

UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
ESCUELA DE CONTADURÍA PÚBLICA



PROYECTO DE GRADO EN MODALIDAD TRABAJO DE INVESTIGACIÓN:
**“MODELO DE NEGOCIOS Y SU FACTIBILIDAD FINANCIERA PARA
EMPRESARIOS DEDICADOS A LA ELABORACIÓN DE JABONES, ACEITES Y
PRODUCTOS NATURALES DE BELLEZA, CASO PRÁCTICO”**

PRESENTADO POR:

KENIA YAMILETH MARTÍNEZ VÁSQUEZ

KRISSIA GUISELY GALDÁMEZ RAMÍREZ

LETICIA CLARIBEL MONGE GUERRA

PARA OPTAR AL GRADO DE:

LICENCIADO(A) EN CONTADURÍA PÚBLICA

OCTUBRE DE 2023

CIUDAD UNIVERSITARIA DR. FABIO CASTILLO FIGUEROA,

SAN SALVADOR,

EL SALVADOR,

CENTROAMÉRICA

AUTORIDADES UNIVERSITARIAS

Rector: Msc. Juan Rosa Quintanilla
Vicerrectora Académica: Dra. Evelyn Beatriz Farfán Mata
Secretario General: Lic. Pedro Rosalío Escobar Castaneda

AUTORIDADES FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS

Decana: Licda. Celina Amaya de Calderón
Secretario: Lic. Pedro Javier Rivas Mejía
Coordinador General de Procesos de Grado: Maf. Ronald Edgardo Gálvez Rivera
Director de la Escuela de Contaduría
Pública: Msc. Mauricio Ernesto Magaña Menéndez
Coordinador de Procesos de Grado de la
Escuela de Contaduría Pública: Lic. Daniel Nehemías Reyes López
Docente Asesor: Msc. Jorge Luis Martínez Bonilla
Tribunal evaluador: Lic. Abraham de Jesús Ortega Chacón
Msc. Wilmer Edmundo Pérez Díaz
Msc. Jorge Luis Martínez Bonilla

Octubre de 2023

San Salvador, El Salvador, Centroamérica.

AGRADECIMIENTOS

“Agradezco a Dios por ser mi luz y mi guía en cada momento de mi vida, por darme la fuerza, la salud y la perseverancia necesaria para culminar esta etapa de mi carrera profesional. A la Universidad de El Salvador por haberme permitido formarme en ella. Agradezco a mi padre Rafael Martínez por ser mi mayor motivación, quien con todo su amor y sacrificio ha estado apoyándome a lo largo de este recorrido. A mis hermanas por ser mi fuente de inspiración para nunca rendirme, por brindarme su amor, respeto y comprensión. A mi novio por todo su apoyo incondicional, por creer siempre en mí y por estar a mi lado en los buenos y malos momentos de esta trayectoria. A mis compañeras del trabajo de investigación, por su paciencia y esfuerzo a lo largo de este proceso. A mis familiares quienes fomentaron en mí el deseo de superación, por todas sus oraciones y consejos. A todos mis amigos/as, que mediante sus palabras de apoyo contribuyeron para alcanzar mis objetivos”.

Kenia Yamileth Martínez Vásquez.

“Agradezco a Dios por haberme permitido llegar hasta este momento tan anhelado, por darme la sabiduría, paciencia y salud para poder terminar mis estudios universitarios, a la Universidad de El Salvador por haberme permitido formarme en ella. A mis padres, que siempre me han apoyado y aconsejado a lo largo de mi vida, les agradezco ese inmenso esfuerzo que han realizado durante estos años por instruirme a realizar mi trabajo de la mejor manera. A mis compañeras de grupo quienes brindaron su mejor esfuerzo para poder concluir con éxito este proyecto”.

Krissia Guisely Galdámez Ramírez.

“Agradezco a Dios por darme fortaleza y perseverancia para culminar esta meta, cuando pensé en rendirme, sus bendiciones siempre estuvieron presentes. A mi esposo mi compañero de aventuras y sueños, quien durante todo el proceso me apoyó incondicionalmente, en esas noches de desvelo cuando la fatiga y el cansancio intentaban vencerme siempre fue mi motivación, este triunfo es de ambos, gracias por amarme y dar lo mejor de ti. A mi familia que tanto amo que con sus sacrificios despertaron en mí el deseo de superarme y triunfar en la vida, sus oraciones y palabras de aliento siempre me mantuvieron en el camino correcto. A mi mejor amigo por siempre escucharme, aconsejarme y apoyarme por encima de sus posibilidades. A la Universidad de El Salvador por darme las herramientas necesarias para formarme como profesional. A mis compañeras del trabajo de investigación por su paciencia y compromiso durante el proceso; hay tantas personas a las que quiero agradecer, pero sin duda alguna forman parte de los buenos recuerdos que incluyen este sueño hecho realidad.”

Leticia Claribel Monge Guerra.

ÍNDICE DEL CONTENIDO

RESUMEN EJECUTIVO	i
INTRODUCCIÓN	iii
CAPITULO I: PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA Y MARCO TEÓRICO, CONCEPTUAL, TÉCNICO Y LEGAL.	12
1.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	12
1.1.1. Antecedentes del problema.	12
1.1.2. Caracterización.	14
1.1.3. Formulación del Problema	17
1.1.4. Objetivos de la investigación	17
1.2. Generalidades de los emprendimientos	18
1.2.1. Antecedentes	18
1.2.2. Generalidades	19
1.2.2.1 ¿Qué es ser un emprendedor?	19
1.2.2.2 ¿Qué es el emprendimiento?	19
1.2.2.3 Características del emprendedor.	20
1.2.2.4 Emprendimiento de jabones, aceites y productos naturales de belleza.	21
1.3. Generalidades de un modelo de negocios.	22
1.3.1. Definición de un modelo de negocio.	23
1.3.2. Características del modelo de negocios.	24
1.3.3. Importancia de un modelo de negocios.	24
1.3.4. Tipos de modelos de negocios, ventajas y desventajas	25
1.3.5. Componentes de un modelo de negocios.	25

1.4. Análisis de factibilidad financiera.	29
1.4.1. Estudio de factibilidad.	29
1.4.2. Componentes básicos de un estudio de factibilidad.	29
1.4.3. Definición de factibilidad financiera.	29
1.4.4. Elementos de un estudio de factibilidad financiera.	32
1.4.5. Evaluación de un emprendimiento.	32
1.4.6. Etapas de una evaluación de emprendimientos.	32
1.4.7. Criterios de evaluación de un emprendimiento.	33
1.5. Marco legal.	35
1.5.1. Ley de fomento, protección y desarrollo para la micro y pequeña empresa	35
1.5.2. La ley de creación del fideicomiso para la recuperación económica de las empresas salvadoreñas.	36
1.5.3. Código de comercio.	37
1.5.4. Código tributario.	38
1.5.5. Ley de impuesto a la transferencia de bienes muebles y a la prestación de servicios.	39
1.6. Marco técnico	
1.6.1 Normas Internacionales de Información Financiera para las pequeñas y medianas empresas	40
1.7. Marco conceptual	40
CAPITULO II: METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN	
2.1 ENFOQUE Y TIPO DE INVESTIGACIÓN	42
2.1.1. Enfoque.	44
2.1.2. Tipo de investigación	44
2.2 SUJETOS Y OBJETOS DE ESTUDIO	44

2.2.1. Unidad de análisis	44
2.2.2. Variables e indicadores	44
2.3 TÉCNICAS E INSTRUMENTOS UTILIZADOS EN LA INVESTIGACIÓN	44
2.3.1 Entrevista	45
2.3.2. Sistematización bibliográfica:	45
2.4 PROCESAMIENTO DE LA INFORMACIÓN	45
2.5 CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES	57
2.6 DIAGNÓSTICO	58
CAPITULO III PROPUESTA DE MODELO DE NEGOCIO Y SU FACTIBILIDAD FINANCIERA PARA EMPRENDIMIENTOS DEDICADOS A LA ELABORACIÓN DE JABONES, ACEITES Y PRODUCTOS NATURALES DE BELLEZA (CASO PRACTICO)	60
3.1 GENERALIDADES	60
3.1.1. OBJETIVO	60
3.1.2. ALCANCE	60
3.2. PLANTEAMIENTO DE CASO PRACTICO	60
3.3 DESARROLLO DE CASO PRACTICO	60
3.3.1. RECOPIACIÓN DE INFORMACIÓN	61
3.3.2 ELABORACIÓN DEL DOCUMENTO	62
CONCLUSIONES	106
RECOMENDACIONES	107
BIBLIOGRAFIA	108
ANEXOS	110

ÍNDICE DE FIGURAS

ESQUEMA 1 Etapas de una evaluación de emprendimientos.	34
ESQUEMA 2 Desarrollo del modelo de negocios	61

ÍNDICE DE TABLAS

TABLA 1 Principales tipos de modelos de negocios, ventajas y desventajas	27
TABLA 2 Tipos de estudio de factibilidad	31
TABLA 3 Elementos del estudio de factibilidad financiera	33
TABLA 4 Criterios de evaluación de un emprendimiento	34
TABLA 5 Artículos Relevantes del Código de Comercio	37
TABLA 6 Exclusión como Contribuyentes del Impuesto	39
TABLA 7 Secciones relevantes NIIF para las Pymes	40
TABLA 8 Matriz de análisis e interpretación de información.	48

RESUMEN EJECUTIVO

Los emprendimientos a pesar de ser un sector económico importante como fuente de generación de ingresos para las familias salvadoreñas, estos tienen limitantes que les impide que obtengan rendimientos económicos acordes a sus expectativas y sobre todo posicionarse como empresarios en el mercado.

Cada persona que decide convertirse en emprendedor aparte de ofrecer innovación en los productos que va a comercializar, debe contar con los conocimientos financieros básicos, leyes tributarias y fiscales que le permita a su emprendimiento desarrollarse de la mejor manera.

Durante el desarrollo de la investigación se conocieron las diferentes limitantes que presentan los emprendedores y la falta de conocimientos en los temas mencionados anteriormente, como herramienta metodológica para la investigación se propone la implementación de un modelo de negocios, que le permita a los emprendedores planificar, ejecutar y evaluar el rumbo de su negocio para garantizar mejores resultados y afrontar las adversidades que puedan presentarse.

De acuerdo con lo anterior, en el presente trabajo se desarrolla un modelo de negocios enfocado directamente en los emprendimientos de jabones, aceites y productos naturales de belleza, en este modelo de negocios se ha determinado el proceso y estimación de inversión que se requiere para la fabricación y comercialización de los productos.

El objetivo principal es brindarles a los emprendedores una estructura completa que incluya elementos cualitativos como datos generales, análisis FODA, plan de mercado entre otros. Así mismo se desarrolló el análisis de la factibilidad financiera en un periodo de tiempo determinado a través de presupuestos, flujos de caja, cálculo del Valor Actual Neto (VAN) y la Tasa Interna de Retorno (TIR).

El tipo de investigación que se desarrolló fue en base al método hipotético- inductivo, se utilizó este tipo de investigación tomando como punto principal el problema de no contar con un adecuado modelo de negocio y se complementó mediante las técnicas e instrumentos de investigación como las entrevistas y los recursos bibliográficos.

Los resultados de la investigación muestran que la falta de un adecuado e innovador modelo de negocios dificulta que los inversionistas, instituciones dedicadas al financiamiento de los emprendedores y otras instituciones de apoyo evalúen el funcionamiento y formalidad del negocio, algunos bancos solicitan este tipo de documento y exigen que se encuentren avalados por universidades o instituciones como CONAMYPE.

INTRODUCCIÓN

En el entorno en que se desarrollan los emprendimientos, es normal encontrar emprendedores entusiastas que descubren oportunidades en el mercado que les brindan beneficios económicos para sus grupos familiares; sin embargo; estos se encuentran con desafíos financieros, administrativos y contables que les dificulta obtener los rendimientos económicos esperados. Entre los principales desafíos que tienen, es que carecen de conocimientos sólidos en aspectos financieros dificultándoles desarrollar un modelo de negocios adecuado que en conjunto con la creación de presupuestos realistas y completos permitan evaluar la factibilidad financiera del emprendimiento. La investigación se encuentra desarrollado por tres capítulos que cuenta con el siguiente enfoque:

El primer capítulo contiene el planteamiento del problema y marco teórico en donde se encuentra incluido los antecedentes, objetivos, generalidades de los emprendimientos, de un modelo de negocios y aspectos relacionados a el análisis de la factibilidad financiera, se incluye también un marco legal y técnico conformado por las principales leyes y normativas aplicables.

El segundo capítulo que corresponde a la metodología de la investigación en donde se describe el enfoque y tipo de investigación, los sujetos de estudio, las técnicas e instrumentos, el análisis y procesamiento de información junto con su diagnóstico.

El tercer capítulo desarrolla el caso práctico que incluye un modelo de negocios en donde se estructura los datos generales del emprendimiento entre otros aspectos; así mismo, incluye un apartado de la factibilidad financiera proyectada para cinco años en donde se definen presupuestos, se analizan indicadores financieros como el VAN, la TIR entre otros.

CAPÍTULO I: PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA Y MARCO TEÓRICO, CONCEPTUAL, TÉCNICO Y LEGAL.

1.1. Planteamiento del problema.

1.1.1. Antecedentes del problema.

Durante los últimos años los emprendimientos se han convertido en una fuente importante de generación de ingresos, pese a que no existan estudios actualizados que cuantifiquen el impacto económico proveniente específicamente de este rubro, se ha considerado como un parámetro los datos recopilados en la Encuesta Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (MYPE) del año 2017:

En el país para el año 2017 existían alrededor de 317,795 unidades económicas de las cuales el 33.92% es clasificado como emprendimiento, mientras que el 60.76% de las unidades económicas lo constituyen microempresas y solo el 5.32% son pequeñas empresas. (CONAMYPE, 2018)

En esta encuesta se determinó que los emprendimientos son el segundo elemento con mayor auge dentro de las MYPE. Dentro de la forma de operar de los emprendedores se encuentran características particulares con relación al resto de empresas, ya sean estas económicas, financieras y tecnológicas. Esta unidad económica posee la capacidad de generar ingresos para cubrir necesidades inmediatas de un grupo familiar.

Dentro de los hechos económicos que han afectado no solo a esta unidad sino a la economía en general se encuentra la crisis financiera provocada por la pandemia COVID-19, que afectó a El Salvador a partir de 2020.

Cuando la economía de un país se ve afectada por una crisis financiera, los niveles de desempleo aumentan, provocando la necesidad de que las personas busquen alternativas para generar ingresos y cubrir las necesidades de sus hogares.

Una de las medidas de seguridad establecidas por el Gobierno Central, para prevenir el aumento de contagios del virus, fue el cierre de las actividades económicas dentro del país a excepción de algunas empresas dedicadas a los servicios de salud, alimentación, seguridad y transporte. La economía permaneció inactiva por seis meses, debido a la cuarentena domiciliar obligatoria. En este periodo las empresas y emprendimientos tuvieron que cerrar operaciones y enfrentarse a una serie de gastos fijos con reducciones significativas en sus ingresos.

El país a través del gobierno central y organismos de cooperación internacional, han buscado mecanismos para reactivar la economía y enfrentar las consecuencias posteriores a la pandemia COVID-19. Dentro de las medidas para la reactivación económica se encuentra la creación de algunos programas enfocados al apoyo a la micro y pequeña empresa, en donde se encuentran inmersos los emprendimientos. Entre ellos se encuentra:

La creación de la Ley del Fideicomiso para la Recuperación Económica de las Empresas Salvadoreñas (FIREMPRESA), que busca mitigar el impacto de la pandemia en la economía nacional.

La entrega de más de \$21 mil dólares para capital semilla de las MYPE del sector artesanal otorgado por la Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (CONAMYPE) a marzo 2021. (Secretaría de Prensa de la Presidencia, 2021)

El apoyo de instituciones no gubernamentales como los ejecutados por Fundación Gloria de Kriete que buscan crear programas de incubación empresarial con el propósito de capacitar a emprendedores para negocios sostenibles que generen impacto en la sociedad.

Estas medidas en favor de las microempresas entre ellas los emprendimientos han reflejado un impacto positivo. Según información proporcionada por el Ministerio de Trabajo y Previsión Social para el mes de abril 2022 se tenía un crecimiento de 60,188 nuevos empleos según el último

estudio realizado por el Sistema de Información del Mercado Laboral. Con esta información se puede corroborar el aumento positivo a raíz de la implementación de políticas, programas y proyectos encaminados a la recuperación económica.

1.1.2. Caracterización.

En la actualidad, los emprendimientos se encuentran dentro de los sectores económicos de mayor auge en fuentes de generación de ingresos, debido a que se han convertido en una respuesta inmediata para satisfacer una necesidad económica. A pesar de la importancia que tiene la MYPE no se cuenta con información actualizada que permita determinar la situación en que se encuentra este sector.

En el país los estudios que se encuentran enfocados a los emprendimientos establecen que el 31.2% de los salvadoreños de entre 18 a 64 años son emprendedores, de ellos el 19.5% se encuentran en edad temprana (nuevos emprendimientos) y el 11.7% son emprendedores ya establecidos. (Global Entrepreneurship Monitor (GEM), 2015)

Según los datos del Consejo Internacional para la pequeña empresa para el año 2018, la MYPE, representan más del 90 por ciento del total de empresas, que generan entre el 60 y el 70 por ciento del empleo y son responsables del 50 por ciento del Producto Interior Bruto (PIB) a nivel mundial. (CONAMYPE, 2018)

A pesar de ser un sector económico que genera recursos financieros de respuesta inmediata a las familias salvadoreñas, en el proceso de puesta en marcha, los emprendedores se encuentran con limitantes que impiden que sus negocios obtengan rendimientos económicos acordes a sus expectativas. Entre los principales obstáculos a los que se enfrentan los emprendedores está: **falta de fomento al emprendimiento en la educación básica.**

En el estudio realizado por la GEM en el año 2014, el total de emprendimientos a edad temprana que contaban con un nivel educativo menor a bachillerato era de 21.4% y de los emprendedores ya establecidos del 16.8% para el mismo nivel de estudio (Global Entrepreneurship Monitor (GEM), 2015).

Como un factor importante dentro del desarrollo de los emprendimientos está el enriquecimiento de conocimientos, pero en ocasiones se ve afectado por la falta de comprensión básica en temas financieros y económicos. Debido a que el emprendedor no posee un nivel educativo superior a bachillerato, limita la utilización de herramientas y análisis financieros que contribuyan a garantizar rendimientos económicos. A esto se suma que, en los niveles inferiores a educación media, el sistema educativo no se preocupa de brindar metodologías que despierten y fortalezcan las actitudes y capacidades para emprender, desde una temprana edad.

Otro obstáculo que limita a los emprendedores es la **violencia y criminalidad**, lo cual a pesar de que está en un proceso de recuperación resulta innegable que en materia de seguridad históricamente se han vivido escenarios en donde los emprendedores se han visto obligados a cerrar sus emprendimientos debido a los índices de violencia en la zona donde se desarrollan, puesto que ello ha implicado incurrir en costos de extorsión cuando los negocios empezaban a generar rentabilidad económica.

Los datos de la Policía Nacional Civil (PNC) reflejan que durante los meses de marzo a junio de 2020 las extorsiones, robos y hurtos disminuyeron en 55% en comparación con el mismo periodo en 2019 y en 49% en contraste con el 2018. Según la Fiscalía General de la República (FGR), durante la emergencia, la extorsión continuó, aunque un menor número de víctimas presentaron sus denuncias debido a las restricciones a la movilidad. (Barrios & Abrego, 2021)

Sin embargo, a pesar de que el país cuenta con estrategias de seguridad encaminadas a la implementación de un plan control territorial que inició a finales de junio de 2019 y el a esto se suma el régimen de excepción implementado desde el 27 de marzo de 2022, que han disminuido las tasas de extorsión y homicidios, algunos emprendedores aún cuentan con el temor de establecer sus negocios, por miedo a que aún se encuentren pequeños grupos armados que puedan seguir cobrando las extorsiones.

Y como una tercera limitante, pero no menos importante se encuentra **la falta de financiamiento**, los emprendedores a pesar de contar con una idea de negocios o conocimientos necesarios para echar a andar su emprendimiento no siempre cuentan con un capital semilla que cubra las primeras inversiones previo a la ejecución del negocio.

Al igual que en la mayoría de los países, los nuevos emprendedores se financian con fondos propios. El 45 % recurren al ahorro personal y 10 % adicional utiliza los ahorros de otros miembros de la familia. Sin embargo, un porcentaje importante recurre al crédito financiero (39 %). (Global Entrepreneurship Monitor (GEM), 2015)

Algunos emprendedores no cumplen los requisitos mínimos establecidos por las instituciones bancarias para poder otorgarles un crédito financiero, porque difícilmente logran proyectar la rentabilidad a futuro que obtendrán de sus emprendimientos. Por ello es importante que los emprendimientos cuenten con un consultor de negocios que se encuentre capacitado en temas financieros, contables y administrativos, que permita ejecutar su idea de negocios o fortalecer su emprendimiento. Por lo antes mencionado se considera que un contador es la persona capaz de guiar y orientar en el proceso de la elaboración del modelo de negocios y análisis de la factibilidad financiera.

1.1.3. Formulación del problema

Los emprendimientos con el pasar del tiempo han tenido un rol importante dentro de la economía de los hogares; sin embargo, no siempre cuentan con herramientas financieras capaces de potenciar sus negocios.

Ante esta problemática se plantea la siguiente interrogante:

¿En qué medida un inadecuado modelo de negocio afecta la factibilidad financiera de los emprendimientos de jabones, aceites y productos naturales de belleza?

1.1.4. Objetivos de la investigación

Objetivo general.

Desarrollar un modelo de negocios que permita a través de su aplicación mejorar la factibilidad financiera de emprendimientos de jabones, aceites y productos naturales de belleza, mediante el análisis de variables financieras y contables.

Objetivos específicos.

- Establecer las principales causas y deficiencias existentes en la puesta en marcha de emprendimientos por la falta de un modelo de negocios.
- Definir un modelo de negocios que permita establecer una estructura de ingresos, costos y gastos encaminados a la obtención de rentabilidad proyectada de un emprendimiento.
- Analizar la factibilidad financiera de emprendimientos de jabones, aceites y productos naturales de belleza a través de un caso práctico.

1.2. Generalidades de los emprendimientos.

1.2.1. Antecedentes

Emprender es un término que a lo largo de los años se han desarrollado diferentes estudios económicos y sociales sobre la definición correcta de esta acción, como, por ejemplo: La palabra emprendimiento es un término que proviene del francés “entrepreneur”, y deriva del vocablo latino “prenderé” que significa “acometer” e “intentar”. La palabra “entrepreneur”, por tanto, se traduce como pionero, o persona con la capacidad para hacer un esfuerzo adicional por alcanzar una meta u objetivo. (Rodriguez, 2011) Según el contexto en que se enfoque así será la definición que se le otorgue.

Según la evolución del pensamiento económico clásico, la economía actual se originó a comienzos del siglo XVIII en Francia con los fisiócratas, cuyo autor más representativo fue Richard Cantillón (1680--1734), quien introduce por primera vez el concepto moderno de “entrepreneur” definido en esa época como el individuo que asume riesgos en condiciones de incertidumbre, dividiendo aquellos que obtienen sus ingresos mediante salarios o rentas fijas, y los “emprendedores”, que reciben ganancias variables e inciertas. (Riascos & Hernández Ramirez, 2021)

A lo largo de la historia, el ser humano siempre ha trabajado para superarse, cumplir con sus actividades diarias y mejorar su calidad de vida, generando nuevas ideas, con el fin de crear diferentes herramientas que permitan aumentar la fabricación de productos o simplemente innovar con nuevos productos dentro del mercado, años atrás las personas que tenían este tipo de visión constantemente eran acusadas de afectar económicamente a los artesanos y campesinos, con la ideología de que su trabajo sería sustituido por máquinas.

Con el pasar del tiempo se ha percibido que los emprendimientos son una acción inherente al ser humano, este concepto se ha convertido en un tema importante porque se habla de un conjunto

de personas que aprovechan todas las oportunidades, circunstancias y que aportan al desarrollo económico social.

1.2.2. Generalidades

1.2.2.1 ¿Qué es ser un emprendedor?

Según (Kirberg, 2014) Ser emprendedor es algo loable y positivo, tanto en lo personal y social. Un emprendedor no es más que un empresario en potencia; ambas figuras persiguen lo mismo, generan empleo y desarrollo económico.

El término emprendedor tiene un alto nivel de liderazgo, capaz de identificar oportunidades, mantener iniciativa y sobre todo ser un agente de cambio, se puede decir que el emprendedor/a es aquella persona capaz de generar un negocio productivo, contribuir con el desarrollo de la sociedad y ser una fuente generadora de empleos.

Un emprendedor es alguien que organiza, administra y asume los riesgos de un nuevo proyecto, con el objetivo de obtener beneficios.

1.2.2.2 ¿Qué es el emprendimiento?

El emprendimiento es una actividad novedosa, que surge con la idea de crear un negocio y es de esencial importancia en las sociedades, permite a las personas y nuevas empresas desarrollar ideas y oportunidades, con el fin de innovar y así mismo obtener nuevos productos y lanzarlos al mercado.

Todo emprendedor que decide poner en marcha su idea de negocio debe de considerar si cuenta con el lugar y las condiciones adecuadas para la elaboración, comercialización del o los

productos y si cuenta con los conocimientos financieros necesarios para llevar al éxito su idea de negocio, de igual manera se debe de realizar una serie de preguntas a futuro, sobre si será capaz de lograr y alcanzar todas sus metas y objetivos o si fracasara dentro de este nuevo proyecto.

Poner en marcha un emprendimiento es mucho más que tener ideas o el deseo de ser independiente, cuando se elige emprender se corre el riesgo de fracasar y depende de cada individuo, la manera en que visualiza su entorno, sus capacidades y condiciones, este camino requiere de un esfuerzo adicional y contar con el apoyo de herramientas que puedan facilitar su proceso.

1.2.2.3 Características del emprendedor.

El emprendedor tiene una serie de características que le permiten aceptar nuevos retos y desarrollar capacidades para alcanzar sus metas, ideas y sueños.

De acuerdo con (Rodriguez, 2011) en su libro El Emprendedor de Éxito:

El emprendedor es una persona con características muy particulares, entre ellas: Compromiso total, determinación y perseverancia, Capacidad para alcanzar metas, Orientación a las metas y oportunidades, Iniciativa y responsabilidad, Persistencia en la solución de problemas, Realismo, Autoconfianza, Altos niveles de energía, Busca de realimentación, Control interno alto, Toma de riesgos calculados, Baja necesidad de estatus y poder, Integridad y confiabilidad y Tolerancia al cambio.

Muchas personas deciden entrar en el camino de ser emprendedor, con el propósito de mostrar sus ideas innovadoras y ampliar sus caminos en todo el territorio nacional, los

emprendedores adoptan procesos dinámicos que les causa un impacto positivo en su bienestar y la sociedad y así contribuir a la mejora de la economía.

Entidades como la Cámara de Comercio e Industria de El Salvador (CAMARASAL), la Comisión Nacional de la Micro Y Pequeña Empresa (CONAMYPE) y Global Entrepreneurship Monitor (GEM) desarrollan estudios de campo, sondeos y entrevistas que le permiten a los emprendedores organizarse, capacitarse y buscar las herramientas necesarias para aumentar su bienestar económico y social.

Instituciones como el Banco de Desarrollo de El Salvador (BANDESAL) administran los fondos del Fideicomiso para la Recuperación Económica de las Empresas Salvadoreñas (FIREMPRESA) De acuerdo con el Informe de (García & Bodán, 2020)El Fideicomiso asumió tres objetivos principales:

- Programa que beneficiaría con un subsidio de hasta el 50% de la planilla de empleados,
- Programa de créditos blandos para capital de trabajo de empresarios de la Micro, Pequeña y Mediana empresa, y
- Programa especial destinado al sector informal del comercio general, producción de bienes, servicios culturales y artísticos.

1.2.2.4 Emprendimiento de jabones, aceites y productos naturales de belleza.

Los emprendimientos que apuestan a la innovación de la cosmética natural son negocios que surgen con una visión muy inspiradora y con esto ayudan a la creación de productos no dañinos para el medio ambiente, para los animales y para las personas que los utilizan, el proceso de implementación de estos productos que sean completamente naturales y artesanales les toma un

tiempo necesario a los emprendedores, todo con el fin de llevarlos al mercado y proporcionar siempre las propiedades medicinales y curativas de la naturaleza.

Algunos de los productos que comercializan los emprendimientos de jabones, aceites y productos naturales de belleza son: jabones corporales, desmaquillantes, exfoliantes, bálsamos labiales, aceites para masajes, cremas humectantes, entre otros.

Los emprendedores que se dedican a producir los productos mencionados en el párrafo anterior han recibido o asistido algún tipo de capacitación, cursos informativos, estudios superiores o simplemente a través del autoaprendizaje, con el fin de obtener productos de alta calidad y resultados positivos dentro de sus negocios, la materia prima que se utiliza para la elaboración de estos productos es, por ejemplo: la glicerina, hierbas, semillas, esencias, entre otros.

Los emprendedores que se dedican a comercializar jabones, aceites y productos naturales de belleza, fabrican estos productos en viviendas o negocios propios, inclusive en talleres familiares, los productos son distribuidos en ferias de emprendimientos, quioscos en centros comerciales, mercados, plazas, páginas web y las plataformas digitales bajo la modalidad delivery siendo estos últimos medios muy importantes para la publicidad de los emprendimientos.

1.3. Generalidades de un modelo de negocios.

Dentro del entorno del emprendedurismo, son muchas los motivos que generan a los emprendedores a innovar sus ideas de producir, buscando resaltar dentro del mercado que pretenden introducir sus productos; sin embargo, en el afán de materializar sus ideas de negocios no siempre cuentan con una estructura que guíe los procedimientos a realizar para obtener los mejores rendimientos, en sus proyectos de inversión. Y quienes se encuentran con más deficiencias al momento de iniciar su negocio son quienes por primera vez incursionan en el mercado. Samantha

Garner, directora del Go Forth Institute, institución canadiense encargada de impulsar a pequeños empresarios explica:

Crear un modelo para una pequeña empresa significa planificar, en papel, los fundamentos de tu negocio. Te ayuda, como emprendedor, a dejar de lado la emoción y hacer una evaluación realista del éxito potencial de tu idea de negocio. Un modelo de negocio adecuado te permite a descubrir elementos como tu concepto, es decir qué problema está resolviendo para quién; cómo creará valor para tu cliente; cómo llegará tu producto o servicio a quienes deba llegar; cómo harás que tu negocio se mantenga competitivo; y anticipar los ingresos y los costos. (Noticias UPC, 2020)

Es por lo que surge la necesidad de establecer un modelo de negocios que sea lo suficientemente capaz de concretar la idea de negocio, que permita ponerla en marcha, evaluar los resultados proyectados y ajustar aquellas variables que necesiten correcciones.

1.3.1. Definición de un modelo de negocio.

Hablar de un modelo de negocio es hacer relación a una estructura, que incluya decisiones estratégicas que permitan posicionar en el mercado los bienes o servicios que se ofrecen, identificando elementos como mercado, principales clientes, estrategias de innovación, determinación de costos, gastos y las proyecciones de ventas esperadas.

Un modelo de negocio (también conocido como diseño de negocios) describe la forma en que una organización crea, captura y entrega valor, ya sea económico o social. El término abarca un amplio rango de actividades que conforman aspectos clave de la empresa, tales como el propósito de esta, estrategias, infraestructura, bienes que ofrece, estructura organizacional, operaciones, políticas, relación con los clientes, esquemas de financiamiento y obtención de recursos, entre otros. (Rodriguez, 2011)

De ahí la necesidad de que los emprendedores tengan definido con claridad su idea de negocios y que posean los conocimientos básicos necesarios para poder definir las estrategias que mejor se adaptan al tipo de emprendimiento que van a desarrollar y al mercado que se van a introducir.

1.3.2. Características del modelo de negocios.

Al momento de definir las principales características de un modelo de negocios, se establecen parámetros que permiten determinar los elementos que distinguen a un modelo de negocios de otras herramientas financieras.

Un modelo de negocios se caracteriza por lo siguiente: “Es innovador (sin límites), es rentable, es escalable y es medible.” (Nodriza Tech, 2021)

Un modelo de negocios es **innovador**, porque establece soluciones únicas y particulares a cada necesidad en específico, permite reformular y rediseñar procesos, aportando un agregado adicional y exclusivo al procedimiento o producto. Es **rentable**, permite generar ventajas competitivas en el mercado y garantiza la generación de utilidades a mediano y largo plazo. Es **escalable** porque permite establecer metas a proyectos de inversión con enfoques de crecimiento, a través de etapas equilibradas de aumentos de producción y rentabilidad económica. Y es **medible** porque proporciona indicadores financieros cuantificables enfocadas en las diversas áreas del proyecto de inversión, permitiendo la evaluación y monitoreo en cualquier etapa.

1.3.3. Importancia de un modelo de negocios.

La aplicación de un modelo de negocios es de gran importancia al momento de realizar una inversión, pues permite identificar aquellos elementos que son esenciales dentro del proceso de planificación, ejecución, evaluación y monitoreo. Permite a aquellos emprendedores o inversionistas definir metas y objetivos alcanzables y detectar aquellas variaciones dentro del

modelo que necesiten modificaciones, de acuerdo con el entorno y circunstancias en que se desarrollen. Un adecuado análisis y estudio del modelo de negocios garantiza mejores resultados en la ejecución de la inversión.

1.3.4. Tipos de modelos de negocios, ventajas y desventajas

Entre los principales modelos de negocios están: (Ver tabla 2)

Luego de realizar un análisis de los diferentes modelos de negocios, comparándolo con el emprendimiento que se realizará, que para efectos del caso práctico de esta investigación es el emprendimiento de jabones, aceites y productos naturales de belleza, se implementará el modelo de negocios canvas porque comprende una estructura completa que permite identificar con claridad los elementos del modelo y concretar las estrategias a considerar para alcanzar los rendimientos esperados.

1.3.5. Componentes de un modelo de negocios.

Según (Osterwalde & Pigneur, 2009) existen nueve elementos esenciales en el modelo de negocio, y éstos cubren las principales áreas del negocio: consumidores, oferta, infraestructura y factibilidad financiera.

Entre los principales componentes de un modelo de negocios se encuentran:

Segmento de mercado. Este elemento permite que se defina el mercado en el que se va a incursionar, detallando las características principales de los clientes, su entorno y expectativas. Cada modelo de negocio debe contar con un único segmento de clientes.

Canales de distribución. Dentro de este elemento se establecen las vías y medios donde se promueve, se comercializa y se distribuye el bien o servicio a ofrecer. Estos medios deben de ser lo suficientemente capaces de brindar confianza y eficiencia al consumidor.

Actividades claves. Este componente define las actividades necesarias a establecer desde la planeación, producción, comercialización y distribución, que permitirán aportar un valor distintivo dentro del mercado.

Socios claves. Dentro de la estructura de este componente se fijan las alianzas estratégicas, que permita tener una base de datos de los proveedores y acreedores necesarios dentro del proyecto de inversión.

Flujos de efectivo. Este elemento concretiza no solo el precio de venta que se le establecerá al producto si no también, el valor monetario que el cliente estará dispuesto a pagar por el bien o servicio. Propicia un equilibrio entre la rentabilidad económica que se espera obtener y el poder adquisitivo que tiene el cliente.

Propuesta de valor. El marcar la diferencia entre el mercado en general es una de las principales vías para convertir un negocio en rentable y exitoso, este componente pretende describir, que se le ofrecerá al consumidor, que será lo suficientemente capaz de lograr cautivar en él, la fidelidad al producto o servicio. Dentro de los elementos que se pueden considerar propuesta de valor se encuentran, experiencia de la compra, calidad, atención, diseño, funcionalidad, accesibilidad entre otros que dependen del conocimiento que se tenga del cliente, de sus intereses y necesidades.

Recursos claves. Es importante delimitar en este componente con los recursos que se ejecutará el negocio desde los recursos económicos, recursos humanos y recursos materiales es decir la maquinaria, la infraestructura, así también los recursos intangibles como la capacidad para innovar, propiedad intelectual.

Estructura de costos. Toda inversión siempre debe de contar con una correcta aplicación de los costos en que se incurrirán al echar a andar el negocio. Implica cuantificar el valor que se asumirá desde la planificación, producción, distribución, monitoreo y evaluación.

Es importante considerar que no todos los modelos de negocios se basan en la reducción de costos. Existen los modelos de negocios que están basados en su mayoría en la máxima reducción de costos para el incremento de los márgenes, como lo es, por ejemplo, las aerolíneas de bajo costo o las tiendas de autoservicio, pero también están los modelos de negocios que se basan en el valor creado y no tanto en el costo implicado para lograrlo, como por ejemplo los hoteles de lujo o los restaurantes gourmet. Cualquiera que sea el caso debe siempre tomar en cuenta todos los costos implicados en las operaciones diarias INDISPENSABLES e identificarlos propiamente dependiendo del tipo de costo que sean: Costos fijos o variables. (Cueva, 2016)

Tabla 1

Principales tipos de modelos de negocios, ventajas y desventajas.

Tipo	Definición	Ventajas	Desventajas
Modelo Multicomponente	Permite vender un mismo producto en diferentes lugares, estableciendo precios y presentaciones distintas.	Ofrece varias fuentes de ingresos y la empresa cubre un amplio campo de operaciones.	Obliga la modificación del precio del producto o servicio de acuerdo con el destino, la presentación respondiendo a las necesidades de los clientes y el lugar de venta, por lo que se requiere bastante inversión de estudio, análisis y diseño.
Modelo líder de mercado	Se basa en crear productos innovadores y nuevas necesidades a los clientes, los	Posee una gran rentabilidad y lealtad a la marca y es capaz de minimizar los costos de insumos al	Al ser un modelo de negocio que domina en una industria determinada, puede ser acusada de monopolizar

	precios son altos, pero con un valor mayor para los consumidores.	negociar con los proveedores.	el mercado.
Modelo canvas	Permite visualizar de manera global los principales aspectos que involucran al negocio y el entorno de propuesta de valor que se ofrece.	Brinda un análisis estratégico y completo, su interpretación es rápida y simple por la distribución en torno a los nueve elementos.	Debe complementar el modelo con un mapa de procesos detallados.
Modelo cebo y anzuelo	Se basa en vender un producto con un precio bajo hasta llegar al límite de las pérdidas (cebo) para favorecer la compra de otro producto o servicio que se adquiera de forma repetitiva (anzuelo).	Asegura ventas a largo plazo y la empresa puede desarrollar un vínculo entre la empresa y los clientes hasta lograr la fidelización, ante otras alternativas en el mercado.	La competencia puede aprovecharse de la necesidad creada por el producto que funcionó como cebo y entregar una solución con un precio mucho más bajo.
Modelo Eyesballs	Se encarga de atraer tráfico de usuarios y visitas mediante contenido relevante para los usuarios a plataformas webs o redes sociales.	Tiene muchas formas de monetizar.	Los anunciantes solo consideran plataformas que son realmente vistas, por lo que escalar es bastante complejo y puede tardar años.
Modelo de afiliación	Consiste en dar la opción de ganar dinero mediante la venta de sus servicios a cualquier persona creando una red de comerciales dispuestos a dar a conocer su producto a cambio de una comisión.	Son modelos de negocio muy baratos de poner a funcionar, ya que únicamente requiere infraestructura en Internet (habitualmente una página web y/o una lista de correo).	Requiere mucho tráfico y, sobre todo, estar siempre buscando clientes nuevos.

Fuente: *Elaboración propia con información retomada del sitio web:*

<https://ibercenter.com/modelo-de-negocio-2021/>

1.4. Análisis de factibilidad financiera.

1.4.1. Estudio de factibilidad.

Para comprender el concepto de factibilidad financiera se debe comprender primero en qué consiste un estudio de factibilidad; según Rafael Luna y Damaris Chaves: "Factibilidad es el grado en que lograr algo es posible o las posibilidades que tiene de lograrse" (Luna & Chaves, 2001) para un emprendimiento la factibilidad se enfoca en el hecho de si este posee los recursos necesarios para poder cumplir sus objetivos y metas.

Por lo antes mencionado, se debe comprender que un estudio de factibilidad "es el análisis que se realiza a un negocio, empresa o proyecto para determinar si un negocio tendrá o no éxito y cuáles son las condiciones en las que se debe desarrollar dicho negocio para que este logre ser exitoso." (Luna & Chaves, 2001)

1.4.2. Componentes básicos de un estudio de factibilidad.

El estudio de factibilidad financiera se realiza con el objetivo de poder tomar decisiones sobre si invertir en un proyecto o no. Por ello, los estudios de factibilidad poseen cinco componentes básicos, los cuales son factibilidad operativa, factibilidad técnica, factibilidad financiera, factibilidad temporal y factibilidad ética y legal.

Se ha elaborado una tabla donde se definen los cinco componentes básicos de la factibilidad y se incluyen las preguntas a las que cada estudio trata de dar respuestas (Ver tabla 3)

1.4.3. Definición de factibilidad financiera.

Para el desarrollo de esta investigación el tipo de estudio de factibilidad que se desarrollará es el de factibilidad financiera. dicho estudio consiste en:

Determinar si el proyecto es o no rentable, sino que debe servir para discernir entre alternativas de acción para estar en condiciones de recomendar la aprobación o el rechazo del proyecto en virtud de una operación en el grado óptimo de su potencialidad real. (Sapag & Sapag, 2008)

La importancia de un estudio de factibilidad financiera para un emprendimiento es que permite conocer si este posee el capital monetario o si puede conseguir los recursos económicos suficientes para ejecutar la idea de negocio, poder mantenerla en marcha y que esta pueda crear valor en el futuro.

Por lo antes mencionado, es necesario contar con conocimientos administrativos, contables y financieros para poder llevar a cabo este tipo de estudios; por ello se considera que un contador es apto para brindar asesoría a los emprendedores o futuros emprendedores de cómo llevar a cabo su idea de negocio o fortalecer su emprendimiento.

Tabla 2*Tipos de estudio de factibilidad.*

Tipo de estudio	Definición	Preguntas
Factibilidad operativa	Se refiere a los recursos humanos que se utilizaran para llevar a cabo el proyecto; es decir, que se debe determinar las etapas, explicar todos los procesos y definir las capacidades, conocimientos y experiencias que debe poseer el personal para poder ejecutar las actividades que conlleva el proyecto.	¿Qué procesos son necesarios? ¿Quiénes deben realizar dichos procesos?
Factibilidad técnica	Obliga al investigador a identificar y precisar todos los recursos tecnológicos que se requieren para realizar el proyecto, como herramientas, equipos e insumos, que resultan imprescindibles para todas las fases de ejecución de un proyecto.	¿Con qué equipamiento se hará?
Factibilidad financiera	Se refiere a la disponibilidad del capital monetario o de los créditos financieros necesarios para alcanzar completamente los objetivos planteados.	¿Cuál es el costo monetario total del proyecto?
Factibilidad temporal	Consiste en definir el periodo para ejecutar el estudio hasta su completitud. Es básico tener presente que el tiempo que se defina para desarrollar el proyecto cumpla con los plazos planificados.	¿Cuándo se hará y cuánto tiempo tomará mi proyecto?
Factibilidad ética y legal	Identificar el marco legal y técnico que es aplicable al proyecto. Es una evaluación que demuestre que el negocio puede ponerse en marcha y mantenerse, mostrando evidencias de que se ha planeado cuidadosamente	¿Se infringe alguna ley o norma al desarrollar el proyecto?

Fuente: Elaboración propia con información retomada de la revista: Revista Médica Clínica las Condes (2019), Planificación y factibilidad de un proyecto de investigación clínica.

1.4.4. Elementos de un estudio de factibilidad financiera.

Según el libro de Victoria Erossa, establece que un estudio financiero debe estar compuesto por el cálculo de las inversiones, presupuestos de costos e ingresos y organización de los datos para la evaluación y financiamiento. (Ver tabla 4)

1.4.5. Evaluación de un emprendimiento.

Según el libro de Nassir Sapag y Reinaldo Sapag define a la evaluación de un proyecto como "un instrumento que provee información a quien debe tomar decisiones de inversión (Sapag & Sapag, 2008). En este sentido, los emprendimientos deben considerar una serie de variables que les permita determinar si su negocio es o no rentable; para ello deben tener en cuenta su misión, visión, objetivos y metas que persiguen y deben tener definido los recursos que necesitan para poder desarrollar su emprendimiento como lo son la materia prima, mano de obra, costos directos e indirectos, entre otros.

Los emprendimientos tienen como prioridad obtener beneficios en el futuro, por lo que todos los emprendedores buscan que su negocio sea rentable; por lo antes mencionado es que la evaluación de proyectos es importante porque permite obtener un análisis de que tan rentable es un negocio, así como determinar cuáles son los riesgos que este posee y permite determinar cuán viable y exitoso puede llegar a ser un emprendimiento.

1.4.6. Etapas de una evaluación de emprendimientos.

Según el libro de Nassir Sapag y Reinaldo Sapag la evaluación de proyectos proporciona información adicional para ayudar a tomar una decisión (Sapag & Sapag, 2008). En este sentido, es conveniente hacer más de una evaluación para informar tanto de la rentabilidad del proyecto como la del inversionista y de la capacidad de pago para enfrentar deudas.

Para cumplir con lo antes mencionado, se considera que la mejor manera de realizar una evaluación de proyecto o en este caso de un emprendimiento es la estructura propuesta por Tomás Reyes que consiste en siete pasos, los cuales se encuentran descritos en el esquema 1 titulado *Etapas de una evaluación de emprendimientos*.

1.4.7. Criterios de evaluación de un emprendimiento.

La evaluación de proyectos según Nassir Sapag y Reinaldo Sapag consiste en medir objetivamente ciertas magnitudes cuantitativas resultantes del estudio del proyecto, y dan origen a operaciones matemáticas que permiten obtener diferentes coeficientes de evaluación. (Sapag & Sapag, 2008) (Ver tabla 5)

Las matemáticas financieras son de suma importancia para poder evaluar un proyecto o en este caso un emprendimiento, debido a que estas consideran el valor del dinero en el tiempo; según Nassir Sapag y Reinaldo Sapag, las matemáticas financieras en la evaluación de un proyecto debe considerar:

La inversión como el menor consumo presente, y la cuantía de los flujos de caja en el tiempo como la recuperación que debe incluir dicha recompensa. La consideración de los flujos en el tiempo requiere la determinación de una tasa de interés adecuada que represente la equivalencia de dos sumas de dinero en dos periodos diferentes. (Sapag & Sapag, 2008)

Tabla 3

Elementos del estudio de factibilidad financiera.

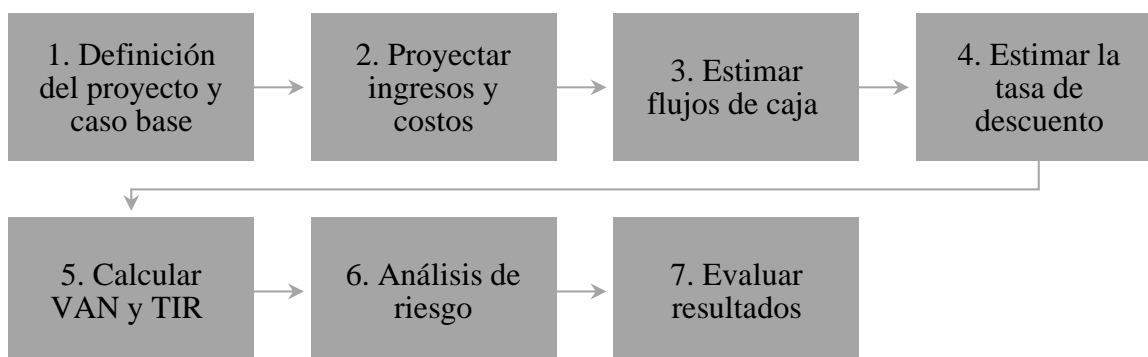
Tipo	Definición
Cálculo de las inversiones	Se refiere al cálculo de las inversiones totales que el emprendimiento requiere, considerando la inversión de activo fijo y el capital de trabajo.

Presupuestos de costos e ingresos y organización de los datos para la evaluación	Se refiere al cálculo estimativo de los costos e ingresos que resultan del funcionamiento del emprendimiento; en el que incluye todos aquellos antecedentes necesarios para evaluar el emprendimiento, tales como disponibilidad de mano de obra, análisis sobre costos fijos y variables, etc.
Financiamiento	Se refiere al análisis de los problemas relacionados con la especificación de fuentes financieras a que se recurrirá, y la manera en que se proyecta canalizar estos recursos para convertir en realidad la iniciativa.

Fuente: Elaboración propia con información retomada del libro: (Martín, 2004), Proyectos de Inversión en Ingeniería (su metodología), Editorial Limusa.

Esquema 1

Etapas de una evaluación de emprendimientos



Fuente: Elaboración propia con información retomada de sitio web: <https://www.claseejecutiva.uc.cl/blog/articulos/evaluacion-de-proyectos-paso-a-paso/>

Tabla 4*Criterios de evaluación de un emprendimiento*

Criterios	Definición
Valor Actual Neto (VAN)	Este criterio plantea que el proyecto debe aceptarse si su valor actual neto (VAN) es igual o superior a cero, donde el VAN es la diferencia entre todos sus ingresos y egresos expresados en moneda actual.
Tasa Interna de Retorno (TIR)	El criterio de la tasa interna de retorno (TIR) evalúa el proyecto en función de una única tasa de rendimiento por periodo, con la cual la totalidad de los beneficios actualizados son exactamente iguales a los desembolsos expresados en moneda actual.
Costo Promedio Ponderado de capital (WACC)	Es la tasa de descuento con la cual se van a traer los flujos futuros a valor presente. Indica cuánto van a costar, en términos de tasa, los recursos necesarios para financiar el proyecto.

Fuente: Elaboración propia con información retomada del libro: Erossa Victoria (2004), Proyectos de Inversión en Ingeniería (su metodología), Editorial Limusa y Ortiz Héctor, Ortiz Alejandro (2018), Flujo de caja y proyecciones financieras con análisis de riesgo, Universidad Externado de Colombia.

1.5. Marco legal.

1.5.1. Ley de fomento, protección y desarrollo para la micro y pequeña empresa.

Esta ley fue aprobada por la Asamblea Legislativa el 25 de abril del 2014 pero entró en vigor el 28 de mayo del 2014; dicha ley, contiene un marco jurídico que permite crear condiciones favorables para la Micro y Pequeña Empresa (MYPE) para el que estas logren desarrollarse y tener competitividad.

El artículo 5 de la ley de fomento, protección y desarrollo para la micro y pequeña empresa se establece lo siguiente:

El Gobierno Central y los Municipios propiciarán el apoyo a los nuevos emprendimientos y a las MYPE ya existentes, incentivando la inversión privada, promoviendo una oferta de servicios empresariales y servicios financieros en condiciones de equidad de género, destinados a mejorar los niveles de organización, administración, producción, articulación productiva y comercial. (Asamblea Legislativa, 2014)

1.5.2. La ley de creación del fideicomiso para la recuperación económica de las empresas salvadoreñas.

Esta ley fue aprobada mediante Decreto Legislativo N° 593, de fecha 14 de marzo de 2020, publicado en el Diario Oficial Número 52, Tomo 426, de fecha 14 de marzo de 2020, se incluyó la aprobación de un Estado de Emergencia Nacional de la Pandemia por COVID-19 en el que se declaraba precisamente Estado de Emergencia Nacional, Estado de Calamidad Pública y Desastre Natural en todo el territorio de la República, dentro del marco establecido en la Constitución, a raíz de la Pandemia por COVID-19.

Esta fue creada con el objetivo de apoyar a la reactivación económica de las empresas salvadoreña, administrando los siguientes programas:

- ✓ Programa de Subsidio para Empleados de la micro, pequeña y mediana.
- ✓ Programa de Otorgamiento de Créditos a empresas que estén afectados por la crisis del COVID-19.
- ✓ Programa de Financiamiento Productivo para empresarios y pequeños comerciantes del sector informal, que demuestren la afectación por la crisis provocada por la pandemia por el COVID-19.

El artículo 1 de la ley antes mencionada establece lo siguiente:

La presente Ley tiene por objeto la constitución y regulación del funcionamiento del Fideicomiso para la Recuperación Económica de las Empresas Salvadoreñas, durante y posterior a la crisis generada por la Pandemia del COVID-19, con prioridad en las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas, el cual podrá abreviarse "FIREMPRESA", o "El Fideicomiso". (Asamblea Legislativa, 2020)

1.5.3. Código de comercio.

Este código fue aprobado mediante Decreto Legislativo No. 641, de fecha 26 de junio de 2008, publicado en el Diario Oficial No. 120, Tomo 379 de fecha 27 de junio de 2008.

El artículo 1 del código de comercio establece lo siguiente:

Los comerciantes, los actos de comercio y las cosas mercantiles se registrarán por las disposiciones contenidas en este Código y en las demás leyes mercantiles, en su defecto, por los respectivos usos y costumbres, y a falta de éstos, por las normas del Código Civil. (4) Los usos y costumbres especiales y locales prevalecerán sobre los generales. (Asamblea Legislativa, 2008)

Tabla 5

Artículos Relevantes del Código de Comercio

Artículo	Resumen
Artículo 2	Establece quienes son considerados comerciantes, los cuales pueden ser las personas titulares de empresas mercantiles y las sociedades.
Artículo 3	Define que los actos de comercio son los que tengan por objeto la organización, transformación o disolución de empresas comerciales o industriales y los actos realizados en masa por estas mismas

	empresas y los actos que recaigan sobre cosas mercantiles.
Artículo 7	Establece que las personas naturales, los menores que teniendo dieciocho años cumplidos hayan sido habilitados de edad, los mayores de dieciocho años que obtengan autorización de sus representantes legales para comerciar, y los mayores de dieciocho años que obtengan autorización judicial son capaces de ejercer el comercio.
Artículo 11	Este artículo establece que no son capaces de ejercer comercio los que por disposición legal no pueden dedicarse a tales actividades, los privados de las mismas actividades por sentencia ejecutoriada y los declarados en quiebra, mientras no sean rehabilitados.

Fuente: Elaboración propia con información retomada de Código de Comercio

1.5.4. Código tributario.

En el artículo 85 del código tributario se establece:

Son obligados formales los contribuyentes, responsables y demás sujetos que por disposición de la ley deban dar, hacer o no hacer algo encaminado a asegurar el cumplimiento de la obligación tributaria sustantiva o sea del pago del impuesto. (Asamblea Legislativa, 2001)

Según el artículo 86 del Código Tributario, establece que la Administración Tributaria llevará un Registro de Contribuyentes de los impuestos que administre, según los sistemas y métodos que se estimen más adecuados. En este artículo se hace mención de que el plazo para inscribirse será dentro de los quince días siguientes a la fecha de iniciación de las actividades.

Además, menciona que no estarán obligados a inscribirse en el Registro los sujetos excluidos como contribuyentes de acuerdo con lo dispuesto en el artículo 28 de la Ley de Impuesto a la Transferencia de Bienes Muebles y a la Prestación de Servicios, a menos que hagan uso de la opción para asumir la calidad de contribuyentes que establece el artículo 30 de la referida ley (Ver tabla X Sección Tercera: Exclusión como Contribuyentes del Impuesto)

1.5.5. Ley de impuesto a la transferencia de bienes muebles y a la prestación de servicios.

La presente ley fue aprobada mediante Decreto Legislativo No. 224 de fecha 12 de diciembre de 2009, publicado en el Diario Oficial No. 237, Tomo 385 de fecha 17 de diciembre de 2009. Esta ley se establece un impuesto que se aplicará a la transferencia, importación, internación, exportación y al consumo de los bienes muebles corporales; prestación, importación, internación, exportación y el autoconsumo de servicios, de acuerdo con las normas que se establecen en la misma.

Tabla 6

Sección Tercera: Exclusión como Contribuyentes del Impuesto

Artículo	Resumen
Exclusión como contribuyentes por volumen de ventas y total activo Artículo 28	Establece que estarán excluidos de la calidad de contribuyentes, quienes hayan efectuado transferencias de bienes muebles corporales o prestaciones de servicios, gravadas y exentas, en los doce meses anteriores por un monto menor a cincuenta mil colones y cuando el total de su activo sea inferior a veinte mil colones.
Iniciación de actividades Artículo 29	Define que los que inicien actividades estarán excluidos de la calidad de contribuyentes del impuesto, siempre que su activo total inicial sea inferior a veinte mil colones; esta

	exclusión no será aplicable en los casos de importaciones e internaciones.
Opción por la calidad de contribuyente Artículo 30	Determina que los sujetos comprendidos en las disposiciones precedentes podrán optar por asumir la calidad de contribuyentes del impuesto, previo cumplimiento de los requisitos que se establezcan por la Dirección General y que el ingreso voluntario como contribuyente del impuesto operará a partir del primero de enero del año calendario siguiente; la Dirección General podrá autorizar el ingreso en cualquier tiempo.

Fuente: Elaboración propia con información retomada de Ley de Impuesto a la Transferencia de bienes muebles y a la prestación de Bienes y Servicios.

1.6. Marco técnico.

1.6.1. Normas Internacionales de Información Financiera para las Pequeñas Medianas Empresas (NIIF para las PYMES).

Esta norma fue publicada en el año 2009 por el Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad (IASB), con el objetivo de que las entidades que no tienen obligación pública de rendir cuentas puedan presentar estados financieros con propósito de información general.

Tabla 7

Secciones relevantes de NIIF para las PYMES

Sección	Resumen
Sección 2 Conceptos y Principios Fundamentales	Se describe el objetivo que poseen los estados financieros; el cual es proporcionar información sobre la situación financiera, el rendimiento y los flujos de efectivo, lo antes mencionado es útil para la toma de decisiones económicas de la entidad. Además,

	describe las características y los elementos que conforman a cada estado financiero.
Sección 3 Presentación de Estados Financieros	Explica la manera en que se deben presentar los estados financieros y los requerimientos que se deben cumplir para presentarlos de acuerdo con la NIIF para La PYMES. Además, menciona cuales son los estados financieros los cuales deben incluir un estado de situación financiera, un estado de resultado integral o un estado de resultado separado y un estado integral separado, un estado de cambios en el patrimonio, un estado de flujos de efectivo y notas a los estados financieros.
Sección 13 Inventarios	Establece los principios para el reconocimiento y medición de los inventarios, explica que los inventarios se medirán al importe menor entre el costo y el precio de venta estimado menos los costos de terminación y ventas. Además, explica que es lo que debe incluirse en el costo de los inventarios.
Sección 17 Propiedad, Planta y Equipo.	Brinda una definición de que propiedad, planta y equipo y explica cómo se debe realizar el reconocimiento, su medición en el instante del reconocimiento y su medición posterior al reconocimiento inicial.

Fuente: Elaboración propia con información retomada de Norma Internacional de Información Financiera para Pequeñas y Medianas Entidades.

1.7. Marco conceptual.

- ✓ **Estados financieros:** Representación estructurada de la situación financiera, el rendimiento financiero y los flujos de efectivo de una entidad. (NIIF Para las PYMES, 2015)
- ✓ **Fideicomiso:** Es un contrato que formaliza la voluntad de una persona (natural o jurídica), llamada “fideicomitente”, para que los activos o derechos que traspasa al fiduciario sean administrados conforme a los fines establecidos, a favor de una tercera persona llamada “fideicomisario” o “beneficiario”. (Banco Hipotecario, s.f.)
- ✓ **Gastos:** Decrementos en los beneficios económicos, producidos a lo largo del periodo sobre el que se informa, en forma de salidas o disminuciones de los activos, o bien de nacimiento o aumento de los pasivos, que dan como resultado decrementos en el patrimonio, y no están relacionados con las distribuciones realizados a los propietarios. (NIIF Para las PYMES, 2015)
- ✓ **Ingresos:** Incrementos en los beneficios económicos, producidos a lo largo del periodo sobre el que se informa, en forma de entradas o incrementos de valor de los activos, o bien como resultado aumentos del patrimonio, y no están relacionados a este patrimonio. (NIIF Para las PYMES, 2015)
- ✓ **Negocio en marcha:** Una entidad es un negocio en marcha salvo que la gerencia tenga la intención de liquidarla o de hacer que cesen sus operaciones, o cuando no exista otra alternativa más realista que hacer esto. (NIIF Para las PYMES, 2015)

✓ **Presupuesto:** es la producción de indicadores, financieros predictivos que evidencian las posibles situaciones futuras, según la trazabilidad algorítmica de la planeación de determinados escenarios de ventas, producción y costos. (Rincon Soto & Narváez Grisales, 2017)

Rentabilidad: Beneficio que se obtiene de una inversión o en la gestión de una empresa. En la evaluación de proyectos de inversión las dos medidas de rentabilidad más importantes son el valor presente y la tasa interna de retorno.

(Sepúlveda L., 2004)

✓ **Rendimiento:** La relación de los ingresos y los gastos de una entidad, según la información contenida en el estado de resultado integral. (NIIF Para las PYMES, 2015)

CAPITULO II: METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

2.1 ENFOQUE Y TIPO DE INVESTIGACIÓN

2.1.1 Enfoque.

La investigación respecto a la problemática que presentaron los emprendedores por la falta de un modelo de negocios y de contar con un análisis que permita medir la factibilidad financiera se realizó bajo el enfoque cualitativo, que consiste en comprender y describir la realidad a la que se enfrentan los sujetos de estudio, a través de la recopilación de información por medio de observaciones, entrevistas y documentos; con el objetivo de obtener una comprensión más completa de la investigación.

2.1.2 Tipo de investigación

El tipo de investigación que se desarrolló fue el método hipotético- inductivo, ya que permite establecer un razonamiento partiendo de una serie de observaciones particulares que permiten la obtención de conclusiones generales, en este método no se puede comprobar directamente la hipótesis, permite establecer una estructura lógica y sistematizada en la investigación.

Se utilizó este tipo de investigación tomando como punto principal el problema de no contar con un adecuado modelo de negocio y se complementó con un tipo de investigación bibliográfica, que se basa en la recopilación de información obtenida de libros, artículos, revistas, periódicos e información contenida en internet.

2.2 SUJETOS Y OBJETOS DE ESTUDIO

2.2.1 Unidad de análisis

Las unidades análisis consideradas para realizar la investigación fueron:

- Un emprendedor dedicado a la elaboración de jabones, aceites y productos naturales de belleza.
- Un Contador de costo con una maestría en administración financiera, graduado de la Universidad de El Salvador.
- Un coordinador de proyectos para la micro y pequeña empresa.
- Un asesor de créditos para la micro y Pequeña empresa.

2.2.2 Variables e indicadores

Variable independiente: La aplicación de un adecuado modelo de negocio.

Variable dependiente: La factibilidad financiera de los emprendimientos de jabones, aceites y productos naturales de belleza.

Indicadores independientes: La existencia de un manual que oriente sobre la elaboración de un modelo de negocios y evidencia sobre capacitación a los emprendedores sobre modelo de negocios.

Indicadores dependientes: La existencia de herramientas financieras que permitan medir la factibilidad financiera.

2.3 TÉCNICAS E INSTRUMENTOS UTILIZADOS EN LA INVESTIGACIÓN

2.3.1 Entrevista

Técnica que consiste en un intercambio de ideas u opiniones mediante la conversación y guías de preguntas para solventar las inquietudes del tema investigado, se utilizó esta herramienta con el objetivo de obtener información sobre como un inadecuado modelo de negocio afecta la

factibilidad financiera de los emprendimientos de jabones, aceites y productos naturales de belleza, para el desarrollo de esta investigación se elaboraron cuestionarios con finalidad recolectar información para indagar acerca de esta problemática, considerando como entrevistados a elementos importantes dentro de la problemática.

Para la investigación se entrevistó a un emprendedor dedicado al rubro de la investigación, un contador de costos con maestría en administración financiera, un asesor de proyectos de la PYME y un asesor de créditos de la PYME, las entrevistas se realizaron de manera presencial y a través de la plataforma Google meet.

2.3.2 Sistematización bibliográfica

En esta técnica se utilizaron recursos bibliográficos como lo son libros de texto en formato digital relacionados con los emprendimientos, modelos de negocios y análisis de factibilidad financiera, para el desarrollo de este trabajo de investigación los libros más utilizados fueron El emprendedor de éxito con CD de McGraw-Hill, estrategias y modelos de negocios de Estrada, E. P. (2015), preparación y evaluación de proyectos de Sapag, N., & Sapag, R., entre otros.

Además, se consultó tesis, artículos y la normativa legal y técnica que se encuentren relacionados con el objeto de estudio, con el fin de poder establecer fundamentos teóricos sólidos.

2.4 PROCESAMIENTO DE LA INFORMACIÓN

La información utilizada en la investigación fue obtenida mediante la guía de preguntas (Ver anexo 1) realizadas en las entrevistas a las unidades de análisis que son el emprendedor dedicado a la elaboración de jabones, aceites, y productos naturales de belleza, un contador de costo, un coordinador de proyectos para la micro y pequeña empresa y un asesor de créditos para la micro y Pequeña empresa. Dicha información, fue procesada en un cuadro donde se vació las

respuestas obtenidas en la entrevista; dichas respuestas fueron agrupadas dentro de las áreas más relevantes que se abordan en el trabajo de investigación (Ver Tabla 8).

Además, se han elaborado fichas bibliográficas para documentar la información clave utilizada en el trabajo de investigación (Ver anexo 5); algunas de las fuentes bibliográficas utilizadas fueron: libros, periódicos, sitios web, tesis, leyes, entre otros; de los cuales se retomó información relevante para elaborar un adecuado modelo de negocios que permita medir la factibilidad financiera.

Tabla 8: Matriz de análisis e interpretación de información.

Enunciado	Entrevista: Emprendedor	Entrevista: Contador de Costos	Entrevista: Asesor de proyectos	Entrevista: Asesor de Créditos	Análisis del grupo
Importancia de un modelo de negocio	No cuento con un modelo de negocio actualizado, pero si reconozco que el tener un modelo de negocio es importante porque le da más formalidad al negocio como a la persona que lo está emprendiendo.	Si es importante un modelo de negocio, porque será una herramienta de medición de lo que se proyecta contra lo que está realizando. Además, sirve para proyectar y poder ajustarse a lo proyectado.	Si es importante un modelo de negocio, de hecho, se dan capacitaciones de cómo llevar a cabo un modelo de negocios para un emprendimiento, se hace con la idea de que los emprendedores puedan sacar adelante su negocio.	Si es importante un modelo de negocio y que los emprendedores tengan una guía para la elaboración de este tipo de documentos, debido a que es una herramienta que les permite potenciar sus negocios al éxito.	Todos los entrevistados conocen la importancia de un modelo de negocio, todas las respuestas coinciden en que esta es una herramienta que le sirve al emprendedor para proyectar lo que se espera realizar y compararlo con lo que realmente se está realizando.
Contenido de un modelo de negocios	No tengo definido los elementos que debe contener un modelo de negocios, como les expliqué, hace un par de años se hizo eso.	N/A	<ul style="list-style-type: none"> - Generalidades de la empresa: Antecedentes, productos, ubicación física del negocio. - Plan de mercadeo: Análisis de mercado, sondeos de venta, elaboración de logos, marca, promoción - Plan financiero: Desde la inversión inicial hasta el análisis de los estados financieros 	N/A	El emprendedor no puede identificar cuáles son los elementos que forman parte de un modelo de negocios. Pero, el asesor de proyectos nos describió la estructura de un modelo de negocios, el cual esta agrupado en generalidades de la empresa, plan de mercadeo y plan financiero; a esta estructura se pueden incluir elementos como

					un análisis FODA, organización del negocio, proyecciones y garantías.
Análisis FODA	No tengo un análisis FODA de mi emprendimiento, pero tengo algunas ideas de las fortalezas, oportunidades, amenazas y debilidades. Pero no lo tengo documentado solo son ideas.	Si es importante que un emprendedor realice un análisis FODA, porque permite conocer la situación actual del emprendimiento, puede identificar las áreas que necesita mejorar y le ayuda a tomar decisiones acertadas sobre su negocio.	N/A	N/A	El emprendedor no posee un análisis FODA de su emprendimiento, en donde se identifique las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas de su emprendimiento; por lo que no puede hacer un análisis que le permitirá conocer la situación actual de su emprendimiento.
Estructura y medición de los costos y gastos del emprendimiento	Principales costos que yo tengo son la materia prima, otro costo que es bastante importante es el medio transporte y la mano de obra es el grupo familiar y algunos empleados son los vendedores. Pero no tengo un documento que respalde lo que se encuentra incluido en cada uno de esos elementos.	Los principales costos siempre van a estar relacionados con la producción serán: - La materia prima. - La mano de obra. - Los costos indirectos. - Los costos de venta y administración. Siempre se recomienda que a cada fuente de ingreso se le asocie sus correspondientes costos,	N/A	N/A	El emprendedor no cuenta con una estructura de costos de su emprendimiento, en donde se tenga identificado los principales costos en que incurre, dificultando el registro e identificación de los costos fijos y variables necesarios para fabricar el producto. Por lo tanto, no cuente con un adecuado control

		porque cuando se mide la factibilidad es necesario conocer la rentabilidad por rubro o por productos.			financiero que estructure el costo de producción.
Procesos productivos	Hace años existían manuales detallados con los procesos que se desarrollaban en el emprendimiento, esos manuales los realizamos con mi familia. Pero con el tiempo se fue perdiendo el interés por tener esos procesos documentados.	Lo importante de tener un documentado los procesos productivos, es que es una medida de auto presión para los emprendimientos y que puedan irse evaluando constantemente, ya sea quincenal o semanalmente según como se proyectaron para ver si están cumpliendo esas metas.	N/A	N/A	El emprendedor no cuenta con manuales que detallen los distintos procesos que se llevan a cabo en el emprendimiento, desde la adquisición de materia prima, la selección de proveedores hasta culminar con el proceso de producción.
Control y monitoreo del inventario y propiedad, planta y equipo	Inventario así en físico como tendría que, no lo tengo; debido a que todo depende de la cantidad que se venda ya que en el año hay veces que se venden más por ejemplo cuando hay eventos como el día de la madre y temporadas navideñas. Y las veces que lo realizó es manual no tengo un control de manera digital; tampoco realizo un	Los elementos que debe contener la herramienta de control de inventarios: <ul style="list-style-type: none"> · La descripción específica del producto. · Detalle de las entradas y salidas, · Verificar la existencia física de la materia prima o productos terminados. 	N/A	N/A	El emprendedor no realiza controles y monitoreos de su inventario y de la propiedad, planta y equipo que posee su emprendimiento. Si el emprendedor desea formalizar su negocio son aspectos que debe subsanar, debido a que en el art. 142 del Código Tributario establece que es obligación llevar

	<p>monitoreo de la propiedad planta y equipo.</p>	<p>La forma de monitorear la propiedad, planta y equipo es:</p> <ul style="list-style-type: none"> · Verificar si el equipo cumple con el plan de producción. · Verificar si se produce de acuerdo con el plan de ventas. · Revisar y dar mantenimiento a los equipos. 			<p>registros de control de inventarios.</p> <p>En el caso de la propiedad, planta y equipo, se debe considerar el art. 30 de la LISR que se encuentra relacionado con la depreciación de propiedad, planta y equipo.</p>
<p>Cientes, proveedores y canales de distribución</p>	<p>Se buscan clientes que valoren el producto que es hecho a mano, Entonces ese prospecto de clientes es el que uno busca, extranjeros, turistas y clientes que también les guste lo que es el producto de calidad hecho a mano a un precio razonable.</p> <p>Para seleccionar a los proveedores se revisa la calidad del producto, el precio, buscamos también dónde se puede comprar envases a menor precio, mayor cantidad, etc.</p>	<p>Los emprendedores deben saber a quienes están dirigidos sus productos y saber cómo venderán y harán llegar los productos a esos clientes.</p> <p>Siempre se ha dicho que se puede tener un buen producto, pero si no le llega a tiempo al cliente o no llega cuando estaba programado, entonces siempre se obtendrán quejas y si no es oportuno en servir el producto muchas veces el cliente opta cambiar de proveedor.</p>	N/A	N/A	<p>El emprendedor no cuenta con una base de proveedores, ni tampoco tiene definidos los canales de distribución. No realiza estudios de mercado en donde se identifique el mercado en el que se va a incursionar, las características, necesidades, el entorno y expectativas de los clientes.</p>

	<p>Los canales de distribución más importantes que se utilizan es la venta de productos es en entidades gubernamentales, el otro es por medio de Internet, redes sociales, por mensajería.</p>	<p>Dependiendo del tamaño del emprendimiento se pueden buscar los diferentes canales.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Servicio de encomienda. - Distribución por rutas. - Si el producto se puede dejar en otros negocios (figura de mercadería en consignación). 			
Presupuestos	<p>No realizo presupuestos, solo comparo lo que vendí el último mes con lo que vendí el mes pasado.</p>	<p>Al elaborar un presupuesto se debe tener bien definido su negocio y que sepa cómo debe vender y producir. Debe saber monitorear mensual o quincenalmente como mínimo, para ver si se está ajustando a lo proyectado.</p>	N/A	N/A	<p>El emprendedor no elabora presupuestos, por lo tanto, no toma decisiones informadas y no logra mantener el negocio acorde con las metas.</p>

Margen de Ganancia y Punto de Equilibrio	<p>Para establecer el margen de ganancia se suman todos los costos y gastos relacionados al producto y posterior a ello se define un precio de venta con un margen de ganancia del 50%.</p> <p>El punto de equilibrio no lo defino en base a cálculos financieros si no que se trabaja de manera empírica cruzando ventas y costos.</p>	<p>Margen de ganancia:</p> <p>Precio de venta - (Materia prima + Mano de obra + CIF)</p> <p>El punto de equilibrio será el valor donde los ingresos serán igual a los costos y gastos.</p> <p>Punto de equilibrio: Costos Fijos/Margen de Ganancia</p>	N/A	N/A	<p>El emprendedor establece los márgenes de ganancia y punto de equilibrio de forma empírica. El contador de costos incluye formulas financieras para poder definir dichos valores.</p>
Flujo de Caja	<p>Se suma todo lo vendido menos lo gastado dando la ganancia del periodo</p>	<p>Incluye las entradas por las ventas y cuentas por cobrar, pagos a proveedores, compra de materia prima y gastos de producción. El flujo de caja es una estrategia básica y fundamental para establecer una proyección.</p>	N/A	N/A	<p>El emprendedor no tiene claro todos los elementos que se deben de incluir dentro de los flujos de caja, el contador de costos conoce algunos de los elementos que se incluyen dentro del flujo de caja, sin embargo, no define los procedimientos a seguir para su elaboración.</p>
Importancia de la educación financiera y el asesoramiento de un contador de	<p>Las formaciones que he recibido han sido por el Ministerio de Trabajo y son importantes para formalizar el emprendimiento. Es</p>	<p>El contador juega un papel importante porque asesorar al emprendedor sobre establecimientos de costos, presupuestos,</p>	N/A	N/A	<p>El emprendedor expresa haber recibido algunas capacitaciones y tanto él como el contador de costos consideran que es</p>

costos dentro de los emprendimientos	importante asesorarse con alguien que tenga los conocimientos necesarios en estos temas.	flujos de caja, herramientas para medir la factibilidad financiera y otros conocimientos útiles para tener un emprendimiento eficiente y rentable		importante asesorarse con un experto en temas financieros, administrativos y contables como lo es el contador de costos.	
Financiamiento: Requisitos exigidos por las instituciones financieras y limitantes que enfrentan los emprendedores	La inversión inicial se hizo con ahorros pues ya que las instituciones financieras en ocasiones no brindan un crédito por el riesgo de incumplimiento de pago que existe. Piden requisitos como facturas, visitas del negocio, referencias personales, garantías y cualquier documento que pruebe la formalidad y estabilidad del negocio.	Requisitos: <ul style="list-style-type: none"> - Demostrar capacidad de generar ingresos (presentando declaraciones de IVA, Renta) - Demostrar capacidad o habito de pago (Récord crediticio) - Garantías (mobiliarias o fiadores) 	Limitantes que tienen: <ul style="list-style-type: none"> - Falta de apoyo económico para iniciar. - Carecen de formación en materia de negocios. - No cuentan con sólidos conocimientos matemáticos o financieros. 	Requisitos: <ul style="list-style-type: none"> - Copia de DUI, recibo del domicilio. - Registro de compras y ventas. - (Dependiendo del segmento en el que está el cliente) Si está inscrito al IVA se le piden las últimas 6 declaraciones. - Referencias personales. 	Limitantes: <p>Para emprendedores que Solicitan crédito para capital de inversión, se les solicita un modelo o plan de negocios que incluya los presupuestos.</p>
					Limitantes: <p>Todos los entrevistados concluyen que es necesario contar con conocimientos financieros para lograr que un emprendimiento sea rentable, siendo esta la principal limitante con la que se encuentran, seguido de la falta de financiamiento otorgada por las instituciones financieras que solicitan varios requisitos en donde se respalde que el emprendimiento está siendo rentable entre ellos requisitos como la presentación de un modelo de negocios y otras herramientas financieras como lo son los presupuestos.</p>

				- Falta de conocimientos financieros	
Riesgos que conlleva el incumplimiento de pago de un crédito y las consecuencias que lo originan	Por incumplir con las condiciones de los créditos se incrementan los intereses, se cae en mora, el emprendedor va obteniendo mal récord crediticio y a la hora que se quiere volverle a inyectar capital al negocio el banco no va a acceder a realizarte un préstamo. Y las consecuencias son las bajas ventas, paralización de operaciones y otra es la mala administración financiera.	N/A	El impago del crédito otorgado al emprendedor conlleva a un mal récord crediticio que genera un declive en las oportunidades de financiamiento de este mismo, y que perjudica la capacidad financiera para operar.	La creación de un mal récord crediticio, deterioro de la categoría del cliente y del fiador, la pérdida de la garantía y las causas son la mala presupuestación de sus ventas y sus costos, o que se establecen precios a las ventas que no incluyen todos los gastos y costos involucrados, otra causa puede ser los desalojos en donde ofrecen sus productos, la delincuencia que los obliga a cesar operaciones.	Todos los entrevistados concuerdan que incumplir en las condiciones de crédito implica afectar su récord crediticio imposibilitándose acceder a un financiamiento, así mismo las pérdidas de las garantías. Y estos incumplimientos se causan principalmente por no contar con un negocio rentable que tenga la capacidad de pago.
Medición de la rentabilidad en emprendimientos y proyección de crecimiento	Los parámetros son que no haya pérdidas, solamente que haya ganancias. Se considera como crecimiento el irse formalizando ya sea inscribiéndose en el Ministerio de Hacienda u otros lugares	Parámetros: Plan de ventas o producción, proyecciones de costos, márgenes de ganancia, liquidez, nivel de endeudamiento. La proyección de crecimiento dependerá del FODA, la expansión	Parámetros: Análisis de los estados financieros, capital de trabajo, marketing, flujo de caja, costos y estudios de mercado, análisis de la VAN y la TIR debe ser mayor del 1% indica que es un negocio rentable, pero si esta de manera negativo indica que	Los parámetros para ver si está siendo rentable es el margen de ganancia. La disponibilidad del pago de la cuota, es decir, ver si el cliente tiene la capacidad de cancelar al banco las cuotas	El emprendedor no conoce los parámetros necesarios para medir que tan rentable es su negocio, sin embargo, el resto de entrevistados manifestaron elementos como los márgenes de ganancia, liquidez, nivel de endeudamiento, análisis de VAN, TIR y

		del mercado, las metas de venta.	no es un negocio autosostenible o rentable.		capacidad de pago de la deuda como elementos para medir la rentabilidad.
Análisis de ingresos, costos y su relación con la factibilidad financiera	N/A	N/A	La mala proyección de ventas, compras no planificadas, ni necesarias son factores que afectan la factibilidad financiera de un emprendimiento.	Al indagar sobre las ventas, información sobre sus clientes, sus costos sus presupuestos, se analiza si es capaz de generar suficientes ingresos para cubrir sus costos, generar una ganancia y ser sostenible en el tiempo.	Es importante que dentro de los negocios se proyecten tanto ingresos como gastos, se consideren imprevistos y se evalúe si el emprendimiento se puede ejecutar, mantenerse en marcha con el tiempo y generar valor. Dichas bondades financieras se encuentran estrechamente relacionadas con el establecimiento de proyecciones tanto de ingresos, costos, gastos y márgenes de ganancia.

