



Universidad de San Carlos de Guatemala
Facultad de Ingeniería
Escuela de Ingeniería Mecánica Industrial

**DISEÑO DE INVESTIGACIÓN PARA LA CREACIÓN DE ALTERNATIVAS PARA EL LOGRO
DE UN FINANCIAMIENTO AUTOSOSTENIBLE EN UN PROYECTO DE EMPRENDIMIENTO
PARA AYUDA A PERSONAS DE LA TERCERA EDAD, UBICADO EN CIUDAD DE
GUATEMALA**

Melvin Eduardo López Coy

Asesorado por el Ing. José Manuel Galicia García

Guatemala, febrero de 2023

UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA



FACULTAD DE INGENIERÍA

**DISEÑO DE INVESTIGACIÓN PARA LA CREACIÓN DE ALTERNATIVAS PARA EL LOGRO
DE UN FINANCIAMIENTO AUTOSOSTENIBLE EN UN PROYECTO DE EMPRENDIMIENTO
PARA AYUDA A PERSONAS DE LA TERCERA EDAD, UBICADO EN CIUDAD DE
GUATEMALA**

TRABAJO DE GRADUACIÓN

PRESENTADO A LA JUNTA DIRECTIVA DE LA
FACULTAD DE INGENIERÍA
POR

MELVIN EDUARDO LÓPEZ COY
ASESORADO POR EL ING. JOSÉ MANUEL GALICIA GARCÍA

AL CONFERÍRSELE EL TÍTULO DE
INGENIERO MECÁNICO INDUSTRIAL

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 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. Carlos Humberto Pérez Rodríguez
EXAMINADOR	Ing. Selvin Estuardo Joachin Juarez
EXAMINADORA	Inga. Sherly Gabriela Herrera Escobar
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:

DISEÑO DE INVESTIGACIÓN PARA LA CREACIÓN DE ALTERNATIVAS PARA EL LOGRO DE UN FINANCIAMIENTO AUTOSOSTENIBLE EN UN PROYECTO DE EMPRENDIMIENTO PARA AYUDA A PERSONAS DE LA TERCERA EDAD, UBICADO EN CIUDAD DE GUATEMALA

Tema que me fuera asignado por la Dirección de Escuela de Estudios de Postgrado con fecha 11 de noviembre de 2022.



Melvin Eduardo López Coy



EEPFI-PP-1926-2022

Guatemala, 11 de noviembre de 2022

Director
César Ernesto Urquizú Rodas
Escuela Ingeniería Mecánica Industrial
Presente.

Estimado Ing. Urquizú

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: **CREACIÓN DE ALTERNATIVAS PARA EL LOGRO DE UN FINANCIAMIENTO AUTOSOSTENIBLE EN UN PROYECTO DE EMPRENDIMIENTO PARA AYUDA A PERSONAS DE LA TERCERA EDAD, UBICADO EN CIUDAD DE GUATEMALA.**, el cual se enmarca en la línea de investigación: **Gerencia Estratégica - Inteligencia de negocios**, presentado por el estudiante **Melvin Eduardo López Coy** carné número **201314699**, 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 Gestión 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"

JOSÉ MANUEL GALICIA GARCÍA
INGENIERO CIVIL
COLEGIADO No. 16,479

Mtro. José Manuel Galicia
Asesor(a)



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

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



UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS
DE GUATEMALA



FACULTAD DE INGENIERÍA

EEP-EIMI-1571-2022

El Director de la Escuela Ingeniería Mecánica Industrial 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: **CREACIÓN DE ALTERNATIVAS PARA EL LOGRO DE UN FINANCIAMIENTO AUTOSOSTENIBLE EN UN PROYECTO DE EMPRENDIMIENTO PARA AYUDA A PERSONAS DE LA TERCERA EDAD, UBICADO EN CIUDAD DE GUATEMALA.**, presentado por el estudiante universitario **Melvin Eduardo López Coy**, 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

Ing. César Ernesto Urquizú Rodas
Director
Escuela Ingeniería Mecánica Industrial

Guatemala, noviembre de 2022





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

LNG.DECANATO.OI.148.2023

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 Mecánica Industrial, al Trabajo de Graduación titulado: **DISEÑO DE INVESTIGACIÓN PARA LA CREACIÓN DE ALTERNATIVAS PARA EL LOGRO DE UN FINANCIAMIENTO AUTOSOSTENIBLE EN UN PROYECTO DE EMPRENDIMIENTO PARA AYUDA A PERSONAS DE LA TERCERA EDAD, UBICADO EN CIUDAD DE GUATEMALA**, presentado por: **Melvin Eduardo López Coy**, 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

The official stamp is circular and contains the text 'UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA' at the top, 'DECANA' in the center, and 'FACULTAD DE INGENIERÍA' at the bottom. A small star is located at the bottom center of the stamp.

Guatemala, febrero de 2023

AACE/gaoc

ACTO QUE DEDICO A:

Dios

Por darme la sabiduría necesaria para poder comprender las distintas asignaturas a lo largo de la carrera, así como la fortaleza para lograr cada objetivo propuesto.

Mi madre

Enma Coy por ser ese apoyo fundamental a lo largo de toda mi carrera, siendo incondicional en cada momento.

Mis hermanas

Por apoyarme en los momentos complicados, dándome apoyo para pasar cada obstáculo.

Mi abuela

Marta Chávez, por saber instruirme, dándome consejos en los momentos oportunos, siendo pilar importante en este logro.

Familia y amigos

Por brindarme el apoyo y consejos pertinentes que hacen sobrellevar las cargas de una manera más sencilla.

AGRADECIMIENTOS A:

Universidad de San Carlos de Guatemala	Por ser la casa de estudio que me permitió crecer académicamente.
Facultad de Ingeniería	Por brindarme los conocimientos necesarios para poder desarrollarme de una manera profesional en lo laboral.
Mi asesor	Por el ánimo y apoyo brindado en la última etapa de la carrera.
Familia y amigos en general	Por estar en los momentos buenos y complicados para poder salir adelante en esta meta.

ÍNDICE GENERAL

ÍNDICE DE ILUSTRACIONES	V
LISTA DE SÍMBOLOS	VII
GLOSARIO	IX
RESUMEN.....	XIII
1. INTRODUCCIÓN	1
2. ANTECEDENTES	3
3. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	7
3.1 Planteamiento del problema	7
3.2 Contexto y descripción	7
3.3 Preguntas de investigación.....	8
3.3.1. Pregunta central	8
3.3.2. Preguntas auxiliares	8
3.4 Delimitación	9
3.4.1. Delimitación espacial	9
3.4.2. Delimitación temporal	9
4. JUSTIFICACIÓN	11
5. OBJETIVOS	13
5.1 General.....	13
5.2 Específicos	13

6.	NECESIDADES A CUBRIR Y ESQUEMA DE LA SOLUCIÓN	15
7.	MARCO TEÓRICO	19
7.1	Definición de emprendedor	19
7.2	Definición de desarrollo sostenible.....	21
7.3	La evaluación financiera de un proyecto	22
7.4	Acciones que se deben tomar al frente del servicio financiero.....	28
7.5	Alternativas no tradicionales de financiamiento.	29
7.6	<i>Crowdfunding</i>	29
8.	PROPUESTA INDICE DE CONTENIDO	33
9.	METODOLOGÍA	35
9.1	Características del estudio	35
9.1.1.	Enfoque.....	35
9.1.2.	Alcance.....	35
9.1.3.	Diseño	36
9.2.	Unidad de análisis	36
9.3.	VARIABLES	36
9.4.	Fases de estudio	37
9.4.1.	Fase 1: recopilación de información	37
9.4.2.	Fase 2: análisis de información	38
9.4.3.	Fase 3: diagnóstico de ingresos para el emprendimiento.....	38
9.4.4.	Fase 4: análisis de cómo se utilizan los recursos actuales	38
9.4.5.	Fase 5: priorizar gastos.....	39

9.4.6.	Fase 6: identificar inversores potenciales para el proyecto.....	39
9.4.7.	Fase 7: establecer gastos según prioridades	39
9.4.8.	Fase 8: realizar plan de gastos a realizar	40
10.	TÉCNICAS DE ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN	41
11.	CRONOGRAMA.....	43
12.	FACTIBILIDAD DE ESTUDIO	45
12.1.	Presupuesto	45
13.	REFERENCIAS.....	47
14.	APÉNDICES.....	49

ÍNDICE DE ILUSTRACIONES

FIGURAS

1.	Esquema de solución	17
----	---------------------------	----

TABLAS

I.	Unidad de análisis	36
II.	Diagrama de Gantt del plan de acción.	43
III.	Detalle de presupuesto.	45

LISTA DE SÍMBOLOS

Símbolo	Significado
%	Porcentaje
Q.	Quetzales

GLOSARIO

Alternativas financieras	La financiación alternativa es aquella que proviene de los servicios de empresas Fintech que aprovechan las nuevas tecnologías dentro del ámbito financiero.
Autosostenible	Se refiere a la capacidad de generar riqueza en forma de cantidades adecuadas, equitativas en distintos ámbitos sociales que sea una población capaz y solvente de sus problemas económicos, tanto como fortalecer la producción y consumo en sectores de producción monetaria. En pocas palabras, es un equilibrio entre el ser humano y la naturaleza para satisfacer las necesidades y no sacrificar generaciones futuras.
Complejidad	Es un indicador de las relaciones entrelazadas dentro de un proyecto, programa o portafolio que afecta la forma en él será gestionado y las habilidades necesarias para manejarlo.
Contabilizar	Se entiende por contabilizar a la actividad de registrar operaciones contables y económicas en un libro de cuentas.
Diagnóstico	Es el análisis que se hace sobre determinada situación, para establecer las pautas generales.

Eficiencia	Es el cumplimiento de las metas propuestas en un inicio con la cantidad de recursos necesarios.
Emprendimiento	El emprendimiento es el proceso de diseñar, lanzar y administrar un nuevo negocio, que generalmente comienza como una pequeña empresa o una emergente, ofreciendo a la venta un producto, servicio o proceso.
Entidad	Es toda colectividad que puede considerarse como una unidad.
Estrategia	Es una guía de actuación en los negocios para que cualquier empresa dirija su expansión y defina su ámbito, fijando objetivos que no solo satisfagan las necesidades básicas y añadiendo reglas de decisión que busquen un crecimiento ordenado.
Finanzas	Las finanzas son una rama de la economía que tiene por objetivo el estudio de la gestión del dinero y capital de cualquier agente económico (Estado, empresa, familia o persona individual). Analiza los riesgos que conlleva el intercambio de dichos recursos financieros entre estas entidades económicas.
Iniciativa	Es el esfuerzo de poder crear, poseer y comercializar una idea, una tecnología, un producto o un servicio, así como de asumir los riesgos y las recompensas asociados con esa empresa.

Innovación	Es la actuación o renovación que se le da, ya sea, a un servicio o producto.
Investigación	La investigación es el trabajo creativo y sistemático realizado para aumentar el acervo de conocimientos. Implica la recopilación, organización y análisis de información para aumentar la comprensión de un tema o problema. Un proyecto de investigación puede ser una expansión del trabajo anterior en el campo.
Lucro	Se entiende como lucro a lo que se produce y genera un beneficio económico, en otras palabras, genera plusvalía. Esto se da, por el buen control y manejo de una producción o servicios.
Mitigar	El término mitigar se usa regularmente cuando se quiere referir a que algo, una cuestión, una situación determinada, necesitan ser moderadas, aplacadas o suavizadas, ya sea, a través de algún objeto o cosa en concreto, o bien por la acción de alguien específico en la materia.
Negocio	Es la ocupación, actividad o trabajo que se realiza para obtener un beneficio, especialmente el que se basa en realizar operaciones comerciales, comprando y vendiendo mercancías o servicios.
Proyecto	Un proyecto es una planificación que consiste en un conjunto de objetivos que se encuentran

interrelacionados y coordinados. De conformidad con el PMI (*Project Management Institute* o en español Instituto de Gestión de Proyectos), un proyecto es un esfuerzo temporal que se lleva a cabo para crear un producto, servicio o resultado único.

Recabar Realizar levantamiento de información e ir registrando para su posterior análisis.

Recurso Son los medios por los cuales se puede ejecutar determinada actividad o ejecución de un proyecto.

Retribuir Es la compensación que se da por prestar un servicio o un determinado trabajo.

RESUMEN

Los emprendimientos a nivel social son una base para el buen desarrollo de la misma. Estos generan alternativas para beneficiar a personas que tienen ciertas limitaciones en diversos ámbitos de la vida.

Es por ello la importancia de generar alianzas con entes, tanto públicos como del sector privado, para obtener apoyo financiero que signifique que el proyecto puede ser sustentable en el tiempo y brindar los beneficios a las personas directas, y también de esta manera los que aporten obtengan ese reconocimiento de labor social.

En esto se basa este diseño de investigación, en crear las mejores alternativas financieras para un emprendimiento social, y que este pueda tener la sostenibilidad, generando los recursos básicos para los beneficiados, y con ello también obtener ellos el reconocimiento por labor social.

1. INTRODUCCIÓN

El presente trabajo se desarrollará para crear las mejores alternativas de financiamiento de un proyecto de emprendimiento social, el cuál su objetivo primordial consistirá en buscar que el mismo sea autosostenible en el tiempo.

Actualmente el proyecto se financia por medio de actividades varias para recaudar fondos y con ellos conseguir cubrir las necesidades básicas de los beneficiarios del proyecto, son alrededor de 10 personas de la tercera edad las que se benefician directamente. Estas personas actualmente viven en una bodega de la zona 1 de la capital, al poder hacer crecer este proyecto por medio de las alternativas creadas se podrá mejorar el nivel de vida de los beneficiados, y también ampliar el número de personas que se pueden beneficiar de él.

Estas personas trabajan directamente en una venta de helados de manera ambulante en zona 1, pero este negocio no genera ingresos suficientes, por lo cual, el proyecto busca que, creando otras alternativas de financiamiento el proyecto pueda ser autosostenible.

Esta investigación ayudará en gran manera también para crear estrategias en donde el emprendimiento pueda pasar de ser un proyecto social y llegar a ser una fundación en un mediano plazo, y de esta manera poder recibir ayuda de entidades privadas y públicas, donde los contribuyentes puedan también recibir el beneficio por colaborar en acciones benéficas.

Se hará una descripción general del contexto actual del proyecto, ampliando información sobre la problemática y los objetivos a alcanzar y resolver. Se

desarrollará la base teórica que sustentará la investigación, teniendo para ello las definiciones de los distintos términos y conceptos que se harán uso en la misma.

2. ANTECEDENTES

En este apartado se tendrá una reseña en el transcurso del tiempo, concerniente a cómo se ha venido desarrollando el proyecto que se tendrá a bien en la investigación.

El proyecto se llama Abuelitos Heladeros, que en sus inicios tuvo operaciones en el Centro Histórico, pero debido a la pandemia, el mismo tuvo repercusiones negativas, ya que las ventas decayeron considerablemente, por lo cual, se ha tenido que buscar otras formas de brindar los recursos para cubrir las necesidades básicas de los afectados.

Para hacer crecer este proyecto y que pueda tener resultados en un corto plazo, se ha tenido a bien el apoyarse de proyectos con un enfoque similar o en el mismo contexto.

En el libro *Emprendedores Sociales, cómo hacer la diferencia* de Gámez (2018), se encontraron las siguientes competencias que debe tener una persona para llevar un proyecto de esta magnitud: resolver problemas, construir equipos eficaces, gestionar el capital financiero, liderar/desarrollar a otros y comunicación interpersonal.

Es requisito indispensable según la *Emprendimiento social: análisis de la influencia de los rasgos de personalidad de los alumnos universitarios en las características de emprendimiento social en la ciudad de Tijuana*. Lam (2020), dice que hay que conocer el mundo, antes de querer cambiarlo. El emprendimiento social es un modelo relativamente nuevo. sin embargo, es

necesario saber cuáles son los tipos de organizaciones antes del emprendimiento social.

En nuestra sociedad existen grandes problemas sociales, entre los que destacan: el hambre, el racismo, la contaminación, las guerras, la salud, la agricultura, la electricidad, el agua potable y la pobreza. Pero al mismo tiempo, existen organizaciones que se han encargado de estos problemas a través de los años, las cuáles son las siguientes:

- Instituciones públicas
- Empresas privadas
- Organizaciones sin fines de lucro

Por otra parte, también se encuentra en el artículo *Qué es y cómo se ha estudiado el emprendimiento social* de Castro (2020), menciona que el emprendimiento social se ha convertido en una iniciativa que fortalece el desarrollo social, mitigando el impacto de los retos sociales que los gobiernos no han logrado solucionar o han desatendido. Este tipo de modelos de negocio han surgido para luchar contra la exclusión social, rehabilitar zonas vulnerables, generar empleo, ofrecer productos y servicios innovadores; y en general, producir ingresos económicos a la vez que se genera valor social. A pesar de la relevancia del emprendimiento social, aún el concepto es difuso y encontrar convergencias en la literatura sobre su definición es complejo, esto se traduce en una particular complejidad para llevarlo de la teoría a modelos de negocio sostenibles y rentables en el campo práctico. Dado lo anterior, el objetivo de esta investigación fue profundizar en la comprensión del concepto a partir del desarrollo de un ejercicio sistemático y riguroso de revisión de literatura, dónde cuerpos de conocimiento teóricos fueron analizados para generar conclusiones en relación con las convergencias y divergencias de los autores.

En síntesis, el emprendimiento social nace a través de una tormenta perfecta: una crisis económica que aqueja la precariedad y desempleo; el abandono del Estado del bienestar y el abandono de sus funciones, el progreso de los poderes financieros globales y la existencia de un colectivo altamente formado y sensibilizado, aunque un tanto desplazado del mundo laboral. Según una consultora entrevistada, la mayoría de las personas que conozco en el entorno del empresariado social viene bien de la cooperación, bien del mundo asistencial, (Valenzuela, 2019).

Las investigaciones que se han analizado muestran cómo los emprendedores sociales han facilitado el cambio social de una manera sistémica, y permiten verificar la intersección del emprendimiento social en el punto del cambio social sostenible. El emprendimiento social se ha venido convirtiendo en un mecanismo donde las organizaciones pueden definir su responsabilidad social empresarial y al apoyarse en la psicología organizacional se puede avanzar a través de agendas de investigación humanistas que se basan en la psicología positiva, además de que se reafirma la importancia que tiene el capital humano con relación al Estado de derecho (González, 2019).

3. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

3.1. Planteamiento del problema

Debido a la necesidad de lograr tener un proyecto social que beneficie a personas de la tercera edad, en donde se pueda proporcionar vivienda, alimentación e incluso gastos médicos, surge el poder crear alternativas de financiamiento que durante el tiempo sea sostenible.

En nuestro entorno hay muchas personas que por alguna razón para en la calle, o bien, sus ingresos son muy bajos para subsistir de una manera digna, este proyecto ha empezado a ayudar a este tipo de personas, en la actualidad se beneficia a 17 personas, sin embargo, la fundadora de este proyecto ha empezado a buscar formas y alternativas de lograr tener apoyo de empresas y realizar actividades donde se logre recaudar fondos para llegar al objetivo principal.

Por ello, existe la oportunidad de trabajo de tema de investigación, el lograr crear las alternativas de financiamiento sostenible en el tiempo, y buscar con ello en un corto o mediano plazo que esto pueda ser una fundación.

3.2. Contexto y descripción

En un inicio este proyecto vendía en especial un producto para mantener de alguna manera a las personas beneficiadas, este producto eran helados, producto que debido a la pandemia las personas que se mantenían con ello se vieron severamente afectados, ya que las ventas cayeron considerablemente,

por lo que, la precursora de este emprendimiento social logró por redes mantener en cierta manera la venta de este producto.

Sin embargo, debido a querer tener mayores ingresos por otras fuentes y medios, se han creado estrategias como rifas, y otros concursos donde se puedan obtener mayores márgenes de dinero para proveer a las personas necesitadas con una serie de recursos para sus necesidades básicas.

Por ello, en este estudio se trabajará en lograr crear las estrategias y alternativas más eficientes que ayuden a que este emprendimiento pueda ser autosostenible financieramente hablando.

3.3. Preguntas de investigación

Las preguntas de investigación se subdividieron, tanto en la pregunta central como en preguntas auxiliares.

3.3.1. Pregunta central

¿Cómo lograr crear las alternativas más eficientes de financiamiento para el emprendimiento social?

3.3.2. Preguntas auxiliares

- ¿Cómo llegar a ser una fundación para tener más apoyo de empresas del sector privado y entes del gobierno?
- ¿Cómo contabilizar de manera adecuada los ingresos y egresos al emprendimiento social?

- ¿Cómo lograr establecer indicadores en dónde se demuestre la forma en que las personas estaban en un inicio y cómo estarán al lograr eficientar el proyecto?

3.4. Delimitación

La delimitación se realizó con el objetivo de tener un enfoque tanto en el alcance que tendrá el proyecto, así como el tiempo que se requerirá invertir para lograrlo.

3.4.1. Delimitación espacial

El presente informe tiene como objetivo el buscar lograr alternativas financieras para tener un proyecto-emprendimiento social autosostenible.

De la misma manera, también busca lograr expandir el proyecto y poder beneficiar a más personas de la tercera edad de escasos recursos, y poder brindarle los recursos para cubrir sus necesidades básicas, creando y logrando uniones estratégicas con el sector público y privado.

3.4.2. Delimitación temporal

Este trabajo se contempla realizar en el transcurso del segundo semestre del año 2022 y en el transcurso del año 2023, obteniendo para ello toda la información necesaria y buscar proyectos similares para que desde la experiencia que hayan tenido, ya sea, buena o mala, ayuden en gran manera para cumplir los objetivos propuestos.

4. JUSTIFICACIÓN

Como parte del pensum de estudio de la Maestría en Gestión Industrial, surge la oportunidad de realizar temas de investigación relacionados a las áreas de estudio que se cursan a lo largo de los seis trimestres de la carrera. En cada uno de los cursos se abren distintas líneas de investigación que pueden ser aplicados tanto en el sector privado y público, así como en proyectos que generen beneficios propios o sociales.

En el caso de esta investigación se aprovechará el emprendimiento social que su enfoque principal es atender a personas de la tercera edad, abasteciéndoles de recursos que puedan suplir sus necesidades básicas como: alimentación, vivienda, salud y otros.

Por lo cual, se identifica y detecta la necesidad de poder crear nuevas alternativas de financiamiento que con el pasar del tiempo pueda ser autosostenible, y de esta manera poder brindar una mejor calidad de vida a los beneficiados.

Actualmente, esto se encuentra como un emprendimiento social, con miras de la precursora que en un mediano plazo esto pueda ser una fundación y poder llegar a beneficiar a más personas de la tercera edad, ya que es un sector de la población que de alguna manera no se le presta la atención adecuada y como estudiante de la única universidad pública del país, se considera este proyecto como un buen punto para retribuir de buena manera a nuestra sociedad.

5. OBJETIVOS

5.1. General

Crear alternativas de financiamiento para lograr el emprendimiento social y que este pueda ser autosostenible en el tiempo.

5.2. Específicos

- Crear nuevas formas para obtener ingresos para suplir las necesidades básicas de los beneficiados.
- Desarrollar un plan de acción de los pasos a seguir para que los fundadores del proyecto puedan desarrollar la figura legal de fundación para el proyecto
- Identificación de zonas en Ciudad Capital en donde puede replicarse el proyecto o tener más beneficiarios del mismo

6. NECESIDADES A CUBRIR Y ESQUEMA DE LA SOLUCIÓN

Ante la necesidad que se tiene de poder escalar de un emprendimiento social a ser una fundación que beneficie a más personas de la tercera edad de escasos recursos, se pretende con esta investigación el crear las alternativas financieras que permitan a las organizaciones empresariales y del sector público, identificar la necesidad de colaboración y apoyo económico al proyecto, resaltando el alto nivel de compromiso social que implica y el impacto que genera en la sociedad.

En la actualidad este emprendimiento es sostenible económicamente con aportes de ciudadanos que participan en actividades que su fundadora realiza, sin embargo, los ingresos dejan de ser suficientes cuando existen factores de calidad de vida asociados a las personas de la tercera edad que deben cubrirse como, por ejemplo: salud, alimentación, transporte, servicios básicos, entre otros.

Para poder desarrollar esta investigación, se dividirá en distintas fases con un tiempo estimado para el cumplimiento de las mismas, buscando lograr los objetivos de manera sistemática.

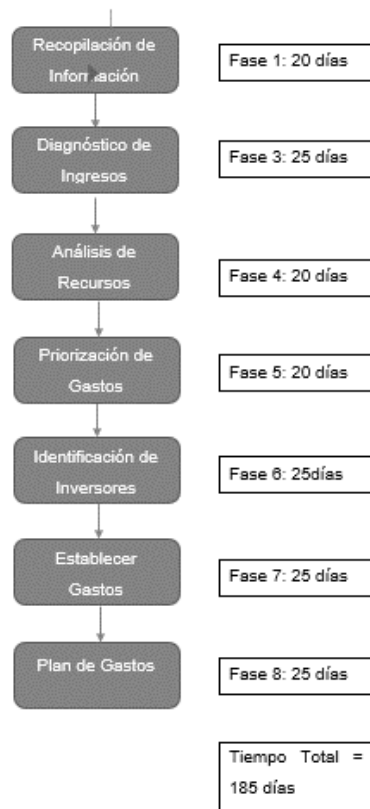
A continuación, se presentarán las fases que conllevarán esta investigación:

- Fase 1. Recopilación de información: se hará un levantado de datos para sustentar la investigación de campo y los datos de inicio para el desarrollo de propuestas. Se estima un tiempo de 20 días.

- Fase 2. Análisis de información: del impacto social que genera este proyecto, tomando en cuenta beneficiarios directos e indirectos, su descripción demográfica y el cambio social que implica el fortalecer la sostenibilidad económica de este emprendimiento social. Se estima un tiempo de 15 días.
- Fase 3. Diagnóstico de ingresos para el emprendimiento: diagnóstico general para saber los ingresos aproximados, el presupuesto identificado, conociendo los costos operativos (fijos), variables, entre otros. Se tendrá un tiempo aproximado de 25 días.
- Fase 4. Análisis de cómo se utilizan los recursos actuales: se identificarán actividades que se han realizado desde sus inicios para generar ingresos y luego, las oportunidades de mejora en función de las lecciones aprendidas de cada una de ellas, se estima un tiempo de 20 días.
- Fase 5. Priorizar gastos: se evaluará el modelo de negocio actual, identificando los canales de venta y la rentabilidad que implica para el emprendimiento hasta la fecha, se utilizará el BMC. Se estima un tiempo de 20 días
- Fase 6. Identificar inversores potenciales para el proyecto: lluvia de ideas de actores claves para generar alianzas estratégicas de colaboración en actividades que generen ingresos al emprendimiento. En ella se incluyen medios de comunicación, empresas socialmente responsables y proyectos enfocados al mismo grupo objetivo que quieran hacer crecer su proyección social. Tiempo estimado de 25 días.

- Fase 7. Establecer gastos según prioridades: se establecerán dos propuestas para colaborar con otros actores y que representen un ingreso considerable para el emprendimiento social. Tiempo estimado de 15 días.
- Fase 8. Realizar plan de gastos a realizar: fortalecer el proceso de transición del emprendimiento social, identificando los requisitos necesarios para establecer una fundación en Guatemala. Tiempo estimado de 25 días.

Figura 1. **Esquema de solución**



Fuente: elaboración propia, empleando Microsoft Word.

7. MARCO TEÓRICO

7.1. Definición de Emprendedor

En realidad, no existe un concepto clave que englobe todos los aportes realizados sobre este tema, por lo tanto, se tratará de realizar una aproximación a través de los distintos enfoques desarrollados por los autores al concepto de emprendedor. Dicho término es proveniente del vocablo francés *entrepreneur*, el cual tiene un significado similar al de: sorprender, coger o atrapar.

Drucker (1986) trata de resumirlo como aquella persona que se dedica al ámbito empresarial, que entre sus virtudes y características es creativo e innovador, afirma que cualquier negocio pequeño y nuevo no es un emprendimiento, aunque corran riesgos.

Algunos otros investigadores han afirmado que para poder tener una definición de emprendedor se deben tener en consideración no sólo las virtudes de carácter personal, sino también aspectos relacionados a la motivación, esto debido a que, en estos casos no solo se necesita de cuestiones como talento, sino disciplina para mantener un objetivo claro, y una ruta trazada para alcanzarlo. Aunque es un tanto difícil y complejo tener una caracterización específica del emprendedor, se ha reconocido un perfil con características diferenciales. Por tanto, no se puede hablar de un emprendedor universal ya que el entorno y su historia lo determina.

El emprendedor, entre muchas algunas de sus características, debe tener el valor de poder asumir riesgos, basándose en sus distintas habilidades y

conocimientos, para poder lograr anticiparse a eventos determinados, además de tener una capacidad económica para poder llevarlo a cabo. En el caso del que el emprendimiento no sea ejecutado por una sola persona, es conveniente que todos los miembros del equipo posean una o diversas cualidades y virtudes como son: la tolerancia y buena adaptación a los cambios, liderazgo, necesidad y reconocimiento al logro, es decir, que no se conforme con algunos objetivos conseguidos, sino que siempre busque el crecimiento, perseverancia y disciplina, un compromiso serio en el proyecto y la buena capacidad de analizar el ambiente y las oportunidades.

Isenberg (2010) en el artículo que tiene por título *How to Start an Entrepreneurial Revolution* define al ecosistema y entorno del emprendedor como el conjunto de elementos individuales que adecuados, combinados y apoyados conforman un entorno óptimo y eficiente para la innovación. En dicho artículo se relaciona el impacto de las condiciones del entorno como las políticas públicas, la cultura o finanzas para promover o desincentivar las iniciativas emprendedoras dentro de un lugar determinado.

- Emprendimiento social

El emprendimiento social es la fusión que existe entre una solución innovadora a un problema de desarrollo económico y social y una estrategia sostenible de alto impacto. De esta manera, las instituciones de educación superior del país pueden y han tenido la tarea de capacitar a sus estudiantes para convertirlos en personas innovadoras y persistentes que resuelven los problemas con un énfasis de desarrollo social.

En muchos procesos de emprendimiento, el poder ingresar al sector social es una buena oportunidad, esto ayuda a que los niveles de la competencia sean

impulsados y ayudar a ser enlaces fuertes a nivel empresarial, demostrando contribuir al desarrollo social y económico de nuestro entorno, demostrando así que las empresas creadas con un enfoque social no sólo crearán una forma diferente de trabajar, sino también una idea de negocio que, en última instancia, traerá seguridad y prosperidad a la sociedad al tiempo que reducirá la exclusión social.

Una universidad, comúnmente entendida como una academia, es un lugar donde los emprendedores nacen y trabajan desde adentro, capacitando a los estudiantes en la práctica e inculcando el espíritu empresarial y la comunidad a través de la educación, el compañerismo cercano y la tutoría de calidad. Una forma de responsabilidad social. Las instituciones públicas, en todos sus niveles, han venido desarrollando políticas nacionales para apoyar y fomentar el espíritu de emprendimiento.

7.2. Definición de desarrollo sostenible

El desarrollo sostenible está basado sobre tres factores principales, los cuales son: medio ambiente, sector social y sector económico. Este se puede definir de la manera siguiente: el llegar a tener la satisfacción de las necesidades que puedan surgir en las generaciones actuales, sin correr el riesgo de querer comprometer las posibilidades de las generaciones futuras, solo por el afán de atender sus propias necesidades, nombrado de esta manera como derecho intergeneracional, que señala que los países poseen como obligación el garantizar su disfrute tanto en la actualidad, como el prever y brindar las condiciones mínimas y adecuadas para las generaciones venideras.

De tal forma, uno de los principios de precaución determina la materia que tanto gobiernos, individuos y organizaciones eviten acciones e implementación

de políticas o procedimientos que lleguen a tener impactos no favorables que sean externos o negativos en el ambiente y todo su entorno, así como en cada componente que se ha mencionado, porque si ocurre más de una vez, es más complicado reparar el daño causado; es decir, es difícil, sino imposible, devolver el inmueble u objeto al estado en que se encontraba antes de producirse el daño.

7.3. La evaluación financiera de un proyecto

La evaluación financiera del proyecto es un estudio que tiene como objetivo poder determinar la rentabilidad de un proyecto mediante el análisis de la inversión inicial, los beneficios parciales y los costos parciales de la implementación del proyecto.

De tal forma, que a la hora querer valorar un proyecto se cuestiona su viabilidad. Esto se puede hacer durante, antes y durante la implementación del proyecto a través de cada una de sus fases. Es decir, cada momento clave se planifica para un período específico con el fin de desarrollar un estudio de factibilidad para un proyecto anterior o una investigación previa de mercado. Para ello, se pueden hacer uso de algunas preguntas cómo: ¿Qué actividades se llevarán a cabo según el plan trazado? ¿El monto coincide con el contrato? ¿Qué hay que cambiar en la planificación? Entre otras preguntas.

En algunos casos, cuando se da el seguimiento de los proyectos van surgiendo dudas sobre si se debe tener en cuenta el impacto de la inflación del producto en la previsión de ingresos y gastos. O posiblemente solo se trabaje con un precio constante en primer lugar.

- ¿Cómo llevar a cabo el estudio financiero de un proyecto?

Para ello se deben identificar todos los componentes que se considerarán durante su etapa de desarrollo.

- Ingresos. Es la base que se tiene de las valoraciones y conclusiones del estudio, serán todas las entradas de recursos que se tendrán en el proyecto, con las cuales se podrán ir cubriendo los costos y gastos del mismo.
- Costos. Son todos los costos que conllevará el servicio o producto como tal. Se detallará desde el costo unitario del producto, la materia prima a utilizar, los costos indirectos de fabricación, y también todo lo que concierne con la producción directa. En síntesis, existirán dos costos principales, los costos directos y costos indirectos.
- Gastos de administración. Aquí abarca todas las herramientas, los recursos necesarios para ejecutar el proyecto de una manera eficiente.
- Gastos de ventas. Mercadotecnia y departamento comercial. Se puede entender de mejor manera con la siguiente cuestión: ¿Cuál será el precio de venta de los bienes y/o servicios?
- Gastos financieros. Esto equivale a obtener los préstamos necesarios como parte del plan financiero del proyecto. Con ello, se podrá consultar la viabilidad financiera del proyecto, así como los distintos estados financieros del proyecto.

- Depreciaciones. Se utilizan en relación con el consumo de herramientas o materiales utilizados en las actividades de diseño del proyecto. Esto se da necesariamente por el uso de las herramientas.
- Plan de inversión. Son los requerimientos que se detallan para presentarlos a un inversor potencial del proyecto. Esto se identifica a través del total del óptimo financiamiento, de acuerdo a los distintos proyectos.
- Amortización. El objetivo principal es conocer el deterioro periódico de los bienes relacionados con la propiedad del proyecto.
- Balance de apertura. Es lo que se dispone en el punto de apertura del proyecto. En otras palabras, también es el estado de la situación financiera durante la inicialización del proyecto. Durante este período se determinan los activos, pasivos y patrimonio. Y se compara con los ingresos y gastos estimados. En este punto es importante saber si el proyecto puede tener futuro.
- Presupuesto de caja. También se conoce como el movimiento del dinero. Se puede realizar la siguiente interrogante para una mejor comprensión: ¿Cuánto costará y dónde se realizarán las transacciones de dinero?
- Balance general del proyecto. Este se hace anualmente y es consistente con la organización según los activos proyectados, de la misma manera que los pasivos y capital para ese año en particular.

- Razones financieras. Estas son las técnicas que sirven para analizar los índices y técnicas de evaluación financiera de proyectos, y determinar así, si es viable o no el proyecto estudiado.
- Punto de equilibrio. Este es el punto donde un proyecto iguala tanto sus gastos y costos con los ingresos obtenidos, en forma de pregunta puede ser de la siguiente manera: ¿Qué ingresos y gastos se necesitarán para cubrir la ejecución de un proyecto determinado? En otras palabras, es el punto donde se vende lo mismo que se gasta, no se gana ni se pierde.
- Flujo de efectivo neto. Cuando se habla de flujo de efectivo neto, se entiende al importe total neto que un proyecto tendrá durante todo su ciclo de existencia, teniendo en cuenta para lograr esto, conceptos como la rentabilidad, VAN, TIR e IR.
- Costo de capital. También es denominado tasa de corte. Esto es correspondiente al costo económico de capital del proyecto.
- Valor actual neto. El valor actual neto, o bien, conocido como VAN, es la técnica que ayuda a predecir cuánto se podría ganar hoy ejecutando simulaciones si las ganancias futuras se obtienen en la actualidad. Con el valor actual neto se podrá aceptar el proyecto si este es mayor a 1. Si este es igual a cero, indica que no se percibe ni ganancias ni pérdidas en el proyecto. Sin embargo, si este es menor a cero, indica que el proyecto no generará ganancias, por lo cual, no es recomendable aceptar un proyecto con un VAN menor a cero.

- Tasa interna de rentabilidad o TIR. Esta relación será consistente con el rendimiento futuro promedio esperado de la inversión. Esto mostrará si la reinversión tendrá la importancia necesaria al realizarla. Para realizar esto, su valor actual neto debe ser igual a cero.
- Índice de rentabilidad o IR. La tasa rentabilidad es el método que se utiliza para realizar la valoración de inversiones, midiendo así, el valor actualizado de las tarifas generadas por unidad de moneda invertida en determinado proyecto de inversión. Se calcula analíticamente dividiendo el valor actualizado del flujo de caja de la inversión por su costo original.
- Análisis de sensibilidad. En este estudio, el diseño es sometido a distintas pruebas que llevan al límite el proyecto, esto para identificar hasta qué supuestos el proyecto puede prevalecer. Para ello es necesario plantearse la pregunta, cómo: ¿Qué pasa si los ingresos en determinado tiempo empiezan a decrecer? La planificación de la simulación se puede realizar en Sinnaps. En otras palabras, es saber qué sucederá según diferentes escenarios de predicción.
- Riesgos. El riesgo financiero se entiende como la probabilidad de que ocurra un evento no deseado que pueda tener consecuencias financieras catastróficas para las empresas expuestas al sistema financiero. En sí mismo, el riesgo financiero también se refiere a la posibilidad de obtener beneficios económicos inferiores a los esperados o incluso ineficaces. Estos resultados son el resultado

de las transacciones realizadas por la empresa y pueden ser el resultado de la volatilidad de la industria en la que opera, la falta de estabilidad en los mercados financieros y la incapacidad de algunas partes para devolver capital. Investigar los riesgos financieros es una de las variables más importantes que debe tener en cuenta cualquier empresa. Si bien el cálculo dependerá de varios factores, mantener una muestra estadística ayudará a que la medida se acerque lo más posible al plan de gestión financiera de la empresa.

- Viabilidad económica

Su objetivo es determinar, a través de varias comparaciones de los beneficios y costos esperados del proyecto, si el proyecto es rentable en relación con la inversión requerida para llevar a cabo el proyecto. Este es uno de los aspectos que son clave de un estudio de viabilidad del proyecto y, por lo tanto, debe tener un nivel de precisión riguroso, tanto en términos de planificación de inversiones como de generación de presupuestos de ingresos y gastos.

- Viabilidad de gestión

Aquí tratamos de determinar si la empresa tiene las habilidades de gestión interna para garantizar la ejecución adecuada del proyecto y la gestión eficaz. En caso de no ser así, se debe evaluar la posibilidad de conseguir el personal con las habilidades y capacidades requeridas en el mercado laboral pertinente.

- Análisis de rentabilidad del proyecto

Según Beltrán (1999), diferentes conceptos y criterios pueden utilizarse fácilmente para evaluar proyectos de inversión con el fin de identificar las ventajas

y desventajas de las inversiones. Estos criterios serán los indicadores que harán posible calcular la rentabilidad de un proyecto desde un flujo proyectado.

Andrade (2012), manifiesta que un profesional o diseñador de proyectos que ejecuta estudios de análisis de inversión para buscar la alternativa que represente mayor rentabilidad, y a su vez sea óptima, deberá considerar los criterios de inversión y dentro de ella deberá utilizar dos o más indicadores de evaluación, esto requerirá el previo análisis de beneficios a obtener y los costos a realizar.

7.4. Acciones que se deben tomar al frente del servicio financiero

Inicialmente, a la hora de elegir una opción de financiación se deben tener en cuenta algunos consejos básicos para que el emprendedor pueda optar por recibir los mejores servicios financieros y beneficiarse del préstamo. En primera instancia, se deben tener los objetivos definidos hacia dónde va el emprendimiento y que se planea obtener del financiamiento, en forma general es recomendable realizar una serie de interrogantes para analizar si es o no necesario un financiamiento. En segundo plano, se deberá analizar de manera consciente los flujos de efectivo del emprendimiento para ver si coinciden con el pago posterior del préstamo, en otras palabras, se debe de comparar el servicio de deuda del préstamo con los propios ingresos que se tendrán del plan de negocios, para que no se genere en hechos con consecuencias negativas e impidan la continuación del proyecto. Como tercer punto, es necesario mantener en orden los libros contables y la respectiva información que se presenta ante las entidades bancarias, para no crear inconvenientes con la institución financiadora.

7.5. Alternativas no tradicionales de financiamiento

Los cursos tradicionales de financiamiento para emprendedores que fueron mencionadas como lo son instituciones financieras, inversionistas, capitales ángeles, financiamiento de proveedores ya no son la única alternativa de financiamiento existente.

Una de las formas que se han popularizado en los últimos tiempos para financiar proyectos es el conocido como *crowdfunding* (que al español puede ser traducido como financiación en masa), el cual es el financiamiento que se da por grupos de personas u organizaciones a través de donaciones a cambio de algún beneficio o recompensa. Existen varios ejemplos de este innovador método de obtener fondos, esto es básicamente en los países del hemisferio norte, donde se encuentra el *Crowdfunding Industry Report*.

Esta idea establece el punto de fusión entre las redes sociales y el financiamiento de los nuevos proyectos en la era digital. De esta manera, siendo conscientes del impacto y gran éxito que las redes sociales tienen en la sociedad, artistas y emprendedores aprovechan este medio en la red para poder lograr financiar los distintos proyectos.

7.6 Crowdfunding

El *crowdfunding*, o financiación colectiva, es una forma de conseguir financiación que supondrá el uso de fondos de un gran número de personas con pequeñas donaciones, que en conjunto harán una buena aportación económica al inicio del proyecto.

El *crowdfunding* brinda principalmente apoyo a pequeñas empresas y empresas en etapa inicial que buscan financiamiento que no pueden proporcionar las instituciones financieras o personas cercanas familiarizadas con la propuesta. Se utiliza como fuente de fondos para financiar proyectos de diversa índole, desde actividades políticas o comerciales hasta proyectos artísticos, pero principalmente proyectos de carácter social.

Regularmente este se utiliza para lograr financiar proyectos nuevos, o emprendimientos en su etapa de lanzamiento e introducción al mercado. Las distintas plataformas de crowdfunding han permitido que personas en cualquier parte del planeta puedan aportar capital a organizaciones con proyectos ya evaluados.

Aunque se pueda decir que es un suceso relativamente nuevo, el *crowdfunding* surgió a finales de los años noventa y ha ido evolucionando y desarrollándose para poder alcanzar el nivel que se conoce en la actualidad.

El *crowdfunding* moderno tiene su origen cerca del año 1997. Ese año, un grupo de música logró recaudar dinero de esta manera para financiar su gira. Después de este incidente, comenzó a desarrollarse la primera plataforma de *crowdfunding* en la historia de Internet. *ArtistShare* se originó alrededor de 2000 y propuso que los fanáticos del artista financiarán los nuevos lanzamientos. De esta forma, *Bloomberg News* promueve buenos resultados y destaca el éxito del modelo de negocio utilizado. Sin embargo, no fue hasta 2006 cuando Michael Sullivan acuñó el término *crowdfunding*. Luego pudo influir en el desarrollo gradual de esta nueva forma de financiación de proyectos, y en 2008 lanzó una nueva plataforma de financiación colectiva, Indiegogo. Un año después apareció

Kickstarter, otra plataforma dedicada a promover el crecimiento de los artistas. Pero 2012 vio un repentino cambio positivo en el nuevo modelo de financiamiento de proyectos con el lanzamiento de *Fundable*, la primera plataforma de financiamiento colectivo dedicada a financiar proyectos de inicio.

8. PROPUESTA INDICE DE CONTENIDO

ÍNDICE DE ILUSTRACIONES I

LISTA DE SÍMBOLOS

GLOSARIO

RESUMEN

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

OBJETIVOS

MARCO METODOLÓGICO

INTRODUCCIÓN

1. MARCO REFERENCIAL

2. MARCO TEÓRICO

3. DESARROLLO DE LA INVESTIGACIÓN

3.1. Diagnóstico general del emprendimiento

3.1.1. Análisis de ingresos

3.1.2. Recolección y análisis de gastos

3.2. Análisis de estudios financieros

3.2.1. Propuesta de plan de gastos

3.2.2. Elaboración de matriz BMC

4. PRESENTACIÓN DE RESULTADOS

5. DISCUSIÓN DE RESULTADOS

CONCLUSIONES

RECOMENDACIONES

REFERENCIAS

ANEXOS

9. METODOLOGÍA

A continuación, se presentará la ruta que tomará este proyecto de graduación en cuanto a la metodología a aplicar, desde su fase de investigación hasta su fase de desarrollo.

9.1. Características del estudio

El estudio contendrá las siguientes características:

9.1.1. Enfoque

El presente trabajo de graduación tendrá un enfoque mixto, basado en la identificación para la creación de alternativas financieras en un emprendimiento social, esto se hará por medio de la recopilación de información que ayude a sustentar el proyecto. Por otra parte, se hará un análisis de los beneficios que se obtendrán de los aportes que se lleguen a tener por instituciones privadas o públicas, teniendo esta parte como la parte cuantitativa.

9.1.2. Alcance

El alcance de esta investigación será de carácter descriptivo, ya que tendrá como fin el crear las alternativas financieras que sean necesarias para que el actual emprendimiento social logre escalar a ser una fundación y con el tiempo pueda recibir más aportaciones que beneficien a las personas de la tercera edad de esos recursos, todo esto en la zona 1 de la Ciudad Capital.

9.1.3. Diseño

El diseño que se adoptará será el experimental, ya que la mayor parte de información que se obtendrá será a través de la observación que se realice en el proyecto, dando un seguimiento en todo lo que se ejecute y sea relevante en el proceso. Además, se harán las respectivas visitas para saber cómo marcha el proceso, teniendo en cuenta los puntos de vistas de los involucrados por medio de entrevistas. Con todo ello se logrará tener una visión más clara que pueda permitir ejecutar el proyecto tanto en documentación escrita como en la práctica.

9.2. Unidad de análisis

La unidad de análisis será el emprendimiento social, de donde se obtendrá el estado actual del mismo, la forma en cómo se maneja, cómo se invierten los recursos actuales y la manera en que se puedan crear las alternativas financieras.

9.3. Variables

A continuación, se desarrollarán las variables a utilizar en la investigación.

Tabla I. **Unidad de análisis**

Nombre de la variable	Definición teórica	Definición operativa	Indicador
Estableciendo etapas de un proyecto	Etapas de un proyecto: son las distintas fases consecutivas para lograr objetivos.	Establecer los inicios y el desarrollo del proyecto, así como su culminación.	Cantidad de personas atendidas.

Continuación tabla I.

Identificación de Inversores	Inversor financiero: persona física o jurídica que destina capital a cambio de un beneficio.	Identificación de inversores potenciales para el proyecto.	Cantidad de inversores interesados en el proyecto.
Elaboración de Plan de Gastos	Plan de Gastos: es una herramienta financiera para obtener el máximo de los recursos financieros.	Fijar plan de gastos para seguirlo a cabalidad y no tener fugas de recursos.	Priorización de gastos, eliminación de gastos.

Fuente: elaboración propia, empleando Microsoft Excel.

9.4. Fases de estudio

A continuación, se presentan las fases de cómo se desarrollará el tema de investigación:

9.4.1. Fase 1: recopilación de información

En el levantado de datos que se realizará, se tendrá en cuenta el recabar la máxima información posible que sea de utilidad para sustentar la forma en cómo han sido invertido los recursos recabados. Esta información se recabará por medio de registros que la fundadora pueda tener de años anteriores de cuando inició el proyecto.

9.4.2. Fase 2: análisis de información

De la información recabada se analizará en conjunto con la fundadora del emprendimiento, teniendo en cuenta para ello información importante desde sus inicios que puedan aportar para trazar de una mejor manera el camino de la investigación. Posterior a ello se tendrá el contacto directo con el personal de la tercera edad que reciben actualmente los beneficios de este emprendimiento, este acercamiento se hará por medio de entrevistas directas, para poder conocer las ventajas y desventajas que se tienen actualmente, y visionar la forma en que las cosas malas pueden reivindicarse y lograr la mejora en el proyecto.

9.4.3. Fase 3: diagnóstico de ingresos para el emprendimiento

En esta etapa se llevará a cabo el diagnóstico de ingresos que tiene actualmente el emprendimiento social, en el cual se mapearán los ingresos que se tienen y las fuentes de dónde provienen. De igual manera, se levantará un control con distintas herramientas financieras como lo es el balance general y saber con datos certeros las cantidades recibidas y el uso que se le da a las mismas.

9.4.4. Fase 4: análisis de cómo se utilizan los recursos actuales

En esta etapa de la investigación se enlistarán las actividades a las cuales se les destinan los recursos recaudados del emprendimiento social. Para esta etapa de la investigación se hará uso de estado de resultados, y saber qué porcentaje de los ingresos totales se ocupa en cada actividad, y conocer lo que representa cada actividad en el proyecto y empezar a descartar las actividades que no generan o aportan valor al emprendimiento.

9.4.5. Fase 5: priorizar gastos

En esta etapa se enlistarán los gastos actuales que se tienen en el emprendimiento, como, por ejemplo: gastos de salud, gastos de alimentación, y otros, para los cuales se darán prioridad o nivel de criticidad a los cuales destinarles la mayor parte de los recursos. Para ello se utilizará la herramienta BMC, para enlistar los clientes potenciales del negocio, así como la propuesta de valor que se tendrá de la investigación y los resultados a obtener del análisis.

9.4.6. Fase 6: identificar inversores potenciales para el proyecto

En la etapa de identificación de inversores potenciales para el proyecto, se hará uso de la herramienta lluvia de ideas, para conocer los inversores que quieran hacer crecer su incursión en la sociedad, y que busquen impulsar de alguna manera su buen actuar con la misma. Por ello, en esta lluvia de ideas se pondrán los inversores, y se realizará el contacto para conocer si la propuesta que se hace coincide con la visión que ellos tienen.

