando una gestión operacional deficitaria. Además, por cada 100 dolares netos vendidos, se obtuvo a penas un 1.10%, lo cual señala que la actividad no fue rentable en ese año. Para el 2023, las cifras muestran un deterioro adicional con una pérdida del 3% por dólar producido y un retorno neto de tan solo el 0.80%, reforzando la necesidad de optimizar los procesos financieros y operativos para alcanzar la sostenibilidad.

Tabla 3. Indicador de rentabilidad de los artesanos dedicados a la elaboración en mimbre

*Fuente:Emprendimientos de los artesanos de Montecristi
Elaborado por: Génesis Tello.*

3.4.3. Fuentes de financiamiento externas identificadas para los negocios de los artesanos dedicados a la elaboración de productos en mimbre.

En la siguiente tabla podremos visualizar las alternativas de fuentes de financiamiento que tendrán los artesanos de Montecristi, en cada fuente están las respectivas tasas de interés, plazos, formas de pago y el tipo de crédito a solicitarse en cada entidad. Las entidades mencionadas promueven el desarrollo económico artesanal, por lo cual se gestionó acciones crediticias para fomentar la admisión de artesanos y comerciantes en el sistema financiero, dando así paso al apoyo de productores y comerciantes.

Indicador	Año 2022	Año 2023
Margen bruto	14.32	12.50
Margen operacional	-2.29%	-3%
Rentabilidad de V.N	1.10%	0.80%
ROA	3.29%	2.90%
ROE	18.30%	15%

Tabla 4. Fuentes de financiamiento para los artesanos

Fuentes de financiamiento	Tipo de crédito	Monto	Interés	Plazo	Formas de pago
Banco Pichincha	Dirigido a personas naturales y jurídicas	Hasta \$60.000	\$10.72%	Capital de trabajo hasta 7 años	Mensual Bimensual Trimestral
BanEcuador	Ofrece financiamiento a personas naturales y jurídicas para el sector de producción y comercio	\$500 a \$150.000	11%	Capital de trabajo: max. 10 años Activo fijo: max. 3 años	Mensual Bimensual Trimestral Semestral
Mutualista Pichincha	Otorgado a personas naturales o jurídicas que registren ventas anuales superiores a \$20.000	\$1.000 hasta \$50.000	15.27%	Capital de trabajo hasta 5 años	Mensual Trimestral Semestral
Banco Manabí	Dirigido a personas naturales y jurídicas	\$500 a \$150.000	11.8%	Capital de trabajo hasta 5 años	Mensual Trimestral Semestral
Banco del Austro	Dirigido a personas naturales y jurídicas con ingresos anuales mayores a \$20.000	\$1.000 hasta \$400.000	13.40%	Capital de trabajo hasta 8 años	Mensual Trimestral Semestral

*Fuente: distintos bancos, cooperativas y mutualistas del Ecuador
Elaborado por: Genesis Tello.*

3.4.4. Método proporcionado por el sistema bancario de acuerdo a cada fuente de financiamiento.

Con el objetivo de identificar la opción de financiamiento más adecuada para los microemprendimientos artesanales, se analizaron las condiciones crediticias ofrecidas por diversas entidades financieras. Este análisis permitiría determinar la alternativa más rentable y conveniente para impulsar la inversión y fomentar el crecimiento de la actividad Económica artesanal.

Tabla 5. Datos del financio del Banco Pichincha

Entidad financiera	Banco Pichincha
Monto	\$10.000,00
Plazo	5 años
Tasa de interés	10.72%
# de cuotas	60
Frecuencia de pago	12
Tasa periódica	0.008933

*Fuente: Banco Pichincha
Elaborado por: Génesis Tello.*

Tabla 6. Datos del financio del BanEcuador

Entidad financiera	BanEcuador
Monto	\$10.000,00
Plazo	3 años
Tasa de interés	11%
# de cuotas	36
Frecuencia de pago	12
Tasa periódica	0.009166

*Fuente: BanEcuador
Elaborado por: Génesis Tello.*

Tabla 7. Datos del financio de la Mutualista Pichincha

Entidad financiera	Mutualista Pichincha
Monto	\$10.000,00
Plazo	5 años
Tasa de interés	15.27%
# de cuotas	60
Frecuencia de pago	12
Tasa periódica	0.012725

*Fuente: Mutualista Pichincha
Elaborado por: Génesis Tello.*

Tabla 8. Datos del financio de el Banco Manabí

Entidad financiera	Banco Manabí
Monto	\$10.000,00
Plazo	5 años
Tasa de interés	11.80%
# de cuotas	60
Frecuencia de pago	12
Tasa periódica	0.009833

*Fuente: Banco Manabí
Elaborado por: Génesis Tello.*

Tabla 9. Datos del financio de el Banco del Austro

Entidad financiera	Banco del Austro
Monto	\$10.000,00
Plazo	5 años
Tasa de interés	13.40%
# de cuotas	60
Frecuencia de pago	12
Tasa periódica	0.011166

*Fuente: Banco del Austro
Elaborado por: Génesis Tello.*

3.4.5. Modelo de las distintas fuentes de financiamiento mediante una tabla de amortización

Los factores financieros juegan un papel crucial al momento de llevar a cabo actividades relacionadas con inversiones, ya que cada uno cumple una función esencial para entender con claridad como afectaran el crédito. Por esta razón, es indispensable considerar las tasas de interés y los plazos de financiamiento ofrecidos por las entidades financieras, debido a que una mala elección podría resultar contraproducente y generar un desequilibrio financiero.

Tabla 10. Tabla de amortización del Banco Pichincha (Método francés)




Cuotas	Fecha de pago	Capital	Interés	Seguros desg.	Seguro Incendios/Vehiculo	Valor de la cuota	Saldo
1	13/1/2025	\$117,01	\$108,33	\$5,72	0.00	\$231,06	\$9.882,99
2	13/2/2025	\$118,34	\$107,07	\$5,65	0.00	\$231,06	\$9.764,65
3	13/3/2025	\$119,69	\$105,78	\$5,59	0.00	\$231,06	\$9.644,96
4	13/4/2025	\$121,06	\$104,49	\$5,52	0.00	\$231,06	\$9.523,91
5	13/5/2025	\$122,44	\$103,18	\$5,45	0.00	\$231,06	\$9.401,47
6	13/6/2025	\$123,83	\$101,85	\$5,38	0.00	\$231,06	\$9.277,64
7	13/7/2025	\$125,25	\$100,51	\$5,31	0.00	\$231,06	\$9.152,39
8	13/8/2025	\$126,67	\$99,15	\$5,24	0.00	\$231,06	\$9.025,72
9	13/9/2025	\$128,12	\$97,78	\$5,16	0.00	\$231,06	\$8.897,60
10	13/10/2025	\$129,58	\$96,39	\$5,09	0.00	\$231,06	\$8.768,02
11	13/11/2025	\$131,06	\$94,99	\$5,02	0.00	\$231,06	\$8.636,96
12	13/12/2025	\$132,55	\$93,57	\$4,94	0.00	\$231,06	\$8.504,41
13	13/1/2026	\$134,06	\$92,13	\$4,86	0.00	\$231,06	\$8.370,34
14	13/2/2026	\$135,59	\$90,68	\$4,79	0.00	\$231,06	\$8.234,75
15	13/3/2026	\$137,14	\$89,21	\$4,71	0.00	\$231,06	\$8.097,61
16	13/4/2026	\$138,70	\$87,72	\$4,63	0.00	\$231,06	\$7.958,91
17	13/5/2026	\$140,29	\$86,22	\$4,55	0.00	\$231,06	\$7.818,62
18	13/6/2026	\$141,89	\$84,70	\$4,47	0.00	\$231,06	\$7.676,74
19	13/7/2026	\$143,50	\$83,16	\$4,39	0.00	\$231,06	\$7.533,23
20	13/8/2026	\$145,14	\$81,61	\$4,31	0.00	\$231,06	\$7.388,09

21	13/9/2026	\$146,80	\$80,04	\$4,23	0.00	\$231,06	\$7,241,29
22	13/10/2026	\$148,47	\$78,45	\$4,14	0.00	\$231,06	\$7,092,82
23	13/11/2026	\$150,16	\$76,84	\$4,06	0.00	\$231,06	\$6,942,66
24	13/12/2026	\$151,88	\$75,21	\$3,97	0.00	\$231,06	\$6,790,78
25	13/1/2027	\$153,61	\$73,57	\$3,88	0.00	\$231,06	\$6,637,17
26	13/2/2027	\$155,36	\$71,90	\$3,80	0.00	\$231,06	\$6,481,81
27	13/3/2027	\$157,13	\$70,22	\$3,71	0.00	\$231,06	\$6,324,68
28	13/4/2027	\$158,92	\$68,52	\$3,62	0.00	\$231,06	\$6,165,76
29	13/5/2027	\$160,74	\$66,80	\$3,53	0.00	\$231,06	\$6,005,02
30	13/6/2027	\$162,57	\$65,05	\$3,43	0.00	\$231,06	\$5,842,45
31	13/7/2027	\$164,42	\$63,29	\$3,34	0.00	\$231,06	\$5,678,02
32	13/8/2027	\$166,30	\$61,51	\$3,25	0.00	\$231,06	\$5,511,72
33	13/9/2027	\$168,20	\$59,71	\$3,15	0.00	\$231,06	\$5,343,53
34	13/10/2027	\$170,12	\$57,89	\$3,06	0.00	\$231,06	\$5,173,41
35	13/11/2027	\$172,06	\$56,05	\$2,96	0.00	\$231,06	\$5,001,36
36	13/12/2027	\$174,02	\$54,18	\$2,86	0.00	\$231,06	\$4,827,34
37	13/1/2028	\$176,00	\$52,30	\$2,76	0.00	\$231,06	\$4,651,34
38	13/2/2028	\$178,01	\$50,39	\$2,66	0.00	\$231,06	\$4,473,33
39	13/3/2028	\$180,04	\$48,46	\$2,56	0.00	\$231,06	\$4,293,29
40	13/4/2028	\$182,09	\$46,51	\$2,46	0.00	\$231,06	\$4,111,19
41	13/5/2028	\$184,17	\$44,54	\$2,35	0.00	\$231,06	\$3,927,02
42	13/6/2028	\$186,27	\$42,54	\$2,25	0.00	\$231,06	\$3,740,75
43	13/7/2028	\$188,40	\$40,52	\$2,14	0.00	\$231,06	\$3,552,36
44	13/8/2028	\$190,54	\$38,48	\$2,03	0.00	\$231,06	\$3,361,81
45	13/9/2028	\$192,72	\$36,42	\$1,92	0.00	\$231,06	\$3,169,09
46	13/10/2028	\$194,92	\$34,33	\$1,81	0.00	\$231,06	\$2,974,18
47	13/11/2028	\$197,14	\$32,22	\$1,70	0.00	\$231,06	\$2,777,04
48	13/12/2028	\$199,39	\$30,08	\$1,59	0.00	\$231,06	\$2,577,65
49	13/1/2029	\$201,66	\$27,92	\$1,47	0.00	\$231,06	\$2,375,99
50	13/2/2029	\$203,96	\$25,74	\$1,36	0.00	\$231,06	\$2,172,03
51	13/3/2029	\$206,29	\$23,53	\$1,24	0.00	\$231,06	\$1,965,74
52	13/4/2029	\$208,64	\$21,30	\$1,12	0.00	\$231,06	\$1,757,10
53	13/5/2029	\$211,02	\$19,04	\$1,01	0.00	\$231,06	\$1,546,08
54	13/6/2029	\$213,43	\$16,75	\$0,88	0.00	\$231,06	\$1,332,66
55	13/7/2029	\$215,86	\$14,44	\$0,76	0.00	\$231,06	\$1,116,80
56	13/8/2029	\$218,32	\$12,10	\$0,64	0.00	\$231,06	\$898,48
57	13/9/2029	\$220,81	\$9,73	\$0,51	0.00	\$231,06	\$677,66
58	13/10/2029	\$223,33	\$7,34	\$0,39	0.00	\$231,06	\$454,33

