

Artes manuales: el inicio de una microempresa rentable

María Del Rosario Morales Luna, Edith González,
Gabriela Daniela Hernández

Universidad Interamericana para el Desarrollo
Contacto: mcharomg@gmail.com

Resumen: Las microempresas o negocios dedicados a la producción de artesanías y manualidades en México están atentas a las necesidades, y gustos del consumidor, pero su organización, formalidad y estructura son de una gran variabilidad. Es importante el uso de herramientas matemáticas y financieras que proporcionan información suficiente para el logro de objetivos de negocios. A través de la determinación del VAN (Valor Actual Neto) y la TIR (Tasa Interna de Retorno) se puede obtener información matemática para determinar la rentabilidad de una microempresa. Se recopilieron datos de una microempresa dedicada a la fabricación de moños para cabello, se obtuvieron resultados sobre la cantidad a producir de cada producto, los flujos de efectivo, el VAN y la TIR. A través de la determinación de estas herramientas se determinó que la microempresa de moños artesanales es viable debido a que muestra resultados de rentabilidad a corto plazo.

Palabras Clave: Rentabilidad, Valor Actual Neto (VAN), Pymes.

media mundial con valores entre el 25 y 30%, contra un 40% que representa la media mundial. Sin lugar a dudas muchos son los motivos por los cuales estas empresas pueden fracasar en sus esfuerzos por la supervivencia y por el crecimiento. (Gutiérrez-Diez, Sapién & Piñón, 2013)

En las microempresas o negocios pueden existir factores que provoquen que fracasen, como el carecer de ciertas herramientas económicas, matemáticas o financieras con las cuales obtengan información que les ayuden planear para lograr los objetivos deseados. Muchos de estos negocios o microempresas están dedicadas a las artesanías y manualidades.

La producción artesanal elabora objetos mediante la transformación de materias primas naturales o básica, a través de procesos de producción industrial que involucra máquinas y herramientas simples con predominio de trabajo físico y mental. Usualmente la producción artesanal se adapta a las exigencias de los clientes, es muy flexible para llevar a cabo las operaciones necesarias para el producto final (Bustos, 2009).

La definición de artesanía hace referencia a la elaboración de objetos decorativos que refleja aspectos sociales y culturales de la persona, en nuestro caso incluyendo las artes manuales como ejemplo la elaboración de moños para el cabello. Por lo tanto el artesano es una persona que se distingue por su creatividad y diseño, al tiempo que fomenta y promueve la cultura a través de sus creaciones artísticas. La producción y comercialización artesanal también es un negocio.

El artesano es capaz de conformar a través de sus manos un objeto que refleje tradiciones, identidad, historia, o capaz de satisfacer una determinada necesidad social.

Un emprendedor es un individuo, con nuevos proyectos creativo, haciendo actividades distintas, los emprendedores artesanos, aquellos que crean una empresa.



Introducción

De acuerdo con la Secretaría de Economía de México (2012) las micro, pequeñas y medianas empresas (Pymes) constituyen la columna vertebral de la economía Nacional.

A pesar de la importancia económica y social de las Pymes,

históricamente han existido múltiples dificultades que han limitado su desarrollo. Un dato sintomático del fracaso del pequeño empresario se refleja en el alto porcentaje de empresas (alrededor del 70%), que cierran sus puertas durante los primeros tres años de operación (Jurado & Juárez, 2007). Muchas de las Pymes no logran consolidarse o desarrollarse como se pudiera esperar de ellas y su tasa de éxito se encuentra aún debajo de la

La real academia española (2018), define al concepto “manualidad, como el trabajo llevado a cabo con las manos”.

Fuentes (2016) indica que “las manualidades y su elaboración son el proceso ordenado y previamente planificado donde se facilita la creatividad, la inventiva y el aprendizaje de conocimientos a partir del desarrollo de habilidades y destrezas motoras con el uso de materiales específicos para construir un objeto”.

Es así como un negocio de fabricación de moños para el cabello, a cargo de una mujer emprendedora que produce sus productos por medio de su propio esfuerzo físico y mental, y con herramientas manuales, logra un arte manual. El objetivo es constituirse como una microempresa por medio de un financiamiento que le permita establecer un espacio físico y hacer crecer sus ventas y por consecuencia sus utilidades, así como ser una fuente generadora de empleo.

En los negocios de artesanía en México, la innovación puede ser un factor muy importante para acceder a mayor número de clientes, a nuevos mercados e incluso para obtener mejores precios que los actuales. Con productos de mejor calidad y nuevos diseños, los artesanos podrían ingresar a mercados regionales, nacionales e internacionales, mejorando sus ingresos y por lo tanto elevando su nivel de vida. (Jiménez, Domínguez & Martínez 2009).

Es importante hacer mención que el caso de estudio se habla de una mujer emprendedora. Fuentes (2016) mencionó que “en la actualidad existen mujeres que son amas de hogar, otras son madres solteras, también mujeres que por distintos motivos no terminaron sus estudios. Todas ellas tienen algo en común: la necesidad de tener una fuente de ingresos que ayude a cubrir la canasta básica de una familia”.

