



UNIVERSIDAD
NACIONAL
AUTÓNOMA DE
NICARAGUA,
MANAGUA
UNAN - MANAGUA

**FACULTAD DE CIENCIAS E INGENIERÍA
DEPARTAMENTO DE TECNOLOGÍA
INGENIERÍA INDUSTRIAL**

**TRABAJO MONOGRÁFICO PARA OPTAR AL GRADO DE INGENIERO
INDUSTRIAL**

Tema

**PLAN ESTRATÉGICO EN EL EMPRENDIMIENTO TEXTIL ISABEL
MEDINA EN LA COMARCA VILLA 15 DE SEPTIEMBRE DE SAN BENITO
MUNICIPIO DE TIPITAPA EN EL PERIODO DE OCTUBRE A NOVIEMBRE
DE 2022.**

Autor:

Br. Hernán José Jiménez silva.

16045683

Tutor:

MSc. Khar Medina Quiroz

Fecha: lunes 12 de diciembre del año 2022

Tema

PLAN ESTRATÉGICO EN EL EMPRENDIMIENTO TEXTIL ISABEL MEDINA
EN LA COMARCA VILLA 15 DE SEPTIEMBRE DE SAN BENITO MUNICIPIO
DE TIPITAPA EN EL PERIODO DE OCTUBRE A NOVIEMBRE DE 2022.

Dedicatoria

A Dios:

Por haberme dado la vida y ser el motor de mi vida, acompañándome a lo largo de mi carrera, por ser mi guía en mi camino y por darme la sabiduría, fortaleza para alcanzar mis objetivos, además por ser el apoyo espiritual al no rendirme ante todo problema, obstáculos que se me presentaban cada día.

A mis padres **Wilfredo Jiménez y Concepción de María Silva** por su amor, paciencia, confianza y esfuerzo de siempre apoyarme y siempre estar ahí buscando los medios necesarios para brindarme todo lo necesitaba para continuar con mis estudios.

Agradecimiento

A Dios por la vida, salud, por cuidarme y protegerme, por guiarme a lo largo de la vida, derramar bendiciones a diario, por acompañarme y darme la fortaleza para salir adelante.

A mis padres **Wilfredo Jiménez y Concepción de María Silva** por aconsejarme y ser mis ejemplos a seguir, por sus consejos y buenos deseos que me motivaron y apoyaron de manera económica a lo largo de mi vida y por creer en mí.

A mi tutor MSc. Khar Medina Quiroz por ser mi guía, por su tiempo y dedicación para desarrollar esta investigación.

A mis amigos y compañeros que hice en este tiempo con este grupo, gracias por brindarme su amistad, confianza y por los momentos inolvidables que vivimos en la universidad, por las experiencias vividas, por permitirme culminar mis estudios en conjunto, por los consejos, por el apoyo, por el esfuerzo y empeño para realizar esta investigación

Carta aval del tutor



UNIVERSIDAD
NACIONAL
AUTÓNOMA DE
NICARAGUA,
MANAGUA
UNAN - MANAGUA

CARTA AVAL DEL TUTOR

En mi carácter de tutor del trabajo monográfico titulado **“PLAN ESTRATÉGICO EN EL EMPRENDIMIENTO TEXTIL ISABEL MEDINA EN LA COMARCA VILLA 15 DE SEPTIEMBRE DE SAN BENITO MUNICIPIO DE TIPITAPA EN EL PERIODO DE OCTUBRE A NOVIEMBRE DE 2022”**. Cuyos autores son los Bachilleres:

- Br. Hernán José Jiménez silva.

Para optar al Título de Ingeniero Industrial, se le ha brindado el seguimiento adecuado cumpliendo con la estructura de carácter monográfico, por lo que hago constar que el grupo está listo para poder defender.

Managua, 12 de diciembre del 2022.

MSc. Khar Medina Quiroz
Tutor

Resumen

Este trabajo se realizó en el municipio de Tipitapa en el emprendimiento textil Isabel Medina en el transcurso de octubre a noviembre, en este trabajo se implementaron técnicas que a lo largo de los 5 años de la carrera fueron impartidas por los docentes.

Las visitas se realizaban en conjuntos tutor y estudiante, dos días a la semana en el emprendimiento y algunas veces en la Alcaldía municipal de Tipitapa.

El objetivo de este trabajo fue el de conocer todo acerca del emprendimiento y ayudarlo a reforzar sus puntos más débiles para que en un futuro ellos puedan crecer y que su emprendimiento sea algo con lo que puedan vivir, de igual forma que brinden empleos a personas de su zona que son de escasos recursos o que no tienen la facilidad para trabajar en otros lugares.

La recolección de información se obtuvo gracias a una serie de estrategias y herramientas que fueron facilitadas por los encargados del programa de fortalecimiento, de igual forma se usó lo aprendido a lo largo de la carrera universitaria.

Se utilizaron autodiagnósticos, FODA, flujogramas, cadena de valor, plan estratégico, todo esto para hacer crecer el emprendimiento textil.

Fue una bonita experiencia el haber trabajado con personas emprendedoras, conocer a modo personal sobre ellos, sobre sus vidas y sobre cómo se laboran día a día para salir adelante.

Índice

Contenido

1. Capítulo I.....	1
1.1 Introducción.....	1
1.2 Planteamiento del problema.....	2
1.3 Justificación.....	3
1.4 Objetivos.....	4
1.1.1 Objetivo general.....	4
1.1.2 Objetivos específicos.....	4
2. Capítulo II Marco referencial.....	5
2.1 Reseña histórica.....	5
2.2 Antecedentes.....	5
2.3 Marco teórico.....	5
2.4 Mapa conceptual.....	17
2.5 Marco legal.....	20
2.6 Preguntas directrices.....	26
3. Capítulo III.....	27
3.1 Diseño metodológico.....	27
3.2 Tipo de investigación.....	27
3.3 Tipo de enfoque.....	27
3.4 Población.....	27
3.5 Muestra.....	27
3.6 Técnicas e instrumentos para la recopilación de información.....	28
3.7 Matriz de operacionalización de variables.....	29
4. Capítulo IV Análisis y discusión de los resultados.....	31
4.1 Caracterizar los aspectos generales del emprendimiento textil Isabel Medina.....	31
4.2 Describir el proceso de la cadena de valor de los productos elaborados en el emprendimiento.....	35
4.3 Elaboración de un diagrama de flujo de procesos con los productos más vendidos a los clientes, los cuales son mochilas y bolsos bandoleros.....	41
4.4 Realizar un análisis FODA de la situación actual del emprendimiento Isabel Medina.....	49

4.5 Propuesta de un plan estratégico para mejorar el estado actual del emprendimiento Isabel Medina.	54
5. Capítulo V	69
5.1 Conclusión	69
5.2 Recomendaciones	70
Bibliografía	71
6. Anexos	72

1. Capítulo I

1.1 Introducción

El Taller de Inducción de Escuelas Municipales de Oficios, está dirigido a docentes tutores/as y estudiantes, que por primera vez participan en este programa para el fortalecimiento de los emprendedores/as. En este taller se abordarán los fundamentos básicos, contexto de los emprendedores, estado en que se encuentran los emprendimientos, proceso de desarrollo y la normativa que regula las prácticas del Programa de Escuelas Municipales de Oficio.

El presente trabajo se realizará en el emprendimiento de doña Isabel Medina ubicado en el municipio de Tipitapa, km 33 carretera panamericana norte en villa 15 de septiembre en la comarca de san Benito municipio de Tipitapa, el giro de este emprendimiento es textil. La protagonista decide tomar los cursos en el año 2019 que ofrecía el INATEC en esos años, estos cursos se impartían en la casa del niño y en la alcaldía municipal de Tipitapa. En el emprendimiento se elaboran diferentes productos tales como: mochilas, monederos, bandoleros, bolsos, todos exclusivamente para el sector femenino, este emprendimiento únicamente trabaja con pedidos.

Con este trabajo se pretende que el emprendimiento de doña Isabel Medina tenga todo lo necesario para controlar todo lo relacionado a su negocio, desde la obtención de la materia prima hasta los flujogramas de procedimiento de elaboración de un producto, logrando que se generen utilidades y así su emprendimiento vaya creciendo día a día. También que ella cuente con las herramientas necesarias para que en un futuro pueda ser una empresa.

1.2 Planteamiento del problema

Actualmente el emprendimiento textil presenta una serie de limitantes las cuales le impiden el crecimiento de dicho negocio y la producción en masa que es lo que necesita para satisfacer las necesidades de sus clientes.

La problemática principal que existe es que no cuenta con la herramienta principal para trabajar adecuadamente, la cual es una máquina industrial, en el emprendimiento solo se cuenta con una máquina de coser artesanal, también existe la falta de espacio del local, ya que no cuenta con uno sino que utiliza un espacio pequeño en su casa laborar, la falta de personal es otra limitante porque le impide elaborar más de una pieza al día y otra limitante es que la protagonista no se dedica al 100% al taller porque aún sigue tomando cursos para afianzar sus conocimientos.

El emprendimiento no cuenta con un flujograma en donde se indique paso a paso su proceso de producción, también carece de un registro contable en donde se reflejen sus ganancias y sus gastos, esto es importante para ver como el emprendimiento va creciendo y así saber cómo invertir en herramientas trabajo y materia prima

También no cuenta con la información necesaria para elaborar un registro contable en donde se vean reflejado sus ventas, sus ganancias y sus gastos, esto es de suma importancia para el crecimiento del emprendimiento

La ubicación del emprendimiento es otra limitante más ya que es una zona poco poblada, con habitantes de pocos recursos que no buscan este tipo de productos, es por eso que la protagonista busca la manera de que sus productos sean vendidos en otro sector del país para así poder generar ganancias.

1.3 Justificación

Actualmente el emprendimiento textil Isabel Medina pretende dar una pronta solución a las problemáticas que pudimos encontrar en dicho local en el momento que se realizaron las visitas en conjunto, se habló con la protagonista y ella no expuso una serie de problemas con las que se encuentra en el día a día

Teniendo en cuenta toda la información recopilada gracias a datos felicitados por ella y mediante la técnica de la observación directa, podemos constatar de que lo ideal sería elaborar un plan de negocios, porque dicho emprendimiento tiene poco tiempo desde que se empezó (6 meses) es por esta razón que la protagonista no lleva ningún registro sobre su negocio, ya sea económico o técnico, que le permita saber cuáles son sus ganancias mensuales, cuanto debe de gastar al mes para que su negocio sea rentable.

De igual forma aplicaremos distintas herramientas para que su local este ordenado de una forma correcta y aproveche todo el espacio disponible, también para que se lleve un orden sobre los procedimientos a la hora de que se elaboren los productos.

Es por esto que se tiene como objetivo fortalecer esa parte del emprendimiento para que conforme el tiempo se vaya desarrollando de forma correcta y sea un negocio que ayude a la economía de país.

1.4 Objetivos

1.1.1 Objetivo general

- ✓ Contribuir al fortalecimiento del emprendimiento textil Isabel Medina en la comarca villa 15 de septiembre de San Benito municipio de Tipitapa en el periodo de octubre a noviembre de 2022.

1.1.2 Objetivos específicos

- ✓ Caracterizar los aspectos generales del emprendimiento textil Isabel Medina.
- ✓ Describir el proceso de la cadena de valor de los productos elaborados en el emprendimiento.
- ✓ Realizar un análisis FODA de la situación actual del emprendimiento Isabel Medina.
- ✓ Proponer un plan estratégico para mejorar el estado actual del emprendimiento Isabel Medina.

2. Capítulo II Marco referencial

2.1 Reseña histórica

El emprendimiento textil Isabel medina empezó a laborar hace 6 meses, en la comarca villa 15 de septiembre y se dedica a la elaboración de bolsos, carteras, bandoleros, mochilas, entre otros. En su mayoría los productos son para mujeres y personalizados por el mismo cliente, se trabaja únicamente por pedidos y solo hay un trabajador en el emprendimiento que es la dueña del mismo.

La protagonista se interesa en tomar los cursos en el año 2019 cuando se entera de que la alcaldía los estaba ofertando en ese tiempo eran los cursos de bolsos y mochila, fue tanto el interés que luego siguió adquiriendo más experiencia sobre el área textil, para tener un total de 5 cursos finalizados en el transcurso del año 2019 al año 2022.

2.2 Antecedentes

No se han realizado planes estratégicos en el emprendimiento textil Isabel medina ya que, es un negocio que no lleva mucho tiempo laborando y tampoco se han realizado en la comunidad debido a que el negocio es el único.

2.3 Marco teórico

Plan estratégico: El plan estratégico de una empresa es un documento que detalla la manera en que tu negocio se va a desarrollar a corto, mediano y largo plazo. Este plan se basa en proyecciones cuantitativas y cualitativas para determinar cuáles son los paradigmas que la empresa debe seguir para lograr sus objetivos y aumentar su rentabilidad.

La creación de un plan estratégico es un ejercicio que le permite a una organización saber qué quiere conseguir en el futuro y cómo lo va a lograr por medio de recursos, procedimientos y acciones. Para idear, proyectar, decidir y realizar los objetivos es necesario valerse de la experiencia y de herramientas cualitativas, como la investigación, la experiencia, el análisis DAFO, entre otras.

Por el lado cuantitativo, es vital precisar cuáles son los recursos con lo que se cuenta para cumplir los objetivos. Es importante realizar un presupuesto maestro que abarque todos los aspectos necesarios para llevar a cabo tu plan estratégico. A la

vez, es imprescindible fijar los tiempos para cada etapa del desarrollo. Cuanto más específico sea, mejor. (Torrez, 2022)

¿Para qué sirve el plan estratégico de una empresa?

El valor de un plan estratégico reside en determinar el rumbo de una empresa. Es un documento que establece las medidas futuras que se van a realizar para disminuir los riesgos e incertidumbre en el mercado. Una vez que esté clara la situación actual y cuáles son los próximos objetivos, será mucho más fácil conducir a la organización a un crecimiento potencial.

Además de indicar la dirección de una empresa, un plan estratégico sirve para detectar las oportunidades de negocio y aminorar considerablemente los factores negativos externos que puedan contrarrestar sus beneficios. De igual modo, este plan ayuda a impulsar las fortalezas de la organización y a reducir sus puntos débiles.

¿Cómo hacer el plan estratégico de una empresa?

1. Define los propósitos de la empresa.
2. Haz un análisis interno y externo.
3. Puntualiza objetivos y estrategias.
4. Calcula el presupuesto.
5. Desarrolla un plan de acción.
6. Implementa tu plan.

1. Define propósitos de la empresa

Primero debes sentar las bases de qué es tu empresa, a qué rubro pertenece, cuáles son sus principios y qué es lo que quiere lograr. Para esto debes definir los siguientes puntos.

Misión: es la razón de ser de una empresa, es decir, para qué ofrece determinado producto o servicio y qué intenta aportar al mercado y al cliente. Al definir estos aspectos también está determinando quién es.

Visión: es una visualización del futuro de la empresa; por medio de ella proyecta sus objetivos, sus ganas de crecer y su motivación para seguir avanzado. La visión tiene que ser alcanzable y objetiva.

Valores: son el cúmulo de principios éticos con los cuales una empresa se rige para llevar a cabo sus actividades en todas las áreas que la componen y que prevalecen en el tiempo.

2. Haz un análisis interno y externo

En esta etapa corresponde hacer una averiguación profunda de la organización. Es importante examinar los procesos internos e investigar qué está pasando alrededor y ahondar en los asuntos que tengan que ver con tu compañía. En este caso puedes usar el análisis DAFO (que mide debilidades, amenazas, fortalezas y oportunidades).

Para los factores internos es necesario que prestes atención a las diferentes áreas de la empresa, los colaboradores y las finanzas. Una vez que los hayas detectado, divídelos en:

- Fortalezas: son los aspectos positivos de tu empresa que te ayudan a destacar entre los demás y, por lo tanto, son parte de tus ventajas competitivas; pueden ser materias primas de gran calidad, un servicio excelente, entre otras.
- Debilidades: son los procesos dentro de la empresa que requieres mejorar, ya que pueden entorpecer el desarrollo de la misma; por ejemplo, demasiados procesos administrativos, poco control de calidad, retraso en las entregas, etc.

Respecto a los factores externos puedes apoyarte en un estudio de mercado, así investigarás los principales competidores y te informarás sobre los cambios legales y políticos pertinentes a tu sector. Los puedes dividir en:

- Oportunidades: son situaciones del entorno que no están a cargo de la empresa, pero la benefician de manera directa o indirecta; por ejemplo, nuevos mercados.
- Amenazas: corresponden a los aspectos externos a la empresa que pueden llegar a perjudicarla; están muy relacionadas con los competidores, la economía, las leyes, etc.

3. Puntualiza objetivos y estrategias

Una vez que tengas un diagnóstico de cómo se encuentra tu empresa interna y externamente, puedes determinar cuáles serán los principales objetivos de negocio; por ejemplo: aumentar la rentabilidad, mejorar la administración de los recursos, desarrollar el branding y la publicidad digital, cimentar una ventaja competitiva, construir una fuerte organización empresarial, entre otros.

Con base en el análisis DAFO determinarás qué estrategia es la mejor para alcanzar el éxito.

- Estrategia ofensiva o de crecimiento. Aprovecha las fortalezas y oportunidades.
- Estrategia de supervivencia o retirada. Optimiza las debilidades y evita las amenazas.
- Estrategia de reorientación o refuerzo. Aprovecha las oportunidades y trasciende las debilidades.
- Estrategia defensiva. Se protege de las amenazas.

Para profundizar en este aspecto, echa un vistazo a nuestro artículo sobre cómo hacer un análisis DAFO y los tipos de estrategias que se derivan de él.

4. Calcula el presupuesto

Como en cualquier actividad empresarial es necesario hacer una estimación de los recursos que se van a destinar para llevar a cabo el plan estratégico. En este documento es necesario registrar cada uno de los costos que conlleva y los posibles ingresos que se generarían. A partir de entonces se determina también la viabilidad del proyecto.

5. Desarrolla un plan de acción

Aquí es fundamental crear un programa que contenga la línea de las acciones a seguir para conseguir el éxito de la estrategia empresarial. Se debe precisar también quiénes son los responsables de llevar a cabo esas tareas y cuál es el tiempo que tienen para desarrollarlas.

Asimismo, se requiere una hacer una jerarquía de las actividades que resultan más prioritarias que las demás. En esta etapa te puedes ayudar perfectamente de un diagrama de Gantt o un mapeo de procesos.

6. Implementa tu plan

Cubiertos los pasos anteriores, es momento de inaugurar tu plan estratégico empresarial para alcanzar los objetivos propuestos. La motivación y la disciplina serán los ingredientes principales para cumplir con cada una de las actividades que planeas. Los directivos y colaboradores de cada área desempeñarán un papel fundamental para obtener los resultados esperados. (Torrez, 2022)

Cadena de valor: Una cadena de valor es un modelo de negocios que describe el rango completo de actividades necesarias para crear un producto o servicio. Para las empresas que producen bienes, esta cadena comprende los pasos que llevan un producto desde la etapa de concepción hasta la de distribución.

Las empresas pueden realizar un análisis de cadena de valor al evaluar los procedimientos relacionados a cada paso que deben seguir. Su propósito es incrementar la eficiencia en la producción a fin de entregar el máximo valor con el menor gasto posible.

Fue Michael E. Porter, de la Escuela de Negocios de Harvard, quien introdujo el concepto en su libro *Ventaja Competitiva: Creación y sostenimiento de un desempeño superior*, publicado en 1985. En él sostenía que la ventaja competitiva se desprende de las actividades que una empresa lleva a cabo al diseñar, producir y entregar su producto. (CERTUS, 2020)

Componentes de la cadena de valor

En líneas generales, podemos dividir los componentes de la cadena de valores en dos categorías: primarias y secundarias. Las actividades específicas en cada una de estas variarán de acuerdo a cada industria. (CERTUS, 2020)

Actividades primarias

Están conformadas por cinco componentes. El objetivo principal de estas es añadir valor y crear una ventaja competitiva.

1.- Logística de entrada

Aquí se incluyen funciones como recibir, almacenar y gestionar el inventario.

2.- Operaciones

Se incorporan aquí los procedimientos que la empresa lleva a cabo para convertir las materias primas en productos terminados.

3.- Logística de salida

Este componente incluye todas las actividades relacionadas a la distribución del producto final a los consumidores.

4.- Marketing y ventas

Incluye las estrategias necesarias para mejorar la visibilidad y llegar de forma apropiada a los clientes (a través de la publicidad, la promoción y la fijación de precios).

5.- Servicio

El último componente comprende programas para mejorar los productos y la experiencia del público (por medio de la atención al cliente y el mantenimiento, reparación, reposición o cambio del producto). (CERTUS, 2020)

Actividades secundarias

Su rol principal es el de aumentar la efectividad de las actividades primarias. Estas son cuatro y cuando incrementas el nivel de cualquiera de ellas, logras beneficiar por lo menos una de las actividades primarias.

1.- Adquisición

Esta comprende todas las actividades que la empresa realiza para obtener las materias primas.

2.- Desarrollo tecnológico

Se lleva a cabo en la etapa de investigación y desarrollo e incluyen actividades como generar las técnicas y procesos automatizados para el producto.

3.- Gestión de recursos humanos

Esto implica contratar y retener colaboradores que llevarán a cabo de forma eficiente la estrategia de la empresa. Asimismo, estos ayudarán a diseñar, comercializar y vender el producto.

4.- Infraestructura

Esto incluye los sistemas de la empresa y la composición de tus equipos de administración (como planeamiento, contabilidad, finanzas y control de calidad). (CERTUS, 2020)

¿Qué significa FODA?

Las siglas FODA (también conocidas como DAFO o DOFA) significan «Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas», y resultan de sus correspondientes en inglés, SWOT: Strengths, Weaknesses, Opportunities y Threats.

Estructura de un análisis FODA

El FODA se divide en dos partes: análisis interno y análisis externo.

Análisis interno

En el diagnóstico interno se analizan las fortalezas y debilidades considerando la estructura empresarial, la operatividad, la dirección y los aspectos financieros que influyen en el funcionamiento.

En este caso, las fortalezas son las características positivas de la empresa que sirven como inspiración o modelo a seguir. Son elementos diferenciadores y que hacen que la compañía se destaque del resto. En cambio, las debilidades son elementos negativos o puntos bajos de la empresa que pueden afectar el cumplimiento de objetivos y dificultan la llegada de los resultados esperados.

Análisis externo

En el diagnóstico externo se analizan diferentes condiciones en las que su buen desarrollo no depende necesariamente de la empresa. Pueden presentarse como amenazas u oportunidades, dependiendo del impacto que tengan en su operación. Algunos ejemplos podrían ser los factores sociales, ambientales, políticos o legales.

Las amenazas son aspectos negativos que afectan a la empresa y requieren un plan estratégico para prevenirse o aminorar su efecto. Las oportunidades son las situaciones o elementos positivos del entorno que se deben aprovechar, ya que de ello depende atraer mayores inversiones o beneficios para su futuro y crecimiento.

¿Qué tipos de matriz FODA existen?

Como lo mencionamos al inicio, este modelo se volvió tan famoso que las personas y empresas comenzaron a ocuparlo en diferentes ámbitos. De esto surgieron diferentes tipos de matriz FODA que te explicamos a continuación:

1. Análisis FODA de negocio o proyecto

Este tipo de análisis es de los más utilizados y en el cual nos concentraremos en esta publicación. Como se destacó, se basa en el análisis de las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas que rodean a un negocio. Debe tenerse en cuenta la perspectiva tanto interna como externa de la organización, esto incluye empleados, clientes y competidores.

El objetivo de realizar este análisis FODA es concretar los puntos más importantes de cada área y definir las estrategias que se llevarán a cabo para optimizar cada aspecto.

2. Análisis FODA personal

El FODA también ha resultado de gran ayuda a nivel personal, pues es una herramienta fácil de implementar y muy eficaz. Con ella se pueden revisar los objetivos personales y profesionales y definir las circunstancias de cada persona.

Historia de FODA

Este método fue desarrollado por M. Doshier, el Dr. O. Benepe, A. Humphrey, Birger Lie y R. Stewart en el Instituto de Investigaciones de Stanford en Estados Unidos entre 1960 y 1970. El objetivo era descubrir por qué fallaban las planificaciones corporativas a nivel gerencial en aquellos tiempos.

Su éxito simplemente trascendió el mundo y las áreas de trabajo, pues con el tiempo este análisis fue empleado en otras áreas además de la gerencial; por ejemplo, los proyectos organizacionales e incluso los proyectos personales como un ámbito de autoconocimiento. (Pursell, 2019)

Características del análisis FODA

Las características de la matriz FODA pueden englobarse en los siguientes aspectos:

- Es un análisis certero y completo de una organización o proyecto.

- Utiliza los cuatro aspectos anteriormente mencionados, fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas, como pilares que dan contexto al análisis resultante.
- A nivel interno, se ocupa principalmente de las fortalezas y debilidades.
- A nivel externo, se considera el posible impacto de las amenazas y oportunidades.

Sin embargo, existen 4 características secundarias que pueden ayudarte a elaborar un análisis FODA de mejor manera.

1. Relatividad

El análisis FODA es realizado por personas, las cuales discuten sobre los elementos que consideran claves para el futuro de la organización.

2. Iniciativa

Una matriz FODA no aporta criterios de decisión, sino que brinda información para el desarrollo de estrategias. Estas deben ser recopiladas y jerarquizadas para su posterior ejecución con base en criterios de decisión complementarios.

3. Temporalidad

El análisis FODA hace referencia a un momento concreto de la organización o de un proyecto en específico.

4. Parcialidad

Finalmente, la matriz FODA ofrece una visión particular de los aspectos más importantes de la organización o un proyecto en función de las características culturales de quienes llevan a cabo el análisis.

A la hora de crear tu FODA personal es recomendable realizar esta introspección de manera realista y sincera para poder detectar los puntos personales tanto positivos como negativos.

Plan de negocio

El plan de negocio es un documento en el que se plantea un nuevo proyecto comercial centrado en un bien, en un servicio, o en el conjunto de una empresa.

En el plan de negocio se estudia el entorno de la empresa, analizando y evaluando los posibles resultados si se lograran los objetivos marcados en el proyecto. Para ello, es importante que el plan de negocio contenga en sus páginas las diversas variables que conforman sus objetivos y los recursos que serán necesarios dedicar a los mismos para iniciar su funcionamiento y para conseguir alcanzar esos objetivos.

Por lo tanto, este documento se redacta antes de la realización de una inversión o al comienzo de un negocio. Recoge los sucesivos pasos o etapas necesarios para su desarrollo y consecución de las metas definidas. En ese sentido, es habitual que los emprendedores elaboren uno de cara a plantear su línea a seguir en el futuro. (Galan, 2015)

Componentes de un plan de negocio

Si nos referimos a la composición del plan, pueden encontrarse generalmente los siguientes puntos de análisis:

- Visión general de la empresa.
- Productos o servicios y cómo se producen.
- Descripción del modelo de negocio.
- Estados de flujo de efectivo. Detallando todos los posibles ingresos y gastos.
- Proyecciones y estimaciones financieras de los ingresos y gastos antes mencionados, así como de otros factores.
- Identificación de la dirección ejecutiva y el equipo directivo.

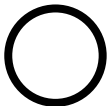


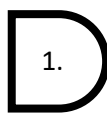

Dentro de las directrices que se marcan dentro del plan, pueden encontrarse las diferentes alternativas que el negocio a poner en marcha supone. Todo con la idea

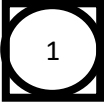
de estudiar su viabilidad económica o técnica. Es decir, se plantea si la consecución de objetivos es posible desde un punto de vista financiero, si este trabajo se traducirá en beneficios en un tiempo determinado y si la empresa tiene los medios suficientes para ponerlo en marcha. (Galan, 2015)

Diagrama de flujo de proceso

Afirma (Criollo, 2000) que el diagrama de proceso es una representación gráfica de la secuencia de todas las operaciones, transportes, inspecciones, esperas y almacenamientos que ocurren durante un proceso. Incluye, además, la información que se considera deseable para el análisis; por ejemplo, el tiempo necesario y la distancia recorrida. Sirve para representar la secuencia de un producto, un operario, una pieza, etc.

Simbología.

Actividad	Definición	Simbología
Operación	Ocurre cuando se modifican las características de un objeto, o se le agrega algo o se le prepara para otra operación, transporte, inspección o almacenaje.	
Transporte	Ocurre cuando un objeto o grupo de ellos son movidos de un lugar a otro, excepto cuando tales movimientos forman parte de una operación o inspección.	
Inspección	Ocurre cuando un objeto o grupo de ellos son examinados para su identificación o para comprobar y verificar la calidad o cualesquiera de sus características.	
Demora	Ocurre cuando se interfiere el flujo de un objeto o grupo de ellos, con lo cual se retarda el siguiente paso planeado.	
Almacenaje	Ocurre cuando un objeto o grupo de ellos son retenidos y protegidos contra movimientos o usos no autorizados.	

Actividades combinadas	Se presenta cuando se desea indicar actividades conjuntas por el mismo operador en el mismo punto de trabajo. Los símbolos empleados para dichas actividades (operación e inspección) se combinan con el círculo inscrito en un cuadrado.	
-------------------------------	---	---

2.4 Mapa conceptual

Máquina de coser: Una máquina de coser es un dispositivo mecánico o electromecánico que sirve para unir tejidos usando hilo. Las máquinas de coser hacen una puntada característica, usando normalmente dos hilos, si bien existen máquinas que usan uno, tres, cuatro o más.

Las máquinas de coser pueden hacer variedad de puntadas rectas o en patrones. Incluyen medios para arrastrar, sujetar y mover la tela bajo la aguja de coser para formar el patrón de la puntada. La mayoría de las máquinas de coser caseras y algunas industriales usan una puntada de coser antiguas producen cadenetas. (Maquina de coser, 2019)

Hilo: El concepto de hilo, que proviene del vocablo latino filum, permite hacer referencia a una hebra fina y alargada de un material textil. Los hilos se emplean para coser: unir dos o más piezas, arreglar una prenda zurciéndola.

La ropa suele fabricarse a partir de la unión de hilos ya que las fibras textiles muchas veces están compuestas por estas hebras. En un sentido más específico, es habitual que se hable de ropa de hilo cuando las prendas se confeccionan con cáñamo o lino. (Pérez Porto, 2018)

Aguja: Es un elemento alargado y pequeño que termina en punta y que, gracias a contar con un orificio por donde se puede pasar un hilo, sirve para tejer, bordar o coser. (Pérez Porto, 2018)

Textil: Es un término que proviene del vocablo latino textilis. Se trata de un adjetivo que hace referencia a aquello vinculado a los tejidos.

Un tejido, en tanto, es un material que se confecciona tejiendo: es decir, entrelazando hilos (hebras o filamentos muy finos). Un material textil, en este marco, puede ser tejido o reducido a hilos.

Se llama fibra textil a aquella formada por un conjunto de filamentos que pueden constituir hilos, los cuales a su vez pueden ser tejidos. Existen las fibras textiles sintéticas, artificiales y de origen natural. (Pérez Porto, 2018)

Emprendimiento: El término emprendimiento proviene del francés 'entrepreneur', que significa «pionero», y se refiere etimológicamente a la capacidad de una persona de realizar un esfuerzo adicional para alcanzar una meta, aunque en la actualidad se limita su uso para referirse a una nueva empresa o proyecto que inicia una persona o grupo de personas. (Equipo editorial, 2022)

Emprendedor: Un emprendedor es el individuo que enfrenta el desafío de un nuevo emprendimiento o negocio. Para ello debe tener una actitud positiva y una gran determinación para enfrentar retos y dificultades. (Equipo editorial, 2022)

Bolso: La palabra bolso o bolsa proviene del latín bursa y describe a un tipo de saco hecho de tela, papel, plástico o cualquier otro material, y se emplea para guardar o mover cosas. Actualmente los bolsos son objetos indispensables para ir a la moda. Dependiendo el país puede llamarse también saco o cartera. (Dominic., 2022)

Carteras: Una cartera es un elemento que se pliega a la mitad y que permite guardar y trasladar dinero, tarjetas y documentos en un bolsillo. En algunos países este objeto se denomina billetera o billetero. (Pérez Porto J. G., 2016)

Bandoleros: Se conoce como bandolera, en tanto, al bolso que puede colgarse de un hombro o cuya correa se cruza sobre la espalda y el pecho en diagonal. Aunque sus orígenes son remotos, estas bandoleras se popularizaron a partir de 1970. (Pérez Porto J. , 2021)

Decoración: El diseño textil es la disciplina que se ocupa de idear, de la creación y la modificación de los textiles, que son materiales fabricados mediante el proceso

de enlace y unión. El textil, que tiene aplicación en diversos campos como la moda, decoración del hogar, estilo de vida y otras industrias de servicios, forma parte sustancial de nuestra interacción diaria con el mundo tangible. Su naturaleza versátil y su adaptabilidad lo convierten en una forma de satisfacer las necesidades cambiantes del conjunto de la sociedad. (Torres, 2021)

Estudio de mercado: Un estudio de mercado es una investigación utilizada por diversos ramos de la industria para garantizar la toma de decisiones y entender mejor el panorama comercial al que se enfrentan al momento de realizar sus operaciones.

Este tipo de estudio es especialmente útil para analizar aspectos como hábitos de compra, región de operación, requerimientos de productos o análisis de la competencia para asegurar el buen desempeño del negocio.

Muchas empresas o dueños de pequeños negocios aún no son conscientes de la utilidad de un estudio de mercado. Este artículo te ayudará a comprender de mejor forma su utilidad y las ventajas que tiene de reducir al máximo los riesgos, permitiéndote comprender mejor el entorno de tu futura empresa y, de este modo, tomar decisiones adecuadas. (pro, 2017)

Tela: Una tela es una lámina flexible compuesta por muchos hilos que se entrecruzan de manera regular y alternativa en toda la longitud. Las telas pueden ser las obras tejidas en el telar o aquellas semejantes que se encuentran formadas por series alineadas de puntos o lazadas hechas con un mismo hilo.

En este sentido, la tela es el componente principal de la mayoría de las vestimentas. La industria de la indumentaria se basa en las telas para confeccionar remeras, camisas, pantalones y todo tipo de prendas. (Pérez Porto J. G., Definición de tela , 2009)

2.5 Marco legal

Para el presente trabajo se tomará como referencia la ley de seguridad e higiene ocupacional (ley 618), esta ley es la adecuada ya que hay que seguirla al pie de la letra para que el emprendimiento funcione de manera correcta.

También se usará como referencia la Ley No. 1114 “Ley de Reforma a la Ley N°. 582, Ley General de Educación y de Reforma y Adición a la Ley N°. 89, Ley de Autonomía de las Instituciones de Educación Superior.

Normas	Artículos	Descripción
Ley General de Higiene y Seguridad del trabajo (Ley 618)	Art 76	Iluminación adecuada de los lugares de trabajo.
	Art 77	Las condiciones ambientales y en particular las condiciones de confort térmico de los lugares de trabajo no deberán constituir tampoco, en la medida de lo posible, una fuente de incomodidad o molestia para los trabajadores.
	Art 79	Las zonas de paso, salidas y vías de circulación de los lugares de trabajo deberán permanecer libres de obstáculos, de forma que sea posible utilizarlas sin dificultad.

	Art 80	Los lugares de trabajo, incluidos los locales de servicio y sus respectivos equipos e instalaciones, deberán ser objeto de mantenimiento periódico y se limpiarán periódicamente, siempre que sea necesario, para mantenerlas limpias y en condiciones higiénicas adecuadas
	Art 85	Dimensiones adecuadas de los locales de trabajo
	Art 90	Almacenamiento de materia prima, planta de proceso y área de proceso, almacén de productos terminados estos deberán de tener un espacio adecuado y una anchura para que los trabajadores puedan circular sin dificultad alguna
	Art 139	Señalizaciones de higiene y seguridad del trabajo las áreas de trabajo para prevención de riesgos laborales.

	Art 223	<p>La ventilación deberá asegurar en los frentes de trabajo y en las zonas de paso (zona activa), una temperatura húmeda igual o menor a 30° C. y una temperatura seca igual o menor a 32° C. En cualquier condición de humedad la temperatura seca del aire no podrá ser mayor a 35° C., siempre que se emplee ventilación mecánica</p>
Ley 1114	Art 2	<p>Los objetivos generales de las Prácticas de Profesionalización y Pasantía, son:</p> <ul style="list-style-type: none"> a. Contribuir a la formación de las habilidades y hábitos que caracterizan el modelo del profesional. b. Contribuir a la consolidación, comprobación y ampliación de los conocimientos recibidos durante el proceso docente-educativo con características:

		<p>laborales, investigativas y extensionistas.</p> <p>c. Propiciar la formación laboral de las y los estudiantes a través de su relación práctica con el programa de fortalecimiento dirigido a Emprendedores que fueron capacitados en las escuelas Municipales de Oficio.</p>
	<p>Art 5</p>	<p>: Fases de la Práctica de Profesionalización</p> <p>a. Inducción</p> <p>b. Planificación y organización</p> <p>c. Ejecución y seguimiento de la práctica</p> <p>d. Evaluación de la práctica</p> <p>e. Informe final y emprendimiento mejorado</p> <p>f. Cierre de la práctica (Feria)</p>

	Art 6	<p>Duración de las Prácticas de Profesionalización</p> <p>La Práctica de Profesionalización, inician en septiembre 2022 y culminan en diciembre 2022 de acuerdo con lo establecido en la presente normativa (Véase anexo 1). En el caso que amerite, se podrá extender por un semestre más, de acuerdo con los requerimientos de los proyectos atendidos, por lo que será considerada como una pasantía.</p>
	Art 15	<p>Los planes de trabajo de una pasantía, tendrán entre otros elementos:</p> <ul style="list-style-type: none"> a. Los objetivos generales de la pasantía b. El tiempo de duración de la pasantía c. Las tareas a realizar d. La fecha de presentación y discusión del informe

		<p>de las y los estudiantes.</p> <ul style="list-style-type: none">e. El sistema de evaluación de la pasantíaf. Los recursos y materiales a requerirg. Las horas y créditos que se reconocerán al pasante
--	--	---

2.6 Preguntas directrices

¿Cuáles son los aspectos generales con que cuenta el emprendimiento textil Isabel Medina?

¿Cuál es la importancia de utilizar la herramienta de cadena de valor en el emprendimiento textil Isabel Medina?

¿Cuál es la importancia de la realización de un FODA en el emprendimiento textil Isabel Medina?

¿Qué beneficios traerá la implementación de un plan estratégico en el emprendimiento textil Isabel Medina?

3. Capítulo III

3.1 Diseño metodológico

Según (Muñoz, 2004), el diseño metodológico se enfoca en la investigación, mediante estas se generan con ideas, la cual constituyen el primer acercamiento a la realidad objetiva que habrá que investigarse (desde la perspectiva cuantitativa o cualitativa).

3.2 Tipo de investigación.

Según (Sampieri, 2014), la investigación es un conjunto de procesos, y criterios empíricos que se aplica a un problema de tal forma que el estudio que se tomara es de origen descriptivo o analítico, basándose en analizar a profundidad los datos que se obtendrán para darle una pronta solución a la problemática.

3.3 Tipo de enfoque.

El presente estudio es un enfoque Mixto debido a que se recolectara, analizaran datos cuantitativo y cualitativo, es cualitativo porque toma la información brindada por la protagonista, es cuantitativo porque se recolectaras datos para elaborar la propuesta de un plan de negocios que ayudara al crecimiento del emprendimiento.

3.4 Población.

Para el presente análisis de estudio se ha determinado que la población son los emprendimientos activos que forman parte del proyecto del “Programa de Fortalecimiento a Emprendedores de Escuelas de Oficio Municipales”

3.5 Muestra.

Según (Sampieri, Metodologia de la investigacion., 2014), la muestra se obtiene definiendo la característica de la población y el tamaño de la misma, por medio de la selección aleatoria, de las unidades de muestreo y análisis, de tal manera que en el presente estudio se determinado que la muestra es el emprendimiento textil Isabel Medina.

3.6 Técnicas e instrumentos para la recopilación de información

Técnica	Procedimiento
Observación directa	En conformidad con los objetivos planeados para el proceso de la investigación, se empleará esta técnica con el fin de recolectar la información necesaria sobre el emprendimiento.
Entrevista No estructurada	Esta técnica se aplicará una vez desarrollada la observación, se realizarán entrevistas no estructuradas a la protagonista, es decir interrogantes que surgirán en el momento de las visitas al emprendimiento textil Isabel Medina
Entrevista estructurada	Esta técnica se aplicará en las visitas que se vayan realizando cada semana en el emprendimiento textil Isabel Medina.

Instrumento	Procedimiento
Celular	Se utilizará un teléfono Smartphone como herramienta para tomar fotos como parte de la evidencia.
Cinta métrica	Al hacer uso de este instrumento que es la cinta métrica se lograra obtener las medidas correspondientes del emprendimiento textil Isabel Medina.
Microsoft Office Word	Utilizado para la redacción de la información y de los datos obtenidos correspondientes al trabajo.
Microsoft Office Excel	Herramienta que se utilizara para la realización de tablas y gráficos correspondientes al trabajo.

3.7 Matriz de operacionalización de variables

OBJETIVOS ESPECÍFICOS	PREGUNTAS	FUENTES	TÉCNICAS	INSTRUMENTOS
Caracterizar los aspectos generales del emprendimiento textil Isabel Medina	¿Cuáles son los aspectos generales con que cuenta el emprendimiento textil Isabel Medina?	Protagonista del emprendimiento textil	Entrevista no estructurada Observación	Guía de entrevistas Guía de observaciones
Describir el proceso de la cadena de valor de los productos elaborados en el emprendimiento.	¿Cuál es la importancia de utilizar la herramienta de cadena de valor en el emprendimiento textil Isabel Medina?	Protagonista del emprendimiento textil	Observación Entrevista no estructurada	Guía de observaciones Guía de entrevista

<p>Realizar un análisis FODA de la situación actual del emprendimiento Isabel Medina.</p>	<p>¿Cuál es la importancia de la realización de un FODA en el emprendimiento textil Isabel medina?</p>	<p>Protagonista del emprendimiento textil</p>	<p>Observación Entrevista estructurada</p>	<p>Guía de observaciones Guía de entrevista</p>
<p>Propuesta de un plan estratégico para mejorar el estado actual del emprendimiento Isabel Medina</p>	<p>¿Qué beneficios traerá la implementación de un plan estratégico en el emprendimiento textil Isabel Medina?</p>	<p>Protagonista del emprendimiento textil</p>	<p>Observación Entrevista estructura</p>	<p>Guía de observaciones Guía de entrevista</p>

4. Capítulo IV Análisis y discusión de los resultados

4.1 Caracterizar los aspectos generales del emprendimiento textil Isabel Medina.

El emprendimiento textil Isabel Medina empieza a laborar hace aproximadamente 6 meses en el municipio de Tipitapa, en villa 15 de septiembre, su propietaria Isabel medina nos cuenta que todo esto empezó cuando ella decide tomar cursos sobre el área textil en el año 2019, impartidos en la alcaldía de Tipitapa.

Gracias a las visitas que se han realizado a su emprendimiento, se han obtenido información muy valiosa para conocer a fondo sobre de que trata su negocio, en la primera visita se tuvo la oportunidad de conversar con la protagonista para saber qué tipo de productos se elaboran en su emprendimiento (se dedica a la elaboración de mochilas, bolsos y carteras únicamente para mujeres). Nos contaba también que únicamente trabaja por pedidos ya que no tiene la capacidad de producir en masa. También en la conversación nos pudimos dar cuenta sobre otros detalles de su emprendimiento, los cuales son:

- El negocio no cuenta con un nombre según menciona la protagonista, además de ser un negocio que se dedica a la actividad económica textil, siendo su oficio además del negocio maestra de manualidades y que ha brindado clases como experiencia de esto en el INATEC.
- El negocio no tiene definido la misión y visión del mismo, no obstante, está en proceso de poder realizarlos.

Luego de obtener toda esta información se procedió a la aplicación de un FODA para saber en la situación en la que el emprendimiento se encuentra, obteniendo los siguientes resultados:

- Fortalezas: La máquina con la que actualmente realiza sus pedidos es propia, así como, el local donde se encuentra ubicado el negocio, tiene su propio exhibidor y los clientes se entienden directamente con la protagonista.
- Oportunidades: Tiene relación con personas que viajan a los departamentos a comercializar productos varios quienes le han ofrecido llevar su producto a ofrecerlo a nuevos clientes potenciales, además de trabajar en colaboración con la alcaldía municipal de Tipitapa a través de ferias del hogar y otras actividades que le permite poder dar a conocer sus productos.
- Debilidades: A pesar de que el local es propio de ella es muy pequeño lo que genera desorden en el área de trabajo, la protagonista es la única trabajadora del negocio lo que impide poder generar más productos para la comercialización del mismo, la máquina a pesar de ser propia de ella es una máquina casera lo que impide poder disminuir tiempo de producción debido a la velocidad con la que la misma trabaja siendo necesario una máquina industrial.
- Amenazas: La amenaza más importante que la protagonista considera es el alza de la materia prima que normalmente alguno de los materiales siempre sube de precio afectando los costos de producción y viéndose en la necesidad de elevar el costo de venta del producto.

Cabe mencionar que haciendo uso de la cinta métrica pudimos medir el espacio en donde la protagonista labora, las dimensiones son: 6.50m de largo, 2.09m de ancho y 28.5m de alto.

La protagonista menciona que su segmento de mercado son mujeres adultas, jóvenes y niñas quienes principalmente gustan de sus productos, también menciona

que no ha realizado ninguna investigación de mercado en su negocio y que tampoco lleva registro de sus ventas mensuales.

El negocio no cuenta con ningún colaborador de la familia ni externos debido a que ella es la única trabajadora como se mencionó anteriormente, en la mayoría de sus productos tiene descrito (no a través de una herramienta técnica) el proceso de elaboración de los mismos. No tiene registro de sus compras y proveedores debido a que realiza la compra en diferentes locales del mercado orientar a diferencia de la tela la cual siempre la compra en la tienda KATIC y los hilos en la tienda RUTH quienes considera ella tienen mayor variedad y a precios competitivos.

Es importante mencionar que no tiene registrada su marca, no cuenta con ningún tipo de registro contable del negocio y tampoco realiza ningún tipo de análisis financiero mensual en el negocio, y que no cuenta actualmente con algún préstamo o financiamiento invertido en el negocio siempre ha usado su propio capital, traduciéndose que la protagonista es su propia administradora.

Dentro de los próximos 3 años tiene contemplado poder extender la infraestructura de su negocio, comprar máquinas nuevas y contratar otro colaborador que le ayude a poder producir más, por lo cual le gustaría poder fortalecerse en temáticas como la contabilidad para poder cubrir esa debilidad relacionada al control de sus finanzas, es importante mencionar que su negocio actualmente genera un ingreso económico extra en su hogar pero que por el momento no aporta al desarrollo de la comunidad.

Finalmente, la protagonista mencionaba que los horarios en que ella se dedica al negocio son los días Lunes y Jueves de 8 de la mañana a 5 de la tarde, debido a que los días Miércoles y Viernes recibe cursos que brinda el gobierno a través de la gestión de la alcaldía y que considera son fundamentales para poder adquirir nuevos conocimientos y poder mejorar el diseño de sus productos, dentro de los cursos que actualmente está cursando se encuentran “Diseño y confección de

bolsos y carteras” y “Costuras creativas”, el día jueves descansa y se dedica a sus labores del hogar.

Es importante mencionar que solo tiene 6 meses de tener el negocio, que su trabajo es por pedido ósea que trabaja según una solicitud que realice el cliente, siendo su producto más solicitado la cartera estilo bandolero, que estima que sus ganancias están entre el 50% a 100%, en el mes genera de 3 a 4 productos ya que debido a las limitaciones antes mencionadas puede elaborar un producto a la semana.

4.2 Describir el proceso de la cadena de valor de los productos elaborados en el emprendimiento.

La cadena de valor es una herramienta de análisis estratégico que ayuda a determinar la ventaja competitiva de la empresa.

Con la cadena de valor de una empresa se consigue examinar y dividir la compañía en sus actividades estratégicas más relevantes a fin de entender cómo funcionan los costos, las fuentes actuales y en qué radica la diferenciación.

Para la elaboración de una cadena de valor en el emprendimiento textil Isabel Medina se realizarán una serie de actividades y pasos a seguir, para conocer más a fondo todos los detalles relacionados con el emprendimiento.

Paso 1

Actividades primarias

- ✓ **Logística interna:** esta consiste en la recepción de la materia prima en este caso serían los materiales que se usan para la elaboración de los productos más vendidos o solicitados por los clientes en el emprendimiento textil Isabel Medina, en este caso serían dos tipos de materiales porque son dos productos que se seleccionaron.

Para las mochilas tenemos: cuerina, hilo, zipper, brocha, reductores, velcro, cinta de mochila, cordón, tela para forro, hebilla.

Para los bolsos bandoleros tenemos: cuadrantes, reductores, cuerina, hilo, tela de forro, zipper, broche, cinta de mochila.

A como podemos ver los materiales son similares en los dos casos, en donde se miran diferencia es cuando se están haciendo los procesos para la elaboración de dichos productos.

- ✓ **Operación:** anteriormente pudimos ver los materiales necesarios para que los productos puedan ser elaborados, a continuación, se presentaran los procedimientos que la protagonista debe seguir a la hora de laborar.

Procedimiento de mochilas

1. Almacén de materia prima.
2. Se transporta la materia prima a la zona de trabajo.
3. Cortar las piezas delanteras y traseras con sus forros.
4. Corta la base de su forro y tapadera con su forro.
5. Cortar las hazas y sujetadores y sostenedor superior.
6. Pegar la bolsa interior en el paño del forro.
7. Pegar la bolsa del exterior con el zipper.
8. Debajo del zipper pegar sujetador que cierra la bolsa de la tapadera.
9. Pegar sujetadores de atrás en el paño trasero.
10. Pegar la tapadera ya forrada con su sujetador y pegar en el centro del paño. trasero para luego pegar la cinta que sujeta las hazas.
11. Pegar las 2 piezas, delantera y trasera con sus respectivos forros.
12. Pegar o coser el ribete en las orillas.
13. Pegar la base y hacer con un clavo caliente los orificios e introducir el cordón.

Procedimiento de bolsos bandoleros

1. Se extiende la cuerina en la mesa y se mide con el molde de la parte que no estira.
2. Cortar los dos pliegos del panel.
3. Cortar los paños del forro con aumento de costura.
4. Corta el bolsillo interno y superficial que va en el paño del forro.

5. Se unen los paneles de ambos lados con el corte de 4x4 en la base del bolso y se sellan.
6. Se coloca en la parte frontal del paño derecho la bolsa superficial costurada.
7. Se coloca el bolcillo interno frente al paño izquierdo y se marcan los 16cm que mide el zipper.
8. Darle vuelta al bolsillo interno y cocerlo por detrás ya colocado el zipper.
9. Se unen los forros y se sella la base.
10. Colocar las hazas.
11. Introducir las cintas de mochila dentro de los cuadrantes.

- ✓ **Logística externa:** Cuando hablamos de logística externa nos referimos a los procesos que tienen lugar después de que el producto este completado y listo para ser enviado al cliente final.

El emprendimiento textil Isabel Medina no cuenta con un medio de transporte para enviar productos terminados a sus clientes finales, sino que la compra se hace directamente en su emprendimiento (su hogar) el cliente tiene que visitarla para adquirir su producto, otra alternativa que ella usa es que cuenta con terceros que venden sus productos en puntos estratégicos del país, al ser un emprendimiento que trabaja por pedidos la mayoría de las ventas se hacen face to face.

- ✓ **Marketing:** El emprendimiento textil Isabel Medina no cuenta con ninguna campaña de marketing, esto debido a que el emprendimiento apenas cuenta con 7 meses en el mercado, lo único que nos comentaba la protagonista es que había creado una página en la red social Facebook, pero que nunca fue usada por la poca experiencia que tiene sobre dicha red social.

Lo único relacionado con el marketing es la elaboración de un logotipo, esto fue elaborado en conjuntos estudiante y protagonista, se usará en los empaques a la hora de entregar el producto terminado al cliente final.

- ✓ **Servicio:** al ser un emprendimiento que se dedica a producir, tener una sola empleada y contar solo con una máquina artesanal, el servicio no será del 100% bueno, ya que siempre habrá problemáticas en lo que respecta al tiempo en que se tardara en producir los diferentes productos que se elaboran en el emprendimiento.

Paso 2

Actividades secundarias

- ✓ **Infraestructura:** El emprendimiento textil Isabel Medina cuenta con un taller en el cual solo se dedique al emprendimiento, sino que este se encuentra en el hogar de la protagonista, en un espacio que mide 6.58m de largo, 2.04 de ancho y 2.85 de altura, a cómo podemos ver por las dimensiones en un espacio demasiado pequeño para laborar, esta todo desordenado por la misma falta de espacio.
- ✓ **Recursos humanos:** el emprendimiento textil Isabel Medina no cuenta con un área de recursos humanos, ella es la única empleada de local y esto se debe a como mencionábamos anteriormente que se lleva poco tiempo con el emprendimiento, es por esto que carece de muchas cosas importantes.
- ✓ **Desarrollo de la tecnología:** en el emprendimiento no se ha desarrollado ningún tipo de tecnología ya sea en las maquinarias utilizadas o en el producto terminado, esto debido a que se trabaja de manera artesanal en dicho emprendimiento y que solo se cuenta con una máquina de coser que no es la más avanzada, sino que también es artesanal.
- ✓ **Compras:** las compras se realizan en diferentes locales del mercado orientar a diferencia de la tela la cual siempre la compra en la tienda KATIC y los hilos

en la tienda RUTH quienes considera ella tienen mayor variedad y a precios competitivos. Los precios de los materiales y herramientas utilizadas son los siguientes:

Materiales

- Cuerina: C\$250
- Hilo: C\$60
- Zipper: C\$10
- Broches: C\$10
- Reductores: C\$10
- Velcro: C\$25 Yarda
- cinta de mochila: C\$7 Yarda
- cordón: C\$5 Yarda
- tela para forro: C\$80
- hebillas: C\$20

Herramientas:

- Cm: C\$15
- Tiza o lápiz: C\$10
- Alfileres: C\$60
- Regla: C\$15
- Aguja: C\$15 El paquete
- Maquina: 3000 maquina usada
- Soltador: C\$45

Paso 3

Aquí se mencionará aquellos aspectos que hagan atractivo el emprendimiento textil Isabel Medina para los clientes, lastimosamente no cuenta con muchos aspectos ya que es un negocio que apenas está empezando a entrar en el mercado.

Un aspecto que se puede mencionar y es el más importante es que el emprendimiento textil es único en la zona, no existen otros emprendimientos similares por ende los habitantes de la zona si o si deberán de acudir a este emprendimiento si desean adquirir productos similares a los que la protagonista fabrica.

Resultado

En este apartado debemos mencionar cuales son las fortalezas que presenta el emprendimiento textil Isabel Medina, basándonos en toda la información obtenida mediante la cadena de valor.

De igual forma buscar que es lo que nos diferencia de nuestros competidores y así desarrollar nuevas estrategias o bien conocer cuáles son los fuertes del negocio para enfocarnos en ellos.

Las fortalezas encontradas son las siguientes:

- Cuenta con su propio local.
- Cuenta con personas dispuestas a trabajar con ella.
- Es el único emprendimiento textil en su zona.
- Cuenta con maquinaria propia.
- Conoce el precio de su materia prima.
- Conoce quienes son sus proveedores.

4.3 Elaboración de un diagrama de flujo de procesos con los productos más vendidos a los clientes, los cuales son mochilas y bolsos bandoleros.

Para la elaboración de las **mochilas** se requiere de una serie de materiales y herramientas, las cuales son:

Materiales

- Cuerina
- Hilo
- Zipper
- Brocha
- Reductores
- velcro
- cinta de mochila
- cordón
- tela para forro
- hebillas

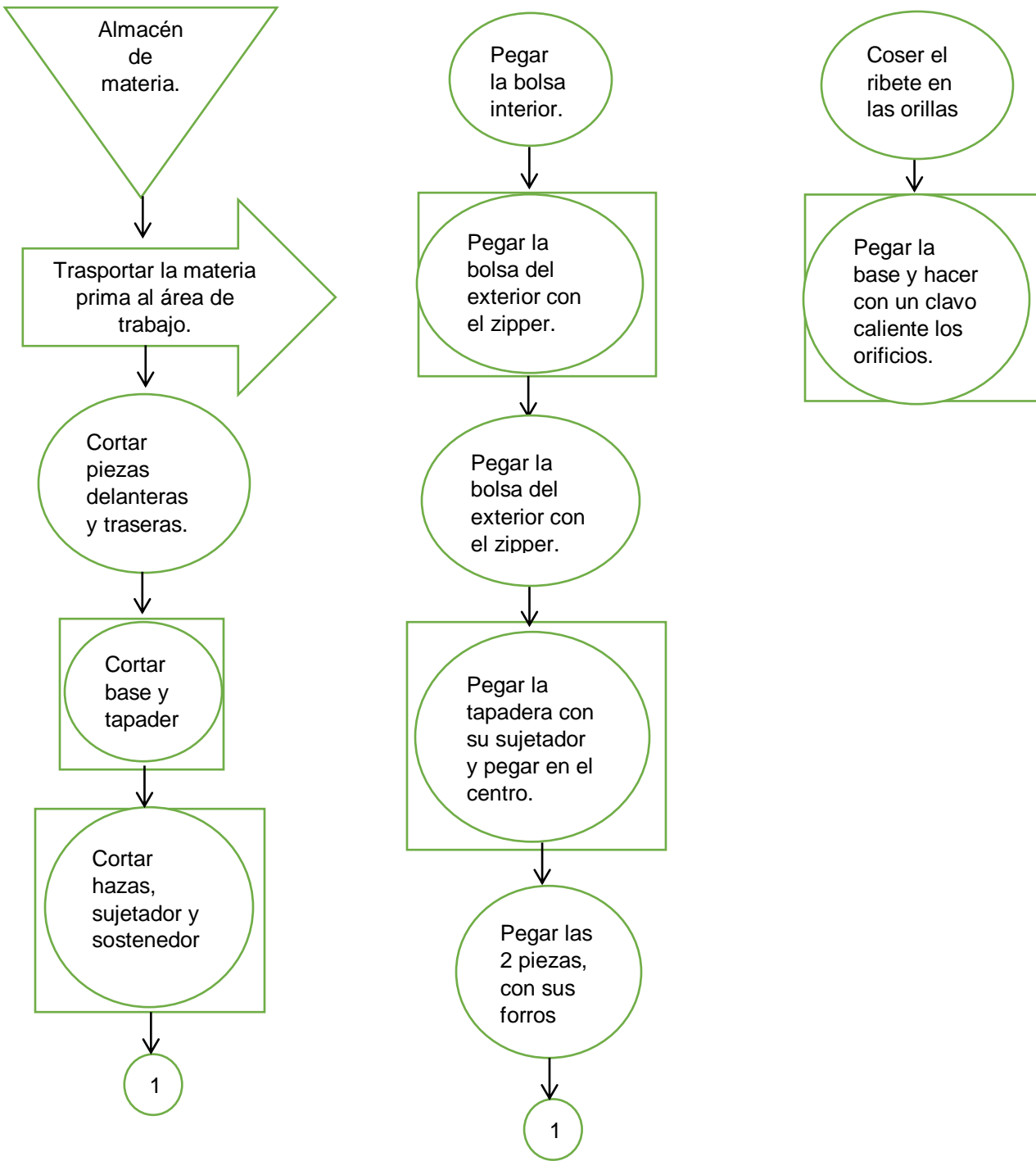
Herramientas:

- Cm
- Tiza o lápiz
- Alfileres
- Regla
- Aguja
- Maquina
- Soltador

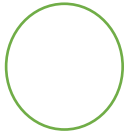
Luego de que se tienen todos los materiales se procede a su elaboración, el procedimiento es el siguiente:

Procedimiento:

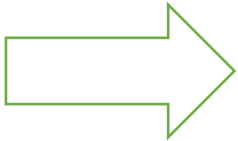
- Almacén de materia prima.
- Se transporta la materia prima a la zona de trabajo.
- Cortar las piezas delanteras y traseras con sus forros.
- Corta la base de su forro y tapadera con su forro.
- Cortar las hazas y sujetadores y sostenedor superior.
- Pegar la bolsa interior en el paño del forro.
- Pegar la bolsa del exterior con el zipper.
- Debajo del zipper pegar sujetador que cierra la bolsa de la tapadera.
- Pegar sujetadores de atrás en el paño trasero.
- Pegar la tapadera ya forrada con su sujetador y pegar en el centro del paño. trasero para luego pegar la cinta que sujeta las hazas.
- Pegar las 2 piezas, delantera y trasera con sus respectivos forros.
- Pegar o coser el ribete en las orillas.
- Pegar la base y hacer con un clavo caliente los orificios e introducir el cordón
- A continuación, se elaborará un diagrama de flujo de procesos teniendo como referencia la normativa ASME, para una mejor apreciación del proceso de elaboración de mochilas.



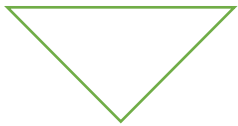
Resultados



5



1



1



5

El segundo producto con el que se trabajara es el bolso bandolero, que junto a las mochilas son los dos productos más cotizados en el emprendimiento textil Isabel Medina, a continuación, se detallarán las herramientas y materiales que se utilizan para la elaboración.

Herramientas

- Tijera
- Regla
- Centímetro
- Tiza
- Aguja
- Maquina
- Descocador
- Pico

Materiales

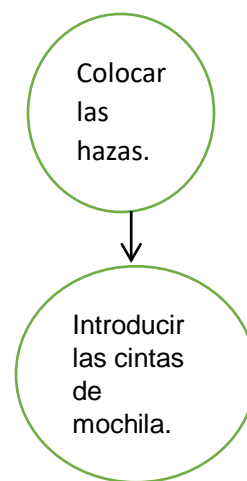
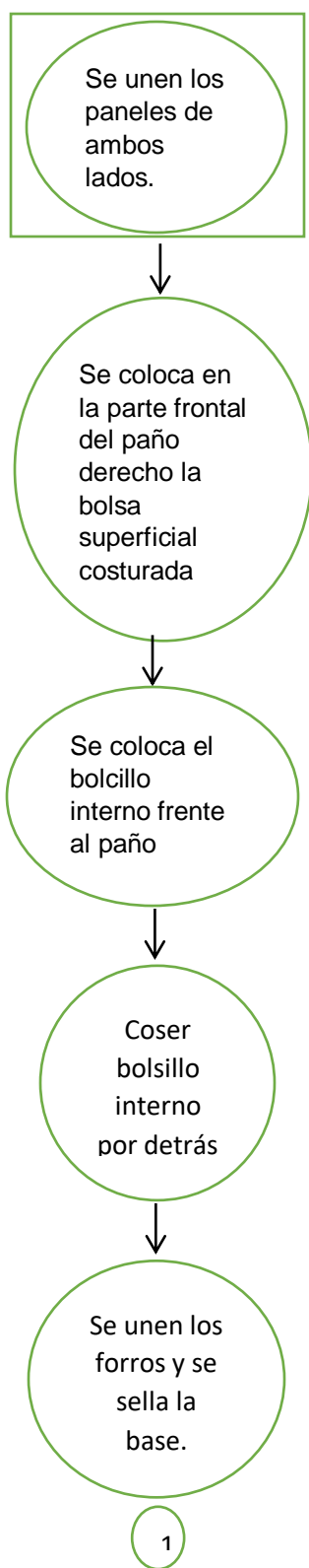
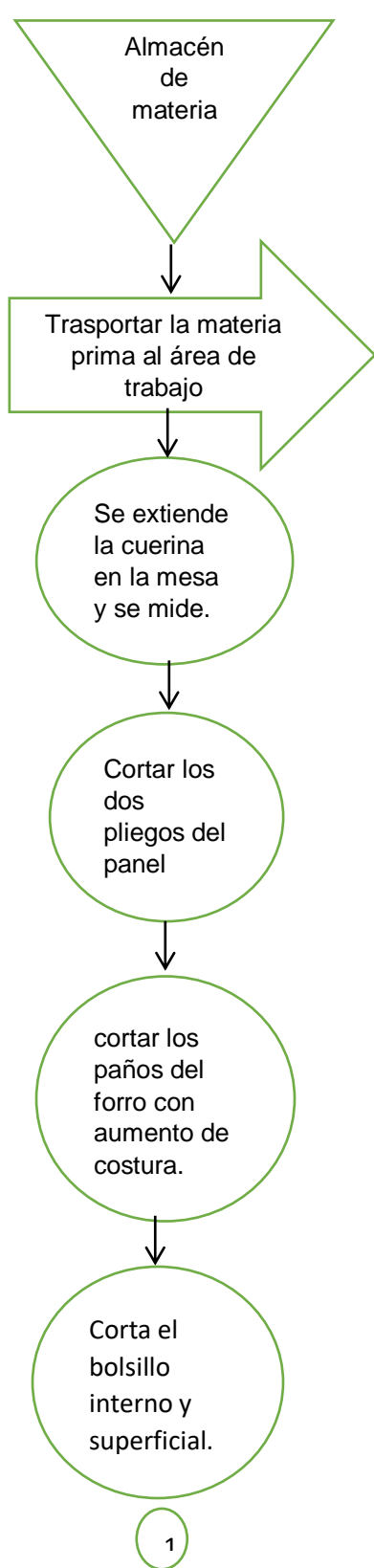
- Cuerina
- Hilo
- Tela para forro
- Cuadrante
- Reductores
- Zipper
- Broche
- Cinta de mochila

Luego de que se tienen todos los materiales se procede a su elaboración, el procedimiento es el siguiente:

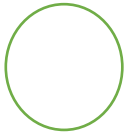
- Se extiende la cuerina en la mesa y se mide con el molde de la parte que no estira.
- Cortar los dos pliegos del panel.

- Cortar los paños del forro con aumento de costura.
- Corta el bolsillo interno y superficial que va en el paño del forro.
- Se unen los paneles de ambos lados con el corte de 4x4 en la base del bolso y se sellan.
- Se coloca en la parte frontal del paño derecho la bolsa superficial costurada.
- Se coloca el bolsillo interno frente al paño izquierdo y se marcan los 16cm que mide el zipper.
- Darle vuelta al bolsillo interno y cocerlo por detrás ya colocado el zipper.
- Se unen los forros y se sella la base.
- Colocar las hazas.
- Introducir las cintas de mochila dentro de los cuadrantes.

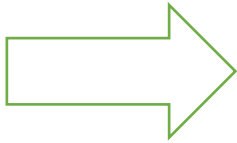
A continuación, se elaborará un diagrama de flujo de procesos teniendo como referencia la normativa ASME, para una mejor apreciación del proceso de elaboración de bolsos bandoleros.



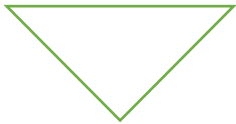
Resultados



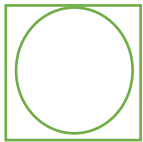
10



1



1



1

4.4 Realizar un análisis FODA de la situación actual del emprendimiento Isabel Medina.

El análisis FODA te permite identificar las fortalezas, las oportunidades, las debilidades y las amenazas de un proyecto específico o de tu plan de negocios general. Con esta herramienta, tu equipo puede planificar estratégicamente y mantenerse a la vanguardia de las tendencias del mercado. (Raeburn, 2021)

Este análisis FODA fue realizado gracias al autodiagnóstico aplicado a la protagonista en la primera visita realizada en conjunto estudiante y tutor.

Se realizó un análisis FODA más a profundo y detallado sobre la situación del emprendimiento textil Isabel Medina para así saber la propuesta de mejora más adecuada para aplicarla al emprendimiento.

Amenazas

- ✓ **Mala ubicación del negocio:** Esto es un problema ya que al estar alejado de la zona céntrica de su municipio muchas personas desconocen su emprendimiento y por ende no se podrá conseguir clientela nueva.
- ✓ **Poca participación en actividades que se realizan en el centro del municipio:** esto también se debe a la ubicación de su emprendimiento, el estar alejado del centro del municipio le dificulta saber cuándo se realizan las actividades en donde se dan a conocer emprendimiento y no solo esto, sino que también transportarse al centro sería un problema por la distancia que existe, el gasto en transporte sería una problemática grave.
- ✓ **No conoce como esta su competencia:** al no conocer su competencia se le hará difícil posicionarse en el mercado, ya que no conoce precio, ni estrategias utilizadas para generar más ventas, esto es algo que se le dificulta por el mismo problema de la zona en donde se encuentra el emprendimiento y por el poco tiempo en que lleva operando.
- ✓ **El alza de la materia prima:** según nos cuenta la protagonista el alza en los precios se ha dado frecuentemente en los productos que ella comprar la laborar, esto se ve muy seguido.

- ✓ **El poco interés de los habitantes de la zona por sus productos:** al ser el único emprendimiento textil en la zona y al haber pocos habitantes es poco probable que sus ventas sean grandes cada vez, ya que los clientes pueden comprarle 1 o 2 veces y ya luego no necesitar de sus productos.
- ✓ **El poco tiempo dedicado a la semana a su emprendimiento:** esto también es una problemática grave, ya que la protagonista nos comenta que ella se dedica dos días a la semana en su emprendimiento, esto debido a que sigue tomando cursos para afianzar más sus conocimientos y también el hecho de ser ama de casa le consume demasiado tiempo.

Debilidades

- ✓ **El local es muy pequeño:** A pesar de que el local es propio de ella es muy pequeño lo que genera desorden en el área de trabajo, y esto impiden que existan el número de áreas necesarias para laborar con normalidad.
- ✓ **No cuenta con la maquinaria necesaria para producir en masa:** la máquina a pesar de ser propia de ella es una máquina casera lo que impide poder disminuir tiempo de producción debido a la velocidad con la que la misma trabaja siendo necesario una máquina industrial.
- ✓ **No cuenta con personal en su emprendimiento más que ella:** la protagonista es la única trabajadora del negocio lo que impide poder generar más productos para la comercialización del mismo, esto se debe también a que no existe presupuesto para contratar personal para el emprendimiento.
- ✓ **No tiene una estrategia de promoción:** esto es un problema ya que a través de esta estrategia puede dar a conocer sus productos a clientes nuevos.
- ✓ **No existe un estudio económico:** al no existir un estudio económico se hace imposible determinar las proyecciones de venta en unidades, esto es un paso importante para que en un futuro se pueda realizar un plan de inversión que ayude a crecer al emprendimiento textil Isabel Medina.
- ✓ **No hay elementos que permitan establecer un plan de inversión:** esto es debido a que el emprendimiento está en sus inicios, esto impide que exista

un plan de inversión porque aún no se un estado de resultado financiero que nos indique como está la empresa en lo que respecta a la parte contable, no podemos saber si es atractivo para que se pueda hacer una inversión.

- ✓ **No lleva un control contable de su negocio:** al no llevar un control contable la protagonista no puede saber con exactitud cuáles son sus ganancias mensuales y cuáles son sus gastos, esto es algo muy importante que debe de tener el emprendimiento para empezar a crecer. También es importante para saber con cuánto dinero se puede sacar x cantidad de un producto y así establecer un precio al público que sea competitivo contra otros emprendimientos similares del municipio
- ✓ **No se ha realizado un estudio de mercado:** esta es una parte esencial, es algo que no se ha realizado en el emprendimiento, esto ayudara a saber si la comunidad está interesada o no en su producto, también ayudara a saber que productos interesan más y así enfocarse más sobre la demanda que pide la población.

Fortalezas

- ✓ **Cuenta con su propio local:** la protagonista tiene la ventaja de contar con su propio local, el cual es su hogar, ella cuenta con un espacio en donde tiene su maquinaria, su materia prima y en donde almacena su producto terminado, la ventaja de tener local propio es que se ahorra el gasto de rentas por ende sus gastos serán menos.
- ✓ **Cuenta con personas dispuestas a trabajar con ella:** en su comunidad existen personas con experiencia dispuestas a trabajar en su emprendimiento, esto es importante ya que con más personal la producción diaria aumentara, esto hará que sus ventas vayan creciendo.
- ✓ **Es el único emprendimiento textil en su zona:** esta es una muy buena ventaja ya que al ser único en su zona no cuenta con una competencia y los clientes de esa zona tendrán que recurrir si o si a su emprendimiento.
- ✓ **Cuenta con maquinaria propia:** esto es importante ya que se ahorra el gasto de estar alquilando maquinaria para laborar en su emprendimiento.

- ✓ **Conoce el precio de su materia prima:** el conocer su precio es algo sumamente importa, ya que esto ayudara a saber cuánto se tiene que ahorrar mes a mes para la compra de dicha materia prima y también saber de cuanto pueden ser sus gastos.
- ✓ **Conoce quienes son sus proveedores:** esto es una ventaja importante ya que conoce donde puede encontrar los materiales y herramientas necesarias para laborar y al ser una clienta frecuente su materia prima podría tener descuento.
- ✓ **Domina el proceso de cada producto:** Esto es debido a toda la experiencia adquirida en los cursos impartidos en la alcaldía de Tipitapa.

Oportunidades

- ✓ **Establecer alianza con personas que se dedican a vender productos en puntos estratégicos del país:** esto será una gran oportunidad de mercado ya que no solo se estaría vendiendo el producto en su comunidad o municipio, sino que entraría en un nuevo mercado, donde pueda haber clientes que se interesen por sus productos y así las ventas pueden ser más rápidas y con ello se generaran más ingresos al emprendimiento.
- ✓ **Trabajar de la mano con la alcaldía en algunas ferias que se realizan en el municipio:** esto es importante ya que gracias a estas ferias organizadas por la alcaldía de Tipitapa la protagonista puede dar a conocer sus productos a clientes fuera de su zona, esto es importante para dar a conocer su emprendimiento.
- ✓ **Capacitación continua:** esto es gracias a los cursos que la alcaldía de Tipitapa ofrece y que la protagonista puede aprovechar para afianzar sus conocimientos.
- ✓ **Financiamiento a través de organismos del estado:** esto puede ser posible gracias a los beneficios que traen los programas de fortalecimiento a las escuelas de oficio.

A como podemos observar en este análisis FODA el emprendimiento textil Isabel Medina cuenta con muchas debilidades, esto debido al poco tiempo que tiene laborando (7 meses) y al poco tiempo que le dedica la protagonista por la razón de que aún sigue tomando cursos para aumentar sus conocimientos.

Aunque no solo se encontraron partes negativas en este análisis FODA, sino que pudimos percatarnos de que en el emprendimiento se puede trabajar con personas que estén dispuestas a ir a vender a distintos puntos estratégicos del norte de nuestro país (que es donde la protagonista dice que esta la demanda más alta en sus productos) esta puede ser una excelente estrategia de negocios que le ayudara a generar más dinero y hacer crecer poco a poco el emprendimiento. La clave de este crecimiento está en que la protagonista se dedique 100% a producir para que siempre tenga la capacidad de abastecer a las personas encargas de vender en los puntos céntricos del norte del país.

4.5 Propuesta de un plan estratégico para mejorar el estado actual del emprendimiento Isabel Medina.

Un plan estratégico es una guía o documento que recoge la planificación económica-financiera, estratégica y organizativa con la que una empresa cuenta para abordar sus objetivos, alcanzar su misión y posicionarse en el mercado.

Para formular el plan estratégico se deben de seguir una serie de pasos, los cuales son:

Paso 1

Determinar cómo está el emprendimiento

Para realizar este primer paso se realizó un diagnóstico sobre la situación actual del emprendimiento textil Isabel Medina, mediante una matriz FODA, estos fueron los resultados obtenidos

Fortalezas	Amenazas
<ul style="list-style-type: none">• Cuenta con su propio local.	<ul style="list-style-type: none">• Mala ubicación del negocio.
<ul style="list-style-type: none">• Cuenta con personas dispuestas a trabajar con ella.	<ul style="list-style-type: none">• Poca participación en actividades que se realizan en el centro del municipio.
<ul style="list-style-type: none">• Es el único emprendimiento textil en su zona.	<ul style="list-style-type: none">• No conoce como esta su competencia.
<ul style="list-style-type: none">• Cuenta con maquinaria propia.	<ul style="list-style-type: none">• El alza de la materia prima.
<ul style="list-style-type: none">• Conoce el precio de su materia prima.	<ul style="list-style-type: none">• El poco interés de los habitantes de la zona por sus productos.
<ul style="list-style-type: none">• Conoce quienes son sus proveedores	<ul style="list-style-type: none">• El poco tiempo dedicado a la semana a su emprendimiento
Oportunidades	Debilidades
<ul style="list-style-type: none">• Establecer alianza con personas que se dedican a vender productos en la parte norte del país.	<ul style="list-style-type: none">• El local es muy pequeño.

<ul style="list-style-type: none"> • Trabajar de la mano con la alcaldía en algunas ferias que se realizan en el municipio 	<ul style="list-style-type: none"> • No cuenta con la maquinaria necesaria para producir en masa.
	<ul style="list-style-type: none"> • No tiene una estrategia de promoción.
	<ul style="list-style-type: none"> • No existe un estudio económico.
	<ul style="list-style-type: none"> • No hay elementos que permitan establecer un plan de inversión.
	<ul style="list-style-type: none"> • No lleva un control contable de su negocio
	No se ha realizado un estudio de mercado

Paso 2

Decidir a donde se quiere llegar

Para la realización de este segundo paso se tienen 3 apartados los cuales son, determinar la visión de la empresa que es la imagen que tiene el emprendimiento en el futuro, luego determinar la misión que es el por qué y para que existe dicho emprendimiento y los objetivos que se tienen previstos cumplir en la empresa.

Visión: Ser la principal y más grande empresa textil en el municipio del país.

Misión: Tener la capacidad de abastecer a todas las tiendas textiles en el país y dar empleos a mujeres solteras de la zona.

Logotipo: se realizó un logotipo al emprendimiento con la aprobación de la protagonista

Nombre propuesto del emprendimiento: CHARBELLE

Objetivos:

- Cumplir con las metas de ventas mensuales

- Elaborar los productos con la mayor calidad posible
- Entregar los pedidos en tiempo y forma al cliente
- Contar con la maquinaria necesaria para laborar
- Contar con personal calificado para la disminución de tiempo de espera.

Paso 3

Conocer el entorno externo e interno

Entorno interno

Se hizo un análisis interno de todo el emprendimiento textil Isabel Medina, pudimos percatarnos de que le faltan muchos factores para que el emprendimiento pueda crecer, los cuales podemos mencionar:

- **La falta de personal:** esto es algo de lo que hemos venido hablando anteriormente, esto se debe a que en el emprendimiento la protagonista es la única encargada y no cuenta con personal de respaldo.
- **La falta de maquinaria calificada:** en el emprendimiento se cuenta con una maquina casera que hace que no se pueda producir mucho en el día y que los productos tarden más en ser entregados al cliente final.
- **Recursos financieros:** en el emprendimiento con el único recurso financiero es el cash de las ventas al cliente, al no contar con un registro contable esto se hace difícil de implementar en el emprendimiento.

Paso 4

Entorno externo

El entorno externo se refiere a todos los aspectos en que como emprendimiento no podemos hacer nada para darle solución, tales como:

Aspecto político: este aspecto influye en que, si el gobierno decide aumentar los impuestos o decide aumentar los precios de las materias primas utilizadas en el emprendimiento textil Isabel Medina, pero en la actualidad el gobierno ha mantenido el apoyo a estos emprendimientos.

Aspecto económico: esto podría afectar demasiado al emprendimiento, ya que si existe crisis económicas por problemas o conflictos en el país todos los emprendimientos sufrirás represalias, y al verse afectada la economía es posible que los cursos financiados por el gobierno puedan verse afectados y los protagonistas ya no tendrán acceso a cursos gratuitos a como se hace comúnmente.

Aspecto ambiental: no influye en nada ya que es un emprendimiento que trabaja de manera artesanal.

Clientes: como ya se sabe el emprendimiento no puede controlar a sus clientes, ya que ellos son los que determinan cuando es necesario hacer una compra.

Paso 5

Definición de objetivos

- Realizar la compra de una maquina industrial a finales del año 2023.
- Contratar personal calificado para trabajar en el emprendimiento.
- Dedicar toda la semana al emprendimiento para una mayor producción.
- Ampliar un poco más el espacio de trabajo.
- Empezar a vender en diferentes partes del país.
- Realizar un logotipo del emprendimiento.

Paso 6

Definir el público objetivo

En este apartado se refiere a que tenemos que saber quién es nuestro cliente ideal, este cliente será con el que nos conviene más hacer negocios o con el que nos lleguemos a sentir más cómodos a la hora de trabajar.

En este caso no tenemos un cliente ideal especificado en el emprendimiento textil Isabel Medina, solo podríamos hablar en general y calificar a las tiendas que se encuentran en puntos estratégicos del país como futuros clientes ideales, ya que nuestra misión es tener la capacidad para abastecer a toda tienda que se dedique a la venta de productos similares que se fabrican en el emprendimiento textil Isabel Medina.

Paso 7

Matriz de planeación

Perspectiva	Objetivos estratégico	Indicadores	Metas	Acciones
Financiera	<ul style="list-style-type: none"> • Crecimiento del negocio • Participación de mercado 	<ul style="list-style-type: none"> • Utilidad operativa • Crecimiento del negocio 	<ul style="list-style-type: none"> • Aumento en las utilidades año por año 	<ul style="list-style-type: none"> • Aumento en los puntos estratégicos de venta
Clientes	<ul style="list-style-type: none"> • Satisfacción del cliente • Fidelidad del cliente 	<ul style="list-style-type: none"> • Porcentaje de retención del cliente • Porcentaje de satisfacción del cliente • Crecimiento en las ventas anuales 	<ul style="list-style-type: none"> • Aumento en la retención del cliente • Aumento en la satisfacción del cliente • Aumento en el crecimiento de las ventas 	<ul style="list-style-type: none"> • Ampliación de personal. • Aumento en lo que respecta al marketing
Procesos	<ul style="list-style-type: none"> • Mejora de la calidad <p>Mayor eficiencia</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Porcentaje de productos fabricados sin defecto 	<ul style="list-style-type: none"> • Mejora en la calidad del producto <p>Aumento en la eficiencia</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Capacitación en lo que respecta a calidad total y productividad
Innovación y aprendizaje	<ul style="list-style-type: none"> • Capacitar al personal • Mayor motivación al personal 	<ul style="list-style-type: none"> • Productividad del personal • Mejor del clima laboral 	<ul style="list-style-type: none"> • Aumento en la productividad • Mejora del clima laboral 	<ul style="list-style-type: none"> • Aumento en las capacitaciones

Luego de mostrar nuestra matriz de planeación y de haberse cumplido como mínimo un año, se procederá a trabajar con los siguientes formatos de control y seguimiento como una propuesta para la mejora de emprendimiento, esto con el fin de que lleve todo lo necesario para ser una empresa exitosa en el futuro.

- **ESTRATEGIA DE PRECIO**

¿Cuál será el precio del producto?	
¿Cómo se ha determinado el precio?	
¿Es un precio de introducción al mercado o es un precio definido?	
Otra información relevante para la fijación de precios	

Siguiendo las instrucciones de este formato se podrá poner un precio que sea competitivo con los demás emprendimientos y que de igual forma sea atractivo para los clientes.

- **Estrategia de la promoción**

¿Qué se hará para promocionar el negocio?	
¿Cuánto dinero se puede invertir en estas actividades?	
Otros mecanismos a emplear para la promoción de los productos	

Todo emprendimiento debe de tener una estrategia de promoción esto con el fin de darse a conocer con los clientes, con este formato se recolectará la información necesaria para empezar a promocionar los productos que se elaboran en el emprendimiento.

- Hacer un listado de las maquinas, equipos y herramientas que se necesitan para elaborar el producto o brindar el servicio que se ha definido

Maquinaria	Cantidad (Unidades Requeridas)	Equipos y Herramientas	Cantidad (Unidades Requeridas)

Esto es importante debido a que siempre se debe de llevar un control de los activos con los que contara el emprendimiento con el fin de saber con cuantas maquinarias cuenta el emprendimiento.

- **Determinar la Proyección de Ventas en unidades**

Nº	Producto	Precio del producto o servicio	Períodos					Total
			1	2	3	4	5	
1								
2								
3								

Esto es importante ya que se podrá saber más o menos cuanto es lo que el emprendimiento puede vender, y así saber cuánto se puede gastar sin que el emprendimiento se vaya a la quiebra en un futuro.

- **Determinación de la Estructura de costos**

Producto representativo:

Unidad de costos:

Periodo de estimación:

Volumen de producción por periodo

Rubro	Valor Unit.	Unid. Requeridas	Costo Total

			FIJO	VARIABLE
1. Costos directos				
Materiales				
Mano de Obra				
Gastos de fabricación				
Total Costos Directos				
2. Costos Indirectos				
Gastos Administrativos				

Gastos de Ventas				
Total Costos Indirectos				
TOTAL				

Esto es algo que tiene que ser indispensable en el emprendimiento ya que aquí es donde se miran los registros contables, en donde la protagonista sabrá que tal son sus ganancias, sus gastos y en donde tiene que invertir más capital.

- **FLUJO DE EFECTIVO**

CONCEPTO	PERÍODO								TOTAL
	0	1	2	3	1	1	12	
INGRESOS (A)									
VENTAS									
EGRESOS (B)									
ACTIVO FIJO									
TERRENOS E INFRAESTRUCTUR A									
MAQUINARIA Y EQUIPOS									
HERRAMIENTAS									
MUEBLES Y ENSERES									
GASTOS PRE OPERATIVOS									
MATERIA PRIMA / INSUMOS									

MANO DE OBRA									
COSTOS INDIRECTOS									
GASTOS ADMINISTRATIVOS									
GASTOS DE VENTAS									
SALDO ANTES DE IMPUESTOS (A-B)									
IMPUESTOS									
SALDO ECONÓMICO (C)									
ACTIVIDAD DE FINANIAMIENTO									
Aporte de capital									
Préstamos									
Amortización									

NETO actividad de									
financiamiento (D)									

Este es un formato en donde se muestran los resultados mensuales de cómo está la situación financiera de la empresa, esto se tiene que hacer para llevar un control exhaustivo de la contabilidad del emprendimiento.

5. Capítulo V

5.1 Conclusión

Se pudo saber todos los aspectos generales del emprendimiento textil Isabel Medina gracias a las visitas en conjunto realizadas semana con semana y utilizando la herramienta de entrevista no estructuradas a la protagonista, también se utilizó un autodiagnóstico para saber más a fondo las problemáticas internas que posee el emprendimiento. La observación directa fue de gran ayuda para percatarnos de pequeños detalles que pasan por alto a la hora de las entrevistas con la protagonista.

También se tuvo la oportunidad de implementar la herramienta de cadena de valor para saber cómo se desarrollan las acciones y actividades que se realizan a diario en la empresa, esta herramienta nos facilitó saber el orden de los procesos de los productos más demandados en el emprendimiento, al tener esta información se procedió a la realización de un diagrama de flujo de procesos, con el fin de ayudar a la protagonista a llevar un orden lógico sobre el procedimiento a seguir de sus productos.

Luego para saber la situación en la que se encontraba actualmente el emprendimiento textil Isabel Medina se utilizó la herramienta FODA, con el que nos dimos cuenta que el emprendimiento presenta muchas debilidades que hacen que no se pueda desarrollar completamente.

Y por último se realizó un plan estratégico para saber qué camino se debe tomar para que el emprendimiento llegue a cumplir las metas previstas teniendo en cuentas los cambios y las demandas

5.2 Recomendaciones

- ✓ Dedicación 100% al emprendimiento para la mejora continua
- ✓ Realizar un registro contable para saber sus estados de resultados mensuales y llevar un control más detallado del emprendimiento
- ✓ Contratación de personal para una mejor producción diaria de sus productos.
- ✓ Compra de maquinaria que ayude a la optimización de tiempo de producción.
- ✓ Capacitaciones continuas en lo que respecta al área textil para ella y sus futuros empleados.
- ✓ Ampliación del área de trabajo para una mejor comodidad a la hora de laborar.
- ✓ Aseo en el área de trabajo para una mejor perspectiva en lo que respecta al cliente.
- ✓ Aprovechar bien cada espacio del área de trabajo para una mejor distribución.
- ✓ Realizar estudios de mercado en la zona para saber las exigencias de los clientes.
- ✓ Realización de un plan de negocio para llevar un control sobre la contabilidad del emprendimiento.

Bibliografía

- CERTUS. (24 de Abril de 2020). *¿Qué es una cadena de valor y para qué sirve?* Obtenido de CERTUS: <https://www.certus.edu.pe/blog/que-es-cadena-valor/>
- Criollo, R. G. (2000). *Estudio de Trabajo*. México, Monterey.
- Dominic., B. N. (11 de marzo de 2022). *Clases de bolsos y sus definiciones*. Obtenido de Revista educativa CursosOnlineWeb.com.: <https://cursosonlineweb.com/bolsos.html>
- Equipo editorial, E. (13 de junio de 2022). *Emprendimiento*. Obtenido de Concepto.de: <https://concepto.de/emprendimiento/>
- Galan, J. (28 de septiembre de 2015). *Plan de negocio*. Obtenido de Economipedia: <https://economipedia.com/definiciones/plan-de-negocio.html>
- Maquina de coser*. (13 de agosto de 2019). Obtenido de SENSAGENT: <https://diccionario.sensagent.com/M%C3%A1quina%20de%20coser/es-es/>
- Muñoz, R. (2004). *Investigacion Cientifica*. San Salvador : UCA Editores.
- Pérez Porto, J. (10 de febrero de 2021). *Definición de bandolera*. Obtenido de Qué es, Significado y Concepto. Definicion.de.: <https://definicion.de/bandolera>
- Pérez Porto, J. G. (3 de abril de 2009). *Definición de tela* . Obtenido de Qué es, Significado y Concepto. Definicion.de.: <https://definicion.de/tela/>
- Pérez Porto, J. G. (2 de agosto de 2016). *Definición de cartera*. Obtenido de Qué es, Significado y Concepto.: <https://definicion.de/cartera/>
- Pérez Porto, J. M. (16 de abril de 2018). *Definición de hilo*. Obtenido de Qué es, Significado y Concepto. Definicion.de.: <https://definicion.de/hilo/>
- pro, Q. (21 de abril de 2017). *¿Qué es un estudio de mercado?* Obtenido de Question pro: <https://www.questionpro.com/es/estudio-de-mercado.html>
- Raeburn, A. (1 de julio de 2021). *analisis foda*. Obtenido de asana: <https://asana.com/es/resources/swot-analysis>
- Sampieri, R. (2014). Mexico D.F: McGRAW-HIL/INTERAMERICANA EDITORES,S.A.DE CV.
- Sampieri, R. (2014). *Metodologia de la investigacion*. Mexico D.F: McGRAW-HIL/INTERAMERICANA EDITORES,S.A.DE CV.
- Torres, A. (16 de diciembre de 2021). *¿Qué es el diseño textil?* Obtenido de ESDESIGN: <https://www.esdesignbarcelona.com/actualidad/diseño-textil#:~:text=El%20dise%C3%B1o%20textil%20es%20la,proceso%20de%20enlace%20y%20uni%C3%B3n.>
- Torrez, D. (18 de enero de 2022). *¿Qué es el plan estratégico de una empresa?* Obtenido de HUBSPOT: <https://blog.hubspot.es/sales/que-es-plan-estrategico-empresa>

6. Anexos



Imagen 1: primera visita al emprendimiento



Imagen 2: protagonista laborando



Imagen 3: casa y lugar de trabajo de la protagonista



Imagen 4: área de trabajo



Imagen 5: aplicación de autodiagnostico a protagonista



Imagen 6: entrevista a protagonista



Imagen 7: protagonista, tutor y estudiante.

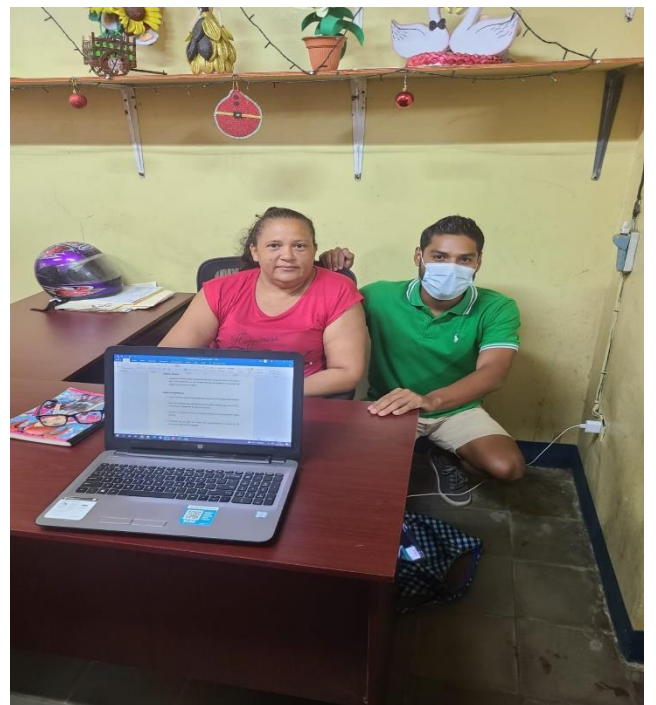


Imagen 8: protagonista y estudiante.



*Imagen 9: docente tutor y estudiante en
Alcaldía de Tipitapa*



Imagen 10: logotipo del emprendimiento

Ficha de diagnóstico del negocio del protagonista.

Objetivos de la Práctica

1. Desarrollar conocimientos y habilidades en los estudiantes mediante la vinculación de la teoría con la práctica fortaleciendo el dialogo de saberes en los territorios.
2. Apoyar a las y los emprendedores de oficio en el fortalecimiento de sus emprendimientos con el fin de promover la generación de empleo y dinamizar la Economía Creativa Local.
3. Asumir con responsabilidad, respeto y compromiso el quehacer de las prácticas profesionales en el fortalecimiento de los emprendedores.

PROGRAMA DE FORTALECIMIENTO A EMPRENDEDORES DE ESCUELAS MUNICIPALES DE OFICIO

“Innovando en mi oficio para prosperar”

Autodiagnóstico del emprendimiento de los protagonistas

Estimado protagonista (a) solicitamos de su colaboración para completar el presente formulario, con el objetivo de obtener información relevante para el proceso de fortalecimiento y acompañamiento en la elaboración de sus emprendimientos. Esta información permitirá a los docentes tutores conocer la gestión actual de los emprendimientos en marcha en cada uno de los municipios.

Toda la información es de carácter confidencial para fines del programa.

*Obligatorio

1. Datos generales del protagonista:

Nombre del protagonista: *

Nombre del emprendimiento: *

Seleccione el rubro del emprendimiento: *

Entendido como la actividad económica del emprendimiento

- Textil
- Artesanías
- Restaurante
- Calzado
- Turístico
- Arte
- Moda
- Otros _____

Colocar los oficios

2. Autodiagnóstico del emprendimiento:

Tiene definida la misión del emprendimiento *

- Sí
- No
- En proceso de formulación

Tiene definida la visión del emprendimiento: *

- Sí
- No
- En proceso de formulación

Menciones su fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas de manera breve

Fortalezas

Oportunidades

Debilidades,

Amenazas

Tiene identificado su segmento de mercado meta: *

- Sí
- No
- Si responde de forma positiva describa su segmento de mercado_____

Ha realizado alguna investigación de mercado en los últimos seis meses: *

- Sí
- No

Lleva registro de sus ventas mensuales: *

- Sí
- No
- Si responde de forma positiva, especifique el mecanismo de registro_____

Cantidad de colaboradores en su negocio: *

En número_____

Cantidad de colaboradores familiares: *

En número

Cantidad de colaboradores externos: *

En número

Tiene escrito su proceso de producción: *

- Sí
- No

Tiene registro de compras y proveedores: *

- Sí
- No

Tiene registrada su marca: *

- Sí
- No

Conoce su principal competencia: *

- Sí
- No

¿Cuenta con registros contables? *

- Sí
- No

Realiza análisis financiero mensual: *

- Sí
- No

¿Cuenta actualmente con algún préstamo o financiamiento invertido en el negocio?*

- Sí
- No

¿Quién administra el negocio? *

- Protagonista
- Un Familiar
- Personal contratado ajeno al núcleo familiar
- Otro_____

¿Qué proyección de nuevos cambios tiene en los próximos 3 años para su emprendimiento? *

¿En qué temáticas le gustaría fortalecerse para el mejoramiento continuo de su emprendimiento? *

¿Qué día y horarios prefiere recibir la visita del equipo de pasantes?

¿Cómo aporta su emprendimiento al desarrollo de su familia y de la comunidad?

Puede aportar algún aspecto no mencionado en el formulario: *