Fuente: Elaboración propia con datos obtenidos de las Entrevistas.

2.6 DIAGNÓSTICO

Luego de haber culminado el procesamiento de información recopilada en las entrevistas, se han identificado situaciones relevantes que se deben de considerar dentro de la investigación que fundamentan las dificultades y limitantes que tienen los emprendedores en la realidad cotidiana. Los resultados que se han obtenido son los siguientes:

- Los emprendedores no tienen definido un adecuado modelo de negocios que les permita crear, capturar y entregar valor que sea lo suficientemente capaz de evaluar el negocio por los mismos emprendedores o terceros. Los inadecuados modelos que se implementan en la actualidad carecen de elementos importantes para optimizar sus emprendimientos y evaluar la rentabilidad en un periodo de tiempo.
- La falta de conocimientos en temas financieros y contables es una de las limitantes que tienen los emprendedores, razón que les impide realizar proyecciones a través de presupuestos, controles financieros de sus ingresos y gastos, adecuadas estipulaciones de márgenes de ganancia y puntos de equilibrio adicional a esto no cuentan con herramientas financieras que les permita llevar estos controles dentro de sus negocios.
- La falta de un modelo de negocio innovador y completo dificulta que inversionistas, instituciones dedicadas al financiamiento de los emprendedores u otras instituciones de apoyo evalúen el funcionamiento y formalidad del negocio, algunas bancos solicitan este tipo de documento y exigen que se encuentren avalados por universidades o instituciones como CONAMYPE; los emprendedores al no conocer de este tipo de instituciones de apoyo que brindan asesoramiento en la creación del

modelo se declinan a desistir de los procesos de financiamiento o inversión por la falta de este tipo de documento.

- Dentro de las etapas de crecimiento de los emprendimientos no siempre se evalúan variables como el VAN y la TIR para medir la factibilidad y rentabilidad del emprendimiento en un periodo de tiempo. Cuando no se realiza este tipo de análisis no se optimizan eficientemente los negocios y se corre el riesgo de cerrar en los primeros años de funcionamiento, debido a malas proyecciones y análisis financieros.

Ante esta problemática identificada se propone la implementación de un modelo de negocios completo para emprendedores dedicados a la elaboración de jabones, aceites y productos naturales de belleza que sea lo suficientemente completo en donde se identifique información precisa sobre el emprendimiento y que incluya herramientas financieras para analizar la factibilidad del negocio en un periodo de tiempo, ayudando con estas herramientas a optimizar y mejorar su rentabilidad.

CAPITULO III PROPUESTA DE MODELO DE NEGOCIO Y SU FACTIBILIDAD FINANCIERA PARA EMPRENDIMIENTOS DEDICADOS A LA ELABORACIÓN DE JABONES, ACEITES Y PRODUCTOS NATURALES DE BELLEZA (CASO PRÁCTICO)

3.1 GENERALIDADES

3.1.1 OBJETIVO

Ofrecer a los emprendedores un modelo de negocios con una estructura completa que incluya elementos como datos generales del emprendimiento, estudio de mercado, análisis FODA y que incorpore un análisis de la factibilidad financiera del emprendimiento en un periodo de tiempo a través del VAN, la TIR y flujos de caja.

3.1.2 ALCANCE

Se desarrolló un modelo de negocios que incorpora dentro de sus elementos un análisis de la factibilidad financiera, con la finalidad de dar respuesta a las limitantes recopiladas mediante las entrevistas realizadas a un emprendedor dedicado a la elaboración de jabones, aceites y productos naturales de belleza, un contador de costos, asesor de proyectos y asesor de créditos MYPE. Las fuentes primarias utilizadas fueron las materias cursadas de Contabilidad de Costos I y II y Administración Financiera I y II, los conocimientos recibidos de ellas sirvieron de base para elaborar el modelo de negocios.

3.2 PLANTEAMIENTO DE CASO PRACTICO

El emprendimiento denominado “Irene, Aceites Naturales y Más” es una iniciativa de proyecto nacida de una familia originaria del municipio de San Salvador, que, a raíz de un despido injustificado y la necesidad de generar ingresos para sacar adelante a la familia,

3 mujeres talentosas decidieron aprovechar sus conocimientos en ingeniería química y los recursos naturales que les brinda el medio ambiente.

El trabajo de investigación busca ofrecer una herramienta de utilidad para emprendimientos dedicados a la elaboración de productos de belleza u otros tipos de emprendimiento. Para la elaboración de este modelo de negocio se necesita conocimientos en el área de administración financiera, contabilidad de costos y conocimiento de leyes mercantiles, por ende, se considera que el contador público es el profesional idóneo para la creación de este tipo de herramientas.

3.3 DESARROLLO DEL CASO PRACTICO

3.3.1 RECOPIACIÓN DE INFORMACIÓN

a) **Entrevista realizada al emprendedor.** Se elaboró una guía de preguntas que recopiló información acerca de su funcionamiento, el mercado en que se desarrolla, los controles que realiza y aspectos contables y financieros. Dicha información, fue utilizada para determinar deficiencias o limitantes que tiene el emprendedor en su modelo de negocios y establecer apartados tanto generales como financieros que ayuden realizar una mejor gestión de sus recursos.

b) **Estudio de mercado y otros requerimientos de información.**

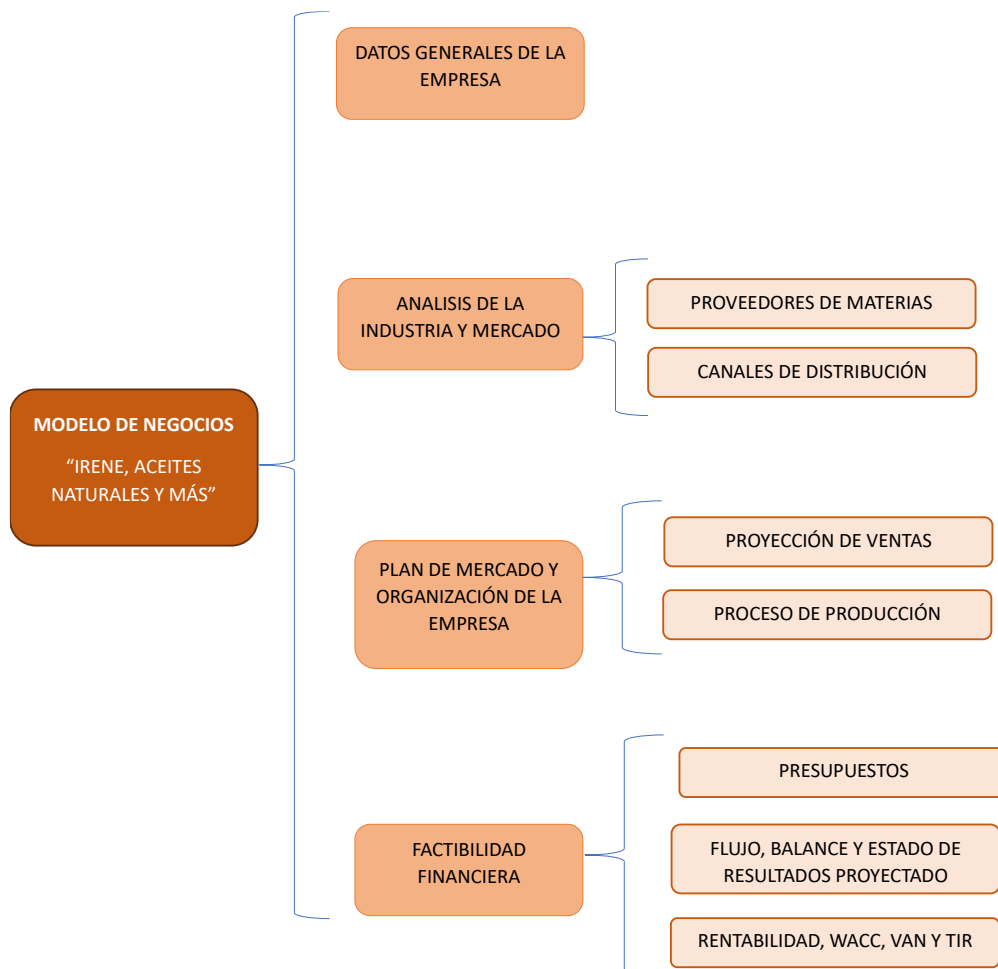
Como parte complementaria del trabajo de investigación se realizó un estudio de mercado en donde se investigó acerca de los productos y servicios, los puntos de ventas y canales de distribución que ofrecen otros emprendedores dedicados a este rubro. También, se consultaron los precios de materia prima, activo fijo y otros elementos importantes para el funcionamiento del proyecto de inversión.

c) Importancia del documento

El tener un adecuado modelo de negocio que incluya un análisis de factibilidad financiera le permite al emprendedor tener una herramienta que determine que tan rentable es su emprendimiento en un periodo de tiempo; también, demuestra la capacidad de pago al solicitar un financiamiento por medio del flujo de caja. La información recopilada en este documento no es solo de utilidad al momento de solicitar un financiamiento, sino que también permite que cualquier usuario externo conozca los aspectos cualitativos y cuantitativos del emprendimiento para obtener futuras inversiones.

3.3.2 ELABORACIÓN DEL DOCUMENTO

ESQUEMA 2 – Desarrollo del modelo de negocios.





MODELO DE NEGOCIOS

**IRENE ACEITES
NATURALES Y MÁS**

Emprendimiento dedicado a la elaboración de jabones aceites
y productos naturales de belleza

2023

DATOS DE LA EMPRESA

1.1 Datos generales:

Nombre de la empresa:	“IRENE, ACEITES NATURALES Y MÁS”
Dirección y teléfono:	Colonia Libertad, avenida San Martín, casa # 131, Municipio de San Salvador, del Departamento de San Salvador., Tel. 7030-5511.
Monto de la inversión:	\$3,432.76

1.2 Antecedentes de la empresa:

La Empresa “Irene, Aceites Naturales y Más” es una iniciativa de proyecto nacida de una familia originaria del municipio de San Salvador, que, debido a la necesidad de generar ingresos para sacar adelante a la familia, 3 mujeres talentosas decidieron aprovechar sus conocimientos en ingeniería química y los recursos naturales que les brinda el medio ambiente.

Para el año 2010 se planteó la idea de desarrollar una serie de productos a base de materiales naturales y así mismo la comercialización de Jabones, aceites, cremas corporales, shampoo, acondicionadores, entre otros, siendo sus primeros clientes amigos y familiares, con el pasar de los años se dieron a conocer en mercados, ferias de emprendedores, y entidades gubernamentales, en todo el territorio de El Salvador

De igual forma, el conocimiento adquirido sobre el mercado y la comercialización de los productos demostró una alta demanda de clientes. Por lo que la empresa “Irene, Aceites Naturales y Más”, se planteó la distribución de productos a domicilio.

Con el pasar de los años, la empresa tiene una serie de parámetros a la hora de escoger a sus proveedores y materia prima todo con el fin de garantizar la alta calidad de los productos, con ello la empresa se compromete con los clientes en ofrecer productos que cumplen con las prácticas sanitarias adecuadas y que disminuyen el máximo de riesgos en enfermedades de la piel.

1.3 Objetivo de la empresa

“Desarrollar estrategias de comercialización para que la empresa se convierta en una marca reconocida a nivel nacional, abriendo sucursales en las principales ciudades del país, obteniendo aliados externos que ofrezcan los diferentes productos naturales de belleza asegurando la sustentabilidad de la empresa, a través de socios motivados y responsables con el medio ambiente y expandir el negocio en el mercado internacional.”

1.4 Metas de la empresa

1.4.1. Metas a corto plazo

- ✓ Incrementar las ventas en un 10% para los próximos 5 años (2023-2027).
- ✓ Incorporar dos nuevos productos a la línea de producción.
- ✓ Incrementar la publicidad en las redes sociales.

1.4.2 Metas a largo plazo

- ✓ Obtener la marca de registro para expandir los productos de alta calidad en el mercado nacional e internacional y que cumplan con todos los estándares sanitarios necesarios.
- ✓ Abrir dos sucursales más dentro del país.

1.5 Misión y visión de la empresa

1.5.1. Misión de la empresa

“Ser una empresa líder dedicada a la elaboración de aceites, jabones y productos naturales de belleza, esforzándonos continuamente en proporcionar un producto cuya calidad y servicio sean reconocidos a nivel nacional e internacional y satisfagan las necesidades de los clientes.”

1.5.2. Visión de la empresa

“Ofrecer a los clientes un variado catálogo de productos elaborados con materiales 100% naturales, enfocados en la innovación de productos comprometidos con el medio ambiente y presentar a los clientes una experiencia diferente en de aceites, jabones y productos naturales de belleza”.

1.5.3. Valores de la empresa

Los valores con los que la empresa se identificará son los siguientes:

- ✓ **Responsabilidad:** Se mostrará sincera responsabilidad en entrega y elaboración de pedidos demostrando la calidad del servicio.
- ✓ **Amabilidad:** Los consumidores serán tratados de forma amable y respetuosa.
- ✓ **Respeto:** En la atención al cliente se escucha y atiende a los consumidores de forma respetuosas sin importar su raza, sexo, etnia.
- ✓ **Honestidad:** Se atenderá y responderá de forma honesta a toda inquietud respecto al producto que los consumidores tengan.

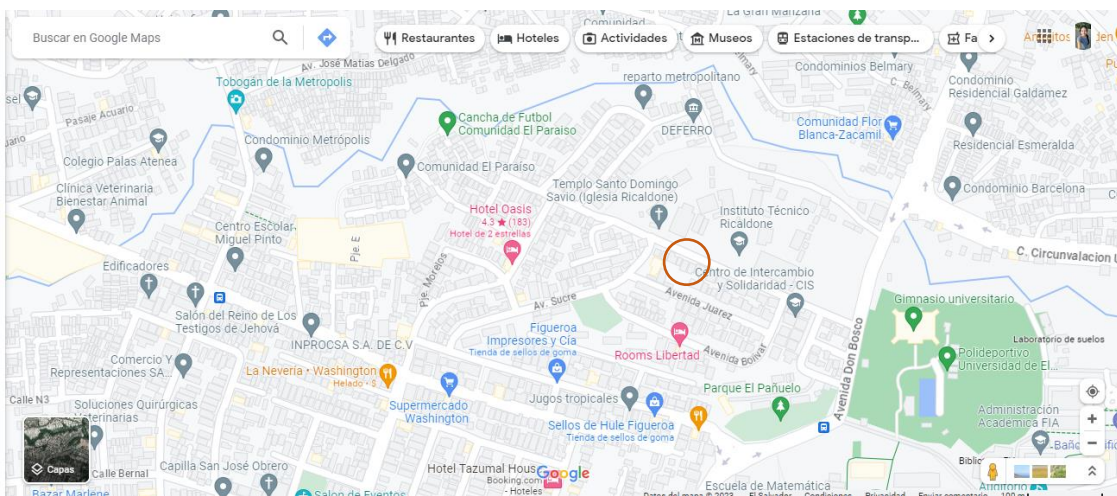
1.6 Análisis FODA

Fortalezas	Oportunidades
<ul style="list-style-type: none">✚ Conocimientos en ingeniería química.✚ Conocimientos en las propiedades curativas de las plantas.✚ Dominio de técnicas innovadoras para la elaboración de los productos.✚ Poder de convencimiento.✚ Capacidad de dialogo y facilidad de trabajar en equipo.	<ul style="list-style-type: none">✚ Crecimiento de mercado en la comercialización de productos naturales de belleza, por ser productos innovadores y que contribuyen al cuidado del medio ambiente.✚ Capacidad para innovar y extender la variedad de productos y que lleguen a todo tipo de clientes.

	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Avance en las redes sociales para poder dar a conocer el catálogo de los productos
<p>Debilidades</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ No se tiene un establecimiento fijo para dar a conocer los productos. ➤ Baja disponibilidad financiera por parte de los Bancos para otorgar créditos a los emprendimientos. 	<p>Amenazas</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Muchos competidores en el ámbito de los productos naturales de belleza, ya que se consideran productos innovadores. (Otros emprendimientos) ➤ Competidores del mercado industrial, que venden productos cosméticos a bajo costo. ➤ Aumento de la inflación, lo que produce un alto costo de la canasta básica, materia prima, servicios básicos, desempleo, etc.

1.7 Ubicación física de la Empresa

El taller de producción se encuentra ubicada en Colonia Libertad, avenida San Martín, casa # 131, Municipio de San Salvador, del Departamento de San Salvador.



Además, ofrece sus productos en

- ✓ Instituciones Gubernamentales. Ministerio de Educación, Ministerio de Cultura, y Ministerio de Economía.
- ✓ Ferias de emprendedores. Paseo del Carmen y Centro Histórico de San Salvador.
- ✓ Envíos por encomiendas. Los clientes realizan por medio de redes sociales sus pedidos y el emprendedor posteriormente acuerda el punto de entrega.

1.8 Estrategias de marketing

1.8.1. Logo de la empresa.



- ✓ El nombre de la empresa se deriva a una de las fundadoras del negocio y es la persona encargada de la elaboración de la mayoría de los productos.
- ✓ La hoja de lavanda dentro del logo hace referencia a una materia prima esencial en la elaboración de los primeros productos que elaboro la empresa

1.8.2. Eslogan

La frase “ACEITES NATURALES Y MÁS” representa la gran variedad de productos que la empresa elabora y comercializa, haciendo referencia a los productos naturales que ofrece la madre tierra.

1.8.3. Promesa de marca

La empresa “IRENE, ACEITES NATURALES Y MÁS” es más que un negocio familiar, la empresa ofrece ser una líder en cosmética natural, la calidad y gran variedad de productos que ofrece a sus consumidores a base de plantas y semillas, es más que un deleite de olores y texturas, tiene productos para diferentes tipos de clientes que buscan productos libres de conservantes, colorantes artificiales y que no implementen la explotación animal.

1.8.4. Mensajes claves

- ✓ Calidad: Los productos que ofrece la empresa “IRENE, PRODUCTOS NATURALES Y MÁS” están elaborados de manera artesanal con materiales directamente naturales como plantas y semillas comprometiéndose a otorgar un producto de primera calidad.
- ✓ Textura: La empresa se identifica por ofrecer una textura delicada y fresca, matizando los materiales naturales que se utilizaron durante su elaboración libre de preservantes y colorantes artificiales.
- ✓ Aroma: La empresa se identifica por ofrecer el aroma natural en cada uno de los productos que elabora y comercializa, destacando los materiales naturales que se utilizaron durante su elaboración.
- ✓ Compromiso: El personal se compromete con cada uno de los productos que elabora cumpliendo con un adecuado protocolo de higiene a la hora de maniobrar los productos, con la finalidad de llevar un adecuado producto a los consumidores.

I. ANALISIS DE LA INDUSTRIA Y MERCADO

2.1 Definición y análisis de la industria

La empresa “IRENE, ACEITES NATURALES Y MÁS” inició como un negocio familiar hace aproximadamente 12 años, Cuentan con un catálogo de más de 30 variedades de producto de cosmética natural, que es elaborado y comercializado en Territorio Nacional y en puntos estratégicos de ventas.

La cosmética natural se refiere a los productos de belleza producidos a partir de ingredientes que provee la naturaleza, pueden ser de origen vegetal, mineral o animal y que pasan por una mínima transformación y no son perjudiciales para el medio ambiente y que no afectan la salud del ser humano.

Pertenece al sector industrial que se refiere al hecho de modificar elementos primarios para obtener un producto final, y al sector comercial que se limita al simple hecho de vender los productos.

2.2 Principales competidores

Como principales competidores para la empresa “IRENE, ACEITES NATURALES Y MÁS” se encuentran emprendimientos como, por ejemplo:

- ✓ **Bambú 7 Soap Co.**, cuenta con una línea para el cuidado de la piel y el cuerpo, la marca está certificada como “cruelty free” por Peta y cuenta con una tienda en el Paseo General Escalón, Centro Comercial El Paseo, San Salvador, El Salvador y cuentan con entregas a domicilio.
- ✓ **Hello Soap**, ofrece productos como agua de rosas, jabones de glicerina y otros productos cosméticos naturales, ofrecen sus productos por redes sociales y realizan entregas a domicilio.
- ✓ **Bella Perla**, ofrece todo tipo de productos para mejorar la apariencia de la piel como jabones, cremas para el cuerpo, exfoliantes, entre otros. Sus productos los ofrecen en ferias de emprendedores suelen visitar lugares como Bambú City Center, Plaza futura, El Mercadito y cuentan con entregas a domicilio.
- ✓ **Aleye**, ofrece productos 100% naturales para el cuidado del cabello y la piel, entre algunos de los puntos de ventas se puede mencionar Metro galerías, Dayanaris Salón y entregas a domicilio.

2.3 Proveedores de materias primas

No.	Nombre del Proveedor	Materia Prima e Insumos	Precios
1	Distribuidora del caribe, S.A. de C.V.	Glicerina Propilenglicol Amida de coco Betaina de coco Aceite esencial de Romero	\$6.25 cada kg \$5.50 Cada litro \$3.23 Cada litro \$5.00 cada onza
2	Matricería Industrial Roxy S.A. de C.V.	Tarro de 4 onzas Envase de vidrio 30 ml Envase de plástico 250 ml	\$0.24 por unidad \$0.70 por unidad \$0.18 por unidad
3	Duisa, S.A. de C.V.	Texapon Base de crema	\$8.00 cada kg \$3.50 cada kg

2.4 Identificación del segmento objetivo

El segmento principal de mercado está compuesto por personas que buscan productos naturales para el cuidado del cabello y la piel, para este segmento se busca realizar las ventas de las siguientes maneras:

- ✓ Ventas en Instituciones Gubernamentales.
- ✓ Ferias de emprendedores.
- ✓ Entregas a domicilio.

2.5 Perfil del cliente potencial dentro del segmento objetivo

- ✓ Geográfico: Los empleados de las diferentes instituciones gubernamentales como Ministerio de Cultura, Ministerio de Educación y Ministerio de Economía, personas

o turistas que transitan por el Centro Histórico de San Salvador y Paseo el Carmen en Santa Tecla.

- ✓ Demográfico: Para los clientes finales se espera que en su mayoría sean familias entre miembros con edades que oscilen entre los 15 a 50 años, de sexo masculino y femenino, con capacidad de compra.
- ✓ Conductuales: Los clientes principales son todos aquellos que buscan productos para el cuidado y protección de la piel o el cuero cabelludo o que simplemente necesitan probar algo diferente.

2.6 Canales de distribución

La empresa actualmente no cuenta con un local para la venta de sus productos, la comercialización se realiza en ferias de emprendedores, dentro de las instalaciones de instituciones gubernamentales y por envíos a domicilio.

Para la promoción de los productos, la empresa tiene previsto la utilización de los medios publicitarios disponibles como, por ejemplo:

- ✓ Redes sociales. Se publicará en Facebook, Instagram y WhatsApp el catálogo de los productos que se tienen disponibles en conjunto de publicaciones con promociones y descuentos de algunos productos.
- ✓ Tarjetas de presentación. Se emitirán 200 tarjetas para repartir y colocar en puntos específicos de la Zona Metropolitana de San Salvador y sus alrededores para atraer a los consumidores y así visibilizar los productos.
- ✓ Envíos a domicilio. La empresa tiene una política de pago contra entrega de producto, la cual funciona indicando al cliente el precio total de su consumo para luego proceder al envío y el cobro de este.

II. PLAN DE MERCADO

3.1. Medios publicitarios

Medio	Especificación	Frecuencia	Costo Anual
2 rótulo desmontable para colocar en los lugares donde se venden los productos. El precio cotizado de este banner es de \$35.00 cada uno.	Lona tipo Banner de 2x1 metro a full color.	3 veces a la semana (Este rótulo se utilizará en cada evento donde se ofrecerán los diferentes tipos de productos) cada año se puede estar cambiando por el hecho que se puede desgastar.	\$70.00
200 tarjetas de presentación El precio cotizado para estas tarjetas es de \$0.50 cada una.	Tarjetas de 10 x 5 a full color en papel cartulina.	4 veces al año (Se van a repartir en los alrededores de las instituciones gubernamentales, centro de San Salvador y alrededores de Santa Tecla)	\$100.00
Total			\$170.00

3.2. Herramientas de ventas.

Herramienta	Especificación	Frecuencia	Costo anual
Muestras gratis	Se elaborarán 200 unidades de aceites de sapuyulo en presentación mini para regalar a los clientes en los diferentes puntos de venta.	Se repartirán 50 aceites de manera trimestral en los diferentes lugares de venta.	\$100.00 (El precio individual que costará realizar este aceite es de \$0.50 cada uno)

3.3. Definición de precios de ventas

El precio de venta de los productos se estima considerando los costos de producción y agregando un margen de utilidad de acuerdo con cada producto.

Los valores del precio están afectados adicionalmente a los siguientes indicadores:

- ✓ El precio va a variar en relación con cada tipo de producto.
- ✓ El precio variara dependiendo la oferta y la demanda de las temporadas.

Los términos y condiciones de pago se manejan que se deberá pagar el 100% contra entrega del producto, en caso de ser por medio de pedidos a domicilio, el pago se deberá realizar directamente contra entrega del producto en el domicilio indicado, el tiempo de entrega del producto dependerá del volumen de pedidos que se tengan.

Producto	Costo unitario	Precio de competencia	Precio propio	Utilidad proyectada
Aceite	\$1.87	\$6.00	\$6.00	220.86%

Producto	Costo unitario	Precio de competencia	Precio propio	Utilidad proyectada
Shampoo	\$2.07	\$7.00	\$6.00	189.86%

3.4.Productos de la empresa



Shampoo Artesanal de manzanilla y miel



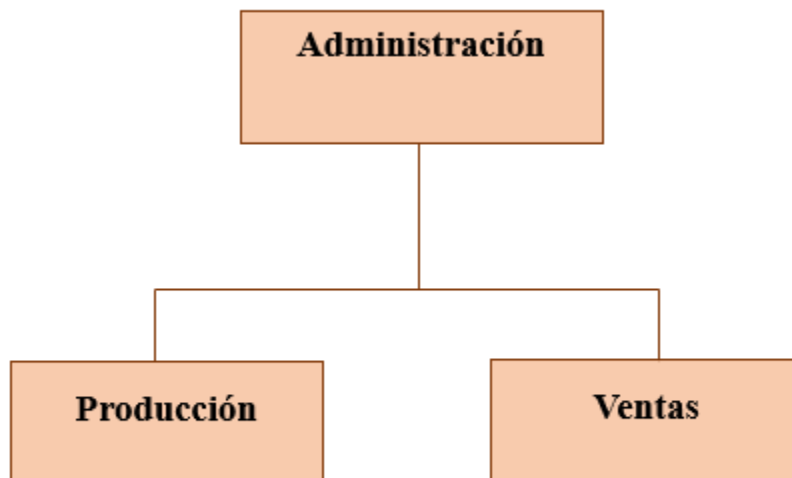
Aceite de Sapuyúlo

3.5. Proyección de ventas

Producto	% de variación de ventas proyectado					Promedio
	2023	2024	2025	2026	2027	
Cremas	13%	13%	13%	14%	14%	13%
Aceites	11%	11%	11%	12%	13%	12%
Jabones	9%	8%	8%	9%	10%	9%
Shampoo	9%	9%	10%	11%	12%	10%
Ventas promedio						11%

III. ORGANIZACIÓN DE LA EMPRESA

4.1. Organigrama de la empresa



4.2.Estructura organizativa

Nombre del cargo	Actividades que realiza	Conocimientos
Administración Ejecutada por el propietario.	<ul style="list-style-type: none"> - Supervisar la adquisición de materia prima y la producción de artículos necesarios para la venta. - Controlar el dinero que ingresa y sale en concepto de compras y pagos. - Hacer pagos de alquiler, servicios y del personal. - Representar al negocio en las actividades que sean necesarias. 	<ul style="list-style-type: none"> - Sobre la materia prima que se utiliza. - Sobre el proceso productivo de cada producto. - Atención y Servicio al Cliente. - Trabajo en Equipo.

Nombre del cargo	Actividades que realiza	Conocimientos
Producción Ejecutado por 2 persona	<ul style="list-style-type: none"> - Adquisición de materia prima. - Elaborar los productos según los procedimientos establecidos. - Verificar el control de las materias primas. - Usar todo el equipo de protección necesario. - Empacar los productos según procedimientos establecidos. 	<ul style="list-style-type: none"> Sobre la materia prima que se utiliza. - Sobre el proceso productivo de cada producto. - Atención y Servicio al Cliente. - Trabajo en Equipo.

Nombre del cargo	Actividades que realiza	Conocimientos
Ventas Ejecutado por 2 persona	<ul style="list-style-type: none"> - Realizar las ventas en los puntos establecidos de la empresa. - Entregar a los consumidores los productos que han solicitado. - Atender bien a los clientes - Trasladar a la administración las sugerencias e inquietudes de los clientes. - Mantener el orden y aseo en el área de ventas. - Presentarse aseado y adecuadamente vestido a sus jornadas laborales. - Llevar el control de los servicios a domicilio. 	<ul style="list-style-type: none"> - Sobre la materia prima que se utiliza. - Sobre el proceso productivo de cada producto. - Atención y Servicio al Cliente. - Trabajo en Equipo.

IV. FACTIBILIDAD FINANCIERA.

5.1.Presupuesto de inversión inicial

Irene, aceites naturales y más. Ha proyectado su inversión para los años 2023-2027 para ello necesita efectuar sus presupuestos, la información que se tiene es la siguiente:



Irene, aceites naturales y más

Detalle de inversión inicial

Cantidad	Concepto	Precio Unitario	Total
	<u>Maquinaria y equipo de producción</u>		
1	Maquina para hacer aceites vegetales,	\$ 1,800.00	\$ 1,800.00
1	Batidora de mano	\$ 100.00	\$ 100.00
1	Recipiente de acero inoxidable	\$ 80.00	\$ 80.00
4	Recipientes de plástico	\$ 2.00	\$ 8.00
2	Cacerolas	\$ 8.00	\$ 16.00
	<u>Mobiliario y equipo de venta</u>		
2	Vitrina de 160x70x25 cm	\$ 165.00	\$ 330.00
4	Sillas de espera	\$ 20.00	\$ 80.00
1	Mueble de recepción	\$ 145.00	\$ 145.00
1	Caja Registradora	\$ 400.00	\$ 400.00
	<u>Mobiliario y equipo de administración</u>		
1	Computadora	\$ 350.00	\$ 350.00
	<u>Gastos de Venta</u>		
2	Banner	\$ 35.00	\$ 70.00
	<u>Materia Prima</u>		
	Aceites		\$ 15.50
	Shampoo		\$ 38.26
	Inversión Inicial Total		\$ 3,432.76

Irene, aceites naturales y más ha proyectado como estrategia el incremento de dos nuevos productos a la línea de producción para ello considera necesario esta inversión inicial como lo es mobiliario, materia prima inicial y publicidad, haciendo una inversión de \$3,432.76, para ello ha proyectado sus presupuestos de ingresos, costos y gastos y realiza el análisis de la factibilidad del emprendimiento, para el periodo comprendido del año 2023 al 2027.

5.2. Estructura de ingresos

Dentro de la estructura de ingresos se establece los presupuestos de ventas tanto de unidades a vender como los ingresos anuales esperados. La información que se tiene para ello es la siguiente:

Año de base para las proyecciones de venta y precios de venta.

Producto	Unidades vendidas	Precio de Venta	Ingresos
Aceites	720	\$ 6.00	\$ 4,320.00
Shampoo	1,440	\$ 6.00	\$ 8,640.00
Total ventas	2,160		\$ 12,960.00

Variaciones proyectadas en términos porcentuales

Producto	% de variación de ventas proyectado					Promedio
	2023	2024	2025	2026	2027	
Aceites	11%	11%	11%	12%	13%	12%
Shampoo	9%	9%	10%	11%	12%	10%
Ventas promedio						11%

Unidades proyectadas a vender periodo 2023 al 2027

Productos	Año 2023	Año 2024	Año 2025	Año 2026	Año 2027	Total
Aceites	799	887	985	1,103	1,246	5,020
Shampoo	1,570	1,711	1,882	2,089	2,340	9,591
Total	2,369	2,598	2,867	3,192	3,586	14,611

5.2.1. Presupuesto de venta

Considerando la información anterior se establece el presupuesto de venta tanto de unidades a vender como de ingresos esperados, los cuales quedan definidos de la siguiente manera:



Irene, aceites naturales y más
Presupuesto de Ventas (en dólares)

Productos	Año 2023	Año 2024	Año 2025	Año 2026	Año 2027	Total
Aceites	\$ 4,795.20	\$ 5,322.67	\$ 5,908.17	\$ 6,617.15	\$ 7,477.37	\$ 30,120.56
Shampoo	\$ 9,417.60	\$ 10,265.18	\$ 11,291.70	\$ 12,533.79	\$ 14,037.84	\$ 57,546.12
Total	\$ 14,212.80	\$ 15,587.86	\$ 17,199.87	\$ 19,150.94	\$ 21,515.22	\$ 87,666.68

5.3. Estructura de costos y gastos

5.3.1. Presupuesto de compra de materia prima

Para realizar el presupuesto de materias prima se tomó en cuenta la siguiente información:

- ✓ Para el año 2023 al 2027 el inventario final deseado de materias primas debe ser el 3% de las unidades producidas del año anterior.
- ✓ El inventario inicial de materia prima para elaborar aceites para el año 2023 es:

Aceite de sapuyúlo (30 ml)	Cantidad	Precio Unitario	Total
Semilla de zapote (saco)	1	\$ 5.00	\$ 5.00
Envase de vidrio(unidad)	25	\$ 0.40	\$ 10.00
Viñeta (unidad)	25	\$ 0.02	\$ 0.50
Total			\$ 15.50

- ✓ El inventario inicial de materia prima para elaborar shampoo para el año 2023 es:

Shampoo manzanilla y miel	Cantidad	Precio Unitario	Total
Amida de coco (litro)	3	\$ 4.00	\$ 12.00
Betaina de coco (litro)	3	\$ 2.20	\$ 6.60
Texapon (kilos)	1	\$ 4.00	\$ 4.00
Miel (ml)	700	\$ 0.01	\$ 4.00
Manzanilla (gramos)	35	\$ 0.10	\$ 3.50
Envase plástico (unidad)	48	\$ 0.15	\$ 7.20
Viñeta (unidad)	48	\$ 0.02	\$ 0.96
Total			\$ 38.26

5.3.1.1. Presupuesto de compra de materia prima consolidado



Irene, aceites naturales y más
Presupuesto de compra de materia prima consolidado
Expresado en dólares

Materia prima	Año 2023	Año 2024	Año 2025	Año 2026	Año 2027	Total
<u>Presupuesto de compra de materia prima para elaborar Aceite de sapuyúlo</u>	\$ 434.32	\$ 435.09	\$ 483.67	\$ 542.51	\$ 610.33	\$ 2,505.91
Semilla de zapote (saco)	\$ 53.27	\$ 56.36	\$ 62.65	\$ 70.27	\$ 79.06	\$ 321.61
Envase de vidrio(unidad)	\$ 362.91	\$ 360.70	\$ 400.97	\$ 449.75	\$ 505.97	\$ 2,080.29
Viñeta (unidad)	\$ 18.15	\$ 18.03	\$ 20.05	\$ 22.49	\$ 25.30	\$ 104.01
<u>Presupuesto de compra de materia prima para elaborar shampoo de manzanilla y miel</u>	\$ 1,809.28	\$1,756.79	\$ 1,935.32	\$ 2,151.38	\$2,402.44	\$ 10,055.20
Amida de coco (litro)	\$ 292.37	\$ 289.42	\$ 318.83	\$ 354.43	\$ 395.79	\$ 1,650.84
Betaina de coco (litro)	\$ 160.80	\$ 159.18	\$ 175.36	\$ 194.94	\$ 217.68	\$ 907.96
Texapon (kilos)	\$ 300.37	\$ 289.42	\$ 318.83	\$ 354.43	\$ 395.79	\$ 1,658.84
Miel (botella)	\$ 604.74	\$ 578.84	\$ 637.67	\$ 708.86	\$ 791.58	\$ 3,321.69
Manzanilla (gramos)	\$ 148.69	\$ 144.71	\$ 159.42	\$ 177.21	\$ 197.89	\$ 827.92
Envase plástico (unidad)	\$ 266.73	\$ 260.48	\$ 286.95	\$ 318.98	\$ 356.21	\$ 1,489.36
Viñeta (unidad)	\$ 35.56	\$ 34.73	\$ 38.26	\$ 42.53	\$ 47.49	\$ 198.58
Total presupuesto de compra de materia prima	\$ 2,243.59	\$2,191.88	\$ 2,418.99	\$ 2,693.88	\$3,012.77	\$ 12,561.11

5.3.1.2. Presupuesto de consumo de materia prima consolidado



Irene, aceites naturales y más
Presupuesto de consumo de materia prima consolidado
Expresado en dólares

Materia prima	Año 2023	Año 2024	Año 2025	Año 2026	Año 2027
<u>Presupuesto de consumo de materia prima para elaborar Aceite de sapuyúlo</u>	\$ 385.61	\$ 428.03	\$ 475.12	\$ 532.13	\$ 601.31
Semilla de zapote (saco)	\$ 49.95	\$ 55.44	\$ 61.54	\$ 68.93	\$ 77.89
Envase de vidrio(unidad)	\$ 319.68	\$ 354.84	\$ 393.88	\$ 441.14	\$ 498.49
Viñeta (unidad)	\$ 15.98	\$ 17.74	\$ 19.69	\$ 22.06	\$ 24.92
<u>Presupuesto de consumo de materia prima para elaborar shampoo de manzanilla y miel</u>	\$ 1,587.91	\$1,730.82	\$ 1,903.91	\$ 2,113.34	\$2,366.94
Amida de coco (litro)	\$ 261.60	\$ 285.14	\$ 313.66	\$ 348.16	\$ 389.94
Betaina de coco (litro)	\$ 143.88	\$ 156.83	\$ 172.51	\$ 191.49	\$ 214.47
Texapon (kilos)	\$ 261.60	\$ 285.14	\$ 313.66	\$ 348.16	\$ 389.94
Miel (botella)	\$ 523.20	\$ 570.29	\$ 627.32	\$ 696.32	\$ 779.88
Manzanilla (gramos)	\$ 130.80	\$ 142.57	\$ 156.83	\$ 174.08	\$ 194.97
Envase plástico (unidad)	\$ 235.44	\$ 256.63	\$ 282.29	\$ 313.34	\$ 350.95
Viñeta (unidad)	\$ 31.39	\$ 34.22	\$ 37.64	\$ 41.78	\$ 46.79
Total presupuesto de compra de materia prima	\$ 1,973.53	\$2,158.86	\$ 2,379.02	\$ 2,645.47	\$2,968.24

5.3.1.3. Inventario de materia prima consolidado



Irene, aceites naturales y más

Inventario de Materia Prima Consolidado

Expresado de dólares

Materia prima	Año 2023			Año 2024		
	Unidades	Precio	Total	Unidades	Precio	Total
<u>Materia prima para elaborar Aceite de sapuyúlo</u>						
Semilla de zapote (saco)	1.66	\$ 5.00	\$ 8.32	1.85	\$ 5.00	\$ 9.23
Envase de vidrio(unidad)	133	\$ 0.40	\$ 53.23	148	\$ 0.40	\$ 59.08
Viñeta (unidad)	133	\$ 0.02	\$ 2.66	148	\$ 0.02	\$ 2.95
<u>Materia prima para elaborar shampoo de manzanilla y miel</u>						
Amida de coco (litro)	11	\$ 4.00	\$ 42.77	12	\$ 4.00	\$ 47.05
Betaina de coco (litro)	11	\$ 2.20	\$ 23.52	12	\$ 2.20	\$ 25.88
Texapon (kilos)	11	\$ 4.00	\$ 42.77	12	\$ 4.00	\$ 47.05
Miel (ml)	14,970	\$ 0.01	\$ 85.54	16,467	\$ 0.01	\$ 94.10
Manzanilla (gramos)	214	\$ 0.10	\$ 21.39	235	\$ 0.10	\$ 23.52
Envase plástico (unidad)	257	\$ 0.15	\$ 38.49	282	\$ 0.15	\$ 42.34
Viñeta (unidad)	257	\$ 0.02	\$ 5.13	282	\$ 0.02	\$ 5.65
Total Inventario de materia prima	15,997		324	17,599		357

Materia prima	Año 2025			Año 2026		
	Unidades	Precio	Total	Unidades	Precio	Total
<u>Materia prima para elaborar Aceite de sapuyúlo</u>						
Semilla de zapote (saco)	2.07	\$ 5.00	\$ 10.34	2.34	\$ 5.00	\$ 11.68
Envase de vidrio(unidad)	165	\$ 0.40	\$ 66.17	187	\$ 0.40	\$ 74.77
Viñeta (unidad)	165	\$ 0.02	\$ 3.31	187	\$ 0.02	\$ 3.74
<u>Materia prima para elaborar shampoo de manzanilla y miel</u>						
Amida de coco (litro)	13	\$ 4.00	\$ 52.22	15	\$ 4.00	\$ 58.49
Betaina de coco (litro)	13	\$ 2.20	\$ 28.72	15	\$ 2.20	\$ 32.17
Texapon (kilos)	13	\$ 4.00	\$ 52.22	15	\$ 4.00	\$ 58.49
Miel (ml)	18,278	\$ 0.01	\$ 104.45	20,472	\$ 0.01	\$ 116.98
Manzanilla (gramos)	261	\$ 0.10	\$ 26.11	292	\$ 0.10	\$ 29.25
Envase plástico (unidad)	313	\$ 0.15	\$ 47.00	351	\$ 0.15	\$ 52.64
Viñeta (unidad)	313	\$ 0.02	\$ 6.27	351	\$ 0.02	\$ 7.02
Total Inventario de materia prima	19,538		397	21,886		445

Materia prima	Año 2027		
	Unidades	Precio	Total
<u>Materia prima para elaborar Aceite de sapuyúlo</u>			
Semilla de zapote (saco)	2.57	\$ 5.00	\$ 12.85
Envase de vidrio(unidad)	206	\$ 0.40	\$ 82.25
Viñeta (unidad)	206	\$ 0.02	\$ 4.11
<u>Materia prima para elaborar shampoo de manzanilla y miel</u>			
Amida de coco (litro)	16	\$ 4.00	\$ 64.34
Betaina de coco (litro)	16	\$ 2.20	\$ 35.39
Texapon (kilos)	16	\$ 4.00	\$ 64.34
Miel (ml)	22,519	\$ 0.01	\$ 128.68
Manzanilla (gramos)	322	\$ 0.10	\$ 32.17
Envase plástico (unidad)	386	\$ 0.15	\$ 57.91
Viñeta (unidad)	386	\$ 0.02	\$ 7.72
Total Inventario de materia prima	24,075		490

A continuación, se presentan los presupuestos de compra y consumo de cada uno de los materiales que necesitan para producirse aceites de Sapuyúlo y shampoo de manzanilla y miel.

5.3.1.4. Presupuesto de compra y consumo de materia prima para elaborar aceite de Sapuyúlo.

a) Materia prima: Semilla de Zapote



Irene, aceites naturales y más
Presupuesto de Consumo de Materias Primas
Expresado en unidades y dólares

Producto: Aceite Sapuyúlo

Materia prima: Semilla de zapote

Detalle	Año 2023	Año 2024	Año 2025	Año 2026	Año 2027	Total
Unidades requeridas para producir	9.99	11.09	12.31	13.79	15.58	62.75
Precio por Unidad	\$ 5.00	\$ 5.00	\$ 5.00	\$ 5.00	\$ 5.00	
Presupuesto de Compra de Materias Primas	\$ 49.95	\$ 55.44	\$ 61.54	\$ 68.93	\$ 77.89	\$ 313.76



Irene, aceites naturales y más
Presupuesto de Compras de Materias Primas
Expresado en unidades y dólares

Producto: Aceite Sapuyúlo

Materia prima: Semilla de zapote

Detalle	Año 2023	Año 2024	Año 2025	Año 2026	Año 2027	Total
Unidades a Producir	799	887	985	1,103	1,246	5,020
Semilla de Zapote (saco)	0.01	0.01	0.01	0.01	0.01	
Requerimientos de Materias Primas	9.99	11.09	12.31	13.79	15.58	62.75
Más:						
Inventario Final deseado de Materias Primas (3% de la producción del siguiente año)	1.66	1.85	2.07	2.34	2.57	10.48
Sub total	11.65	12.94	14.38	16.12	18.15	73.24
Inventario inicial de Materias Primas	1.00	1.66	1.85	2.07	2.34	8.91
Total Unidades de Materias Primas a comprar	10.65	11.27	12.53	14.05	15.81	64.32
Precio por saco	\$ 5.00	\$ 5.00	\$ 5.00	\$ 5.00	\$ 5.00	
Presupuesto de Compra de Materia Prima semilla de zapote	\$ 53.27	\$ 56.36	\$ 62.65	\$ 70.27	\$ 79.06	\$ 321.61

b) Materia prima: Envase de vidrio



Irene, aceites naturales y más
Presupuesto de Consumo de Materias Primas
Expresado en unidades y dólares

Producto: Aceite Sapuyúlo

Materia prima: Envase de vidrio

Detalle	Año 2023	Año 2024	Año 2025	Año 2026	Año 2027	Total
Unidades requeridas para producir	799	887	985	1,103	1,246	5,020
Precio por Unidad	\$ 0.40	\$ 0.40	\$ 0.40	\$ 0.40	\$ 0.40	
Presupuesto de Compra de Materias Primas	\$ 319.68	\$ 354.84	\$ 393.88	\$ 441.14	\$ 498.49	\$ 2,008.04



Irene, aceites naturales y más
Presupuesto de Compras de Materias Primas
Expresado en unidades y dólares

Producto: Aceite Sapuyúlo

Materia prima: Envase de vidrio

Detalle	Año 2023	Año 2024	Año 2025	Año 2026	Año 2027	Total
Unidades a Producir	799	887	985	1,103	1,246	9,591
Envase de vidrio (unidades)	1	1	1	1	1	
Requerimientos de Materias Primas	799	887	985	1,103	1,246	5,020
Más:						
Inventario Final deseado de Materias Primas (3% de la producción del siguiente año)	133	148	165	187	206	839
Sub total	932	1,035	1,150	1,290	1,452	5,859
Inventario inicial de Materias Primas	25	133	148	165	187	658
Total Unidades de Materias Primas a comprar	907	902	1,002	1,124	1,265	5,201
Precio por Unidad	\$ 0.40	\$ 0.40	\$ 0.40	\$ 0.40	\$ 0.40	
Presupuesto de Compra de Materia prima env	\$ 362.91	\$ 360.70	\$ 400.97	\$ 449.75	\$ 505.97	\$2,080.29

c) **Materia prima: Viñeta**



Irene, aceites naturales y más
Presupuesto de Consumo de Materias Primas

Expresado en unidades y dólares

Producto: Aceite Sapuyúlo

Materia prima: Viñeta

Detalle	Año 2023	Año 2024	Año 2025	Año 2026	Año 2027	Total
Unidades requeridas para producir	799	887	985	1,103	1,246	5,020
Precio por Unidad	\$ 0.02	\$ 0.02	\$ 0.02	\$ 0.02	\$ 0.02	
Presupuesto de Compra de Materias Primas	\$ 15.98	\$ 17.74	\$ 19.69	\$ 22.06	\$ 24.92	\$ 100.40



Irene, aceites naturales y más
Presupuesto de Compras de Materias Primas

Expresado en unidades y dólares

Producto: Aceite Sapuyúlo

Materia prima: Viñeta

Detalle	Año 2023	Año 2024	Año 2025	Año 2026	Año 2027	Total
Unidades a Producir	799	887	985	1,103	1,246	5,020
Viñeta (unidades)	1	1	1	1	1	
Requerimientos de Materias Primas	799	887	985	1,103	1,246	5,020
Más:						
Inventario Final deseado de Materias Primas (3% de la producción del siguiente año)	133	148	165	187	206	839
Sub total	932	1,035	1,150	1,290	1,452	5,859
Inventario inicial de Materias Primas	25	133	148	165	187	658
Total Unidades de Materias Primas a comprar	907	902	1,002	1,124	1,265	5,201
Precio por Unidad	\$ 0.02	\$ 0.02	\$ 0.02	\$ 0.02	\$ 0.02	
Presupuesto de Compra de Materias Prima Viñeta	\$ 18.15	\$ 18.03	\$ 20.05	\$ 22.49	\$ 25.30	\$ 104.01

5.3.1.5. Presupuesto de compra y consumo de materia prima para elaborar shampoo de manzanilla y miel

a) **Materia prima: Amida de coco**



Irene, aceites naturales y más
Presupuesto de Consumo de Materias Primas

Expresado en unidades y dólares

Producto: Shampoo de manzanilla y miel

Materia prima: Amida de coco

Detalle	Año 2023	Año 2024	Año 2025	Año 2026	Año 2027	Total
Unidades requeridas para producir	65	71	78	87	97	400
Precio por Unidad	\$ 4.00	\$ 4.00	\$ 4.00	\$ 4.00	\$ 4.00	
Presupuesto de Compra de Materias Primas	\$ 261.60	\$ 285.14	\$ 313.66	\$ 348.16	\$ 389.94	\$ 1,598.50



Irene, aceites naturales y más
Presupuesto de Compras de Materias Primas
Expresado en unidades y dólares

Producto: Shampoo de manzanilla y miel

Materia prima: Amida de coco

DD

Detalle	Año 2023	Año 2024	Año 2025	Año 2026	Año 2027	Total
Unidades a Producir	1,570	1,711	1,882	2,089	2,340	9,591
Amida de coco (litro)	0.04	0.04	0.04	0.04	0.04	
Requerimientos de Materias Primas	65	71	78	87	97	400
Más:						
Inventario Final deseado de Materias Primas (3% de la producción del siguiente año)	11	12	13	15	16	66
Sub total	76	83	91	102	114	466
Inventario inicial de Materias Primas	3	11	12	13	15	53
Total Unidades de Materias Primas a comprar	73	72	80	89	99	413
Precio por litro	\$ 4.00	\$ 4.00	\$ 4.00	\$ 4.00	\$ 4.00	
Presupuesto de Compra de Materia Amida de coco	\$ 292.37	\$ 289.42	\$ 318.83	\$ 354.43	\$ 395.79	\$ 1,650.84

b) Materia prima: Betaina de coco



Irene, aceites naturales y más
Presupuesto de Consumo de Materias Primas
Expresado en unidades y dólares

Producto: Shampoo de manzanilla y miel

Materia prima: Betaina de coco

D

Detalle	Año 2023	Año 2024	Año 2025	Año 2026	Año 2027	Total
Unidades requeridas para producir	65	71	78	87	97	400
Precio por Unidad	\$ 2.20	\$ 2.20	\$ 2.20	\$ 2.20	\$ 2.20	
Presupuesto de Compra de Materias Primas	\$ 143.88	\$ 156.83	\$ 172.51	\$ 191.49	\$ 214.47	\$ 879.18



Irene, aceites naturales y más
Presupuesto de Compras de Materias Primas
Expresado en unidades y dólares

Producto: Shampoo de manzanilla y miel

Materia prima: Betaina de coco

DD

Detalle	Año 2023	Año 2024	Año 2025	Año 2026	Año 2027	Total
Unidades a Producir	1,570	1,711	1,882	2,089	2,340	9,591
Betaina de coco (litro)	0.04	0.04	0.04	0.04	0.04	
Requerimientos de Materias Primas	65	71	78	87	97	400
Más:						
Inventario Final deseado de Materias Primas (3% de la producción del siguiente año)	11	12	13	15	16	66
Sub total	76	83	91	102	114	466
Inventario inicial de Materias Primas (litro)	3	11	12	13	15	53
Total de Materias Primas a comprar (litro)	73	72	80	89	99	413
Precio por (litro)	\$ 2.20	\$ 2.20	\$ 2.20	\$ 2.20	\$ 2.20	
Presupuesto de Compra de Materia Prima betaina de coco	\$ 160.80	\$ 159.18	\$ 175.36	\$ 194.94	\$ 217.68	\$ 907.96

c) Materia prima: Texapon



Irene, aceites naturales y más
Presupuesto de Consumo de Materias Primas
 Expresado en unidades y dólares

Producto: Shampoo de manzanilla y miel

Materia prima: Texapon (kilos)

D

Detalle	Año 2023	Año 2024	Año 2025	Año 2026	Año 2027	Total
Unidades requeridas para producir	65	71	78	87	97	400
Precio por Unidad	\$ 4.00	\$ 4.00	\$ 4.00	\$ 4.00	\$ 4.00	
Presupuesto de Compra de Materias Primas	\$ 261.60	\$ 285.14	\$ 313.66	\$ 348.16	\$ 389.94	\$ 1,598.50



Irene, aceites naturales y más
Presupuesto de Compras de Materias Primas
 Expresado en unidades y dólares

Producto: Shampoo de manzanilla y miel

Materia prima: Texapon (kilos)

ID

Detalle	Año 2023	Año 2024	Año 2025	Año 2026	Año 2027	Total
Unidades a Producir	1,570	1,711	1,882	2,089	2,340	9,591
Texapón (kilo)	0.04	0.04	0.04	0.04	0.04	
Requerimientos de Materias Primas	65	71	78	87	97	400
Más:						
Inventario Final deseado de Materias Primas (3% de la producción del siguiente año)	11	12	13	15	16	66
Sub total	76	83	91	102	114	466
Inventario inicial de Materias Primas	1	11	12	13	15	51
Total Unidades de Materias Primas a comprar	75	72	80	89	99	415
Precio por Unidad	\$ 4.00	\$ 4.00	\$ 4.00	\$ 4.00	\$ 4.00	
Presupuesto de Compra de Materia Prima Texapón	\$ 300.37	\$ 289.42	\$ 318.83	\$ 354.43	\$ 395.79	\$ 1,658.84

d) Materia prima: Miel



Irene, aceites naturales y más
Presupuesto de Consumo de Materias Primas
 Expresado en unidades y dólares

Producto: Shampoo de manzanilla y miel

Materia prima: Miel (ml)

Detalle	Año 2023	Año 2024	Año 2025	Año 2026	Año 2027	Total
Unidades requeridas para producir	91,560	99,800	109,780	121,856	136,479	559,476
Precio por Unidad	\$ 0.01	\$ 0.01	\$ 0.01	\$ 0.01	\$ 0.01	
Presupuesto de Compra de Materias Primas	\$ 523.20	\$ 570.29	\$ 627.32	\$ 696.32	\$ 779.88	\$ 3,197.01



Irene, aceites naturales y más
Presupuesto de Compras de Materias Primas
Expresado en unidades y dólares

Producto: Shampoo de manzanilla y miel

Materia prima: Miel (ml)

DD

Detalle	Año 2023	Año 2024	Año 2025	Año 2026	Año 2027	Total
Unidades a Producir	1,570	1,711	1,882	2,089	2,340	9,591
Miel (ml)	58.33	58.33	58.33	58.33	58.33	
Requerimientos de Materias Primas (ml)	91,560	99,800	109,780	121,856	136,479	559,476
Más:						
Inventario Final deseado de Materias Primas (3% de la producción del siguiente año)	14,970	16,467	18,278	20,472	22,519	92,706
Sub total	106,530	116,267	128,059	142,328	158,998	652,183
Inventario inicial de Materias Primas	700	14,970	16,467	18,278	20,472	70,887
Total Unidades de Materias Primas a comprar	105,830	101,297	111,592	124,050	138,526	581,295
Precio por ml	\$ 0.01	\$ 0.01	\$ 0.01	\$ 0.01	\$ 0.01	
Presupuesto de Compra de Materias Prima miel (ml)	\$ 604.74	\$ 578.84	\$ 637.67	\$ 708.86	\$ 791.58	\$ 3,321.69

e) Materia prima: Manzanilla



Irene, aceites naturales y más
Presupuesto de Consumo de Materias Primas
Expresado en unidades y dólares

Producto: Shampoo de manzanilla y miel

Materia prima: Manzanilla

D

Detalle	Año 2023	Año 2024	Año 2025	Año 2026	Año 2027	Total
Unidades requeridas para producir	1,308	1,426	1,568	1,741	1,950	7,993
Precio por Unidad	\$ 0.10	\$ 0.10	\$ 0.10	\$ 0.10	\$ 0.10	
Presupuesto de Compra de Materias Primas	\$ 130.80	\$ 142.57	\$ 156.83	\$ 174.08	\$ 194.97	\$ 799.25



Irene, aceites naturales y más
Presupuesto de Compras de Materias Primas
Expresado en unidades y dólares

Producto: Shampoo de manzanilla y miel

Materia prima: Manzanilla

DD

Detalle	Año 2023	Año 2024	Año 2025	Año 2026	Año 2027	Total
Unidades a Producir	1,570	1,711	1,882	2,089	2,340	9,591
Manzanilla (gr)	0.83	0.83	0.83	0.83	0.83	
Requerimientos de Materias Primas	1,308	1,426	1,568	1,741	1,950	7,993
Más:						
Inventario Final deseado de Materias Primas (3% de la producción del siguiente año)	214	235	261	292	322	1,324
Sub total	1,522	1,661	1,829	2,033	2,271	9,317
Inventario inicial de Materias Primas	35	214	235	261	292	1,038
Total Unidades de Materias Primas a comprar	1,487	1,447	1,594	1,772	1,979	8,279
Precio por gr	\$ 0.10	\$ 0.10	\$ 0.10	\$ 0.10	\$ 0.10	
Presupuesto de Compra de Materias Prima Manzanilla	\$ 148.69	\$ 144.71	\$ 159.42	\$ 177.21	\$ 197.89	\$ 827.92

f) Materia prima: Envase de plástico



Irene, aceites naturales y más
Presupuesto de Consumo de Materias Primas
 Expresado en unidades y dólares

Producto: Shampoo de manzanilla y miel

Materia prima: Envase plástico

I

Detalle	Año 2023	Año 2024	Año 2025	Año 2026	Año 2027	Total
Unidades requeridas para producir	1,570	1,711	1,882	2,089	2,340	9,591
Precio por Unidad	\$ 0.15	\$ 0.15	\$ 0.15	\$ 0.15	\$ 0.15	
Presupuesto de Compra de Materias Primas	\$ 235.44	\$ 256.63	\$ 282.29	\$ 313.34	\$ 350.95	\$ 1,438.65



Irene, aceites naturales y más
Presupuesto de Compras de Materias Primas
 Expresado en unidades y dólares

Producto: Shampoo de manzanilla y miel

Materia prima: Envase plástico

II

Detalle	Año 2023	Año 2024	Año 2025	Año 2026	Año 2027	Total
Unidades a Producir	1,570	1,711	1,882	2,089	2,340	9,591
Envase de plástico (unidades)	1	1	1	1	1	
Requerimientos de Materias Primas	1,570	1,711	1,882	2,089	2,340	9,591
Más:						
Inventario Final deseado de Materias Primas (3% de la producción del siguiente año)	257	282	313	351	386	1,589
Sub total	1,826	1,993	2,195	2,440	2,726	11,180
Inventario inicial de Materias Primas	48	257	282	313	351	1,251
Total Unidades de Materias Primas a comprar	1,778	1,737	1,913	2,127	2,375	9,929
Precio por Unidad	\$ 0.15	\$ 0.15	\$ 0.15	\$ 0.15	\$ 0.15	
Presupuesto de Compra de Materia prima envase de plástico	\$ 266.73	\$ 260.48	\$ 286.95	\$ 318.98	\$ 356.21	\$ 1,489.36

g) Materia prima: Viñeta



Irene, aceites naturales y más
Presupuesto de Consumo de Materias Primas
 Expresado en unidades y dólares

Producto: Shampoo de manzanilla y miel

Materia prima: Viñeta

I

Detalle	Año 2023	Año 2024	Año 2025	Año 2026	Año 2027	Total
Unidades requeridas para producir	1,570	1,711	1,882	2,089	2,340	9,591
Precio por Unidad	\$ 0.02	\$ 0.02	\$ 0.02	\$ 0.02	\$ 0.02	
Presupuesto de Compra de Materias Primas	\$ 31.39	\$ 34.22	\$ 37.64	\$ 41.78	\$ 46.79	\$ 191.82



Irene, aceites naturales y más
Presupuesto de Compras de Materias Primas
Expresado en unidades y dólares

Producto: Shampoo de manzanilla y miel

Materia prima: Viñeta

II

Detalle	Año 2023	Año 2024	Año 2025	Año 2026	Año 2027	Total
Unidades a Producir	1,570	1,711	1,882	2,089	2,340	9,591
Viñeta (unidades)	1	1	1	1	1	
Requerimientos de Materias Primas	1,570	1,711	1,882	2,089	2,340	9,591
Más:						
Inventario Final deseado de Materias Primas (3% de la producción del siguiente año)	257	282	313	351	386	1,589
Sub total	1,826	1,993	2,195	2,440	2,726	11,180
Inventario inicial de Materias Primas	48	257	282	313	351	1,251
Total Unidades de Materias Primas a comprar	1,778	1,737	1,913	2,127	2,375	9,929
Precio por Unidad	\$ 0.02	\$ 0.02	\$ 0.02	\$ 0.02	\$ 0.02	
Presupuesto de Compra de Materias Prima Vi	\$ 35.56	\$ 34.73	\$ 38.26	\$ 42.53	\$ 47.49	\$ 198.58

5.3.2. Presupuesto de mano de obra.

Como política de “Irene, Aceites naturales y más”. El costo de la mano de obra directa por hora para cada año se proyecta un aumento del 2.5% con relación al año anterior, el precio por hora del año 2023 para todos los productos será \$2.07. El factor del costo de la mano de obra para cada producto es el siguiente:

Producto	Factor
Aceites	0.50
Shampoo	0.30

2.5%

\$ 2.07

5.3.2.1. Presupuesto de Mano de Obra Consolidado

El presupuesto de mano de obra consolidado para el periodo 2023-2027 de los dos productos es el siguiente:



Irene, aceites naturales y más
Presupuesto de Mano de Obra Consolidado
Expresado en dólares

Producto	Año 2023	Año 2024	Año 2025	Año 2026	Año 2027
Aceites de Sapuyúlo	\$ 827.17	\$ 941.11	\$ 1,070.75	\$ 1,229.23	\$ 1,423.75
Shampoo de manzanilla y miel	\$ 974.72	\$ 1,089.01	\$ 1,227.86	\$ 1,396.99	\$ 1,603.75
Total presupuesto de mano de obra consolidado	\$1,801.89	\$2,030.12	\$2,298.61	\$2,626.22	\$3,027.50

5.3.2.2. Presupuesto de la Mano Obra Directa por producto

✓ El detalle del valor de la mano de obra para el producto “Aceite” es el siguiente



Irene, aceites naturales y más

Presupuesto de la Mano Obra Directa

Producto: Aceite de sapuyúlo

Expresado en unidades y dólares

Detalle	Año 2023	Año 2024	Año 2025	Año 2026	Año 2027	Total
Unidades a Producir	799	887	985	1,103	1,246	5,020
Factor Costo de Hora de Mano de Obra Directa por Unidad	0.50	0.50	0.50	0.50	0.50	
Cantidad de Horas por producción total	400	444	492	551	623	2,510
Costo por Hora Mano de Obra Directa	\$ 2.07	\$ 2.12	\$ 2.17	\$ 2.23	\$ 2.28	
Costo Presupuestado de Mano de Obra Directa	\$ 827.17	\$ 941.11	\$ 1,070.75	\$ 1,229.23	\$ 1,423.75	\$ 5,492.02

✓ El detalle del valor de la mano de obra para el producto “Shampoo” es el siguiente:



Irene, aceites naturales y más

Presupuesto de la Mano Obra Directa

Producto: Shampoo de manzanilla y miel

Expresado en unidades y dólares

Detalle	Año 2023	Año 2024	Año 2025	Año 2026	Año 2027	Total
Unidades a Producir	1,570	1,711	1,882	2,089	2,340	9,591
Factor Costo de Hora de Mano de Obra Directa por Unidad	0.30	0.30	0.30	0.30	0.30	
Cantidad de Horas por producción total	471	513	565	627	702	2,510
Costo por Hora Mano de Obra Directa	\$ 2.07	\$ 2.12	\$ 2.17	\$ 2.23	\$ 2.28	
Costo Presupuestado de Mano de Obra Directa	\$ 974.72	\$ 1,089.01	\$ 1,227.86	\$ 1,396.99	\$ 1,603.75	\$ 6,292.33

5.3.3. Presupuesto de gastos indirectos de producción.

Los gastos indirectos de producción, venta y administración por cada año se proyecta un aumento del 2% con relación al año anterior considerando la inflación de los precios. Se presenta a continuación el año 2022:

Gastos Indirectos de Producción	Monto
Impuestos Municipales	\$ 180.00
Mantenimiento y Reparaciones	\$ 48.00
Energía Eléctrica	\$ 86.40
Agua	\$ 28.80
Combustibles	\$ 288.00
Servicios de telecomunicaciones	\$ 57.60
TOTAL	\$ 688.80

Gastos de Venta	Monto
Sueldos y salarios (ventas)	\$ 2,102.40
Publicidad	\$ 96.00
TOTAL	\$ 2,198.40

Gastos de Administración	Monto
Sueldos y salarios (administración)	\$ 2,102.40
Papelería y útiles	\$ 57.60
TOTAL	\$ 2,160.00

a) El detalle del aumento en todos los gastos indirectos para el periodo 2023-2027 es el siguiente:



Irene, aceites naturales y más
Presupuesto de los Costos Indirectos de Fabricación
Expresado en dólares

Detalle	Año 2023	Año 2024	Año 2025	Año 2026	Año 2027
Impuestos municipales	\$ 183.60	\$ 187.27	\$ 191.02	\$ 194.84	\$ 198.73
Mantenimiento y reparaciones	\$ 48.96	\$ 49.94	\$ 50.94	\$ 51.96	\$ 53.00
Energía Eléctrica	\$ 88.13	\$ 89.89	\$ 91.69	\$ 93.52	\$ 95.39
Agua	\$ 29.38	\$ 29.96	\$ 30.56	\$ 31.17	\$ 31.80
Combustibles	\$ 293.76	\$ 299.64	\$ 305.63	\$ 311.74	\$ 317.98
Servicios de telecomunicaciones	\$ 58.75	\$ 59.93	\$ 61.13	\$ 62.35	\$ 63.60
Total Costos Indirectos de Fabricación Presupuestados	\$ 702.58	\$ 716.63	\$ 730.96	\$ 745.58	\$ 760.49

A continuación, se presenta el prorrateo de todos los gastos indirectos de producción por cada uno de los productos para el periodo 2023-2027:



Irene, aceites naturales y más
Prorrateo de los Costos Indirectos de Fabricación
Expresado en dólares

Producto	Factor	Año 2023	Año 2024	Año 2025	Año 2026	Año 2027
Aceites	0.33	\$ 234.19	\$ 238.88	\$ 243.65	\$ 248.53	\$ 253.50
Shampoo	0.67	\$ 468.38	\$ 477.75	\$ 487.31	\$ 497.05	\$ 506.99
Subtotal		\$ 702.58	\$ 716.63	\$ 730.96	\$ 745.58	\$ 760.49

b) El detalle del aumento en todos los gastos de venta para el periodo 2023-2027 es el siguiente:



Irene, aceites naturales y más
Presupuesto de los Gastos de Ventas
Expresado en dólares

Detalle	Año 2023	Año 2024	Año 2025	Año 2026	Año 2027
Sueldos y salarios (ventas)	\$ 2,144.45	\$ 2,187.34	\$ 2,231.08	\$ 2,275.71	\$ 2,321.22
Publicidad	\$ 97.92	\$ 99.88	\$ 101.88	\$ 103.91	\$ 105.99
Total Gastos de Venta Presupuestados	\$ 2,242.37	\$ 2,287.22	\$ 2,332.96	\$ 2,379.62	\$ 2,427.21

A continuación, se presenta el prorrateo de todos los gastos de venta, para cada uno de los productos para el periodo 2023-2027:



Irene, aceites naturales y más
Prorrateo de los Gastos de Ventas
Expresado en dólares

Producto	Factor	Año 2023	Año 2024	Año 2025	Año 2026	Año 2027
Aceites	0.33	\$ 747.46	\$ 762.41	\$ 777.65	\$ 793.21	\$ 809.07
Shampoo	0.67	\$ 1,494.91	\$ 1,524.81	\$ 1,555.31	\$ 1,586.41	\$ 1,618.14
Subtotal		\$ 2,242.37	\$ 2,287.22	\$ 2,332.96	\$ 2,379.62	\$ 2,427.21

c) El detalle del aumento en todos los gastos de administración para el periodo 2023-2027 es el siguiente:



Irene, aceites naturales y más
Presupuesto de los Gastos de Administración
Expresado en dólares

Detalle	Año 2023	Año 2024	Año 2025	Año 2026	Año 2027
Sueldos y salarios (administración)	\$ 2,144.45	\$ 2,187.34	\$ 2,231.08	\$ 2,275.71	\$ 2,321.22
Papelería y útiles	\$ 58.75	\$ 59.93	\$ 61.13	\$ 62.35	\$ 63.60
Total Gastos de Administración Presupuestados	\$ 2,203.20	\$ 2,247.26	\$ 2,292.21	\$ 2,338.05	\$ 2,384.81

A continuación, se presenta el prorrateo de todos los gastos de administración, para cada uno de los productos para el periodo 2023-2027:



Irene, aceites naturales y más
Prorrateo de los Gastos de Administración
Expresado en dólares

Producto	Factor	Año 2023	Año 2024	Año 2025	Año 2026	Año 2027
Aceites	0.33	\$ 734.40	\$ 749.09	\$ 764.07	\$ 758.57	\$ 794.94
Shampoo	0.67	\$ 1,468.80	\$ 1,498.18	\$ 1,528.14	\$ 1,517.14	\$ 1,589.88
Subtotal		\$ 2,203.20	\$ 2,247.26	\$ 2,292.21	\$ 2,275.71	\$ 2,384.81

5.4. Determinación del Costo de Venta Unitario



Irene, aceites naturales y más
Determinación de costo de venta unitario
Expresado en unidades y dólares

Producto	Año 2023		Año 2024		Año 2025		Año 2026		Año 2027	
	Cantidad	Costo	Cantidad	Costo	Cantidad	Costo	Cantidad	Costo	Cantidad	Costo
ACEITE										
Materia Prima	799	\$ 434.32	887	\$ 435.09	985	\$ 483.67	1,103	\$ 542.51	1,246	\$ 610.33
Mano de Obra Directa		\$ 827.17		\$ 941.11		\$ 1,070.75		\$ 1,229.23		\$ 1,423.75
Costos Indirectos de Fabricación		\$ 234.19		\$ 238.88		\$ 243.65		\$ 248.53		\$ 253.50
TOTAL		\$1,495.68		\$1,615.08		\$1,798.07		\$2,020.26		\$2,287.57
Costo unitario		\$ 1.87		\$ 1.82		\$ 1.83		\$ 1.83		\$ 1.84
SHAMPOO										
Materia Prima	1,570	\$ 1,809.28	1,711	\$ 1,756.79	1,882	\$ 1,935.32	2,089	\$ 2,151.38	2,340	\$ 2,402.44
Mano de Obra Directa		\$ 974.72		\$ 1,089.01		\$ 1,227.86		\$ 1,396.99		\$ 1,603.75
Costos Indirectos de Fabricación		\$ 468.38		\$ 477.75		\$ 487.31		\$ 497.05		\$ 506.99
TOTAL		\$3,252.38		\$3,323.55		\$3,650.48		\$4,045.42		\$4,513.18
Costo unitario		\$ 2.07		\$ 1.94		\$ 1.94		\$ 1.94		\$ 1.93

5.5. Estados financieros iniciales



Irene, aceites naturales y más

Estado de Situación Financiera

Del 01 al 31 de diciembre 2022

Cifras expresadas en dólares de los Estados Unidos de América

Detalle	2022
ACTIVO	
<u>Activo Corriente</u>	53.76
Inventarios	
Inventario de materia prima	53.76
<u>Activo No Corriente</u>	3,125.00
Propiedad planta y equipo	3,125.00
Maquinaria y equipo de producción	1,900.00
Maquinaria y equipo de venta	875.00
Mobiliario y equipo de administración	350.0
Activos Totales	3,178.76
PASIVO	
<u>Pasivo Corriente</u>	273.34
Préstamos Bancarios a CP (Incluye porción corriente de PLP)	273.34
Otros Pasivos Corrientes	
<u>Pasivo no Corriente</u>	1,926.66
Préstamos Bancarios a LP	1,926.66
Pasivos Totales	2,200.00
PATRIMONIO	
<u>Patrimonio</u>	978.76
Capital Social Personal	1,232.76
Superávits	
Resultado del Ejercicio	-254.00
Pasivo y Patrimonio	3,178.76

F.

Emprendedor Propietario

F.

Contador



Irene, aceites naturales y más

Estado de Resultados

Del 01 al 31 de diciembre 2022

Cifras expresadas en dólares de los Estados Unidos de América

Detalle	2022
Ventas Netas	0.00
- Costo de Ventas	0.00
Utilidad Bruta	0.00
- Gastos de Administración	0.00
- Gastos de Venta	254.00
- Depreciación	0.00
Gastos de Operación	254.00
Utilidad o Pérdida de Operación	-254.00
- Gastos Financieros	0.00
Utilidad o Pérdida antes de Impuesto (Base Imponible ISR)	-254.00
Impuesto sobre la renta	0.00
Utilidad o Pérdida del ejercicio	-254.00

F.

Emprendedor Propietario

F.

Contador

Que para efectos del caso práctico en el estado de resultados del 01 al 31 de diciembre de 2022 se encuentra reflejados solo los gastos incurridos en el proyecto de inversión sin tomar en cuenta los resultados obtenidos durante todo el año. Por tal motivo se ve reflejada una pérdida del ejercicio.

5.6. Estados financieros proyectados

5.6.1. Estado de situación financiera proyectado



Irene, aceites naturales y más
Estado de Situación Financiera Proyectado
Del 01 de enero 2023 al 31 de diciembre 2027
Cifras expresadas en dólares de los Estados Unidos de América

Balance General	2023	2024	2025	2026	2027
ACTIVO					
Activo Corriente	4,541.65	9,592.74	15,547.19	22,587.29	30,955.11
Efectivo y Equivalentes	4,217.82	9,235.88	15,150.37	22,142.06	30,465.35
Inventario de materia prima	323.83	356.85	396.82	445.24	489.76
Activo No Corriente	2,335.83	1,546.67	807.50	360.00	0.00
Propiedad planta y equipo	2,335.83	1,546.67	807.50	360.00	0.00
Maquinaria y equipo de producción	1,900.00	1,900.00	1,900.00	1,900.00	1,900.00
Maquinaria y equipo de venta	875.00	875.00	875.00	875.00	875.00
Mobiliario y equipo de administración	350.00	350.00	350.00	350.00	350.00
- Depreciación acumulada de Propiedad, planta y equipo	-789.2	-1,578.33	-2,317.50	-2,765.00	-3,125.00
Activos Totales	6,877.48	11,139.40	16,354.69	22,947.29	30,955.11
PASIVO					
Pasivo no Corriente	1,926.66	1,587.71	1,167.41	646.25	0.00
Préstamos Bancarios a LP	1,926.66	1,587.71	1,167.41	646.25	0.00
PATRIMONIO					
Patrimonio	4,950.83	9,551.70	15,187.28	22,301.05	30,955.11
Capital Personal	1,232.76	1,232.76	1,232.76	1,232.76	1,232.76
Resultados Acumulados	-254.00	3,718.07	8,318.94	13,954.52	21,068.29
Resultado del Ejercicio	3,972.07	4,600.87	5,635.58	7,113.77	8,654.06
Pasivo y Patrimonio	6,877.48	11,139.40	16,354.69	22,947.29	30,955.11

F. _____
Emprendedor Propietario

F. _____
Contador

En el estado de situación financiera en los Activos no corrientes se observa la incorporación de los activos fijos comprados al cierre del año 2022 (año base) dentro de la inversión del proyecto.

5.6.2. Estado de resultados proyectado



Irene, aceites naturales y más
Estado de Resultados Proyectados
Del 01 de enero 2023 al 31 de diciembre 2027
Cifras expresadas en dólares de los Estados Unidos de América

Estado de Resultados	2023	2024	2025	2026	2027
Ventas Netas	14,212.80	15,587.86	17,199.87	19,150.94	21,515.22
- Costo de Ventas	4,478.00	4,905.61	5,408.59	6,017.26	6,756.23
Utilidad Bruta	9,734.80	10,682.25	11,791.28	13,133.67	14,758.99
- Gastos de Administración	2,203.20	2,247.26	2,292.21	2,338.05	2,384.81
- Gastos de Venta	2,242.37	2,287.22	2,332.96	2,379.62	2,427.21
- Depreciación	789.17	789.17	739.17	447.50	360.00
Gastos de Operación	5,234.73	5,323.65	5,364.34	5,165.17	5,172.03
Utilidad o Pérdida de Operación	4,500.07	5,358.60	6,426.94	7,968.50	9,586.96
- Gastos Financieros	528.00	462.40	381.05	280.18	155.10
Utilidad o Pérdida antes de Impuesto (Base Imponible ISR)	3,972.07	4,896.21	6,045.89	7,688.32	9,431.86
Impuesto sobre la renta	0.00	295.34	410.31	574.55	777.80
	(*Ver cuadro anexo)				
Utilidad o Pérdida del ejercicio	3,972.07	4,600.87	5,635.58	7,113.77	8,654.06

F. _____
Emprendedor Propietario

F. _____
Contador

A continuación, se detalla cómo se realiza el cálculo del ISR para cada uno de los años de acuerdo con la tabla de retención

Cálculo de ISR persona natura (según tabla art.37 de la Ley de ISR)

	RENTA NETA O IMPONIBLE		% A APLICAR	EL EXCESO	CUOTA FIJA DE:
	DESDE	HASTA			
I TRAMO	\$ 0.01	\$ 4,064.00		EXENTO	
II TRAMO	\$ 4,064.01	\$ 9,142.86	10%	\$ 4,064.00	\$ 212.12
III TRAMO	\$ 9,142.87	\$ 22,857.14	20%	\$ 9,142.86	\$ 720.00
IV TRAMO	\$ 22,857.15	EN ADELANTE	30%	\$ 22,857.14	\$ 3,462.86

	Año 2023	Año 2024	Año 2025	Año 2026	Año 2027
Utilidad antes de impuesto	\$ 3,972.07	\$ 4,896.21	\$ 6,045.89	\$ 7,688.32	\$ 9,431.86

Utilidad año 1	\$	3,972.07	Se encuentra en	Tramo I		
Utilidad año 2	\$	4,896.21	Se encuentra en	Tramo II		
	ISR=	\$ 4,896.21	-	\$ 4,064.00	=	\$ 832.21
		\$ 832.21	X	10%	=	\$ 83.22
		\$ 83.22	+	\$ 212.12	=	\$ 295.34
Utilidad año 3	\$	6,045.89	Se encuentra en	Tramo II		
	ISR=	\$ 6,045.89	-	\$ 4,064.00	=	\$ 1,981.89
		\$ 1,981.89	X	10%	=	\$ 198.19
		\$ 198.19	+	\$ 212.12	=	\$ 410.31
Utilidad año 4	\$	7,688.32	Se encuentra en	Tramo II		
	ISR=	\$ 7,688.32	-	\$ 4,064.00	=	\$ 3,624.32
		\$ 3,624.32	X	10%	=	\$ 362.43
		\$ 362.43	+	\$ 212.12	=	\$ 574.55
Utilidad año 5	\$	9,431.86	Se encuentra en	Tramo III		
	ISR=	\$ 9,431.86	-	\$ 9,142.86	=	\$ 289.00
		\$ 289.00	X	20%	=	\$ 57.80
		\$ 57.80	+	\$ 720.00	=	\$ 777.80

5.7. Flujos de caja proyectados

El detalle del flujo de caja proyectado para el periodo 2023-2027 se muestra a continuación:



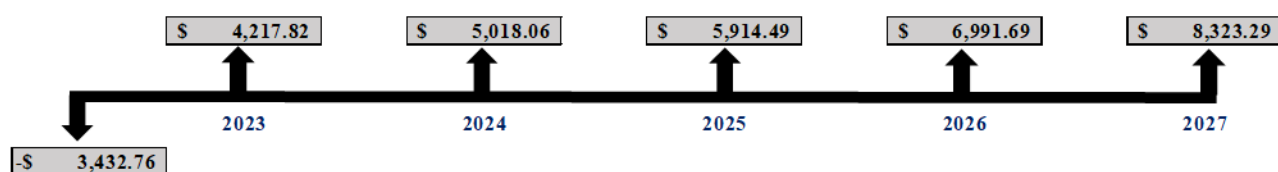
Irene, aceites naturales y más
Flujos de caja proyectados
De 101 de enero 2023 al 31 de diciembre 2027
Cifras expresadas en dólares de los Estados Unidos de América

DETALLE	Año cero	2023	2024	2025	2026	2027
Saldo inicial		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
INGRESOS						
Ventas de productos		\$ 14,212.80	\$ 15,587.86	\$ 17,199.87	\$ 19,150.94	\$ 21,515.22
Aporte emprendedor	\$ 1,232.76					
Prestámos	\$ 2,200.00					
Total ingresos	\$ 3,432.76	\$ 14,212.80	\$ 15,587.86	\$ 17,199.87	\$ 19,150.94	\$ 21,515.22
EGRESOS						
Pago de mano de obra		\$ 1,801.89	\$ 2,030.12	\$ 2,298.61	\$ 2,626.22	\$ 3,027.50
Compra de materia prima consumida		\$ 2,243.59	\$ 2,191.88	\$ 2,418.99	\$ 2,693.88	\$ 3,012.77
Compra de materia prima inventario final						
Pago de impuestos municipales		\$ 183.60	\$ 187.27	\$ 191.02	\$ 194.84	\$ 198.73
Pago de mantenimiento y reparaciones		\$ 48.96	\$ 49.94	\$ 50.94	\$ 51.96	\$ 53.00
Pago de Energía eléctrica		\$ 88.13	\$ 89.89	\$ 91.69	\$ 93.52	\$ 95.39
Pago de agua		\$ 29.38	\$ 29.96	\$ 30.56	\$ 31.17	\$ 31.80
Pago de combustible		\$ 293.76	\$ 299.64	\$ 305.63	\$ 311.74	\$ 317.98
Pago de telecomunicaciones		\$ 58.75	\$ 59.93	\$ 61.13	\$ 62.35	\$ 63.60
Pago de sueldos y salarios de ventas		\$ 2,144.45	\$ 2,187.34	\$ 2,231.08	\$ 2,275.71	\$ 2,321.22
Pago de publicidad	\$ 70.00	\$ 97.92	\$ 99.88	\$ 101.88	\$ 103.91	\$ 105.99
Pago de sueldos y salarios de administración		\$ 2,144.45	\$ 2,187.34	\$ 2,231.08	\$ 2,275.71	\$ 2,321.22
Pago de papelería y útiles		\$ 58.75	\$ 59.93	\$ 61.13	\$ 62.35	\$ 63.60
Compra de activo fijo	\$ 3,125.00					
Compra de materia prima para inventario inicial	\$ 53.76					
Pago de mobiliario y equipo pequeño	\$ 184.00					
Pago de impuesto sobre la renta		\$ -	\$ 295.34	\$ 410.31	\$ 574.55	\$ 777.80
Total egresos	\$ 3,432.76	\$ 9,193.63	\$ 9,768.45	\$ 10,484.04	\$ 11,357.90	\$ 12,390.58
DISPONIBILIDAD	\$ -	\$ 5,019.17	\$ 5,819.41	\$ 6,715.83	\$ 7,793.03	\$ 9,124.64
Gastos Financieros		\$ 528.00	\$ 462.40	\$ 381.05	\$ 280.18	\$ 155.10
Amortización capital préstamos		\$ 273.34	\$ 338.95	\$ 420.30	\$ 521.17	\$ 646.25
Flujo de neto de efectivo anual	\$ -	\$ 4,217.82	\$ 5,018.06	\$ 5,914.49	\$ 6,991.69	\$ 8,323.29

5.7.1. Gráfico del flujo de caja proyectado



Irene, aceites naturales y más
Gráfico de Flujos de Caja Proyectados



5.8. Rentabilidad

Para analizar la capacidad que tiene el emprendimiento para generar ganancias considerando elementos relacionados a la inversión inicial y flujos de efectivos se utilizó el índice de rentabilidad del proyecto.

La fórmula utilizada es la siguiente:

$$r' = \sum FE_{1...n} / FE_0$$

En donde r' es la rentabilidad igual a la suma de los flujos de efectivo del proyecto de inversión. Es importante considerar que todo proyecto de inversión $r' < 1$ debe ser rechazado.

Para este análisis se retomaron los flujos de efectivo del año 2023 al 2027.

$$r' = \sum FE_{1...n} / FE_0$$

Tasa de descuento K

19.89%

Inversión Inicial

-\$ 3,432.76

Número de periodos	1	2	3	4	5
Flujos netos de caja	4,217.82	5,018.06	5,914.49	6,991.69	8,323.29

Estos flujos se tienen que expresar a valores actuales, descontándolos a una tasa "k"

$$\frac{4,217.82}{(0.1989+1)^1} + \frac{5,018.06}{(0.1989+1)^2} + \frac{5,914.49}{(0.1989+1)^3} + \frac{6,991.69}{(0.1989+1)^4} + \frac{8,323.29}{(0.1989+1)^5}$$

\$ 3,518.09 \$ 3,491.18 \$ 3,432.19 \$ 3,384.19 \$ 3,360.36 = \$ 17,186.01

$-FE_0$	FE_1	FE_2	FE_3	FE_4	FE_5
-\$ 3,432.76	\$ 3,518.09	\$ 3,491.18	\$ 3,432.19	\$ 3,384.19	\$ 3,360.36

Rentabilidad = $\frac{\$ 17,186.01}{\$ 3,432.76} = 5.01$ Todo proyecto con $r' < 1$ debe ser rechazado

- Los flujos de efectivo futuros recuperan 5.01 veces la inversión inicial incremental.
- Por cada dólar invertido en el proyecto se generan 5.01 en flujos de efectivo futuros descontados

5.9. Periodo de recuperación

Dentro del análisis financiero realizado al emprendimiento se consideró el periodo de recuperación que busca presentar el tiempo que transcurrirá para que se recupere el capital invertido inicialmente.

Como criterio de análisis se debe tomar en cuenta que todo proyecto de inversión que no se recupere por los flujos futuros debe ser rechazado y en las inversiones en donde se comparen más de un proyecto deberá seleccionarse el proyecto que tenga el menor periodo de recuperación.

Para ello es necesario retomar los flujos netos de efectivo y flujos acumulados.

Período de Recuperación

$$PRI = a + \frac{(b - c)}{d}$$

a = Año inmediato anterior en que se recupera la inversión

b = Inversión Inicial

c = Flujo de efectivo acumulado del año inmediato anterior en que se recupera la inversión.

d = Flujo de efectivo del año en el que se recupera la inversión

¿Qué necesito para calcularlo?

R/ El perfil de inversión del proyecto

	-FE ₀	FE ₁	FE ₂	FE ₃	FE ₄	FE ₅
Flujo Neto	- 3,432.76	4,217.82	5,018.06	5,914.49	6,991.69	8,323.29
Flujo Acumulado	- 3,432.76	4,217.82	9,235.88	15,150.37	22,142.06	30,465.35
Periodos	0	1	2	3	4	5

$$\text{Periodo de recuperación: } 1 + \frac{3,432.76 - 4,217.82}{5,018.06} = 0.84$$

Periodo de recuperación: 10 meses y 4 días

El proyecto de inversión se recupera en:

PR=	Años	Meses	Días
	0.84	0.84	0.12
	0	10	4

Criterios:

- Todo proyecto cuya inversión no es recuperada por los flujos futuros debe ser rechazado.
- Cuando se comparan varios proyectos debe seleccionarse el que tiene menor PR

5.10. Weighted Average Cost of Capital (WACC)

El WACC traducido al español como coste promedio ponderado del capital es un indicador financiero que permite medir el costo promedio del capital de la inversión en términos porcentuales, considerando el financiamiento externo como el financiamiento propio. Para efectos del análisis de este emprendimiento se consideran las siguientes variables:

- ✓ Se ha otorgado un financiamiento del banco hipotecario por \$2,200.00 a una tasa de interés anual de 24% para un periodo de 5 años (ver anexo 7: tabla de amortización del préstamo)
- ✓ La emprendedora cuenta con fondos propios por \$1,232.76 con una tasa exigida del 15%.
- ✓ Se cuenta con un escudo fiscal del 22.63%

Determinación de la tasa con escudo Fiscal					
	Año 2023	Año 2024	Año 2025	Año 2026	Año 2027
Utilidad antes de ISR	3,972.07	4,896.21	6,045.89	7,688.32	9,431.86
ISR (Según tabla)	0.00	295.34	410.31	574.55	777.80
% del ISR con relación a la utilidad	0.00%	6.03%	6.79%	7.47%	8.25%
Promedio de los 5 años	5.71%				

Quedando de la siguiente manera:



Irene, aceites naturales y más

Calculo del WACC

Estructura financiamiento	Monto	tasa	tasa con escudo fiscal	Peso fuente financiamiento	Tasa ponderada
Banco Hipotecario	\$ 2,200.00	24%	22.63%	64.09%	14.50%
Fondos propios	\$ 1,232.76	15%		35.91%	5.39%
Total	\$ 3,432.76			WACC	19.89%

- ✓ Se calculó un promedio para la tasa con escudo fiscal utilizando el porcentaje (%) del ISR con relación a la utilidad de cada año, debido a que la tasa del impuesto sobre la renta no es el mismo para los cinco años
- ✓ El peso fuente de financiamiento se extrae de dividir el monto del financiamiento de cada fuente entre el total del financiamiento en términos porcentuales.
- ✓ Y la tasa ponderada surge de multiplicar la tasa de la fuente de financiamiento externa y de fondos propios por el peso fuente de financiamiento respectivamente.
- ✓ Dando esta sumatoria el WACC de 19.89%

5.11. Valor Actual Neto (VAN)

Dentro de los análisis financieros desarrollados para la inversión del emprendimiento se encuentra el VAN que permite evaluar el proyecto de inversión comparando el valor actual de los flujos de efectivo futuros con la inversión inicial. Como criterio se debe de considerar que todo proyecto con un VAN <0 debe ser rechazado.

Para efectos de este análisis se considera el WACC como la tasa de descuento (19.89%)

La fórmula que se debe utilizar es la siguiente:

$$VAN = \frac{F1}{(1+i)^1} + \frac{F2}{(1+i)^2} + \frac{F3}{(1+i)^3} + \frac{F4}{(1+i)^4} + \dots$$

En donde F1, F2, F3 y F4 son los flujos de efectivo e i es la tasa de descuento.

Tasa de descuento K
19.89%

Inversión Inicial	-\$ 3,432.76
--------------------------	--------------

Número de períodos	1	2	3	4	5
Flujos netos de caja	4,217.82	5,018.06	5,914.49	6,991.69	8,323.29

Estos flujos se tienen que expresar a valores actuales, descontándolos a una tasa "k"

$$\frac{4,217.82}{(0.1989+1)^1} + \frac{5,018.06}{(0.1989+1)^2} + \frac{5,914.49}{(0.1989+1)^3} + \frac{6,991.69}{(0.1989+1)^4} + \frac{8,323.29}{(0.1989+1)^5}$$

$$\boxed{\$ 3,518.09} \quad \boxed{\$ 3,491.18} \quad \boxed{\$ 3,432.19} \quad \boxed{\$ 3,384.19} \quad \boxed{\$ 3,360.36} = \$ 17,186.01$$

Luego esta sumatoria se resta con el valor de la inversión inicial

Flujo de caja en el periodo n	-	Inversión Inicial	=	Valor Actual Neto
\$ 17,186.01	-	\$ 3,432.76	=	\$ 13,753.25

Para este proyecto de inversión el VAN= \$13,753.25

5.12. Tasa Interna de Retorno (TIR)

Tasa Interna de Retorno

$-FE_0$	FE_1	FE_2	FE_3	FE_4	FE_5
-\$ 3,432.76	\$ 4,217.82	\$ 5,018.06	\$ 5,914.49	\$ 6,991.69	\$ 8,323.29

TIR: 137.66%

Todo proyecto con TIR < k debe ser rechazado

Habiendo calculado los indicadores financieros anteriores se determina que el proyecto de inversión es factible, por lo siguiente:

Habiendo calculado los indicadores financieros anteriores se determina que el proyecto de inversión es factible, por lo siguiente:

- ✓ En el indicador de Rentabilidad el proyecto es aceptado debido a que fue de 5.01 y según el criterio del análisis todo proyecto de inversión con rentabilidad menor que uno ($r' < 1$) debe ser rechazado.

- ✓ El periodo de recuperación de la inversión es de 0.84 años es decir que la inversión se recuperara en diez meses con cuatro días aproximadamente, por lo tanto, el proyecto es aceptable debido a que la inversión se recupera en los flujos futuros.
- ✓ Al comparar los flujos futuros con la inversión inicial se obtiene un VAN de \$13,753.25 el cual es monto mayor que cero, por lo tanto, el proyecto de inversión es aceptable.
- ✓ En este caso, la TIR es mayor a la tasa de descuento (WACC) $19.89\% > 137.66\%$, por ende, el proyecto es favorable.

CONCLUSIONES

Los emprendimientos dedicados a la elaboración de jabones, aceites y productos naturales de belleza normalmente se caracterizan por no contar con una estructura organizativa compleja, por el tamaño del emprendimiento es el emprendedor quien planifica, organiza, controla y ejecuta gran parte de las actividades que se desarrollan para el funcionamiento de este. A pesar de que los emprendedores desarrollan gran parte de las actividades de su emprendimiento estos no cuentan con sólidos conocimientos ya sean administrativos, contables y financieros para manejar adecuadamente sus negocios.

Dentro de la forma que los emprendedores administran sus negocios utilizan herramientas como lo son los modelos de negocios, sin embargo, estos poseen deficiencias en sus contenidos, ya que se limitan únicamente a definir el origen de su emprendimiento, en listar los productos que ofrecen y detallar de manera empírica sus ingresos y costos; sin tomar en cuenta aspectos como el análisis de la industria, plan de mercado, organización de la empresa y análisis de factibilidad financiera que incluya indicadores como lo son los flujos de caja proyectado, la rentabilidad, el periodo de recuperación de la inversión, WACC, el valor actual neto y la tasa interna de retorno, estos indicadores permiten definir qué tan rentable es desarrollar un proyecto de inversión como parte del crecimiento del emprendimiento.

Los emprendedores al momento de solicitar un crédito en una institución financiera para invertir en su negocio no suelen calificar, debido a que no cumplen los requisitos solicitados por estas instituciones; entre los requisitos que se les dificulta cumplir se encuentran el establecer proyecciones sobre el crecimiento de su negocio, controles adecuados de la estructura de sus ingresos, costos y gastos en donde se cuantifique su factibilidad financiera en un periodo de tiempo.

RECOMENDACIONES

Los emprendedores deben administrar eficientemente sus emprendimientos; para ello, pueden apoyarse en un profesional como lo es el contador público, quien tiene amplios conocimientos no solo en el área contable, sino que también posee conocimientos en la elaboración de presupuestos de ingresos, costos, gastos, flujos de caja, índices financieros, cumplimientos mercantiles y tributarios, entre otros aspectos que son de suma importancia para garantizar que el negocio sea rentable.

Los emprendedores deben definir sus modelos de negocios con el propósito que este sea innovador, rentable, escalable y medible; que incluya dentro de su contenido elementos como la descripción de sus principales clientes, canales de distribución, recursos, socios claves, estructura de costos e ingreso y factibilidad financiera. En donde se incorpore toda aquella información suficiente para que cualquier usuario externo tenga una visión completa del emprendimiento, ya sea este un inversionista o una institución que se le solicite financiamiento.

Para poder disminuir el riesgo de incumplir los requisitos establecidos por instituciones financieras para acceder a un crédito, se les recomienda a los emprendedores recibir capacitaciones sobre temas administrativos, contables y financiero que les permita fortalecer sus conocimiento, que en conjunto con la herramienta propuesta por el equipo de investigación pueda evidenciar y dar cumplimiento al requisito exigido por dichas instituciones sobre la formalización y factibilidad del emprendimiento.

BIBLIOGRAFÍA

- Asamblea Legislativa . (2014). *Ley de protección, fomento y desarrollo de la micro y pequeña empresa*. Obtenido de [https://elsalvador.eregulations.org/media/LEY%20DE%20PROTECCI%C3%93N,%20FOMENTO%20Y%20DESARROLLO%20DE%20LA%20MICRO%20Y%20PEQUE%C3%91A%20EMPRESA%20\(EDICI%C3%93N%20ASAMBLEA%20-%20NO%20PUBLICADA\)_1.pdf](https://elsalvador.eregulations.org/media/LEY%20DE%20PROTECCI%C3%93N,%20FOMENTO%20Y%20DESARROLLO%20DE%20LA%20MICRO%20Y%20PEQUE%C3%91A%20EMPRESA%20(EDICI%C3%93N%20ASAMBLEA%20-%20NO%20PUBLICADA)_1.pdf)
- Asamblea Legislativa. (2008). *Código de comercio*. Obtenido de https://www.asamblea.gob.sv/sites/default/files/documents/decretos/171117_072920482_archivo_documento_legislativo.pdf
- Asamblea Legislativa. (17 de Julio de 2020). *Ley de Creación del fideicomiso para la recuperación económica de las empresas salvadoreñas*. Obtenido de <https://faolex.fao.org/docs/pdf/els201162.pdf>
- Barrios, J. J., & Abrego, K. (31 de Marzo de 2021). *El costo del crimen para las micro y pequeñas empresas en El Salvador*. Obtenido de <https://blogs.iadb.org/seguridad-ciudadana/es/el-coste-del-crimen-para-las-micro-y-pequenas-empresas-en-el-salvador/>
- Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa CONAMYPE. (20 de December de 2018). *Más de 300 mil micro, pequeñas empresas y emprendimientos registra última encuesta de la MYPE*. Obtenido de Más de 300 mil micro, pequeñas empresas y emprendimientos registra última encuesta de la MYPE: <https://www.conamype.gob.sv/blog/2018/12/20/mas-de-300-mil-micro-pequenas-empresas-y-emprendimientos-registra-ultima-encuesta-de-la-mype/>
- CONAMYPE. (4 de Julio de 2018). *Celebramos el día internacional de las MYPE*. Obtenido de <https://www.conamype.gob.sv/blog/2018/07/04/celebramos-el-dia-internacional-de-las-mype/>
- CONAMYPE. (20 de Diciembre de 2018). *Más de 300 mil micro, pequeñas empresas y emprendimientos registra última encuesta de la MYPE*. Obtenido de <https://www.conamype.gob.sv/blog/2018/12/20/mas-de-300-mil-micro-pequenas-empresas-y-emprendimientos-registra-ultima-encuesta-de-la-mype/>
- Cueva, R. M. (8 de February de 2016). Obtenido de Los 9 elementos indispensables que integran un modelo de negocios exitoso.: <https://es.linkedin.com/pulse/los-9-elementos-indispensables-que-integran-un-modelo-cueva-mba>
- Cueva, R. M. (8 de Febrero de 2016). *Los 9 elementos indispensables que integran un modelo de negocios exitoso*. Obtenido de <https://www.linkedin.com/pulse/los-9-elementos-indispensables-que-integran-un-modelo-cueva-mba>
- García & Bodán. (30 de Octubre de 2020). *Gobierno de El Salvador lanza FIREMPRESA*. Obtenido de <https://garciabodan.com/gobierno-de-el-salvador-lanza-firempresa/>
- Global Entrepreneurship Monitor (GEM). (2015). *El emprendimiento en El Salvador*. Contracorrientes Editores.

- Kirberg, A. S. (2014). *Emprendimiento exitoso, como mejorar su proceso y gestión*. Bogota, Colombia: ECOE EDICIONES LTDA.
- Legislativa, A. (2008). *Código tributario*. Obtenido de http://www.sice.oas.org/SME_CH/SLV/Codigo_Tributario_Decreto_230_s.pdf
- Luna, R., & Chaves, D. (Marzo de 2001). *Guía para elaborar estudios de factibilidad de proyectos ecoturísticos*. Obtenido de https://pdf.usaid.gov/pdf_docs/Pnacl108.pdf
- Martín, V. E. (2004). *Proyectos de Inversión en ingeniería (su metodología)*. Mexico: Editorial Limusa.
- Nodriz Tech. (2021). Obtenido de Modelos de negocio: Tipos y ejemplos: <https://nodrizatech.com/knowhow/modelo-de-negocio/>
- Noticias UPC. (31 de August de 2020). Obtenido de La importancia de tener un modelo de negocio en un emprendimiento social: <https://noticias.upc.edu.pe/2020/08/31/importancia-tener-modelo-negocio-emprendimiento-social/>
- Osterwalde, A., & Pigneur, Y. (2009). *Generación de modelos de negocio*. Obtenido de https://www.camarabaq.org.co/wp-content/uploads/2020/11/Generacion-de-Modelos-de-Negocio-2010.en_es_.pdf
- Riascos, A. F., & Hernández Ramirez, B. E. (2021). *Historias de emprendimientos empresarial*. Santiago de Cali, Colombia: Universidad ICESI.
- Rodriguez, R. A. (2011). *EL EMPRENDEDOR DE EXITO*. McGraw-Hill Interamericana de España S.L.
- Sapag, N. C., & Sapag, R. C. (2008). *Preparación y evaluación*. Bogota Colombia: McGraw-Hill Interamericana S.A.
- Secretaria de Prensa de la Presidencia. (17 de Marzo de 2021). *Entregan fondos a 31 empresas del sector artesanal*. Obtenido de <https://www.conamype.gob.sv/blog/2021/03/17/entregan-fondos-a-31-empresas-del-sector-artesanal/>

ANEXOS

Anexo 1: Guía de preguntas para entrevistas dirigida a emprendedor.

Anexo 2: Guía de preguntas para entrevistas dirigida a un contador de costos.

Anexo 3: Guía de preguntas para entrevistas dirigida a asesor de proyectos MYPE.