Además, se planean acciones de responsabilidad social ya que se

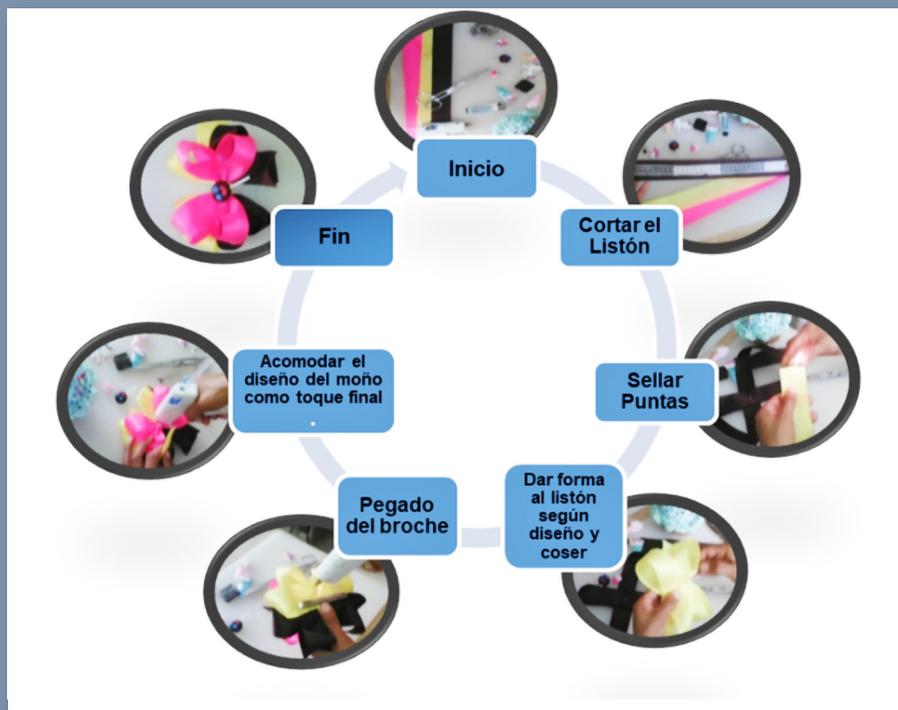


Fig. 1. Proceso de fabricación manual de moños.

pretende sea una fuente de empleo para personas con alguna discapacidad que les permita crear manualidades incluso desde su hogar. En el tema de la sustentabilidad, es importante mencionar que los residuos de material que genera el negocio, en su mayoría son aprovechados, ya que con ellos se elaboran moños para bebés debido al tamaño de estos residuos. Esto permite aprovechar el desperdicio y disminuir la generación de desechos.

La innovación de los negocios o microempresas puede basarse en el uso de herramientas matemáticas o financieras como son el VAN y la TIR para medir la rentabilidad de un proyecto.

Una mujer empresaria dedicada al arte de las manualidades que fabrica moños de diversos tamaños y modelos desea saber de la rentabilidad del negocio, si decide establecerse en un espacio fijo para hacer crecer sus ventas y sus utilidades; fue necesario indagar datos en cuanto a la inversión inicial que incluya el valor de las inversiones en activo fijos, la producción, los ingresos de las ventas, el capital de trabajo: los costos variables sobre el material utilizado (inventarios), los costos fijos relativos a los sueldos de los empleados,

servicios generales, y depreciaciones de los activos fijos. La fuente de datos, la titular del negocio. La tasa de descuento y la tasa de impuestos sobre utilidades. La recopilación de datos sirve para determinar los flujos netos de efectivo, para realizar el cálculo del VAN y la TIR; con los indicadores financieros calculados y basados en la rentabilidad del proyecto.

En la figura 1 se muestra el proceso de fabricación artesanal de los moños para el cabello.

Antes de mostrar los resultados obtenidos a través del VAN y la TIR es importante explicar conceptos como: “flujo de efectivo” que es la cantidad de dinero que queda disponible al empresario o dueño de un negocio después de considerar todas sus entradas y salidas de dinero en un periodo determinado. El VAN es un método de evaluación de proyectos de inversión y es el más conocido, ayuda a determinar si una inversión cumple con uno de los objetivos de las finanzas que es el de crear valor. La TIR nos indica el costo financiero máximo que soporta un proyecto de inversión.