9.4.7. Fase 7: establecer gastos según prioridades

En esta etapa se enlistarán los gastos que tengan mayor relevancia dentro del emprendimiento, y los que no representen una necesidad inmediata a cubrir se descartarán, para destinar la mayor parte de recursos a las otras actividades. Los gastos que queden por fuera al inicio, se retomarán conforme el proyecto vaya tomando un mejor curso.

9.4.8. Fase 8: realizar plan de gastos a realizar

Identificados los gastos prioritarios y la forma en que los recursos se obtienen, se podrá trabajar en esta etapa en un plan de gastos. Esto servirá para sustentar de mejor manera el proyecto con la visión de presentar este plan a los posibles inversores, con la visión de escalar el proyecto a una fundación.

10. TÉCNICAS DE ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN

Dentro las técnicas de análisis de información que se utilizarán dentro de esta investigación, primeramente, se harán visitas a donde está ubicado actualmente el emprendimiento, y se hará un seguimiento del funcionamiento del mismo, el personal que opera, así como el personal que es beneficiado. Posterior a ello se hará un levantamiento de diagramas de flujo de operaciones, para conocer toda la cadena de valor de una manera gráfica.

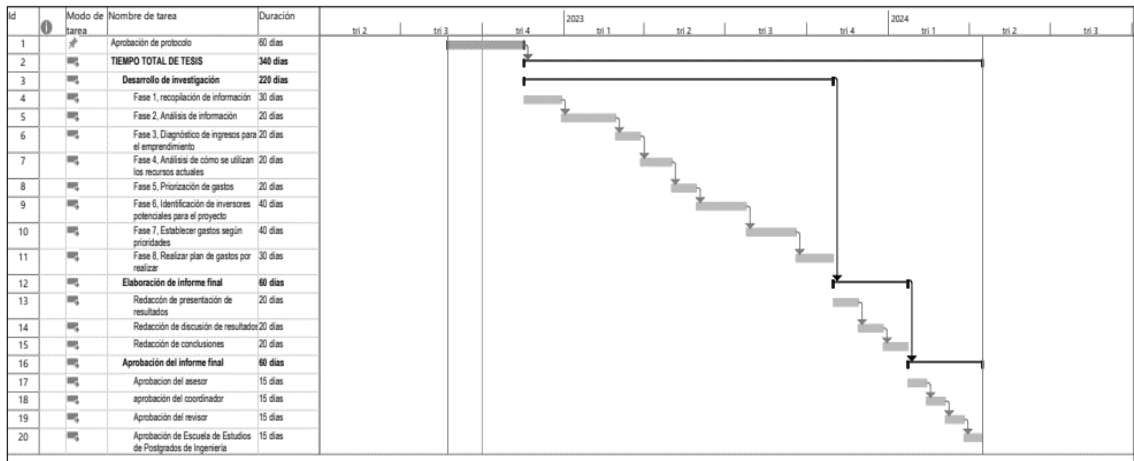
Al tener identificado el proceso de operación, se mostrarán en tablas los gastos e ingresos que se tienen en el emprendimiento, de tal manera, poder identificar los gastos que podrían eliminarse durante un tiempo, en el cual, el emprendimiento toma el curso que se desea según la investigación desarrollada.

También se hará uso de la herramienta BMC, para conocer los inversores potenciales del proyecto, donde ellos puedan visualizar cómo beneficiarán a las personas de la tercera edad, así como el beneficio que ellos mismos obtendrán por incursionar en el beneficio social, teniendo así, un beneficio en ambas vías.

Por último, se hará el plan de gastos con el que se mantendrá el emprendimiento a un inicio, esto, para evitar realizar gastos en otras actividades que en un inicio puedan ser eliminadas momentáneamente, y posterior retomarlas cuando el emprendimiento haya tomado buen curso.

11. CRONOGRAMA

Tabla II. Diagrama de Gantt del plan de acción



Fuente: elaboración propia, empleando Microsoft Project.

12. FACTIBILIDAD DE ESTUDIO

12.1. Presupuesto

A continuación, se detallará el presupuesto estimado que se utilizará en la presente investigación de la creación de alternativas financieras para un emprendimiento social:

Tabla III. **Detalle de presupuesto**

	Descripción	Cantidad	Costos (Q)		Fuente de Financiamiento
Recurso humano	Asesor	1	Q.	-	NA
	Investigador	1	Q.	-	NA
	Colaboradores del emprendimiento	2	Q.	-	NA
Recursos materiales	Útiles y papelería	1	Q.	650.00	Propia
Recursos físicos	Gasolina	1	Q.	450.00	Propia
Recursos tecnológicos	Computadora	1	Q.	7,500.00	Propia
	Internet	1	Q.	800.00	Propia
Equipo	No aplica	-	Q.	-	NA

Fuente: elaboración propia, empleando Microsoft Excel.

13. REFERENCIAS

1. Andrade, S. (2012). *Diccionario de economía*. Lima, Perú: Lucero.
2. Beltrán, B. (1999). *Evaluación privada de proyectos*. Perú: Universidad del Pacifico.
3. Calle, F. (2018). *Desarrollo de un sistema tecnológico basado en la metodología del balanced scorecard para una institución pública de control del sector empresarial* (Tesis de maestría). Escuela Superior Politécnica del Litoral, Ecuador.
4. Castillo, L. Y. (2018). *Capacidad emprendedora y resiliencia como factores influyentes sobre el potencial emprendedor empresarial en estudiantes de ciencias administrativas y recursos humanos*. Ciudad de Lima, Perú: Universidad San Martín de Porres
5. Castro, N. (2020). *Qué es y cómo se ha estudiado el emprendimiento social. Análisis de tendencias y revisión sistemática de la literatura*. Colombia: Universidad Católica de Colombia.
6. Drucker, P. (1986). *Innovacion and Entrepreneurshi*. Barcelona, España: Edsa.
7. Franco, D. E. (2019). *Tendencias de investigación en el emprendimiento social y sus implicaciones para los negocios internacionales*. Bogotá, Colombia: Universidad El Bosque.

8. Gámez, J. (2018). *Emprendedores Sociales*. Bogotá, Colombia: Xpress Estudio Gráfico Digital.
9. González, A. (2019). *Juntos podemos crear un futuro mejor*. Santa Marta, Colombia: Unimagdalena.
10. Isenberg, D. (2010). *How to start an entrepreneurial revolution*. Estados Unidos: Harvard Business Review
11. Lam, S. S. (2020), *Emprendimiento social: análisis de la influencia de los Rasgos de personalidad de los alumnos universitarios en las Características de emprendimiento social en la ciudad de Tijuana* (Tesis de doctorado). Universidad Autónoma de Baja California, México.
12. Valenzuela, H. (febrero, 2019). Emprendimiento Social. Autoempleo y extracción del valor en la era post-crisis. *Revista de Antropología Social*, 28(2), 1-9.
13. Vega, J. C., y Mera, C. W. (agosto, 2016). Modelo de formación en emprendimiento social para Instituciones de Educación Superior en Colombia. *Revista Escuela de Administración de Negocios*, (28), 29-43

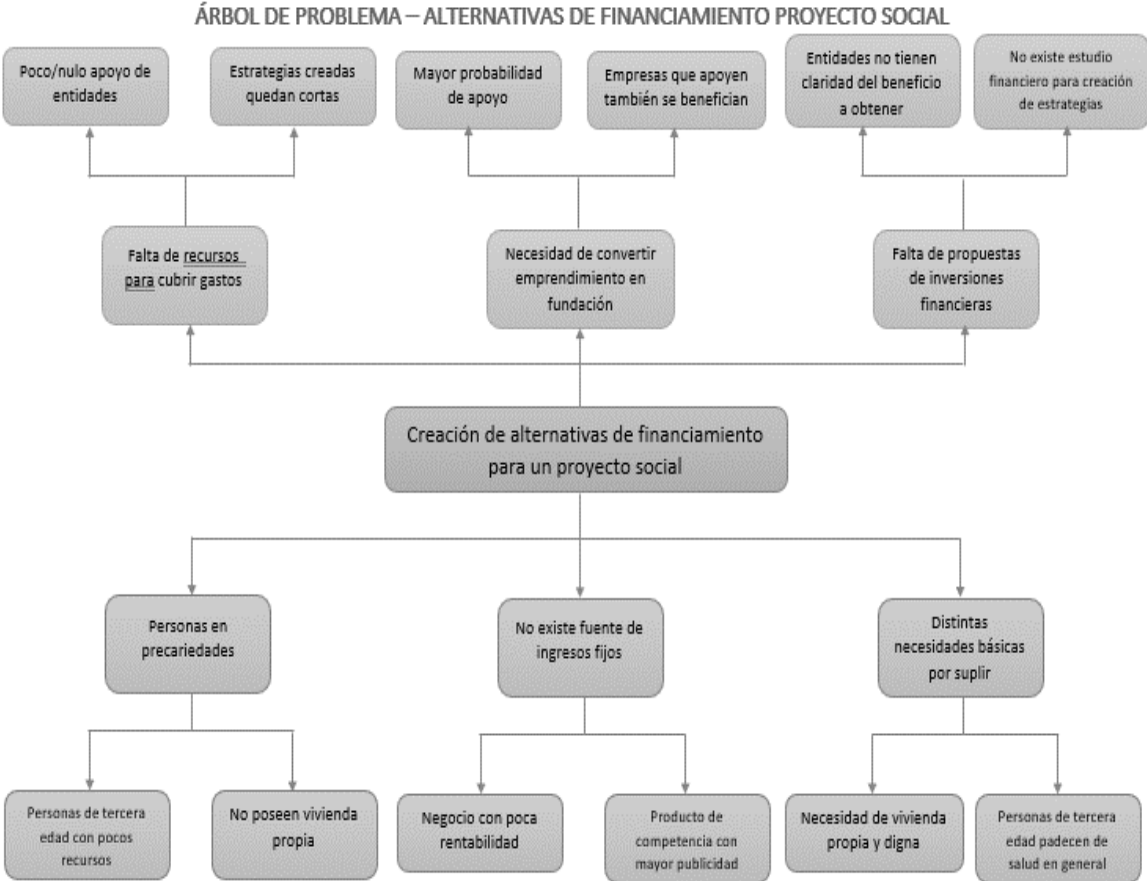
14. APÉNDICES

Apéndice 1. Matriz de coherencia

Objetivos	Variab	Indicadores	Técnicas e instrumentos	Metodología
Crear nuevas formas para obtener ingreso para suplir las necesidades básicas.	Suplir necesidades básicas.	Cantidad de dinero ingresado.	Registros contables.	Se validará por medio de herramientas financieras lo recabado.
Desarrollar un plan de acción de los pasos a seguir para escalar en un futuro a Fundación.	Crecer y llegar a ser fundación social	Pasos a seguir para la Fundación.	Aplicación de Modelo BMC	Se aplicará el modelo BMC para detallar las ventajas a los posibles inversores del proyecto.
Identificación de zonas en Ciudad Capital en donde puede replicarse el proyecto o tener más beneficiarios del mismo	Extender alcance.	Cantidad de personas atendidas	Datos y gráficos estadísticos para conocer el crecimiento del proyecto.	Se recabará la información durante el tiempo de investigación y se procederá a graficar.

Fuente: elaboración propia, empleando Microsoft Excel.

Apéndice 2. **Árbol de problemas**



Fuente: elaboración propia, empleando Microsoft Word.

Apéndice 3. Modelo BMC

Business Model Canvas

Diseñado para: _____ Diseñado por: _____

#asociar: _____

<p>Socios clave</p> <p>¿quién son nuestros socios clave? ¿quién son nuestros socios clave? ¿quién son nuestros socios clave? ¿quién son nuestros socios clave? ¿quién son nuestros socios clave?</p> <p>Beneficiarios y socios</p> <p>¿quién son nuestros socios clave? ¿quién son nuestros socios clave? ¿quién son nuestros socios clave?</p>	<p>Actividades clave</p> <p>¿qué actividades clave requieren nuestra propuesta de valor? ¿qué actividades clave requieren nuestra propuesta de valor? ¿qué actividades clave requieren nuestra propuesta de valor? ¿qué actividades clave requieren nuestra propuesta de valor? ¿qué actividades clave requieren nuestra propuesta de valor?</p> <p>Canal de distribución</p> <p>¿cómo llegamos a nuestros clientes? ¿cómo llegamos a nuestros clientes? ¿cómo llegamos a nuestros clientes? ¿cómo llegamos a nuestros clientes? ¿cómo llegamos a nuestros clientes?</p>	<p>Propuestas de valor</p> <p>¿qué valor entregamos al cliente? ¿qué valor entregamos al cliente? ¿qué valor entregamos al cliente? ¿qué valor entregamos al cliente? ¿qué valor entregamos al cliente?</p> <p>Beneficios</p> <p>¿qué beneficios ofrecemos a nuestros clientes? ¿qué beneficios ofrecemos a nuestros clientes? ¿qué beneficios ofrecemos a nuestros clientes? ¿qué beneficios ofrecemos a nuestros clientes? ¿qué beneficios ofrecemos a nuestros clientes?</p>	<p>Relaciones con clientes</p> <p>¿qué tipo de relación queremos que establezcamos y mantengamos con cada uno de nuestros segmentos de clientes? ¿qué tipo de relación queremos que establezcamos y mantengamos con cada uno de nuestros segmentos de clientes? ¿qué tipo de relación queremos que establezcamos y mantengamos con cada uno de nuestros segmentos de clientes? ¿qué tipo de relación queremos que establezcamos y mantengamos con cada uno de nuestros segmentos de clientes? ¿qué tipo de relación queremos que establezcamos y mantengamos con cada uno de nuestros segmentos de clientes?</p> <p>Canal de distribución</p> <p>¿cómo llegamos a nuestros clientes? ¿cómo llegamos a nuestros clientes? ¿cómo llegamos a nuestros clientes? ¿cómo llegamos a nuestros clientes? ¿cómo llegamos a nuestros clientes?</p>	<p>Segmentos de cliente</p> <p>¿para qué segmentos creamos valor? ¿para qué segmentos creamos valor? ¿para qué segmentos creamos valor? ¿para qué segmentos creamos valor? ¿para qué segmentos creamos valor?</p> <p>Beneficiarios y socios</p> <p>¿quién son nuestros socios clave? ¿quién son nuestros socios clave? ¿quién son nuestros socios clave? ¿quién son nuestros socios clave? ¿quién son nuestros socios clave?</p>
<p>Recursos clave</p> <p>¿qué recursos clave requieren nuestra propuesta de valor? ¿qué recursos clave requieren nuestra propuesta de valor? ¿qué recursos clave requieren nuestra propuesta de valor? ¿qué recursos clave requieren nuestra propuesta de valor? ¿qué recursos clave requieren nuestra propuesta de valor?</p> <p>Canal de distribución</p> <p>¿cómo llegamos a nuestros clientes? ¿cómo llegamos a nuestros clientes? ¿cómo llegamos a nuestros clientes? ¿cómo llegamos a nuestros clientes? ¿cómo llegamos a nuestros clientes?</p>		<p>Canales</p> <p>¿cómo llegamos a nuestros clientes? ¿cómo llegamos a nuestros clientes? ¿cómo llegamos a nuestros clientes? ¿cómo llegamos a nuestros clientes? ¿cómo llegamos a nuestros clientes?</p> <p>Beneficiarios y socios</p> <p>¿quién son nuestros socios clave? ¿quién son nuestros socios clave? ¿quién son nuestros socios clave? ¿quién son nuestros socios clave? ¿quién son nuestros socios clave?</p>		<p>Beneficiarios y socios</p> <p>¿quién son nuestros socios clave? ¿quién son nuestros socios clave? ¿quién son nuestros socios clave? ¿quién son nuestros socios clave? ¿quién son nuestros socios clave?</p>
<p>Estructura de costes</p> <p>¿cuáles son los costes más importantes de nuestro modelo de negocio? ¿cuáles son los costes más importantes de nuestro modelo de negocio? ¿cuáles son los costes más importantes de nuestro modelo de negocio? ¿cuáles son los costes más importantes de nuestro modelo de negocio? ¿cuáles son los costes más importantes de nuestro modelo de negocio?</p> <p>Beneficiarios y socios</p> <p>¿quién son nuestros socios clave? ¿quién son nuestros socios clave? ¿quién son nuestros socios clave? ¿quién son nuestros socios clave? ¿quién son nuestros socios clave?</p>		<p>Fuentes de ingresos</p> <p>¿para qué valor el cliente está dispuesto a pagar nuestros clientes? ¿para qué valor el cliente está dispuesto a pagar nuestros clientes? ¿para qué valor el cliente está dispuesto a pagar nuestros clientes? ¿para qué valor el cliente está dispuesto a pagar nuestros clientes? ¿para qué valor el cliente está dispuesto a pagar nuestros clientes?</p> <p>Beneficiarios y socios</p> <p>¿quién son nuestros socios clave? ¿quién son nuestros socios clave? ¿quién son nuestros socios clave? ¿quién son nuestros socios clave? ¿quién son nuestros socios clave?</p>		

Fuente: elaboración propia, empleando Microsoft Excel.