59	13/11/2029	\$225,88	\$4,92	\$0,26	0.00	\$231,06	\$228,45
60	13/12/2029	\$228,45	\$2,47	\$0,13	0.00	\$231,06	\$0,00

*Fuente: Banco Pichincha
Elaborado por: Génesis Tello.*

Tabla 11. Tabla de amortización del BanEcuador (Método francés)


				
Periodo	Saldo	Capital	Interés	Cuota
0	10000.00			
1	9782.78	217.22	135.83	353.05
2	9562.61	220,17	132,88	353.05
3	9339.45	223.16	129.89	353.05
4	9113.26	226.19	126.86	353.05
5	8883.99	229.26	123.79	353.05
6	8651.61	232.38	120.67	353.05
7	8416.08	235.54	117.52	353.05
8	8177.34	238.73	114.32	353.05
9	7935.36	241.98	111.08	353.05
10	7690.10	245.26	107.79	353.05
11	7441.50	248.60	104.46	353.05
12	7189.53	251.97	101.08	353.05
13	6934.14	255.40	97.66	353.05
14	6675.27	258.86	94.19	353.05
15	6412.89	262.38	90.67	353.05
16	6146.95	265.94	87.11	353.05
17	5877.39	269.56	83.50	353.05
18	5604.17	273.22	79.83	353.05
19	5327.24	276.93	76.12	353.05
20	5046.55	280.69	72.36	353.05
21	4762.04	284.50	68.55	353.05
22	4473.67	288.37	64.68	353.05
23	4181.39	292.29	60.77	353.05
24	3885.13	296.26	56.80	353.05
25	3584.85	300.28	52.77	353.05
26	3280.49	304.36	48.69	353.05
27	2972.00	308.49	44.56	353.05
28	2659.32	312.68	40.37	353.05
29	2342.39	316.93	36.12	353.05

30	2021.15	321.24	31.82	353.05
31	1695.55	325.60	27.45	353.05
32	1365.53	330.02	23.03	353.05
33	1031.02	334.50	18.55	353.05
34	691.98	339.05	14.00	353.05
35	348.32	343.65	9.40	353.05
36	0.00	348.32	4.73	353.05

Fuente: BanEcuador

Elaborado por: Génesis Tello.

Tabla 12. Tabla de amortización de la Mutualista Pichincha (Método francés)


 Mutualista Pichincha ¿Tienes un sueño? Construyámoslo.				
# Pago	Interés	Capital	Cuota	Saldo
1	\$130,83	\$110,76	\$241,59	\$9.889,24
2	\$129,38	\$112,21	\$241,59	\$9.777,04
3	\$127,92	\$113,67	\$241,59	\$9.663,37
4	\$126,43	\$115,16	\$241,59	\$9.548,21
5	\$124,92	\$116,67	\$241,59	\$9.431,54
6	\$123,40	\$118,19	\$241,59	\$9.313,34
7	\$121,85	\$119,74	\$241,59	\$9.193,60
8	\$120,28	\$121,31	\$241,59	\$9.072,30
9	\$118,70	\$122,89	\$241,59	\$8.949,40
10	\$117,09	\$124,50	\$241,59	\$8.824,90
11	\$115,46	\$126,13	\$241,59	\$8.698,77
12	\$113,81	\$127,78	\$241,59	\$8.570,99
13	\$112,14	\$129,45	\$241,59	\$8.441,54
14	\$110,44	\$131,15	\$241,59	\$8.310,39
15	\$108,73	\$132,86	\$241,59	\$8.177,53
16	\$106,99	\$134,60	\$241,59	\$8.042,93
17	\$105,23	\$136,36	\$241,59	\$7.906,57
18	\$103,44	\$138,15	\$241,59	\$7.768,43
19	\$101,64	\$139,95	\$241,59	\$7.628,47

20	\$99,81	\$141,78	\$241,59	\$7.486,69
21	\$97,95	\$143,64	\$241,59	\$7.343,05
22	\$96,07	\$145,52	\$241,59	\$7.197,53
23	\$94,17	\$147,42	\$241,59	\$7.050,11
24	\$92,24	\$149,35	\$241,59	\$6.900,76
25	\$90,28	\$151,30	\$241,59	\$6.749,46
26	\$88,31	\$153,28	\$241,59	\$6.596,17
27	\$86,30	\$155,29	\$241,59	\$6.440,88
28	\$84,27	\$157,32	\$241,59	\$6.283,56
29	\$82,21	\$159,38	\$241,59	\$6.124,18
30	\$80,12	\$161,46	\$241,59	\$5.962,72
31	\$78,01	\$163,58	\$241,59	\$5.799,14
32	\$75,87	\$165,72	\$241,59	\$5.633,42
33	\$73,70	\$167,89	\$241,59	\$5.465,54
34	\$71,51	\$170,08	\$241,59	\$5.295,46
35	\$69,28	\$172,31	\$241,59	\$5.123,15
36	\$67,03	\$174,56	\$241,59	\$4.948,59
37	\$64,74	\$176,85	\$241,59	\$4.771,74
38	\$62,43	\$179,16	\$241,59	\$4.592,58
39	\$60,09	\$181,50	\$241,59	\$4.411,08
40	\$57,71	\$183,88	\$241,59	\$4.227,20
41	\$55,31	\$186,28	\$241,59	\$4.040,92
42	\$52,87	\$188,72	\$241,59	\$3.852,20
43	\$50,40	\$191,19	\$241,59	\$3.661,01
44	\$47,90	\$193,69	\$241,59	\$3.467,32
45	\$45,36	\$196,23	\$241,59	\$3.271,09
46	\$42,80	\$198,79	\$241,59	\$3.072,30
47	\$40,20	\$201,39	\$241,59	\$2.870,90
48	\$37,56	\$204,03	\$241,59	\$2.666,88
49	\$34,89	\$206,70	\$241,59	\$2.460,18
50	\$32,19	\$209,40	\$241,59	\$2.250,78
51	\$29,45	\$212,14	\$241,59	\$2.038,63
52	\$26,67	\$214,92	\$241,59	\$1.823,72

53	\$23,86	\$217,73	\$241,59	\$1.605,99
54	\$21,01	\$220,58	\$241,59	\$1.385,41
55	\$18,13	\$223,46	\$241,59	\$1.161,95
56	\$15,20	\$226,39	\$241,59	\$935,56
57	\$12,24	\$229,35	\$241,59	\$706,21
58	\$9,24	\$232,35	\$241,59	\$473,86
59	\$6,20	\$235,39	\$241,59	\$238,47
60	\$3,12	\$238,47	\$241,59	\$0,00

Fuente: Mutualista Pichincha
Elaborado por: Génesis Tello.


Tabla 13. Tabla de amortización del Banco Manabí (Método francés)

 BANCO MANABÍ				
# Pago	Pago Interés	Pago Capital	Cuota	Saldo
1	\$98,33	\$123,10	\$221,44	\$9.876,90
2	\$97,12	\$124,31	\$221,44	\$9.752,59
3	\$95,90	\$125,53	\$221,44	\$9.627,05
4	\$94,67	\$126,77	\$221,44	\$9.500,28
5	\$93,42	\$128,02	\$221,44	\$9.372,27
6	\$92,16	\$129,27	\$221,44	\$9.242,99
7	\$90,89	\$130,55	\$221,44	\$9.112,45
8	\$89,61	\$131,83	\$221,44	\$8.980,62
9	\$88,31	\$133,13	\$221,44	\$8.847,49
10	\$87,00	\$134,43	\$221,44	\$8.713,06
11	\$85,68	\$135,76	\$221,44	\$8.577,30
12	\$84,34	\$137,09	\$221,44	\$8.440,21
13	\$83,00	\$138,44	\$221,44	\$8.301,77
14	\$81,63	\$139,80	\$221,44	\$8.161,97
15	\$80,26	\$141,18	\$221,44	\$8.020,79
16	\$78,87	\$142,56	\$221,44	\$7.878,23
17	\$77,47	\$143,97	\$221,44	\$7.734,26
18	\$76,05	\$145,38	\$221,44	\$7.588,88
19	\$74,62	\$146,81	\$221,44	\$7.442,07
20	\$73,18	\$148,25	\$221,44	\$7.293,81
21	\$71,72	\$149,71	\$221,44	\$7.144,10
22	\$70,25	\$151,18	\$221,44	\$6.992,92
23	\$68,76	\$152,67	\$221,44	\$6.840,24
24	\$67,26	\$154,17	\$221,44	\$6.686,07
25	\$65,75	\$155,69	\$221,44	\$6.530,38
26	\$64,22	\$157,22	\$221,44	\$6.373,16
27	\$62,67	\$158,77	\$221,44	\$6.214,40

28	\$61,11	\$160,33	\$221,44	\$6.054,07
29	\$59,53	\$161,90	\$221,44	\$5.892,17
30	\$57,94	\$163,50	\$221,44	\$5.728,67
31	\$56,33	\$165,10	\$221,44	\$5.563,57
32	\$54,71	\$166,73	\$221,44	\$5.396,84
33	\$53,07	\$168,37	\$221,44	\$5.228,48
34	\$51,41	\$170,02	\$221,44	\$5.058,45
35	\$49,74	\$171,69	\$221,44	\$4.886,76
36	\$48,05	\$173,38	\$221,44	\$4.713,38
37	\$46,35	\$175,09	\$221,44	\$4.538,29
38	\$44,63	\$176,81	\$221,44	\$4.361,48
39	\$42,89	\$178,55	\$221,44	\$4.182,94
40	\$41,13	\$180,30	\$221,44	\$4.002,63
41	\$39,36	\$182,08	\$221,44	\$3.820,56
42	\$37,57	\$183,87	\$221,44	\$3.636,69
43	\$35,76	\$185,67	\$221,44	\$3.451,02
44	\$33,93	\$187,50	\$221,44	\$3.263,52
45	\$32,09	\$189,34	\$221,44	\$3.074,17
46	\$30,23	\$191,21	\$221,44	\$2.882,97
47	\$28,35	\$193,09	\$221,44	\$2.689,88
48	\$26,45	\$194,98	\$221,44	\$2.494,90
49	\$24,53	\$196,90	\$221,44	\$2.297,99
50	\$22,60	\$198,84	\$221,44	\$2.099,16
51	\$20,64	\$200,79	\$221,44	\$1.898,36
52	\$18,67	\$202,77	\$221,44	\$1.695,59
53	\$16,67	\$204,76	\$221,44	\$1.490,83
54	\$14,66	\$206,78	\$221,44	\$1.284,06
55	\$12,63	\$208,81	\$221,44	\$1.075,25
56	\$10,57	\$210,86	\$221,44	\$864,39
57	\$8,50	\$212,94	\$221,44	\$651,45
58	\$6,41	\$215,03	\$221,44	\$436,42
59	\$4,29	\$217,14	\$221,44	\$219,28
60	\$2,16	\$219,28	\$221,44	\$0,00

Fuente: Banco Manabí
Elaborado por: Génesis Tello.

Tabla 14. Tabla de amortización del Banco Manabí (Método francés)

				
# Pago	Pago Interés	Pago Capital	Cuota	Saldo
1	\$111,67	\$117,92	\$229,58	\$9.882,08
2	\$110,35	\$119,23	\$229,58	\$9.762,85
3	\$109,02	\$120,57	\$229,58	\$9.642,28
4	\$107,67	\$121,91	\$229,58	\$9.520,37
5	\$106,31	\$123,27	\$229,58	\$9.397,10

6	\$104,93	\$124,65	\$229,58	\$9.272,45
7	\$103,54	\$126,04	\$229,58	\$9.146,41
8	\$102,13	\$127,45	\$229,58	\$9.018,96
9	\$100,71	\$128,87	\$229,58	\$8.890,09
10	\$99,27	\$130,31	\$229,58	\$8.759,78
11	\$97,82	\$131,77	\$229,58	\$8.628,01
12	\$96,35	\$133,24	\$229,58	\$8.494,77
13	\$94,86	\$134,73	\$229,58	\$8.360,05
14	\$93,35	\$136,23	\$229,58	\$8.223,82
15	\$91,83	\$137,75	\$229,58	\$8.086,07
16	\$90,29	\$139,29	\$229,58	\$7.946,78
17	\$88,74	\$140,84	\$229,58	\$7.805,93
18	\$87,17	\$142,42	\$229,58	\$7.663,52
19	\$85,58	\$144,01	\$229,58	\$7.519,51
20	\$83,97	\$145,62	\$229,58	\$7.373,89
21	\$82,34	\$147,24	\$229,58	\$7.226,65
22	\$80,70	\$148,89	\$229,58	\$7.077,77
23	\$79,04	\$150,55	\$229,58	\$6.927,22
24	\$77,35	\$152,23	\$229,58	\$6.774,99
25	\$75,65	\$153,93	\$229,58	\$6.621,06
26	\$73,94	\$155,65	\$229,58	\$6.465,41
27	\$72,20	\$157,39	\$229,58	\$6.308,02
28	\$70,44	\$159,14	\$229,58	\$6.148,88
29	\$68,66	\$160,92	\$229,58	\$5.987,96
30	\$66,87	\$162,72	\$229,58	\$5.825,24
31	\$65,05	\$164,54	\$229,58	\$5.660,71
32	\$63,21	\$166,37	\$229,58	\$5.494,33
33	\$61,35	\$168,23	\$229,58	\$5.326,10
34	\$59,47	\$170,11	\$229,58	\$5.155,99
35	\$57,58	\$172,01	\$229,58	\$4.983,99
36	\$55,65	\$173,93	\$229,58	\$4.810,06
37	\$53,71	\$175,87	\$229,58	\$4.634,18
38	\$51,75	\$177,84	\$229,58	\$4.456,35
39	\$49,76	\$179,82	\$229,58	\$4.276,53
40	\$47,75	\$181,83	\$229,58	\$4.094,70
41	\$45,72	\$183,86	\$229,58	\$3.910,84
42	\$43,67	\$185,91	\$229,58	\$3.724,93
43	\$41,60	\$187,99	\$229,58	\$3.536,94
44	\$39,50	\$190,09	\$229,58	\$3.346,85
45	\$37,37	\$192,21	\$229,58	\$3.154,64
46	\$35,23	\$194,36	\$229,58	\$2.960,28
47	\$33,06	\$196,53	\$229,58	\$2.763,76
48	\$30,86	\$198,72	\$229,58	\$2.565,04
49	\$28,64	\$200,94	\$229,58	\$2.364,09
50	\$26,40	\$203,18	\$229,58	\$2.160,91
51	\$24,13	\$205,45	\$229,58	\$1.955,46

52	\$21,84	\$207,75	\$229,58	\$1.747,71
53	\$19,52	\$210,07	\$229,58	\$1.537,64
54	\$17,17	\$212,41	\$229,58	\$1.325,23
55	\$14,80	\$214,79	\$229,58	\$1.110,44
56	\$12,40	\$217,18	\$229,58	\$893,26
57	\$9,97	\$219,61	\$229,58	\$673,65
58	\$7,52	\$222,06	\$229,58	\$451,59
59	\$5,04	\$224,54	\$229,58	\$227,05
60	\$2,54	\$227,05	\$229,58	\$0,00

*Fuente: Banco del Austro
Elaborado por: Génesis Tello.*

3.5. Factibilidad de la propuesta

La propuesta presentada es completamente viable para los microemprendimientos de los artesanos de Montecristi desde una perspectiva financiera y económica, ya que su implementación no exige la contratación de personal especializado para su ejecución. A pesar de ello, se proyectan resultados positivos a largo plazo en términos de rentabilidad económica. Esto permitiría una gestión eficiente y estructurada de los recursos financieros, facilitando la toma de decisiones estratégicas para invertir en nuevas oportunidades y garantizar el abastecimiento constante de productos, evitando así posible pérdidas y asegurando la sostenibilidad del negocio.

3.5.1. Factibilidad técnica.

La propuesta es viable técnicamente, ya que se basa en herramientas y metodologías accesibles y adaptadas al contexto de los microemprendimientos. Se utilizarán formatos simples de planificación financiera, cálculo de costos y gestión presupuestaria, lo cual no requiere conocimientos avanzados ni tecnología compleja.

3.5.2. Factibilidad económica

Desde la perspectiva económica, la propuesta es factible debido a que el costo de implementación es relativamente bajo y accesible para los artesanos. Además, la mejora en la gestión financiera permitirá optimizar los recursos, reducir gastos innecesarios y aumentar la rentabilidad a mediano y largo plazo.

3.5.3. Factibilidad social.

La propuesta beneficiará directamente a los microemprendedores artesanales al brindarles herramientas para una mejor toma de decisiones financieras, lo cual

contribuirá a su desarrollo económico y, por ende, al bienestar de sus familias y comunidad local.

3.5.4. Factibilidad operativa

La implementación de la propuesta se adapta al contexto de los artesanos, considerando su nivel de organización, capacidad operativa y disponibilidad de tiempo. Las actividades propuestas son prácticas, de fácil aplicación y no interrumpen significativamente la producción y venta de sus productos.

3.5.5. Factibilidad ambiental

La propuesta respeta el uso sostenible de recursos locales, como el mimbre, al fomentar prácticas que contribuyan a la conservación de la materia prima, garantizando la continuidad de la actividad artesanal.

3.6. Determinación y medición de los resultados

Se procederá a identificar y evaluar los resultados, dado que es esencial examinar y comprender cada uno de los elementos involucrados en los costos y gastos asociados a los productos artesanales. Una vez concluido este análisis, será posible determinar con precisión cuáles serán las fuentes de ingreso relacionadas con el financiamiento externo obtenido durante el periodo establecido.

Asimismo, para seleccionar la alternativa de financiamiento más adecuada y poder ejecutar con éxito el proyecto de innovación y abastecimiento de mercaderías artesanales para los microemprendimientos, se llevará a cabo un análisis detallado. En este proceso, se considerarán los resultados financieros proporcionados por las distintas entidades bancarias, garantizando que la opción elegida sea la más beneficiosa.

Tabla 15. Valor de las cuotas mensuales y valor total a cancelar por financiamiento externo en las entidades crediticias.

BANCO PICHINCHA	
MONTO	\$ 10.000,00
TASA	10,72%
INTERÉS	\$ 3.863,60
CUOTA	\$ 231,06
TOTAL A PAGAR	\$ 13.863,60

BANECUADOR		
MONTO	\$	10.000,00
TASA		11,00%
INTERÉS	\$	2.709,80
CUOTA	\$	353,05
TOTAL A PAGAR	\$	12.709,80

MUTUALISTA PICHINCHA		
MONTO	\$	10.000,00
TASA		15,27%
INTERÉS	\$	4.495,40
CUOTA	\$	241,59
TOTAL A PAGAR	\$	14.495,40

BANCO MANABÍ		
MONTO	\$	10.000,00
TASA		11,80%
INTERÉS	\$	3.286,40
CUOTA	\$	221,44
TOTAL A PAGAR	\$	13.286,40

BANCO DEL AUSTRO		
MONTO	\$	10.000,00
TASA		13,40%
INTERÉS	\$	3.774,80
CUOTA	\$	229,58
TOTAL A PAGAR	\$	13.774,80

*Fuente: Entidades financieras.
Elaborado por: Génesis Tello.*

Observamos claramente que las tasas de interés varían entre las diferentes entidades financieras, lo cual impacta directamente el monto final a cancelar al momento de cumplir con la deuda. De acuerdo con los datos presentados, si se opta por el financiamiento con BanEcuador, con una tasa de interés del 11%, el valor de la cuota mensual sería de \$353.05, y

al final del período se tendría que cancelar un total de \$12.709,80. Por otro lado, si se elige el Banco Pichincha, con una tasa de interés del 10,72%, las cuotas mensuales serían de \$231.06, y el monto total a pagar al plazo del crédito sería de \$13.863,60.

En el caso de optar por el Banco Manabí, que ofrece una tasa de interés del 11,80%, las cuotas mensuales ascenderían a \$221.44, y el monto total a cancelar sería de \$13.286,40. Otra alternativa es la que proporciona el Banco del Austro, con una tasa de interés del 13.40%, donde la cuota mensual sería de \$229.58, sumando un total de pagar de \$13.774,80. Finalmente, si se considera la opción de la Mutualista Pichincha, con una tasa de interés del 15.27%, las cuotas mensuales serían de \$241.59, y el total del crédito alcanzaría los \$14.495,40. Analizar y comparar las diferentes opciones de financiamiento permite determinar cual es la alternativa más factible para los microemprendimientos artesanales de Montecristi, tomando en cuenta el monto total a cancelar, las tasas de interés y las cuotas mensuales que mejor se ajustan a sus capacidades económicas.

3.6.1. Resultado del financiamiento más viable para los artesanos

Una vez evaluada todas las alternativas de financiamiento ofrecidas por las entidades financieras mencionadas, se calcula que la opción más eficiente es la del Banco Manabí, debido a que presenta una tasa de interés moderada del 11.80%, con cuotas mensuales accesibles de \$221.44 y un monto total a pagar al finalizar el crédito de \$13.286,40. Estas condiciones son más viables y se ajustan a las capacidades económicas de los microemprendimientos artesanales, lo que permitirá cumplir con el objetivo de fortalecer e incrementar el crecimiento económico artesanal del cantón Montecristi. Por lo tanto, esta propuesta resulta factible, ya que ofrece condiciones financieras adecuadas y sostenibles para garantizar el éxito del proyecto.

3.7. Análisis de ventas para cubrir el crédito financiero del Banco Manabí

Para determinar cuanto deben vender los artesanos de Montecristi mensualmente con el fin de cubrir el crédito obtenido en el Banco Manabí, se toma en cuenta los siguientes datos proporcionados:

- **Monto del crédito:** \$10.000,00
- **Tasa de interés:** 11.80%
- **Cuota mensual:** \$221.44
- **Plazo del crédito:** 5 años (60 meses).

Para cubrir la cuota mensual de \$221.44, los artesanos necesitan generar ventas suficientes que no solo cubran este valor, sino también los costos variables, costos fijos y el margen de ganancia que requiere el negocio.

- **Margen bruto promedio:** 20% con base en estimaciones de las actividades de los artesanos.
- **Costos variables :** Representan el 80% de las ventas totales.

La fórmula para determinar las ventas necesarias es:

$$\text{Ventas Necesarias} = \frac{\text{Cuota mensual}}{\text{Margen Bruto (\%)}}$$

Reemplazando los valores:

$$\text{Ventas Necesarias} = \frac{221,44}{0,20} = 1.107,20$$

Los artesanos de Montecristi deberán vender un mínimo de \$1.107,20 mensuales para cubrir la cuota del crédito obtenido en el Banco Manabí. Este valor garantiza que, después de descontar los costos de producción y operación (80% de las ventas), se obtendrá el margen necesario para cubrir la cuota mensual de \$221.44.

CONCLUSIONES

Se llevó a cabo una investigación enfocada en identificar las alternativas de financiamiento más viable para fortalecer las actividades económicas de los artesanos que producen muebles de mimbre en el cantón Montecristi. Durante el proceso, se analizan fuentes bibliográficas, datos financieros y las distintas opciones de crédito que promueven el desarrollo del sector artesanal, aplicando métodos analíticos, descriptivos y cuantitativos, así como la técnica de entrevista para la recopilación de información directamente de los propietarios de los microemprendimientos.

La investigación evidencia que los artesanos enfrentan limitaciones económicas significativas, entre ellas, la falta de capital financiero suficiente, el débil control administrativo de recursos y el aumento considerable en los costos de producción, lo que ocasiona grandes desembolsos y dificulta la estabilidad y crecimiento económico del sector. Estas condiciones han impedido que los artesanos puedan expandir sus negocios y mejorar su productividad.

Asimismo, se procedió a analizar e identificar las alternativas de financiamiento disponibles, principalmente del sector público y privado, evaluando factores clave como las tasas de interés, plazos de pago, montos de financiamientos y tipos de crédito. Dicho análisis permitió proponer una opción financiera eficiente y ajustada a las capacidades económicas de los artesanos, con el objetivo de optimizar sus actividades productivas.

Como resultado, se concluye que el acceso a financiamiento adecuado permitirá a los microemprendimientos de muebles de mimbre en Montecristi fortalecer su economía artesanal, incrementar su capacidad de producción y mejorar la administración de sus recursos financieros. Esto no solo impulsará el desarrollo económico local, sino que también contribuirá a preservar esta actividad artesanal tradicional como una fuente de ingresos y empleo sostenible en la región.

RECOMENDACIONES

Se recomiendo a los artesanos implementar herramientas de control administrativo y planificación financiera que permitan distribuir de manera eficiente el capital en los procesos productivos y en las actividades comerciales. Esto garantizará un mejor rendimiento en el mercado, elevará la competitividad y mejorará la calidad de los productos, evitando problemas económicos que puedan afectar la rentabilidad de los negocios.

Una vez identificadas y evaluadas las distintas alternativas de financiamiento, se recomienda gestionar la opción más viable, priorizando aquellas que ofrecen tasas de interés bajas, plazos cómodos de pago y cuotas flexibles, que se ajustan a la capacidad económica de los artesanos. Esto permitirá fomentar el crecimiento económico del sector artesanal, asegurando mayor estabilidad financiera y sostenibilidad a largo plazo.

La alternativa de financiamiento seleccionado como la más factible es la ofrecida por el Banco Manabí, debido a su tasa de interés competitiva y sus cuotas mensuales accesibles, lo que facilita su implementación en los microemprendimientos. Esta opción permitirá a los artesanos acceder a los recursos necesarios sin generar cargas financieras excesivas, asegurando el uso eficiente del capital otorgado para fortalecer las actividades.

Finalmente, se recomienda a los artesanos de Montecristi aprovechar el financiamiento externo propuesto para invertir en la innovación de procesos productivos, adquisición de insumos de calidad y mejora de la administración financiera. Esto garantizará la continuidad del trabajo artesanal en mimbre, incrementará la producción, fortalecerá la competitividad del sector y contribuirá al crecimiento económico sostenible, asegurando un futuro productivo exitoso para los microemprendimientos.

Bibliografía

- Apaza Meza, M. (2017). *CONTABILIDAD DE INSTRUMENTOS FINANCIEROS*. PACIFICO EDICIONES.
- Arenal Laza, C. (2020). *Gestión de inventarios: UF0476: (ed.)*. Editorial Tutor Formación.
- Bodie, Z. K. (2014). *Investments (10th ed.)*. McGraw-Hill Education.
- Brealey, R. A. (2015). *Principles of Corporate Finance (12th ed.)*. McGraw-Hill Education.
- Brealey, R. A. (2020). *Principles of Corporate Finance (13th ed.)*. McGraw-Hill Education.
- Estrada, R. (2018). *Estrategias de planificación financiera personal y empresarial*. .
- Fernandez, J. (2019). *Control financiero y presupuestario*. Editorial Financiera.
- Fernández, R. &, & García, L. (2020). *Análisis financiero y toma de decisiones estratégicas*. Editorial Financiera.
- Fernández, R. (2020). *Gestión de flujos de caja y planificación financiera*. . Editorial Económica.
- García, L. &, & Morales, D. (2019). *Gestión del patrimonio y planificación a largo plazo*. Editorial Económica.
- García, M. (2019). *Técnicas de optimización en la gestión de inventarios*. ditorial Financiera.
- García, M., & Pérez, J. (2019). *Adaptabilidad organizacional y resiliencia empresarial*. . Financiera.
- Gitman, L., & Zutter, C. (2015). *Principios de finanzas gerenciales*. Pearson Education.
- Gitman, Zutter, & Chad. (2012). *Principios de Administración Financiera*. mexico: pearson education.
- Gómez, L. &, & Rodríguez, J. (2018). *Fundamentos de gestión financiera y reducción de riesgos*. Editorial Empresarial.
- Gómez, P. &, & Martínez, J. (2020). *Planificación operativa y control de gestión*. Editorial Negocios.
- Gómez, P. (2021). *Gestión estratégica: Monitoreo y evaluación en la toma de decisiones*.
- Gómez, R., & Sánchez, L. (2020). *Fundamentos de planificación financiera personal*. ECONÓMICA.
- Hornngren, C. T. (2018). *Contabilidad de costos: un énfasis gerencial (16.ª ed.)*. Pearson.
- Hrechyshkina, E. (enero de 2016). *ResearchGate*. Obtenido de ResearchGate Universidad Estatal de Polessky:
https://www.researchgate.net/publication/313100772_FINANCIAL_PLANNING_AND_BUDGETING
- Kotler, P. &, & Keller, K. L. (2016). *Dirección de marketing (15ª ed.)*.
- Krajewski, L. J. (2018). *Administración de operaciones: Procesos y cadena de suministro (11ª ed.)*. Pearson Education.
- López, M. (2020). *Gestión operativa y toma de decisiones*. Editorial Financiera.
- López, A. &, & Martínez, R. (2019). *Gestión eficiente de la rentabilidad y la sostenibilidad corporativa*. . Editorial Negocios.
- López, J. (2019). *Planificación financiera y escenarios estratégicos*.
- López, J., & Cruz, M. (2020). *Planificación financiera como base para el desarrollo de pequeñas empresas en el sector artesanal*. *Revista de Gestión Empresarial*.
- López, M. (2021). *Gestión del financiamiento empresarial*. Editorial Administrativa.
- Markowitz, H. (1952). *The Journal of Finance*. *Revista de analistas financieros*.
- Martín, P., & Torres, A. (2018). *Inversión y mercados financieros: Teoría y práctica*. Editorial Inversiones.