Es importante mencionar que los flujos de efectivo muestran suficiente

Periodo de Recuperación

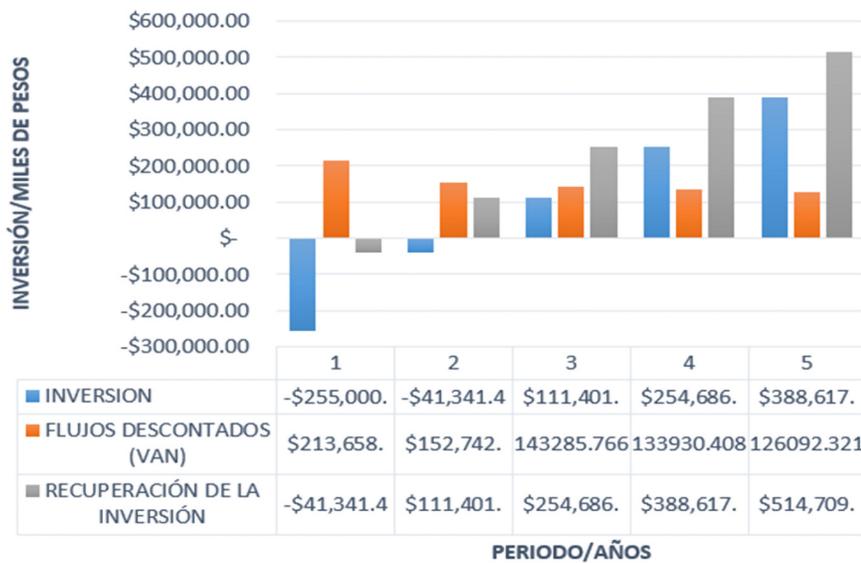


Fig.2. Periodo de recuperación de la inversión

liquidez para cubrir los costos de sueldos y prestaciones de los empleados, en el planteamiento se inicia con 3 empleados, pero con el propósito de incrementar el número de empleos a mediano plazo considerando la rentabilidad del proyecto.

Los resultados obtenidos a través de la determinación del valor actual neto y de la tasa interna de retorno a través de los flujos netos de efectivo son los siguientes:

El cálculo del VAN es de \$514,709.66. De acuerdo a la política de aceptación o rechazo del método si el VAN es menor que 0 el proyecto se rechaza; en este caso se obtuvo un resultado positivo por lo que se concluye que se acepta el proyecto en estas condiciones. En el caso de la TIR el valor es 78.56% con una tasa de interés de 6.6%; de acuerdo a la política de aceptación si la TIR es mayor que la tasa de interés, el proyecto se acepta, lo que significa que hay un mayor rendimiento. En la información del periodo de recuperación (Fig. 2) se muestra que, en el periodo de vida del proyecto que es de 5 años, la inversión se recupera en el segundo año.

En la búsqueda de información sobre importaciones de moños para el

cabello se identificaron en diversas páginas de internet que solo se tienen proveedores a nivel nacional por mercado libre con precios con los que se puede competir y se encontró que en las plazas comerciales hay producto similar pero con un alto precio (hasta un 80% más) comparado con los que se ofrecen por la mujer artesana y dirigidos a un segmento de mercado con cierto estatus económico, en otros lugares populares hay diversos moños pero limitados en cuanto a la creatividad en sus diseños. En páginas de comercio internacional y de organismos como la cámara de comercio, INEGI, SAT, etc. no se encontraron negocios que realicen importación de moños para cabello por lo que se puede concluir que la competencia a nivel internacional es considerada baja o casi nula, lo cual refleja una ventaja para las personas que elaboran este tipo de manualidades e impacta positivamente en sus flujos de efectivo.

Con el proyecto de inversión sobre hacer crecer el negocio de manualidades de moños para el cabello en una proyección a 5 años se logran rendimientos y se recupera de manera casi inmediata dicha inversión por lo que se concluye que es viable debido a que muestra resultados de rentabilidad. Además de los datos financieros, es

importante concluir que en los pequeños negocios y en las microempresas existen oportunidades para el desarrollo económico de una localidad o de un país siempre y cuando se arriesgue capital para invertir en su establecimiento formal y crecimiento, con el objetivo de que puedan consolidarse como un negocio rentable con una asesoría financiera y de negocios adecuada.

Actualmente los nuevos modelos de negocio se deben a la innovación continua como una estrategia de negocio para permanecer y penetrar en cualquier mercado. Así mismo la renovación constante de sus procesos, la adquisición de nuevas formas de distribución y publicidad de sus productos y la creatividad hace que se logre lo que hoy se conoce como la "diferenciación" en los negocios, por ello que los artesanos deben ir desarrollando sus competencias de acuerdo a la situación actual y global de la competencia si buscan la rentabilidad y la permanencia.

Bibliografía

- Alvarado, J. (2009). La programación lineal aplicación de la pequeñas y medianas empresas. Reflexiones, 88(1), 4.
- Bustos, C. (2009). La producción artesanal. Visión gerencial. Revista del Centro de Investigaciones y Desarrollo Empresarial CIDE. 1, 37-52
- Fuentes K. (2016). "Estrategias Docentes Para la Elaboración de Manualidades". Consultado el 20 de octubre del 2019 en:
- Gutiérrez-Diez, M., Sapién-Aguilar, A. L., & Piñón-Howlet, L. C. (2013). desempeño organizacional de microempresas en México. European Scientific Journal, 9(28).
- Jiménez Castañeda, J. C., Domínguez Hernández, M. L., & Martínez Castro, C. J. (2009). Estrategias y competitividad de los negocios de artesanía en México. Pensamiento & Gestión, (26), 165-190.
- Jurado, A., & Juárez, G. (2007). La alianza como estrategia generadora de empresarios de éxito. Apoyo Integral a la Micro y Pequeña Empresa, Veracruz, Universidad Veracruzana.
- Real Academia Española (2018). Diccionario de la lengua española. (23ª. Ed.). Consultado en: