



Universidad de San Carlos de Guatemala
Facultad de Ingeniería
Escuela de Ingeniería Civil

**ELABORACION DE ESTRATEGIAS DE EMPRENDIMIENTO PARA LA CREACIÓN DE UNA
EMPRESA A TRAVÉS DE LA FABRICACIÓN DE *BLOCK* DE CONCRETO EN IZTAPA,
ESCUINTLA**

Diego Andrés Valladares Trinidad

Asesor: MSc. Ing. German Leonel de León Trinidad

Guatemala, febrero de 2023

UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA



FACULTAD DE INGENIERÍA

**ELABORACION DE ESTRATEGIAS DE EMPRENDIMIENTO PARA LA CREACIÓN DE UNA
EMPRESA A TRAVÉS DE LA FABRICACIÓN DE *BLOCK* DE CONCRETO EN IZTAPA,
ESCUINTLA**

TRABAJO DE GRADUACIÓN

PRESENTADO A LA JUNTA DIRECTIVA DE LA
FACULTAD DE INGENIERÍA
POR

DIEGO ANDRÉS VALLADARES TRINIDAD

ASESOR: MSC. ING. GERMAN LEONEL DE LEÓN TRINIDAD

AL CONFERÍRSELE EL TÍTULO DE

INGENIERO CIVIL

GUATEMALA, FEBRERO DE 2023

UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA
FACULTAD DE INGENIERÍA



NÓMINA DE JUNTA DIRECTIVA

DECANA	Inga. Aurelia Anabela Cordova Estrada
VOCAL I	Ing. José Francisco Gómez Rivera
VOCAL II	Ing. Mario Renato Escobedo Martínez
VOCAL III	Ing. José Milton de León Bran
VOCAL IV	Br. Kevin Vladimir Armando Cruz Lorente
VOCAL V	Br. Fernando José Paz González
SECRETARIO	Ing. Hugo Humberto Rivera Pérez

TRIBUNAL QUE PRACTICÓ EL EXAMEN GENERAL PRIVADO

DECANA	Inga. Aurelia Anabela Cordova Estrada
EXAMINADOR	Ing. Alan Geovani Cosillo Pinto
EXAMINADOR	Ing. Juan Carlos Linares Cruz
EXAMINADOR	Inga. María del Mar Girón Cordón
SECRETARIO	Ing. Hugo Humberto Rivera Pérez

HONORABLE TRIBUNAL EXAMINADOR

En cumplimiento con los preceptos que establece la ley de la Universidad de San Carlos de Guatemala, presento a su consideración mi trabajo de graduación titulado:

**ELABORACION DE ESTRATEGIAS DE EMPRENDIMIENTO PARA LA CREACIÓN DE UNA
EMPRESA A TRAVÉS DE LA FABRICACIÓN DE *BLOCK* DE CONCRETO EN IZTAPA,
ESCUINTLA**

Tema que me fue asignado por la Dirección de la Escuela de Estudios de Postgrado de la Facultad de Ingeniería, con fecha 28 de agosto de 2022.

Diego Andrés Valladares Trinidad



EEPFI-PP-1929-2022

Guatemala, 11 de noviembre de 2022

Director
Armando Fuentes Roca
Escuela De Ingeniería Civil
Presente.

Estimado Mtro. Fuentes

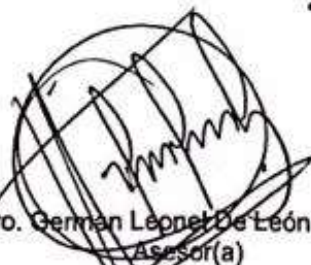
Reciba un cordial saludo de la Escuela de Estudios de Postgrado de la Facultad de Ingeniería.

El propósito de la presente es para informarle que se ha revisado y aprobado el Diseño de Investigación titulado: **ELABORACION DE ESTRATEGIAS DE EMPRENDIMIENTO PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA A TRAVÉS DE LA FABRICACIÓN DE BLOCK DE CONCRETO EN IZTAPA, ESCUINTLA**, el cual se enmarca en la línea de investigación: **Gerencia Estratégica - Inteligencia de negocios**, presentado por el estudiante **Diego Andrés Valladares Trinidad** carné número **201122834**, quien optó por la modalidad del **"PROCESO DE GRADUACIÓN DE LOS ESTUDIANTES DE LA FACULTAD DE INGENIERÍA OPCIÓN ESTUDIOS DE POSTGRADO"**. Previo a culminar sus estudios en la Maestría en ARTES en Gestion Industrial.


Y habiendo cumplido y aprobado con los requisitos establecidos en el normativo de este Proceso de Graduación en el Punto 6.2, aprobado por la Junta Directiva de la Facultad de Ingeniería en el Punto Décimo, Inciso 10.2 del Acta 28-2011 de fecha 19 de septiembre de 2011, firmo y sello la presente para el trámite correspondiente de graduación de Pregrado.

Atentamente,

"Id y Enseñad a Todos"


Mtro. German Leonel De León Trinidad
Asesor(a)

Ing. German Leonel De León Trinidad
Ingeniero Electricista
Col. 14,048


Mtro. Hugo Humberto Rivera Perez
Coordinador(a) de Maestría




Mtro. Edgar Darío Álvarez Coti
Director
Escuela de Estudios de Postgrado
Facultad de Ingeniería





EEP.EIC.1574.2022

El Director de la Escuela De Ingenieria Civil de la Facultad de Ingeniería de la Universidad de San Carlos de Guatemala, luego de conocer el dictamen del Asesor, el visto bueno del Coordinador y Director de la Escuela de Estudios de Postgrado, del Diseño de Investigación en la modalidad Estudios de Pregrado y Postgrado titulado: **ELABORACION DE ESTRATEGIAS DE EMPRENDIMIENTO PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA A TRAVÉS DE LA FABRICACIÓN DE BLOCK DE CONCRETO EN IZTAPA, ESCUINTLA**, presentado por el estudiante universitario **Diego Andrés Valladares Trinidad**, procedo con el Aval del mismo, ya que cumple con los requisitos normados por la Facultad de Ingeniería en esta modalidad.

ID Y ENSEÑAD A TODOS



Mtro. Armando Fuentes Roca
Director
Escuela De Ingenieria Civil

Guatemala, noviembre de 2022

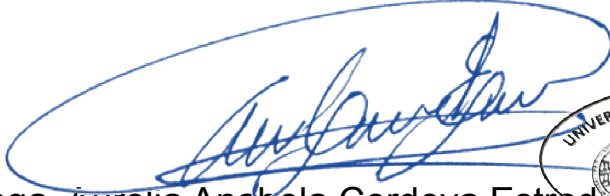



Decanato
Facultad de Ingeniería
24189101- 24189102
secretariadecanato@ingenieria.usac.edu.gt

LNG.DECANATO.OI.217.2023

La Decana de la Facultad de Ingeniería de la Universidad de San Carlos de Guatemala, luego de conocer la aprobación por parte del Director de la Escuela de Ingeniería Civil, al Trabajo de Graduación titulado: **ELABORACION DE ESTRATEGIAS DE EMPRENDIMIENTO PARA LA CREACION DE UNA EMPRESA A TRAVÉS DE LA FABRICACIÓN DE BLOCK DE CONCRETO EN IZTAPA, ESCUINTLA**, presentado por: **Diego Andrés Valladares Trinidad**, después de haber culminado las revisiones previas bajo la responsabilidad de las instancias correspondientes, autoriza la impresión del mismo.

IMPRÍMASE:


Inga. Aurelia Anabela Cordova Estrada
Decana



Guatemala, febrero de 2023

AACE/gaoc

ACTO QUE DEDICO A:

Dios	Mi redentor. Que sea este logro, ejemplo de su amor y misericordia.
Mi esposa	Leticia Torres. El pilar de mi vida.
Mis padres	Vidal Valladares y Lisbeth Trinidad. Gracias por su sacrificio.
Mi hermana	Marta María Valladares. Que este logro sirva de inspiración.

AGRADECIMIENTOS A:

Dios	Por su amor y misericordia.
Mi esposa	Por su amor y su incansable apoyo.
Mis padres	Todo mi amor y mi respeto.
Mi familia	Por su amor y apoyo constante.
Mis amigos	Por los buenos momentos.
Mi asesor	Por su apoyo y confianza.
A mi casa de estudios	Universidad de San Carlos de Guatemala. Por todo el conocimiento brindado.

ÍNDICE GENERAL

ÍNDICE DE ILUSTRACIONES	V
LISTA DE SÍMBOLOS	VII
GLOSARIO	IX
RESUMEN	XIII
1. INTRODUCCION	1
2. ANTECEDENTES	3
3. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	7
3.1. Contexto	7
3.2. Descripción	7
3.3. Preguntas de investigación	8
3.4. Delimitación	8
4. JUSTIFICACION	11
5. OBJETIVOS	13
5.1. General	13
5.2. Específicos	13
6. NECESIDADES A CUBRIR Y ESQUEMA DE SOLUCIÓN	15
7. MARCO TEORICO PRELIMINAR	19
7.1. El desempleo en Guatemala	19

7.2.	¿Qué es emprendimiento?.....	20
7.3.	Emprendimiento en Guatemala.....	21
7.4.	Estrategias para la toma de decisiones.....	22
7.4.1.	Estudio de mercado	22
7.4.2.	Analizar la capacidad de inversión	23
7.4.3.	Definir la viabilidad del negocio	23
7.4.4.	Selección de los colaboradores.....	24
7.4.5.	Aplicar elementos básicos de contabilidad financiera.....	24
7.5.	Características sociales y económicas del municipio de Iztapa, Escuintla	25
7.5.1.	Ubicación y superficie	25
7.5.2.	Historia del municipio	26
7.5.3.	Habitantes	27
7.5.4.	Actividades comerciales y financieras.....	27
7.6.	Rentabilidad de la producción de <i>block</i>	28
7.6.1.	Bloques de cemento.....	28
7.7.	Demanda del <i>block</i>	28
7.8.	Producción	29
7.8.1.	Proceso	29
7.8.2.	Maquinaria.....	30
7.8.3.	Materia prima	31
7.9.	Ventajas de la apertura de una fábrica de <i>block</i>	31
8.	PROPUESTA DE INDICE DE CONTENIDO	33
9.	METODOLOGIA	35
9.1.	Características del estudio	35
9.1.1.	Enfoque.....	35

	9.1.2.	Alcance	35
9.2.		Diseño	36
9.3.		Unidad de análisis	36
9.4.		Variables.....	36
9.5.		Fases del estudio	37
	9.5.1.	Fase 1. Estudio de mercado	38
	9.5.2.	Fase 2. Evaluar la capacidad de inversión	38
	9.5.3.	Fase 3. Definir la viabilidad de un negocio	39
	9.5.4.	Fase 4. Implementación de los procesos de producción	39
	9.5.5.	Fase 5. Análisis e implementación de los elementos contables básicos.....	40
10.		TECNICAS DE ANALISIS DE INFORMACIÓN.....	41
11.		CRONOGRAMA.....	43
12.		FACTIBILIDAD DEL ESTUDIO	45
13.		REFERENCIAS.....	47
14.		ANEXOS	49

ÍNDICE DE ILUSTRACIONES

FIGURAS

1.	Esquema de solución	17
2.	Cronograma de investigación.....	43

TABLAS

I.	Unidad de análisis.....	37
II.	Factibilidad de estudio.....	45

LISTA DE SÍMBOLOS

Símbolo	Significado
Kg	Kilogramo
Km	Kilometro
m	Metro
m³	Metro cubico
Pza.	Pieza
Pto.	Puerto
Q	Quetzal

GLOSARIO

Activos	Valor total de lo que posee una sociedad comercial.
Administración	Proceso que consiste en planear, organizar, dirigir y controlar los recursos humanos, técnicos y financieros encaminados al logro de los objetivos organizacionales.
Costo	Concepto de la contabilidad que se refiere al valor del consumo de los recursos que han sido necesarios para poder producir productos o prestar servicios.
Demanda	Cuantía total de un bien o servicio que las personas quieren tener.
Emprendimiento	Proceso de crear un negocio a partir de una idea innovadora, que resuelva uno o varios problemas de un grupo de personas.
Estrategia	Serie de acciones muy meditadas, encaminadas hacia un fin determinado.
Financiamiento	Proceso por el que se proporciona capital a una empresa o persona para utilizar en un proyecto o negocio, es decir, recursos como dinero y crédito para que pueda ejecutar sus planes.

Gasto	Partida contable que disminuye el beneficio o aumenta la pérdida de una sociedad o persona física.
Gestión	Conjunto de operaciones que se realizan para dirigir y administrar un negocio o una empresa.
Grava	Piedra triturada que se usa para construir caminos y carreteras, para hacer hormigón, entre otros.
Hormigón	Mezcla entre varios materiales hecho de cemento, arena, piedras.
Innovación	Introducción de nuevas formas de diseñar, producir o vender bienes o servicios.
Inversión	Proceso de comprar activos que aumentan de valor con el tiempo y proporcionan rendimientos en forma de pagos de ingresos o ganancias de capital.
Logística	Conjunto de los medios necesarios para llevar a cabo un fin determinado de un proceso complicado.
Mampostería	Se refiere a múltiples piezas de distintos materiales, tamaños y formas que apiladas una sobre otra en conjunto constituyen un elemento vertical, llámese una barda divisoria, un muro de contención, de carga o incluso columnas.

Mercado	Conjunto de transacciones de procesos o intercambio de bienes o servicios entre individuos, que llegan a acuerdo entre el producto o servicio y el precio que se cobra por éste.
Pasivos	Consiste en las deudas que la empresa posee, recogidas en el balance de situación, y comprende las obligaciones actuales de la compañía que tienen origen en transacciones financieras pasadas.
Patrimonio	Conjunto de bienes, derechos y obligaciones que son propiedad de una persona o empresa.
Producción	Actividad económica que se encarga de transformar los insumos para convertirlos en productos.
Productividad	Relación entre la cantidad de productos obtenida por un sistema productivo y los recursos utilizados para obtener dicha producción.
Rentabilidad	Beneficio obtenido de una inversión.

RESUMEN

Un estudio de Monitor Global de Emprendimiento, el 21 % de los guatemaltecos se encuentran emprendiendo negocios. Esto coloca a Guatemala entre las primeras diez posiciones de los países más emprendedores. De manera que, sólo 70 % logra establecer su negocio por más de 3 años.

La presente Investigación tiene un enfoque mixto, porque pretende analizar datos cuantitativos y cualitativos. La evaluación de proyectos empresariales es un tema puntual e importante para la administración, en medida que forma parte de la creación y generación de empleo para la población.

Este trabajo busca aportar en la erradicación de la problemática que no permite que un emprendimiento tenga éxito y ocasiona el fracaso de los mismos a una edad temprana. Se fundamenta en la creación de estrategias para los emprendedores en Guatemala, cuya finalidad es proveer herramientas que faciliten el desarrollo de la creación de nuevos negocios, y conceptos básicos que conlleva a la correcta administración de los recursos

Por medio de una empresa dedicada a la fabricación y la distribución de bloques de mampostería, se busca implementar cada una de las herramientas vistas en la Maestría en Gestión Industrial, cada actividad pretende que el emprendedor establezca los cimientos de un negocio exitoso.

1. INTRODUCCION

La presente investigación busca erradicar la problemática que evita el éxito de un emprendimiento y provoca el fracaso negocios en una etapa temprana. Forma parte de la creación de estrategias para la implementación de nuevos negocios en Guatemala, cuyo enfoque es proveer al emprendedor herramientas que faciliten el desarrollo del emprendimiento, y conceptos que ayudan a la correcta administración de los recursos.

Se analiza a detalle cada uno de los errores más comunes que impiden al emprendedor, lograr que su negocio llegue a la madurez necesaria que le permita obtener utilidades importantes. De tal manera, se estudia la correcta administración y distribución de los recursos económicos, logrando que el emprendedor establezca una presencia importante en el mercado del país.

Por medio de una empresa dedicada a la fabricación y la distribución de bloques de mampostería, se busca implementar cada una de las herramientas vistas en la Maestría en Gestión Industrial, cada actividad pretende que el emprendedor establezca los cimientos de un negocio exitoso.

Como primer punto se realizará el estudio del mercado para el cual el emprendimiento va enfocado. Es importante determinar cuál es la necesidad más importante de la población, y determinar cuáles son los más altos competidores del sector.

Luego, se evaluará la capacidad de inversión para la creación y desarrollo del nuevo negocio, aplicando los conceptos vistos en la Maestría de Gestión Industrial, con el fin de determinar bajo que formas el proyecto puede ejecutarse.

De la misma manera, se evaluará la viabilidad del emprendimiento, con el fin de evitar futuros endeudamientos y problemas financieros.

Luego, se desarrollarán los procesos de producción, para conocer a detalle cada una de las etapas de la elaboración del *block* de concreto. Conocer a detalle la maquinaria, la materia prima, inventarios, actividades logísticas, entre otros.

Por último, se aplicarán los elementos básicos financieros, para la correcta administración del negocio, con el fin de conocer a detalle cada uno de los movimientos contables en los cuales estará involucrado.

2. ANTECEDENTES

Uno de los países con mayor tasa de emprendimiento a nivel mundial es Guatemala. Monitor Global de Emprendimiento, GEM (por sus siglas en inglés), dice que 21 de cada 100 guatemaltecos se encuentra emprendiendo algún negocio. Este dato coloca a Guatemala entre los primeros diez países más emprendedores. Por consiguiente, solo el 7 % logra que su negocio permanezca por un periodo superior a los 3 años, esto es menos de la mitad de los que empiezan. Del total de emprendedores, aproximadamente la mitad son personas menores a 30 años.

El guatemalteco es muy soñador y emprendedor. Aproximadamente el 50 % de los jóvenes tienen grandes ideas de negocios, el 20 % empieza y forman su marca de negocio, pero lamentablemente solo el 3 % logra cimentar y desarrollar su negocio. Quiere decir, que, por medio del proceso emprendedor, el emprendedor debe superar una cantidad de barreras que hacen muy difícil la tarea de alcanzar sus metas (Flores, 2016).

El primer obstáculo es que el emprendedor carece de educación, la mayoría de los jóvenes únicamente posee estudios a nivel primario y no tiene de formación técnica; aunado a esto, inicia negocios por falta de empleo y la urgente necesidad de tener ingresos económicos.

Los nuevos negocios son relativamente muy pequeños (inversión inicial menor Q10,000.00); La gran mayoría forma parte del sector de consumo y alimentos, en donde no existe transformación de materias primas y hay escasos recursos tecnológicos; No existe la posibilidad de generar algún empleo, el

negocio se encuentra en la localidad, en donde habita el mayor porcentaje de sus principales clientes y no tienen acceso a la posibilidad de abrir brecha en mercados internacionales; son negocios informales, principalmente familiares, gracias a que el costo por tener una empresa que cumpla todos los requisitos de la ley, son muy altos.

Los principales obstáculos para el desarrollo de las nuevas empresas en Guatemala son:

- Bajo nivel de formación académica de los jóvenes emprendedores
- Limitado acceso a la infraestructura, carreteras que brinde la conexión a mercados entre diferentes comunidades.
- Costos elevados para formalizar una empresa.
- Altos índices de delincuencia.

El entorno del joven guatemalteco es incierto y existen pocas instituciones con intenciones de fomentar el desarrollo en los jóvenes del país. El entorno cambia poco a poco y tiene nula especialización en algún área; los protagonistas no tienen ideas claras y no se crean programas de desarrollo y estrategias de apoyo. Los efectos parecen ser irreversibles; al final, se percibe que el entorno no tiene una idea clara de los emprendedores guatemaltecos (Flores, 2016).

La mayor parte de la población realiza actividades no formales o por su propia cuenta, de tal manera que no posee un empleo bien remunerado.

El empleo de muchas personas es vender cualquier cosa en la calle, otros buscan refugio en el trabajo familiar no remunerado, como, por ejemplo, una madre que hace labores en una pequeña granja, o una joven que ayuda a vender alimentos en algún mercad (Barría, 2020).

Según la información anterior, aproximadamente la mitad de los habitantes productivos del país, un 43 de cada 100 son emprendedores con ideas claras de un negocio y con la intención de formar una gran empresa. De manera que, solo el 11 de cada 100, inicia el proyecto invirtiendo algún recurso que pueda darle la oportunidad de echar a andar su negocio; Por último, 9 de cada 100 son dueños de negocios que no tienen más de 42 meses de ser productivos y generar ingresos económicos.

En pocas palabras, 20 de cada 100 guatemaltecos mayores de 18 años se encuentra en la apertura de un negocio. Por, el inconveniente inicia cuando se observa la cantidad de emprendedores que tienen negocios con más de 42 meses de actividad (Fernández, 2019).

En resumen, varios inician, debido a esto, pocos sobreviven. De tal manera, que la pregunta obligatoria es ¿Por qué los negocios en Guatemala no logran desarrollarse y consolidarse para sobrevivir por más de tres años y medio? Es difícil responder, ya que requiere un análisis completo del emprendedor, del giro del negocio y el ecosistema (López, 2016).

3. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

3.1. Contexto

Guatemala ocupa la cuarta posición como uno de los países en donde la mayoría de su población está interesada en arrancar un negocio en los próximos 3 años. Actualmente, 2.7 millones de guatemaltecos generan ingresos emprendiendo un negocio. A pesar de los altos niveles de emprendimiento que se reportan en el país, los negocios que se desarrollan son de baja escala. Más de la mitad (58 %) se inicia con una inversión inicial inferior a Q10,000 (unos US\$1,285), y generan en promedio 1.3 empleos.

Esta situación merece una reflexión acerca de las principales restricciones que les impiden a los negocios aumentar su escala.

3.2. Descripción

Emprender un negocio se ha convertido en la respuesta principal para generar ingresos para aquellas personas que no encuentran un empleo formal y no se arriesgan a migrar ilegalmente a los Estados Unidos. En los últimos 7 años el déficit de empleo formal en Guatemala ha aumentado en un millón de plazas de trabajo. Por lo tanto, emprender un negocio ha dejado de ser una decisión pasajera para generar ingresos y se ha convertido en una apuesta permanente. Del total de personas que aportan la mayoría de los ingresos para sus hogares, el 53.3 % los generaba emprendiendo un negocio.

La mayoría de los negocios no se registra: El 64.6 % de los emprendimientos en fases tempranas opera de manera informal, pero a medida que los negocios superan los 3.5 años de operación la tasa de informalidad se reduce al 48 %.

3.3. Preguntas de investigación

- **Pregunta central**

¿Por qué los negocios en Guatemala no logran desarrollarse y consolidarse para sobrevivir por más de tres años y medio?

- **Preguntas auxiliares**

- ¿Cómo mejorar el acceso a las herramientas financieras para los emprendedores?
- ¿Qué ideas de negocio se pueden adecuar al mercado guatemalteco?
- ¿Cómo se puede financiar un nuevo negocio?
- ¿Qué estrategias gerenciales se pueden aplicar a un emprendimiento?

3.4. Delimitación

La implementación de estrategias gerenciales para el manejo y desarrollo de nuevas empresas intenta responder a la necesidad de contar con

herramientas conceptuales que permitan reducir el fracaso temprano en los emprendimientos guatemalteco. Con estas herramientas, se pretende proveer de conceptos clave para la creación de un negocio sustentable, tales como la elección del mejor método de financiamiento, estudio de mercado, ideas de negocio, administración de recursos, control de inventarios, estrategia de ventas, entre otros. De esta manera se busca que el emprendedor pueda aumentar la probabilidad de éxito en el ámbito empresarial guatemalteco.

4. JUSTIFICACION

Un estudio de Monitor Global de Emprendimiento, el 21 % de los guatemaltecos se encuentran emprendiendo negocios. Esto coloca a Guatemala entre las primeras diez posiciones de los países más emprendedores. De manera que, solo 70 % logra establecer su negocio por más de 3 años.

En un país con tanta pobreza, desnutrición y trabajo informal de sobrevivencia, aquellos que pueden, se arriesgan a hacer la travesía migratoria hacia Estados Unidos. Aunque no hay cifras oficiales, algunas estimaciones apuntan a que cerca de 100.000 personas migran cada año hacia la primera economía del mundo, y la mitad son deportadas.

De tal manera, que, durante el proceso el guatemalteco emprendedor tiene que superar una diversidad de obstáculos que le impiden mantener su negocio a flote. La primera es que el joven emprendedor es poco educado, en su mayoría solamente ha cursado estudios primarios y carece de formación técnica en temas empresariales.

Por tal razón, es de vital importancia proveer de herramientas gerenciales útiles a los nuevos emprendedores, de tal manera que se obtenga un mayor éxito en la creación y desarrollo de los nuevos negocios. Así también, traer beneficios adicionales al país, como el empleo, competencia, recaudación de impuestos, mano de obra calificada, entre otros.

5. OBJETIVOS

5.1. General

Desarrollar estrategias para proveer al emprendedor las herramientas técnicas y financieras para el desarrollo de un nuevo negocio en Guatemala.

5.2. Específicos

- Conocer las ideas de negocio, métodos de financiamiento y estrategia de ventas que se pueden implementar en un nuevo proyecto empresarial.
- Implementar herramientas financieras más comunes para el adecuado desarrollo de un emprendimiento.
- Analizar las herramientas de producción, operación, productividad y logística que pueden ser utilizadas en el desarrollo de un nuevo negocio.

6. NECESIDADES A CUBRIR Y ESQUEMA DE SOLUCIÓN

Con este trabajo de investigación, se busca proveer al emprendedor las herramientas necesarias para que pueda cimentar las bases de un nuevo negocio. De tal manera, se busca reducir el abandono temprano de muchos empresarios a falta de conocimientos gerenciales necesarios.

De tal manera, se busca cubrir la necesidad de empleo y formación de nuevas empresas que brinden el desarrollo al municipio, por medio de herramientas que proporcionen al emprendedor un adecuado manejo de cada recurso del que disponga.

Es así, que se busca reducir la tasa de desempleo en el país, logrando que más empresas logren mantenerse activas y puedan proveer empleo a los guatemaltecos. Esto trae consigo solución a problemas que aquejan a los habitantes del área rural, principalmente la migración a Estados Unidos.

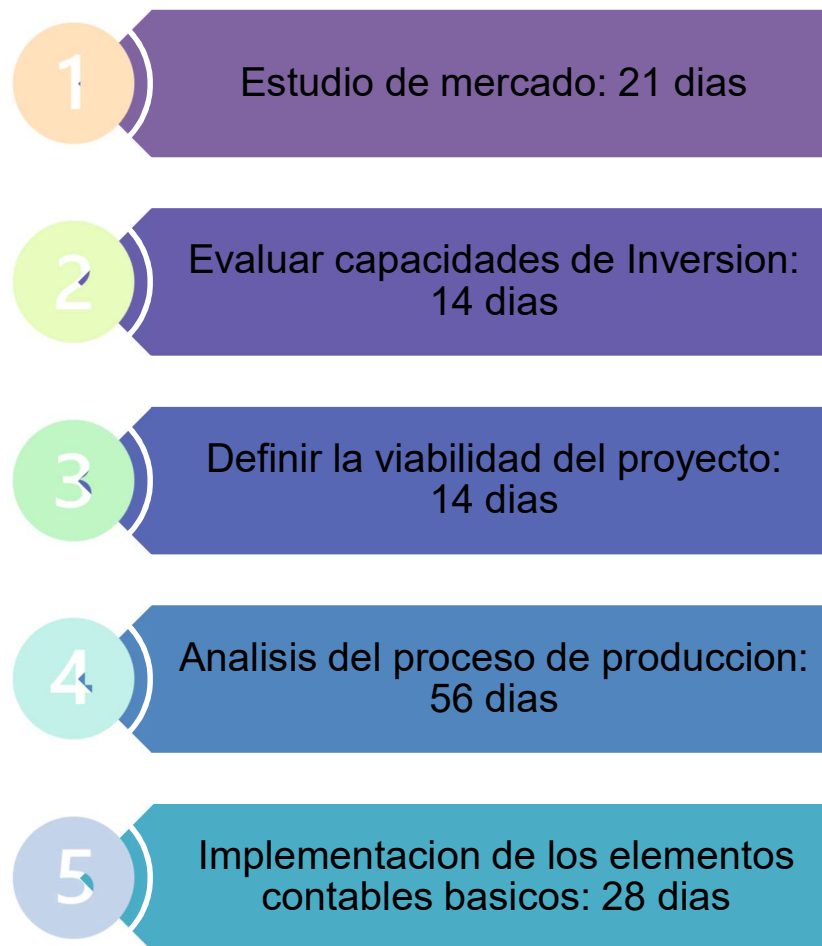
De igual forma, el presente documento pretende brindar una solución a la situación actual del municipio, referente al acceso a los materiales de construcción. Actualmente, el municipio no cuenta con empresas que fabriquen materiales de construcción, lo que provoca que los habitantes trasladen sus materiales desde lugares lejanos, ocasionando el encarecimiento de estos. Así también, se pretende mejorar la calidad de las viviendas, ya que actualmente los materiales que se utilizan no cumplen con las normas de calidad.

Todos estos aspectos serán el pilar para la planificación de elaboración del presente proyecto, y se definirán las fases en las que se dividirá el mismo:

- Fase 1. Estudio de mercado: en esta etapa se debe conocer el mercado en el que se va a establecer. Un estudio de mercado consiste en recolectar información y realizar un análisis de datos sobre un mercado específico. Se tiene un tiempo estimado de ejecución de 21 días.
- Fase 2. Evaluar la capacidad de inversión: esta etapa requiere de una formulación detallada, estructura definida y pasos claros. Estos últimos deben estar basados en distintos aspectos como el análisis de la demanda, la oferta y el mercado, que conllevan estudios que minimicen el riesgo. Tiempo estimado de ejecución de 14 días.
- Fase 3. Definir la viabilidad de un negocio: se realizará un análisis que tiene por finalidad conocer la probabilidad que existe de poder llevar a cabo un proyecto con éxito. Por tanto, ofrecer información sobre si se puede o no llevar a cabo. Tiempo estimado de ejecución de 14 días.
- Fase 4. implementación de los procesos de producción: en esta etapa debe analizarse a detalle cada proceso en los que se verá involucrada la elaboración de bloques de mampostería. Tiempo estimado del análisis de 56 días.
- Fase 5. Análisis e implementación de los elementos contables básicos: debe analizarse los elementos básicos de la contabilidad financiera, como: activos, pasivos, patrimonio neto, ingresos, gastos y utilidad o pérdida neta, los cuales están relacionados con los recursos económicos, obligaciones económicas, interés residual y cambios entre ellos. Tiempo estimado del análisis de 28 días.

El desarrollo de todas las fases tiene un tiempo estimado de 133 días hábiles.

Figura 1. **Esquema de solución**



Fuente: elaboración propia.

7. MARCO TEORICO PRELIMINAR

7.1. El desempleo en Guatemala

En Guatemala, la tasa de desempleo es tan baja como la de Suiza y mucho menor que Estados Unidos, Dinamarca o Finlandia. Bajo esta primicia, el país podría ser denominado paraíso del pleno empleo, debido a esto, se debe mencionar un detalle: Guatemala no es Suiza.

Guatemala posee el récord en toda América Latina, siendo la nación con el menor desempleo. Lastimosamente, las explicaciones de este fenómeno son distintas en comparación a la de los países desarrollados.

Generalmente, con la escasez de trabajo formal en el país, los ciudadanos no se toman el tiempo de buscar. Cuando el ciudadano deja de buscar, estadísticamente no se categoriza como 'desempleado'. Es una contradicción que evidencia cómo la estadística puede generar conceptos que, desde otro panorama, son explicaciones difíciles de entender.

En Guatemala, el 50 % de los habitantes son pobres, y es el país con mayor desnutrición infantil de América Latina, según la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO).

El desempleo en Guatemala de 2.5 %, aparece en el 'Panorama Laboral' de la Organización Internacional del Trabajo (OIT), publicado a fines de enero, con cifras actualizadas al tercer trimestre de 2019. Pero, los más recientes resultados de la Encuesta Nacional de Empleo e Ingresos (ENEI), de Guatemala,

coloca la desocupación en un nivel más bajo: 2 % de la población económicamente activa. Esto se explica, dado que la mayoría de los habitantes realiza trabajos no formales, es por esto, que no tienen un empleo que brinde un salario digno. El empleo de muchas personas es vender 'cualquier cosa' en la calle.

Otras personas encuentran una solución económica en el trabajo familiar no remunerado, por ejemplo, el padre que realiza labores agrícolas, o un joven que vender alimentos en algún mercado.

7.2. ¿Qué es emprendimiento?

Se puede definir emprendimiento como el conjunto de pasos para diseñar, arrancar y administrar un nuevo negocio. Generalmente inicia como una pequeña empresa, vendiendo un producto o servicio. Se trata de la capacidad de desarrollar y coordinar la apertura de un nuevo negocio, asumiendo los riesgos que esto implica, con el fin primordial de generar utilidades.

Un emprendimiento es cualquier actividad que realiza una persona, que puede tener como finalidad obtener ganancias económicas o no. El emprendimiento es llevado a cabo por los emprendedores. Actualmente, se entiende como una competencia que encierra una serie de fortalezas, habilidades y destrezas, por ejemplo: la creatividad, el liderazgo, y la toma de decisiones.

Generalmente, un emprendedor puede definirse como la persona que dirige y administra una empresa, asumiendo el riesgo del proceso. Un emprendedor asume el riesgo, de esta manera también recibe la recompensa de su esfuerzo. El emprendedor generalmente es visto como el líder de un negocio y tiende a ser un innovador.

Los emprendedores logran ver oportunidades de negocio y tienen la capacidad de asumir riesgos, esta característica los hace propensos a descubrir las oportunidades.

7.3. Emprendimiento en Guatemala

Uno de los países con mayor tasa de emprendimiento a nivel mundial es Guatemala. Monitor Global de Emprendimiento, GEM (por sus siglas en inglés), dice que 21 de cada 100 guatemaltecos se encuentra emprendiendo algún negocio. Este dato coloca a Guatemala entre los primeros diez países más emprendedores. Sin embargo, solo el 7 % logra que su negocio permanezca por un periodo superior a los 3 años, esto es menos de la mitad de los que empiezan. Del total de emprendedores, aproximadamente la mitad son personas menores a 30 años.

Después de realizar un estudio sobre las dificultades que enfrenta el emprendedor al momento de apertura un negocio, la revista Entrepreneur y el portal educativo de negocios, Management Study Guide, han identificado algunos de los principales motivos por los que un emprendimiento fracasa nivel mundial y son:

- No tener un plan de negocios

La inexistencia de un plan que sea el cimiento de una idea de negocio, que analice el mercado, estudie la dinámica de precios, gastos, costos, utilidad, inversión y financiamiento, dificulta la realización de proyecciones, sobre todo, para mantener el negocio en la etapa inicial.

- Mala administración de recursos

El desequilibrio entre las cuentas por pagar y las cuentas por cobrar es más común de lo que realmente parece. Abarca la posibilidad de recurrir a fuentes externas de financiamiento, sin embargo, debe llevarse un orden extremo, evitando utilizar los recursos en actividades que no forman parte del objetivo del emprendimiento.

- Gestión deficiente

Los líderes que no se involucran en las actividades de su empresa, no controlan el rumbo de este. Es importante tomar parte en cada actividad de la empresa, al menos hasta que esta pueda marchar sin supervisión, pues es el emprendedor quien conoce a detalle las debilidades y fortalezas de la empresa, de tal manera, es quien debe dirigir todas las acciones.

7.4. Estrategias para la toma de decisiones

La estrategia empresarial es una guía para dirigir cualquier empresa hacia su crecimiento ordenado y definir sus objetivos. Esta planificación, en caso de tener éxito, conduce a las empresas a no depender solo de una oportunidad de negocio y no comprometer sus recursos, reduciendo así el riesgo financiero de tomar malas decisiones y de hacer malas inversiones.

7.4.1. Estudio de mercado

El estudio de mercado es una actividad importante para alcanzar éxito de un emprendedor. Una excelente idea de negocio no es suficiente para desarrollar

un negocio rentable. El emprendedor debe conocer a detalle el entorno en el que se va a establecer.

El estudio de mercado se encarga de recolectar información y elaborar un análisis de datos obtenidos sobre el campo en el que se quiere establecer. Un análisis de mercado posee tres cimientos fundamentales: la oferta, la demanda y el entorno. No se puede estudiar la necesidad de los consumidores, ignorando lo que las compañías existentes ya ofrecen.

7.4.2. Analizar la capacidad de inversión

Los emprendimientos surgen de necesidades individuales y colectivas. Es una serie de actividades que abarca una propuesta de inversión, que genera un alto impacto económico si se ejecuta de la mejor manera. Estos proyectos nacen a raíz de oportunidades fundamentadas en la necesidad de la población.

Para ejecutar un proyecto de inversión, se deben cumplir ciertos pasos que permiten analizar los riesgos, todo esto para ejecutar la correcta toma de decisiones. De tal manera, se requiere de una proyección detallada, con estructura y objetivos específicos. Estos deben estar fundamentados en varios aspectos como el análisis de la demanda, la oferta y el mercado. Estos estudios minimizan el riesgo.

7.4.3. Definir la viabilidad del negocio

Este análisis tiene la finalidad de evaluar la probabilidad de éxito de un proyecto. Por tanto, brinda información para determinar si se puede o no llevar a cabo. De esta manera, si es viable, quiere decir que la probabilidad de tener éxito es muy alta. Por otro lado, si no lo es, indica que el fracaso tiene una probabilidad

muy alta. Cuando se centra en aspectos económicos se conoce como análisis de la viabilidad.

Toda actividad que tenga un riesgo debe ser analizado a detalle. Para reducirlo se realiza un estudio que permita observar la probabilidad del éxito. Es importante en la actualidad administrar los recursos financieros y evitar cualquier tipo de riesgo que pueda llevar un negocio al fracaso.

7.4.4. Selección de los colaboradores

Este proceso permite elegir a los colaboradores ideales. Es el instante que inicia con la ubicación del con el postulante y que se realiza después de la selección. Este proceso depende de la cultura organizacional de tu negocio, así también, de las necesidades que en el proceso se van descubriendo.

7.4.5. Aplicar elementos básicos de contabilidad financiera

Los elementos básicos financieros son: activos, pasivos, patrimonio neto, ingresos, gastos y utilidad o pérdida neta. Estos tienen relación con los recursos de la empresa, obligaciones, entre otros.

- **Activos:** se refiere a los recursos económicos que tiene una empresa, registrados bajo los conceptos contables generalmente aceptados.
- **Pasivos:** son las obligaciones económicas a cargo de una empresa, registradas bajo los conceptos contables generalmente aceptados.

- Patrimonio neto: conforman el exceso de los activos sobre los pasivos de una organización, establecido bajo los fundamentos contables generalmente aceptados.
- Ingresos: es el aumento de activos o reducciones en pasivos registrados bajo los fundamentos contables generalmente aceptados, que surgen a raíz de las actividades con fines de lucro de un negocio.
- Gastos: son las reducciones de activos o aumentos de pasivos registrados bajo los fundamentos contables generalmente aceptados, que surgen a raíz de las actividades con fines de lucro de una empresa.
- Utilidad o pérdida neta: es la diferencia que resulta entre los ingresos y los gastos derivados de las actividades realizadas por una empresa registrados bajo los fundamentos contables generalmente aceptados. Es el aumento o reducción del patrimonio durante un lapso.

7.5. Características sociales y económicas del municipio de Iztapa, Escuintla

Se refiere a toda la actividad económica que llevan a cabo los habitantes de un determinado lugar, basados en la zonificación de la región, producción, industria, comercialización, turismo, transporte y comunicaciones.

7.5.1. Ubicación y superficie

Iztapa, es un municipio que se ubica al sur de la Ciudad de Las Palmeras, Escuintla, a tan solo 2 metros sobre el nivel del mar. Sus colindancias son con los siguientes municipios: Al norte con Guanagazapa, al este con Taxisco, al

oeste con San José y Masagua y al sur con el océano pacífico. La superficie Iztapa es de 328 kilómetros cuadrados. El municipio se ubica a tan solo 130 kilómetros de la Ciudad Capital, teniendo acceso a la infraestructura vial a través de la Carretera Internacional del Pacífico CA-2.

7.5.2. Historia del municipio

En el año 1527, Iztapa ya figuraba en la mente de habitantes procedentes de España, debido a que, en esa época, Pedro de Alvarado construyó un tridente de naves para la expedición al Perú. En 1534, Pedro de Alvarado construyó una flota naval, convirtiendo al Puerto de Iztapa en el primer puerto de Centro América. En 1590 contando con la aprobación del rey, se inician trabajos habilitar el Puerto de Iztapa y se autoriza comerciar con el medio Oriente.

En marzo del año 1833, Se aprobó al gobierno invertir seis mil unidades del peso guatemalteco para que se establecieran en el municipio los habitantes, y por el decreto del 30 de abril del año 1834, se otorga el cincuenta por ciento de una caballería a los habitantes que se avecinden en el lugar. Se otorgan seis caballerías a los que adquieran el compromiso de darle mantenimiento a la carretera entre Iztapa y Escuintla. Luego, el 18 de febrero del año 1824, se habilita como Puerto, bajo el nombre de “Puerto Independencia”. Lastimosamente en el año de 1852, debido a las quejas constantes de los dueños de los convoyes de carretas se quejaron por lo pantanoso del terreno, lo que dificultaba el traslado, se construye el paraje llamado el Zapote en el municipio de San José.

7.5.3. Habitantes

Información obtenida en el Instituto Nacional de Estadística “INE”, los habitantes para el año 1994 fue de 9,671 y 2,469 viviendas; en el censo realizado en el año 2002 se establecieron 10,993 habitantes con 2,434 viviendas; para el año 2012 la población fue 11,798 habitantes y aproximadamente de 2,807 viviendas; Para el año 2022 la población ronda los 17,450 habitantes y un aproximado de 3105 viviendas.

7.5.4. Actividades comerciales y financieras

Iztapa basa su economía en actividades de producción agrícola, pecuaria, artesanal y comercial, la pesca es una actividad muy importante. El municipio cuenta con carreteras que comunican a los municipios de San José, Taxisco, Escuintla y la ciudad de Guatemala, lo que facilita el intercambio comercial y el acceso a nuevas oportunidades. En las importaciones existe un fenómeno comercial con los habitantes de las poblaciones cercanas, dado que se importan artículos de consumo, productos de canasta básica, de igual manera, abarrotes, medicina, ropa e insumos.

Las exportaciones se realizan de una manera discreta, debido a que la mayoría de la producción agrícola y pecuaria es para el consumo de los propios habitantes, el resto de la producción tiene como destino la venta en los municipios aledaños.

El principal ingreso de las familias proviene de las actividades agrícolas, pecuarias, pesca artesanal, comercio y servicios. Un dato importante es el ingreso proveniente de las remesas, enviadas por los migrantes residentes en otro país.

7.6. Rentabilidad de la producción de *block*

La producción de *block* se considera rentable en el país, gracias a que la demanda crece constantemente debido al crecimiento del sector de la construcción. Los nuevos empresarios, son atraídos por que los productos no están sujetos al monitoreo de certificaciones, lo que facilita en gran manera la apertura de este tipo de negocios.

El sector de la construcción crece a pasos agigantados. En este entorno, es constante la aparición de nuevas tecnologías e innovaciones que permiten construir viviendas de buena calidad a un precio bajo.

7.6.1. Bloques de cemento

La característica principal de este material de construcción es su calidad y bajo costo, además, facilidad de uso, que trae consigo la contratación de mano de obra no calificada. Gracias a esto, se reducen costos muy importantes, lo que genera mayor margen de utilidad.

7.7. Demanda del *block*

La industria de la construcción crece a pasos agigantados, lo cual beneficia el consumo de bloques de mampostería (ladrillo, *block*, adobe).

La creación de una empresa que fabrica *block* es mencionar el crecimiento de la industria de construcción a sus alrededores. El acceso a la tecnología y brindar capacitaciones a las personas que trabajen en la empresa, no solo traerá desarrollo, si no muchos beneficios económicos adicionales.

La producción de *block* cada vez toma es más importante, debido a la alta demanda de productos para la construcción. Los consumidores aprecian los beneficios de este material, estos incluyen:

- Facilidad de instalación
- Alta resistencia
- Bajo costo

Aunado a esto, el *block* es más económicos que los ladrillos de barro. Un *block* de cemento puede reemplazar hasta 6 ladrillos, de tal manera que se reduce el tiempo de ejecución.

Sin embargo, a pesar de demanda de este material de construcción, es aconsejable echar en marcha el proyecto, únicamente si el lugar brinda la materia prima suficiente y a un bajo costo.

7.8. Producción

Se define como la fabricación o elaboración de un producto mediante el trabajo.

7.8.1. Proceso

El proceso de producción es el siguiente:

- La mezcla se deposita en una mezcladora para crear una composición homogénea.
- Se agrega la dosificación adecuada de cemento, agua y grava.

- Se compacta la mezcla semiseca en moldes de acero con las medidas correctas.
- La mezcla debe comprimirse o pasar a través de vibración durante 5 a 10 segundos.
- Se extrae del molde, se eleva el bloque fuera del molde de acero, para posteriormente ser colocarlo en una plancha especial de acero o piso de concreto.
- El *block* es llevado al área de secado.

La resistencia y calidad del *block* está basado en su dosificación y método de compactación. El endurecimiento puede durar de 48 a 36 horas. Para que el *block* logre su resistencia total debe permanecer a temperatura ambiente en un periodo de 28 días.

7.8.2. Maquinaria

Abrir un taller pequeño no requiere gran inversión. Todo depende del nivel de producción y la demanda que se vaya a tener, sin embargo, es importante considerar maquinaria que tenga la capacidad de producir un aproximado de 750 piezas por día. Puede comprarse el equipo por un monto aproximado de Q15,000.00. La línea incluirá:

- Vibro prensa
- Molde
- Motor
- Paletas

Si se desea tener una producción de 1000 a 2000 bloques al día, la inversión aproximada es de Q40,000.00 por la línea completa de producción.

Además de la línea de producción, es necesaria necesitará una mezcladora, un estante y un pallet.

Iniciar una empresa pequeña productora de *block*, puede desarrollarse en una pequeña habitación adaptada en una zona no menor de 75 metros cuadrados.

Si la producción se planea al aire libre, es necesario realizar la nivelación del suelo.

7.8.3. Materia prima

Según la calidad y resistencia que se desea en el *block*, debe tener fundamentalmente acceso a:

- Agua
- Arena
- Grava
- Cemento

Tener acceso al cemento de primera calidad es importante, el agua y varios agregados, son vitales en la determinación de los indicadores de calidad del *block*.

7.9. Ventajas de la apertura de una fábrica de *block*

El *block* es uno de los materiales más comunes en la industria de la construcción. La demanda aumenta a pasos muy grandes, esto se debe a los siguientes factores:

- Bajo costo
- Ligero
- No perjudica el medio ambiente
- Térmico

En el mercado actual, la producción de *block* trae muchos beneficios y ventajas, debido a la abundante presencia de materia prima, la correcta elección de maquinaria, así como la implementación de tecnología simple para la producción.

8. PROPUESTA DE INDICE DE CONTENIDO

ÍNDICE GENERAL

ÍNDICE DE ILUSTRACIONES

LISTA DE SÍMBOLOS

GLOSARIO

RESUMEN

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

OBJETIVOS

RESUMEN DE MARCO METODOLÓGICO

INTRODUCCIÓN

1. ANTECEDENTES

2. MARCO TEORICO

2.1. Desempleo en Guatemala

2.2. ¿Qué es emprendimiento?

2.3. Emprendimiento en Guatemala

2.4. Estrategias para la toma de decisiones

2.4.1. Estudio de mercado

2.4.2. Evaluar capacidad de inversión

2.4.3. Definir la viabilidad de un negocio

2.4.4. Selección de personal

2.4.5. Aplicar elementos básicos de contabilidad

2.5. Características sociales y económicas del municipio de Iztapa

2.5.1. Ubicación y superficie

- 2.5.2. Historia del municipio
- 2.5.3. Habitantes
- 2.5.4. Actividades sociales y financieras
- 2.6. Rentabilidad de la producción de *block*
- 2.7. Demanda
- 2.8. Producción
 - 2.8.1. Proceso
 - 2.8.2. Maquinaria
 - 2.8.3. Materia prima
- 2.9. Ventaja de la apertura de una fábrica de *block*

3. DESARROLLO DE LA INVESTIGACION

- 3.1. Estudio de mercado
- 3.2. Evaluación de capacidad de inversión
- 3.3. Definir la viabilidad de negocio
- 3.4. Implementación de los procesos de producción
- 3.5. Análisis de los elementos básicos de contabilidad

4. PRESENTACION DE RESULTADOS

5. DISCUSION DE RESULTADOS

CONSLUSIONES

RECOMENDACIONES

REFERENCIAS

ANEXOS

9. METODOLOGIA

A continuación, se presenta la ruta en la que se abordara el proyecto de graduación.

9.1. Características del estudio

El estudio comprende las siguientes características:

9.1.1. Enfoque

La presente Investigación tiene un enfoque mixto, porque pretende analizar datos cuantitativos y cualitativos. La evaluación de proyectos empresariales es un tema puntual e importante para la administración, en media que forma parte de la creación y generación de empleo para la población. Por lo tanto, desde un punto de vista microeconómico, es importante para el país contar con modelos que aporten en el aprendizaje y aprendizaje correcto.

9.1.2. Alcance

El alcance de la investigación es de tipo descriptivo, y pretende recopilar información, evaluarla, para luego aplicar conceptos. El punto de partida es formular el plan de viabilidad de la empresa y un inventario de los recursos. La puesta en marcha de una estrategia sin los recursos suficientes es uno de los errores más grandes en la creación de nuevas empresas. De tal manera que se dejaran plasmados los conocimientos necesarios para la toma de decisiones en

temas de inversión inicial, viabilidad de la empresa, educación financiera, sistemas de inventario, procesos de producción y una estrategia de ventas.

9.2. Diseño

El diseño de esta investigación será experimental, y formará parte de la producción y la toma de decisiones en los procesos de la creación de una nueva empresa, desde su concepción, hasta observar los resultados de la aplicación de los conceptos que forman parte de esta maestría.

9.3. Unidad de análisis

La unidad de análisis será la implementación de elementos de administración financiera, y serán aplicados a las diferentes etapas de la creación de una empresa que se dedica a la fabricación de bloques de mampostería.

9.4. Variables

La unidad de análisis será la implementación de elementos de administración financiera, que serán aplicados a las diferentes etapas de la creación de una empresa que se dedica a la fabricación de bloques de mampostería. Las variables se describen a continuación:

Tabla I. **Unidad de análisis**

NOMBRE DE LA VARIABLE	DEFINICION TEORICA	DEFINICION OPERATIVA	INDICADOR
Administración financiera	Se encarga de planificar, organizar y controlar los recursos financieros de la empresa	Determinar la capacidad de inversión y la viabilidad del nuevo negocio	Estudio de mercado; Análisis de la capacidad de inversión; Retorno de inversión
Estrategia de ventas	planes que lleva a cabo una empresa para vender sus productos o servicios, ya sea al público general o a otras empresas, con el objetivo de conseguir un beneficio.	Determinación del aumento del número de clientes o la reducción de la pérdida de estos	Evolución de las ventas; Ingresos reales; Gastos reales; Movimientos de flujo de efectivo
Elementos básicos de contabilidad	apoyar y optimizar los procesos de la Administración y de la Economía en una empresa.	registrar todas y cada una de las operaciones económicas que realiza una entidad, con el fin de poder obtener toda esa información ordenada y agrupada.	Tasa de crecimiento de los ingresos; Ganancia neta; Utilidad neta y utilidad bruta
Gestión del talento humano	consiste en identificar qué competencias profesionales, actitudes y aptitudes necesita reunir el personal para desempeñar correctamente cada uno de los puestos de trabajo.	Establecer una serie de procesos que tienen el objetivo de atraer, retener y fidelizar a quienes trabajan en una empresa.	Productividad de los trabajadores; Costo de adquisición del cliente
gestión de inventarios	seguimiento de las mercancías desde los fabricantes hasta los almacenes y desde estas instalaciones hasta el punto de venta.	determinar los métodos de registros, puntos de rotación, clasificación y modelos de inventario.	Estado de inventarios
Sistemas de producción	<u>Se refiere a un conjunto de partes que se interrelacionan para lograr alcanzar el objetivo de llevar a buen término el proceso de producción.</u>	transformación de materiales en productos que sean aptos para su consumo y que satisfagan las necesidades de la demanda.	proceso y calidad del producto

Fuente: elaboración propia.

9.5. Fases del estudio

Se describe cada fase en la cual está dividida el desarrollo de esta investigación.

9.5.1. Fase 1. Estudio de mercado

En esta etapa se debe conocer el mercado en el que se va a establecer. Un estudio de mercado consiste en recolectar información y realizar un análisis de datos sobre un mercado específico.

La principal premisa que hay tras la realización del estudio de mercado es la de obtener una respuesta clara en cuanto al número de consumidores que querrían hacerse con el producto en el municipio, en qué espacio se desarrollaría el negocio, durante cuánto tiempo y qué precio se pagaría por conseguirlo.

9.5.2. Fase 2. Evaluar la capacidad de inversión

Esta etapa requiere de una formulación detallada, estructura definida y pasos claros. Estos últimos deben estar basados en distintos aspectos como el análisis de la demanda, la oferta y el mercado, que conllevan estudios que minimicen el riesgo.

Para este proyecto, destinado a la generación de ingresos la rentabilidad de la actividad es el primer factor, y el más importante, que determina la sostenibilidad, debido a que ningún proyecto 'comercial' sobrevive si no genera suficientes ingresos, para cubrir los gastos operativos y pagar los costos financieros. No obstante, existe más de una manera para determinar la rentabilidad de una inversión. Cada enfoque tiene sus fortalezas y debilidades. Por lo tanto, es conveniente usar más de un método.

9.5.3. Fase 3. Definir la viabilidad de un negocio

Se realizará un análisis que tiene por finalidad conocer la probabilidad que existe de poder llevar a cabo un proyecto con éxito. Por tanto, ofrecer información sobre si se puede o no llevar a cabo.

Este análisis permitirá obtener conocimiento para averiguar si realmente el proyecto aportará los beneficios que se esperan de él. Un estudio de viabilidad permite averiguar si la iniciativa es o no realizable. Para ello, se analizan diferentes perspectivas, como la técnica, la económica o la legal. Las organizaciones que menores cotas de fracaso de proyecto presentan tienen en común el haber dedicado el tiempo y los recursos necesarios a examinar a fondo todas las cuestiones y evaluar su probabilidad de éxito antes de iniciar el próximo proyecto.

9.5.4. Fase 4. Implementación de los procesos de producción

En esta etapa debe analizarse a detalle cada proceso en los que se verá involucrada la elaboración de bloques de mampostería.

El estudio tiene como fin maximizar la calidad del producto terminado, al tomar un punto de equilibrio para minimizar los costos y aprovechar los recursos y capacidad instalada. Es de vital importancia realizar el análisis de medición del desempeño y de proceso, ya que existen pequeñas pérdidas de recursos que con un buen estudio del desempeño pueden minimizarse y de esta forma mejorar la productividad y eficiencia en la industria de la manufactura de bloques de concreto.

9.5.5. Fase 5. Análisis e implementación de los elementos contables básicos

Debe analizarse los elementos básicos de la contabilidad financiera, como: activos, pasivos, patrimonio neto, ingresos, gastos y utilidad o pérdida neta, los cuales están relacionados con los recursos económicos, obligaciones económicas, interés residual y cambios entre ellos.

La Administración Financiera tiene la finalidad de planificar los recursos económicos para que estos sean empleados de forma óptima, de modo que la empresa logre encargarse de aquellos acuerdos económicos a corto, mediano y largo plazo que haya dispuesto, a fin de reducir riesgos y aumentar el valor de la compañía, teniendo en cuenta la perseverancia y el desarrollo en el mercado. Además, incluye todas las decisiones financieras de inversión.

10. TECNICAS DE ANALISIS DE INFORMACIÓN

Como primer punto, se realizará el estudio de factibilidad para la creación de una empresa dedicada a la fabricación de *block*, tiene por finalidad determinar la oferta, la demanda, y todo lo referente al acceso a los materiales de construcción en el municipio, para de esta manera determinar el alcance de ofrecer un servicio en lo que a materiales de construcción se refiere, de esta forma intenta solucionar problemas habitacionales que imperan en el municipio.

Luego, se realizará el estudio de viabilidad del proyecto, para obtener la información necesaria y saber si se debe continuar con él o no. Este análisis debe incluir estimaciones de costos y recursos preliminares, así como una evaluación de las capacidades internas del emprendedor.

De la misma manera, se determinará el proceso de elaboración del bloque de mampostería. Conocer las características de las materias primas que producen un bloque como cemento, arena blanca, selecto, polvo de piedra y agua, analizar desde la conformación de la mezcla hasta los ambientes laborales que pueden mejorar la calidad del trabajo. La investigación tiene como fin maximizar la calidad del producto terminado, al tomar un punto de equilibrio para minimizar los costos y aprovechar los recursos. Conocer no sólo los procesos, sino las características de la materia prima, para implementar un análisis de optimización de procesos de manufactura. Una buena manipulación de los recursos trae un impacto significativo en costos y esfuerzos.

Así mismo, se elaborará un plan para la administración de activos, las decisiones de inversión, las fuentes de financiamiento, el control de gastos y la

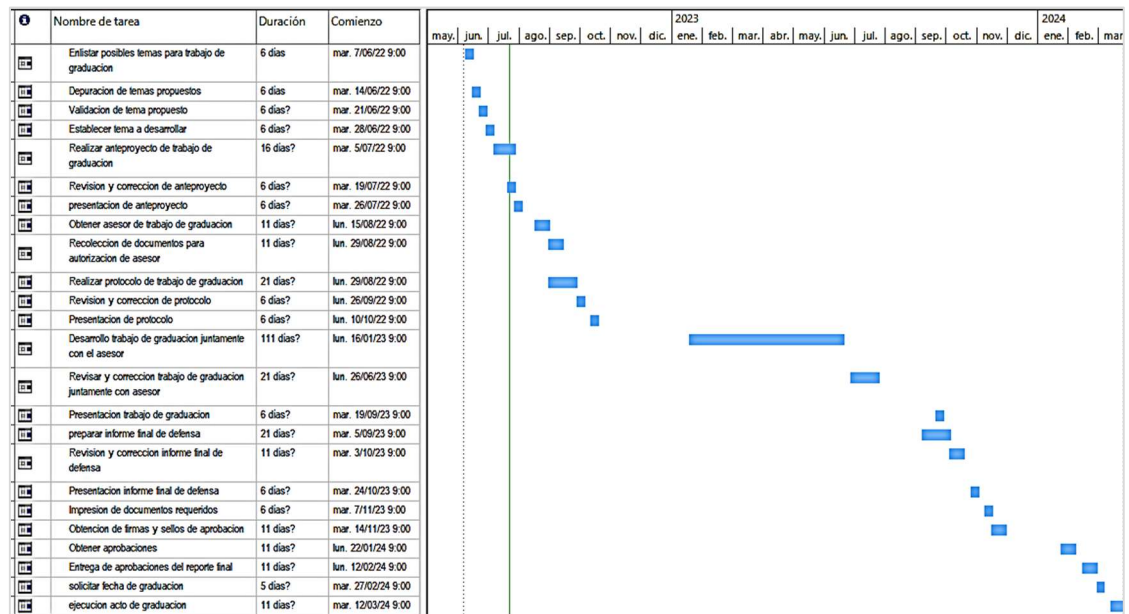
maximización de utilidades. Aplicar los conceptos financieros para facilitar los procedimientos administrativos y los registros contables, para elaborar políticas de gastos que se basan en la dinámica económica del negocio.

Con toda la información obtenida, se elaborará la estructura de las estrategias para la correcta administración en la creación de un nuevo negocio.

11. CRONOGRAMA

El cronograma de Gantt es una representación de los tiempos de ejecución necesarios para el desarrollo del documento.

Figura 2. Cronograma de investigación



Fuente: elaboración propia, empleando Microsoft Project 2020.

12. FACTIBILIDAD DEL ESTUDIO

A continuación, se presenta el presupuesto estimado para la realización de la presente investigación:

Tabla II. **Factibilidad de estudio**

DESCRIPCION		CANTIDAD	COSTO (Q)		FUENTE DE FINANCIAMIENTO
Recurso Humano	Asesor	1	Q	0.00	No aplica
	Investigador	1	Q	0.00	No aplica
Recurso físico	papelería y útiles	1	Q	300.00	propio
	Combustible	-	Q	500.00	propio
Recurso tecnológico	Computadora	1	Q	3,000.00	propio
	Internet	-	Q	500.00	propio
Equipo	No aplica	-	Q	0.00	No aplica

Fuente: elaboración propia.

El presupuesto será cubierto por el investigador en un 100 %, siendo esta una suma total de Q.5,300.00

13. REFERENCIAS

1. Barría, C. (14 de septiembre, 2020). Coronavirus: 6 efectos de la "catástrofe generacional" en la educación en América Latina provocada por la covid-19 (y 3 planes de emergencia para ayudar a mitigar la crisis) [Mensaje en un blog]. Recuperado de <https://www.bbc.com/mundo/noticias-america-latina-54097136>
2. Fernández, J. (19 de septiembre, 2019). Guatemala: el país donde se emprende con poco dinero, baja formación y mucho optimismo [Mensaje en un blog]. Recuperado de <https://acortar.link/coD5h4>
3. Flores, I. (2016). *Emprendimiento juvenil en Guatemala*. Guatemala: INCAE. Recuperado de: https://www.incae.edu/sites/default/files/reporte_nacional_-_guatemala_final_corregido.pdf
4. Gándara, N. (24 de diciembre, 2019). Sociedades de Emprendimiento: Estos son los 3 errores más comunes que reporta el Registro Mercantil [Mensaje en un blog]. Recuperado de <https://acortar.link/G85jS9>
5. López, E. (2016). *Diseño de una estrategia educativa para el fomento del emprendimiento utilizando las tecnologías de la información y la comunicación (TIC)* (tesis de maestría). Universidad de San Carlos de Guatemala, Guatemala. Recuperado de http://biblioteca.usac.edu.gt/tesis/06/06_4015.pdf.

6. Mercados & Tendencias. (s.f.). Mercados y tendencias [Mensaje en un blog]. Recuperado de <https://www.myt.connectab2b.com/post/qu%C3%A9-factores-impiden-que-los-emprendimientos-en-guatemala-aumenten-su-escala>

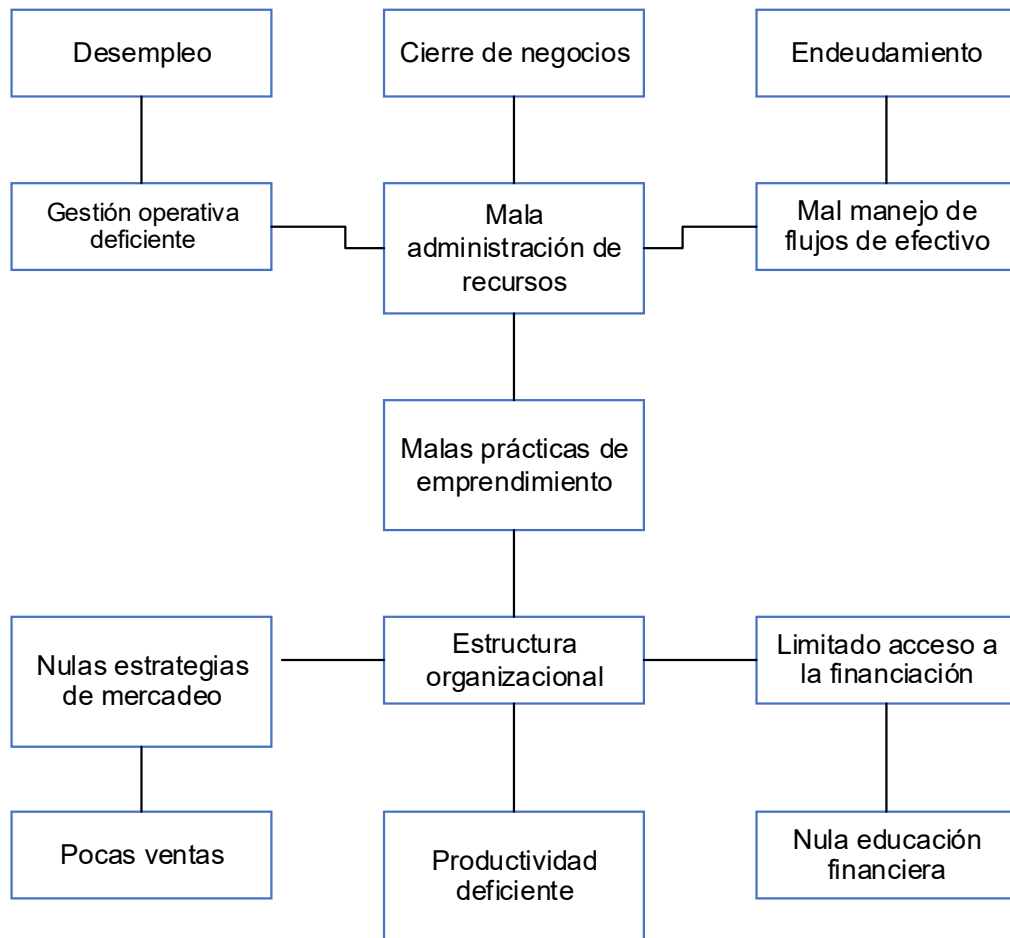
7. Ortiz, A. (2009). *Estrategias de emprendimiento en comunas rurales de la región metropolitana* (tesis de licenciatura). Universidad de Chile, Chile. Recuperado de https://repositorio.uchile.cl/tesis/uchile/2009/cs-ortiz_a/pdfAmont/cs-ortiz_a.pdf

8. Santos, A., Gonzalez, L., Vásquez, C., Vega, E., Chafolla, E. y González, R. (2013). *Diagnóstico socioeconómico, potencialidades productivas propuestas de inversión* (tesis de licenciatura). Universidad de San Carlos de Guatemala, Guatemala. Recuperado de: http://biblioteca.usac.edu.gt/EPS/03/03_0845_v12.pdf

14. ANEXOS

Se presenta la herramienta utilizada para detectar el problema que dio origen al proyecto de investigación.

Apéndice 1. **Árbol de problemas**



Fuente: elaboración propia, empleando Microsoft Visio 2020.

Se presenta la matriz de coherencia, la misma permitió determinar de forma directa las variables a considerar en el proyecto de investigación.

Apéndice 2. Matriz de coherencia

PROBLEMA		Malas practicas de emprendimiento			
Preguntas de Investigacion	Objetivos	Variables	Indicadores	Tecnicas e Instrumentos	Metodologia
Pregunta Central: ¿Por qué los negocios en Guatemala no logran desarrollarse y consolidarse para sobrevivir por mas de tres años y medio?	Desarrollar estrategias para proveer al emprendedor las herramientas técnicas y financieras para el desarrollo de un nuevo negocio en Guatemala.	Toma de desiciones; Planificacion y administracion; Financiamiento	Estudio de mercado; Analisis de la capacidad de inversion; Retorno de inversion	Entrevistas; pruebas de campo; observacion experimental; Elaboracion del VAN y TIR	Implementar un estudio de mercado para recolectar información y realizar un análisis de datos sobre un mercado específico.
Preguntas Auxiliares: ¿Cómo mejorar el acceso a las herramientas financieras para los emprendedores?	Conocer las ideas de negocio, métodos de financiamiento y estrategia de ventas que se pueden implementar en un nuevo proyecto empresarial.	Asesoría legal; Políticas de mejora continua; Mercadeo y servicio al cliente	Evolucion de las ventas; Ingresos reales; Gastos reales; Movimientos de flujo de efectivo	Estado de flujos de efectivo	Realizar el estudio de viabilidad del producto, basados en distintos aspectos como el análisis de la demanda, la oferta y el mercado, que conlleven estudios que minimicen el riesgo para determinar el margen de rentabilidad
¿Qué ideas de negocio se pueden adecuar al mercado guatemalteco?	Implementar herramientas financieras más comunes para el adecuado desarrollo de un emprendimiento.	Elementos de contabilidad básica; Flujos de efectivo; Analisis de inversion; Viabilidad de un negocio	Tasa de crecimiento de los ingresos; Ganancia neta; Utilidad neta y utilidad bruta	Balance general; Activo; Pasivo; Patrimonio; Capital	Se analizaran los elementos básicos de la contabilidad financiera, como: activos, pasivos, patrimonio neto, ingresos, gastos y utilidad o pérdida neta.
¿Qué herramientas gerenciales se pueden aplicar a un emprendimiento?	Analizar las herramientas de producción, operación, productividad y logística que pueden ser utilizadas en el desarrollo de un nuevo negocio.	Políticas de mejora continua; Gestion del talento humano	Productividad de los trabajadores; Estado de inventarios; Costo de adquisicion del cliente	Diagrama causa y efecto; Diagrama de pareto; Diagramas SIPOC; Diagrama de flujo	Analizar y maximizar la calidad del producto terminado, para minimizar los costos y aprovechar los recursos y capacidad instalada

Fuente: elaboración propia.