- Miguel, C. D., & Tatiana, C. Z. (2020). *ESPOL*. Obtenido de ESPOL:
<http://www.dspace.espol.edu.ec/xmlui/handle/123456789/50452>
- Modigliani, F., & Miller, M. H. (1958). The Cost of Capital, Corporation Finance and the Theory of Investment. *La Revista Económica Americana*, págs. 261-297 (37 páginas).
- Morales Castro, A. &. (2014). *Planeación Financiera*. Grupo Editorial Patria.
- Morales Castro, A. M. (2014). *Planeación Financiera*. Grupo Editorial Patria.
- OIT. (2019). Organización Internacional del Trabajo. *El papel de la planificación financiera en la sostenibilidad de las microempresas artesanales*. Recuperado de www.ilo.org .
 Obtenido de Recuperado de www.ilo.org .
- ORDEN OLASAGASTI, O. D. (2015). *Gestión del riesgo y mercados financieros*. Madrid: Delta Publicaciones. Obtenido de <https://elibro.net/es/ereader/uleam/170083?page=15>
- Pérez, A. &. & Martínez, P. (2019). Pronósticos financieros y análisis de datos históricos. Editorial Financiera.
- Pérez, A. (2021). Planificación financiera, análisis de costos y modelos de flujo de caja. Editorial Financiera.
- Pérez, C. (2019). *Presupuestos de capital y decisiones de inversión a largo plazo*. Editorial Financiera.
- Pérez, L. &. & Sánchez, F. (2021). *Estrategias Justo a Tiempo en la gestión de inventarios*. Editorial Logística.
- Pérez, R. (2018). Materiales naturales en la antigüedad: El mimbre en el antiguo Egipto. Editorial Historia Natural.
- Pérez, R. (2020). *Herramientas de seguimiento para la gestión empresarial*.
- Porter, M. (1985). *Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance*.
- Robbins, S. P. (2009). *Administración*. Pearson Educación.
- Robles, F., & Martínez, C. (2020). *Fundamentos de planificación financiera a corto plazo*. Editorial Empresarial.
- Rodríguez, M. (2020). *Fundamentos de la gestión financiera: Teoría y práctica* .
- Ross, S. A. (2018). Finanzas corporativas (11a ed.) . McGraw-Hill Education.
- Ruiz, M. (2019). Patrimonio cultural y economía artesanal. cultural.
- Sánchez , F. (2019). *Métodos de recopilación y análisis de información en el ámbito empresarial*. Editorial Negocios.
- Sánchez, F. (2021). *Estrategias empresariales en entornos cambiantes* .
- Teece, D. J. (1997). *Dynamic capabilities and strategic management*. *Strategic Management Journal*.
- YUSEFF M. A., A. Q. (2020). *Gestión de inventarios, gestión del conocimiento, gestión de mantenimiento*:. Editorial Universidad Icesi.

Anexos

Anexo 1.- Formato de la entrevista que se le realizó a los microempresarios artesanales de la ciudad de Montecristi.



UNIVERSIDAD LAICA “ELOY ALFARO DE MANABÍ”

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS CONTABLES Y DE COMERCIO

CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

Entrevista aplicada a los artesanos productores de muebles de mimbre de la ciudad de Montecristi.

1. ¿Cómo organizan ustedes sus finanzas? ¿Utilizan algún tipo de plan financiero o presupuesto para su negocio?
2. ¿Con qué frecuencia revisan sus ingresos y gastos? ¿Llevan algún registro formal?
3. ¿Han recibido alguna capacitación en planificación financiera o en el manejo de las finanzas de su negocio?
4. ¿Cuáles son los principales costos asociados a la producción de los muebles de mimbre?
5. ¿Cómo determinan el precio de venta de sus productos?
6. ¿Consideran ustedes que el costo de producción les permite obtener una ganancia adecuada?
7. ¿Qué factores afectan más sus ingresos (temporada, demanda, costos de materiales, etc.)?
8. ¿Qué tipo de decisiones financieras toman con frecuencia (compra de materiales, inversión en herramientas, contratación de personal, etc.)?
9. ¿Cómo influye la disponibilidad de efectivo o recursos en las decisiones de producción y ventas que toman?
10. ¿Realizan algún tipo de inversión o ahorro para el futuro de su negocio? ¿Tienen algún fondo de emergencia?
11. ¿Cuáles son los principales desafíos financieros que enfrentan y cómo los manejan?

12. ¿Tienen algún plan de crecimiento o expansión para su negocio? Si es así, ¿cómo piensan financiar ese crecimiento?
13. ¿Qué tan importante es la planificación financiera para el desarrollo futuro de su negocio?
14. ¿Han solicitado alguna vez financiamiento o crédito para su negocio? ¿Cómo ha sido esa experiencia?
15. ¿Qué les gustaría mejorar en cuanto a la gestión financiera de su negocio?

Anexo 2.- Formato de la ficha de observación que se aplicó a los microempresarios artesanales de la ciudad de Montecristi.

Ficha de Observación

Tema: Planificación financiera como herramienta para la toma de decisiones en los artesanos que producen muebles de mimbre en Montecristi

Fecha:

Lugar: Montecristi / Manabí /Ecuador.

Observador/a:

1. Datos Generales del Observado

- **Nombre del artesano:**
- **Local observado:**
- **Antigüedad en el oficio:**
- **Número de empleados (si aplica):**

2. Estructura y Organización del Taller

- **Tamaño y Distribución:**
- **Equipamiento:**
- **Condiciones de Trabajo:**

3. Procesos de Producción

- **Materiales Utilizados:**

- **Métodos de Producción:**
- **Tiempo de Producción:**

4. Gestión de Inventarios

- **Almacenamiento:**
- **Control de Inventario:**

5. Manejo Financiero

- **Registro de Ingresos y Gastos:**
- **Fijación de Precios:**

6. Comercialización y Canales de Distribución

- **Ventas Directas:**
- **Clientes Principales:**

7. Observaciones Adicionales

- **Actitud hacia la Mejora:**
- **Limitaciones de Expansión:**

Conclusión de la Observación:

Anexo 3.- Fotografías tomada en bodegas y locales a los muebles de mimbre de los microempresarios artesanales de la ciudad de Montecristi.