Anexo 4: Guía de preguntas para entrevistas dirigida a asesor de créditos MYPE.

Anexo 5: Ficha bibliográficas.

Anexo 6: Cuadro de depreciación

Anexo 7: Tabla de amortización del préstamo

Anexo 8: Estados Financieros sin Proyecto

Anexo 9: Estados Financieros consolidados

Anexo 10: Enlace de herramienta para realizar cálculos sobre el Análisis de Factibilidad Financiera.

Anexo 1: Guía de preguntas para entrevistas dirigida a emprendedor



**UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
ESCUELA DE CONTADURÍA PÚBLICA**



Entrevista sobre modelo de negocios y análisis de factibilidad financiera para emprendimientos dedicados a la elaboración de jabones, aceites y productos naturales de belleza, caso práctico.

Presentado por:

- Krissia Guisely Galdámez Ramírez
- Kenia Yamileth Martínez Vásquez
- Leticia Claribel Monge Guerra

Dirigido a: Marzia Odely, emprendedora de "Irene aceites naturales y más".

Entrevista sobre modelo de negocios y análisis de factibilidad financiera para emprendimientos dedicados a la elaboración de jabones, aceites y productos naturales de belleza, caso práctico.

- 1. ¿De dónde nace la idea de dedicarse a un emprendimiento relacionado con la elaboración de jabones, aceites y productos naturales de belleza y cuantos años lleva ya en este esfuerzo?**

Todo surge a raíz de la necesidad de generar ingresos y sustentar a la familia.

El negocio empezó aproximadamente hace 12 años.

El motivo fue falta de trabajo y un despido injustificado de mi mamá en una empresa.

Entonces, en la necesidad de obtener ingresos para la familia y con el conocimiento que mi mamá tiene por la carrera que ella ejerce, la ingeniería química, empezamos

a echar andar el negocio, con el conocimiento de ella y la ganas de emprender, inicio el negocio de "Irene aceites naturales y más".

2. Según su experiencia ¿Qué oportunidades se tienen en este tipo de emprendimiento y cuáles son las fortalezas que ha desarrollado a través del tiempo?

No tengo un análisis FODA de mi emprendimiento, pero tengo algunas ideas de las fortalezas y oportunidades. Pero no lo tengo documentado solo son ideas.

- ✓ Una de las oportunidades es poder ofrecer lo que uno está haciendo.
- ✓ Otra de las oportunidades es que ahora hay bastantes lugares turísticos y entes gubernamentales que antes no existían y que ahora están abriendo las puertas, entonces uno ofrece sus productos y los vende.
- ✓ Una fortaleza que se ha desarrollado a través del tiempo es que se puede dar a conocer el producto, va creando como un auge y a los clientes le va gustando el producto y la calidad con que uno los hace. Y eso también permite que se generen empleos porque ahora ya se necesita a alguien para ir a vender en diferentes lugares, si alguien realiza un pedido en línea ya existe la mensajería, y así es como se van generando y se van creando más empleos.

3. A partir de su experiencia ¿Qué debilidades enfrenta este tipo de emprendimiento y cuáles a su juicio podrían ser amenazas que afecten el funcionamiento eficiente de su negocio?

Como les mencionaba no tengo un análisis FODA de mi emprendimiento, pero tengo puedo decirles algunas de las amenazas y debilidades que posee mi negocio.

- ✓ Una de las debilidades que hay son las leyes de este país, que son muy estrictas con respecto a todo lo que es producto natural, tanto con producto artesanal que se puede ingerir, esto implica la inscripción del registro sanitario y esto es muy costoso debido a que se debe realizar un registro sanitario por cada producto tienen que haber un registro sanitario y por eso el costo es muy elevado; aparte de eso piden otras condiciones y digamos un crédito bancario o algo no lo da tan fácilmente esa cantidad de dinero.

- ✓ Anteriormente lo que sí nos aquejaba mucho era lo que es la delincuencia, uno no podía ir a un lugar estable a vender porque ya, le caía, como dice la llamada renta. Y este fenómeno lo padecimos, muchas personas incluyendo a mi persona, pero eso es algo que ya está siendo controlado.
- ✓ Y ahorita, lo que sí se está quejando es que han subido los precios de materia prima, la inflación que está afectando a nivel nacional y no solo en alimentos no solo en transportes sino también en todo el producto que viene de otros países porque todo lo que yo a veces todo el material prima que yo compro de shampoo y crema son exportados entonces sólo han subido de precio; y el problema es que al subirle precio al producto, el cliente no entiende, entonces sí se ha resentido un poco la venta en estos últimos meses y eso se ve reflejado en que obviamente los ingresos son inferiores.

4. ¿De qué manera definió el modelo de negocio de su emprendimiento?

No cuento con un modelo de negocio actualizado y no tengo definido los elementos que debe contener un modelo de negocios, como les expliqué, hace un par de años se hizo eso; aproximadamente hace como 12 años que se hizo un modelo, se hizo un proyecto para participar en lo que le llaman capital semilla, pero esa documentación, ya no existe actualmente no tengo. Pero, si reconozco que el tener un modelo de negocio es importante porque le da más formalidad al negocio como a la persona que lo está emprendiendo.

5. ¿Cómo fue determinada la inversión inicial necesaria para comenzar su emprendimiento?

La inversión inicial se hizo con ahorros familiares pues ya que las instituciones financieras en ocasiones no brindan un crédito por el riesgo de incumplimiento de pago que existe. Piden requisitos como facturas, visitas del negocio, referencias personales, garantías y cualquier documento que pruebe la formalidad y estabilidad del negocio.

6. ¿De qué manera definen ustedes su público objetivo o el mercado al que buscan llegar y cuáles son las necesidades de sus clientes que buscan satisfacer?

Se buscan clientes que valoren el producto que es hecho a mano, Entonces ese prospecto de clientes es el que uno busca, extranjeros, turistas y clientes que también les guste lo que es el producto de calidad hecho a mano a un precio razonable. Debido a que, así como hay gente que le gusta mucho lo que es el producto artesanal hay otros que les gusta más el comercial, la marca ya existente, pero hay una gran mayoría de personas que le gusta mucho lo que es el producto artesanal, producto elaborado con hierbas, aceites, que estén más libres de químicos, de colorantes y de preservantes.

7. ¿Qué aspectos considera usted para seleccionar a quien comprara la materia prima para elaborar sus productos?

Para seleccionar a los proveedores se revisa la calidad del producto, el precio, buscamos también dónde se puede comprar envases a menor precio, mayor cantidad, etc.

Sí, a poner que no todos dan el mismo precio, la misma calidad, vamos buscando también dónde se puede comprar envases a menor precio, mayor cantidad, etc. Y con respecto a la experiencia ya es bien mecánico eso, saber dónde va a comprar uno para hacer la producción.

8. ¿Cuáles son los principales costos asociados a la producción de sus productos y cuáles las fuentes de ingresos de su emprendimiento y de qué manera los controlan?

Los principales costos que yo tengo son la materia prima, otro costo que es bastante importante es el medio transporte y la mano de obra es el grupo familiar y algunos empleados son los vendedores. Pero no tengo un documento que respalde lo que se encuentra incluido en cada uno de esos elementos.

Entre la materia prima que invierto más son las fruta como el coco, la semilla del zapote, también las bases para hacer las cremas, otra cosa que también considero en la materia prima son los envases, tanto de plásticos como de vidrios, y ahí nada más

se está implementando este hacerlos en vidrio para, cuidar el medio ambiente y otro costo que es muy importante es el medio transporte.

Como les mencionaba la mano de obra es el grupo familiar y algunos empleados son los vendedores. Pero si ponemos a contar que todos hacemos el producto, son tres personas que laboran y para la venta son cuatro personas; es de aclarar que los vendedores son diferentes a los que elaboran el producto.

9. **¿Actualmente usted cuenta con algún financiamiento aparte, es decir posee algún crédito u otra red de apoyo?**

Actualmente tengo un crédito, ya estoy trabajando hace un par de años con lo que es el Banco Hipotecario, ellos lanzaron una propaganda que consistía en ayudar y apoyar a los emprendedores, aunque no estuvieran inscritos como contribuyentes, es decir que no tuvieran declaraciones, anteriormente en cooperativas, pero ahora sí me quedó con ese banco

10. **¿Los procesos productivos que desarrolla en su emprendimiento, se encuentran formalizados en algún documento? Y explique ¿Quiénes son los responsables de elaborar este tipo de documentos?**

Hace años existían manuales detallados con los procesos que se desarrollaban en el emprendimiento, esos manuales los realizamos con mi familia. Pero con el tiempo se fue perdiendo el interés por tener esos procesos documentados.

Pero, sé que tener estos manuales son muy importantes, por ejemplo, para entrar a algún evento o algún proyecto, uno debería tener a la mano todo lo que me están preguntando, pero lamentablemente no lo tengo ahorita. Pero si es de muy de mucha importancia.

11. **¿De qué manera planifican o monitorean la existencia y/o adquisición de la propiedad, planta y equipo que se utiliza para llevar a cabo el proceso productivo?**

No realizo un monitoreo de la propiedad planta y equipo.

En mi caso yo solo cuento con una máquina extractora de aceites vegetales, quiere decir aceites que se dan oleaginosos, que se sacan por medio de una semilla, esta máquina es bien artesanal y se le da un cierto mantenimiento dos veces al año; La máquina es de mesa, es eléctrica y es una máquina sencilla, las otras herramientas son batidoras manuales, etc. El monitoreo por medio de un cuadro de activo fijo no se tiene.

12. ¿Cómo llevan a cabo el control y monitoreo de los inventarios de materia prima, productos en proceso y productos terminados?

Inventario así en físico como tendría que, no lo tengo; debido a que todo depende de la cantidad que se venda ya que en el año hay veces que se venden más por ejemplo cuando hay eventos como el día de la madre y temporadas navideñas. Y las veces que lo realizó es manual no tengo un control de manera digital.

13. ¿Como está definida la organización de su emprendimiento y las actividades a realizar por cada integrante o colaborador en cada uno de los procesos relacionados con producción y venta de la misma?

La distribución es de acuerdo con el negocio familiar lo realizamos de la siguiente manera:

- ✓ Mi mamá, está encargada de la elaboración de los jabones, el empaquetado y compra de la materia prima, todo lo que tenga que ver con los jabones, su inventario, no es ningún programa Excel más que todo es al cálculo.
- ✓ Mi hermana y yo, estamos encargadas de lo que es elaboración de cremas, de cremas exfoliantes, todo lo que es este para cuidado de la piel y envases y mi persona es la responsable en la elaboración de champús, aceites de coco y otros que solicita el cliente, para elaborar la cosmética natural los productos deben ser frescos no se pueden tener grandes cantidades de grandes de productos.
- ✓ Son cuatro personas que nos ayudan con la venta de los productos.

La compra de materia prima es de acuerdo con la producción que se realiza y de acuerdo con los pedidos existentes.

14. ¿Qué canales de distribución utilizan para llegar a sus clientes y por qué los escogieron?

Los canales de distribución más importantes que se utilizan es la venta de productos es en entidades gubernamentales, el otro es por medio de Internet, redes sociales, por mensajería.

Muchos me preguntan ¿Por qué les escojo a las entidades gubernamentales? Porque ellos tienen más accesibilidad para comprar, es mejor vender al contado que estar vendiendo al crédito.

15. ¿Cómo generan ingresos adicionales para su emprendimiento, además de la venta de tus productos?

Los principales ingresos son por ingresos familiares que es por medio del emprendimiento y sí vendo otras cosas, pero no mezclo los ingresos de otras ventas con la venta de producto.

Con respecto a los costos hasta la fecha no hemos tenido alguna necesidad de inyectarle capital por otro negocio. La mayor fuente de ingresos se obtiene del emprendimiento.

16. ¿De qué manera establecen los márgenes de ganancia que esperan obtener de la venta de sus productos?

Para establecer el margen de ganancia se suman todos los costos y gastos relacionados al producto y posterior a ello se define un precio de venta con un margen de ganancia del 50%. Por ejemplo, el precio de un shampoo, sacamos todos los costos, el precio del envase, viñeta, el producto natural, sulfato, un porcentaje de mano de obra, etc. por lo general para el precio se va estimando sacar al menos el 50% de ganancia al producto. A veces, un error que tienen algunos emprendedores que solo incluyen el costo del envase, la viñeta, y el producto que va adentro, entonces, se hacen a un lado las horas de trabajo que se le dedican al producto.

17. ¿Cómo calculan el punto de equilibrio para su emprendimiento?

El punto de equilibrio no lo defino en base a cálculos financieros si no que se trabaja de manera empírica cruzando ventas y costos. Simplemente lo que yo realizo es un

corte de caja, el cual yo sumo todos los costos, todo lo que se gasta para la comercialización de los productos y los ingresos del día también se suman, luego se cruzan y ahí se verifica cuánto es la ganancia o si tuve pérdida.

18. ¿De qué forma proyectan el crecimiento de su emprendimiento y cómo influyen las proyecciones financieras en sus decisiones de negocio?

Los parámetros son que no haya pérdidas, solamente que haya ganancias. Lo realizo de manera mensual o a veces quincenal, entonces se hace como un cierre, un cierre de ventas se suma todo lo que es ganancia y así se verifica si se puede inyectar un poquito más de capital y aumentar un poco la producción para realizar un crecimiento de ventas,

Algo que afecto el negocio fue la pandemia en el año 2020, se tuvo mucho atraso con el negocio. Entonces, y como hubo entes gubernamentales que estaban cerrados y luego la venta de productos dentro de estas entidades fue bastante lenta, entonces fue desacelerado el ritmo de negocio, pero con cuestión de tiempo se ha ido mejorando.

Entonces desde ese año tengo pendiente lo que es el registro de marcas, inscribirme como contribuyente, declarar los impuestos, Son metas todavía están en pie para la formalización del negocio.

La inscripción de la marca ya en estas semanas se va a retomar, la formalización del negocio abre más oportunidades a uno como emprendedor, incluso hasta pueden crear redes ahí de parte del Ministerio de Trabajo.

El Ministerio de Trabajo apoya mucho al emprendedor, le van abriendo puertas, vender en otros lugares e incluso hacer pequeñas exportaciones. Entonces, por eso es muy importante y me interesa mucho ya hacer ese proceso.

19. ¿Cuál es tu estrategia que utilizan para manejar el flujo de caja de su emprendimiento?

Se suma todo lo vendido menos lo gastado dando la ganancia del periodo

Más que todo diaria, cuando hay pedidos, cuando hay venta, se tiene que hacer diario. Verificar los gastos, los costos, los ingresos, contra lo vendido. En el corte de caja se reflejan las ganancias.

20. ¿Qué tipo de formación financiera ha recibido sobre los temas de planificación, ejecución, desarrollo y monitoreo de su emprendimiento durante los últimos dos años?

Las formaciones que he recibido han sido por el Ministerio de Trabajo y son importantes para formalizar el emprendimiento. Es importante asesorarse con alguien que tenga los conocimientos necesarios en estos temas.

Por parte del Ministerio de Trabajo hay una red de emprendedores y es casi que obligación ir a esos cursos, y enseñan todo lo relacionado con planificación, costo de desarrollo y monitoreo del emprendimiento. Es casi obligatorio ir, entonces sí, por lo menos voy una vez al año o dos veces al año a esas charlas que imparte el Ministerio de Trabajo,

Al emprendedor le va explicando paso a paso, cómo deben de hacer las cosas, y al llegar hasta el punto de que sí, es muy importante lo que es tener todo en regla con el Ministerio de Hacienda, explican el registrar una marca y la importancia de declarar los ingresos a hacienda porque ya casi que es obligatorio. Por eso tengo que agilizar ese proceso.

21. Partiendo de la premisa que su fuente de financiamiento sea una institución financiera ¿Cuáles son los requisitos que solicitan estas instituciones para otorgar un crédito a los emprendedores?

En mi caso me solicitaron facturas vigentes y fueron a visitar físicamente el lugar donde yo tengo el negocio y el lugar de producción. El banco necesitaba ver en físico el producto, y conocer los lugares donde uno comercializa sus productos.

También, piden referencias familiares y personales, ya si uno quiere optar por un crédito más alto si le piden a uno que declare impuestos

La otorgación de un crédito va por rangos, porque para una persona que declara impuestos, el monto del crédito será más elevado que para una persona que no declara impuestos y solo presenta facturas, no le van a otorgar el mismo capital, porque ya declarando impuestos ya uno va a demostrar que tiene más estabilidad, más formalidad.

22. ¿Cuáles son los parámetros que usted considera para evaluar que el emprendimiento está siendo rentable?

Los parámetros son que no haya pérdidas, solamente que haya ganancias.

23. Según su criterio ¿Cuáles son los riesgos que conlleva el incumplimiento del pago de un crédito y cuáles son las causas que originan esos incumplimientos?

Por incumplir con las condiciones de los créditos se incrementan los intereses, se cae en mora, el emprendedor va obteniendo mal récord crediticio y a la hora que se quiere volverle a inyectar capital al negocio el banco no va a acceder a realizarte un préstamo. Y las consecuencias son las bajas ventas, paralización de operaciones y otra es la mala administración financiera.

Incrementar los intereses, entrar en mora, el emprendedor va obteniendo mal récord crediticio y a la hora que se quieras volverle inyectar capítulo al negocio el banco no va a acceder a realizarte un préstamo de capital.

24. Considera ¿Que es importante que se implemente para este tipo de emprendimientos, un modelo de negocios y que este permita poder analizar qué tan factible se vuelve con el pasar de los años?

Tener un modelo de negocio para un determinado emprendimiento le da más formalidad tanto al negocio como a la persona que lo está emprendiendo y le abre más puertas a uno teniendo todo eso ya como ordenado. La descripción de un modelo de negocio es como una base como es lo que uno quiere proyectar el negocio, a futuro, los objetivos del negocio y conocer hacia dónde va el negocio.

Anexo 2: Guía de preguntas para entrevistas dirigida a un contador de costos.



**UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
ESCUELA DE CONTADURÍA PÚBLICA**



Entrevista sobre modelo de negocios y análisis de factibilidad financiera para emprendimientos dedicados a la elaboración de jabones, aceites y productos naturales de belleza, caso práctico.

Presentado por:

- Krissia Guisely Galdámez Ramírez
- Kenia Yamileth Martínez Vásquez
- Leticia Claribel Monge Guerra

Dirigido a: Juan Ramon Méndez, Contador Público, posee maestría en administración financiera con cursos en desarrollo y factibilidad de microempresas de costos y otros cursos más relacionados a micro y pequeños negocios y estudios de factibilidad para cualquier proyecto.

1. ¿A su criterio para un emprendedor cuál es el mejor momento en que deba auxiliarse del control de los costos a través de la contabilidad?

Todo emprendedore el momento ideal es desde antes de iniciar la planificación, porque se va a tomar en cuenta lo que el emprendedor pretende desarrollar, cuáles son sus metas, que productos va a vender, donde los va a vender, de donde va a sacar esos productos, cuanto le va costo.

Desde antes de emprender debe tener en claro su modelo de costos, su plan de ventas y su plan de producción.

2. ¿Desde su punto de vista por qué es importante que en las empresas se haga una matriz FODA donde se identifican fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas?

Si es importante que un emprendedor realice un análisis FODA, porque permite conocer la situación actual del emprendimiento, puede identificar las áreas que necesita mejorar y le ayuda a tomar decisiones acertadas sobre su negocio.

Todo emprendedor va a necesitar apoyo de otras personas externas.

Todo mundo preguntara ¿Por qué iniciaste ese negocio?, entonces cualquier persona que tenga experiencia en ese tipo de negocios eso es lo que va a resaltar, el número de años que posee en el negocio (he trabajado tantos años en el negocio de perfumería, conozco a los proveedores, conozco de dónde vienen las materias primas, conozco sobre los clientes, el mercado donde se pueden vender los productos, como se puede elaborar.

Libro hombre más rico de Babilonia dice confíele su dinero a aquel conozca de negocios.

FODA permite conocer las fortalezas debe tener una persona que es lo más importante y las debilidades pues también de donde necesita el apoyo, por eso importante el FODA.

3. ¿De qué manera interviene la consideración de los costos en la definición de un modelo de negocio para un emprendimiento?

Los costos nos permiten definir un plan de ventas y si tenemos bien definido eso entonces podemos más adelante medir la rentabilidad y factibilidad financiera de un negocio antes de echarlo andar.

Porque hay negocios que desde el inicio no tienen una factibilidad financiera y por eso hay gente que va a los bancos, cooperativas y no les dan financiamiento porque no tienen perspectiva económica.

4. ¿Cuál es la mejor manera de establecer la inversión inicial necesaria para comenzar un emprendimiento?

La inversión inicial va a depender de la visión que tenga de las metas y de su plan de ventas.

Cada persona, cada emprendedor va a decir yo puedo vender "X" cantidad de productos, si su producción es mínima entonces posiblemente no requiera la compra de instrumentos o maquinaria tal vez solo sea herramientas manuales para el desarrollo de su producto.

Igual cuando necesite financiamiento le dirán si venderás mil productos en todo el año no se necesita comprar una maquina sofisticada, pero si su plan de venta dice que tendrá una producción y va a tener una red de vendedores todo el mundo le dirá que lo ideal es que invierta en maquinaria que facilite la producción.

5. ¿Cuáles son los principales costos asociados a la producción de los productos del emprendimiento y qué usted considera vitales para garantizar la continuidad del negocio?

Los principales costos siempre van a estar relacionados con la producción serán:

- ✓ La materia prima,
- ✓ La mano de obra que va a utilizar en el desarrollo de esos productos.
- ✓ Los costos indirectos, como arrendamiento, agua, luz y otros costos para el mantenimiento del negocio.
- ✓ Se deben tomar en cuenta los costos de venta y administración del negocio.

Siempre se recomienda que a cada fuente de ingreso se le asocie sus correspondientes costos, porque cuando se mide la factibilidad es necesario conocer la rentabilidad por rubro o por productos.

Esos serían los costos para determinar el precio de venta y con eso la proyección de ventas y en base a la proyección de ventas se determinará si existe factibilidad en el negocio.

6. ¿Por qué los procesos productivos que se desarrollan en un emprendimiento deben estar formalizados en algún documento? Y explique ¿Participa el contador de costos como parte responsable de elaborar este tipo de documentos?

Lo importante de tener un documentado los procesos productivos, es que es una medida de auto presión para los emprendimientos y que puedan irse evaluando constantemente, ya sea quincenal o semanalmente según como se proyectaron para ver si están cumpliendo esas metas.

Se debe tener un documento, porque está un plan de ventas y eso implica metas. Si alguien no tiene metas en cuanto lo que va a vender o los plazos, posiblemente en el desarrollo de su emprendimiento no se someta a ese requerimiento prolongue su tiempo de ventas, no logre sus metas y entonces el emprendimiento se va a venir abajo porque no está llegando a su punto de equilibrio.

Este documento es como la medida que va a tener el emprendedor para ver si va cumpliendo su meta.

¿Dónde participa el contador de costos?

En la formulación de ese plan, desde el inicio, porque el considera los costos que va a requerir la producción y el mantenimiento del negocio.

7. ¿De qué manera se debe planificar o monitorean la existencia y/o adquisición de la propiedad, planta y equipo que se utiliza para llevar a cabo el proceso productivo?

La forma de monitorean estos equipos es:

✓ Si cuando lo compre existía un plan de producción.

Si estoy sacando esa producción a tiempo, si estoy sacando el lucro necesario a ese equipo es decir si estoy produciendo de acuerdo con el plan de ventas.

¿Importancia plan de negocios?

Contiene plan de venta, de producción y descripción del equipo necesaria y si este equipo me dará la producción necesaria.

8. ¿Qué herramienta financiera o contable considera que se pueda utilizar dentro de un emprendimiento para manejar la propiedad, planta y equipo?

Controles de producción, los rendimientos, cada equipo tiene su capacidad de producción por lo tanto se puede determinar hasta cuanto me va a rendir un equipo. En la medida que se saque mayor producción y esa producción está acorde a las ventas o puedan lograr mayores ventas, mayor producción los costos disminuyen, porque los costos que se llaman incrementales ya no pueden crecer solo los costos variables.

9. ¿Cómo considera que debe efectuarse el control y monitoreo de los inventarios de materia prima, productos en proceso y productos terminados?

Los elementos que debe contener la herramienta de control de inventarios:

- ✓ La descripción específica del producto.
- ✓ Detalle de las entradas y salidas,
- ✓ Verificar la existencia física de la materia prima o productos terminados.

Tanto los pequeños y grandes negocios no pueden vivir sin el control de los inventarios, por tanto, deben tener para cada rubro o por cada producto su correspondiente control de entradas y salidas, y sus existencias actualizadas.

Los elementos que debe contener la herramienta de control de inventarios:

- ✓ La descripción específica del producto.
- ✓ Un documento que de fe de las entradas y salidas
- ✓ Actualización y comparación o monitoreo que esos registros están coincidiendo con la producción o la existencia física de la materia prima o productos terminados

10. ¿De qué manera incide la contabilidad de costos en la estructura organizativa de la empresa y en las actividades a realizar por cada integrante o colaborador en cada uno de los procesos relacionados con producción y venta de esta?

La contabilidad es parte de una estructura organizacional de un emprendimiento.

La contabilidad siempre está relacionada en departamento de finanzas y dentro del departamento de finanzas se encuentra la sección de costos y en la medida de la exigencia de la contabilidad de costos hacia lo que están produciendo él puede determinar a qué personas o en qué área donde se puede estar formando ciertos nudos

de producción o determinar donde pueden estar ciertos costos ocultos que no pueden estar llegando a registrarse y que puedan más adelante incidir en medir la rentabilidad de un emprendimiento

11. Desde su punto de vista, si estamos hablando de un emprendimiento que no es una empresa formalizada si no que es un emprendedor individual o que se apoya en su familia ¿Cuál consideraría que sería el papel de un contador de costos?

Puede participar como consultor externo que es lo más viable por ser un emprendimiento pequeño que no tiene la capacidad de costearse un contador de costos permanente y entonces él le va a requerir a cada una de las personas que participen en los diferentes procesos la información que sea pertinente para el adecuado registro de los costos de producción y si es posible también acompañándolo de un costo de venta.

12. ¿A su criterio, qué canales de distribución conviene más utilizar en el emprendimiento sin que pueda verse afectado significativamente el costo total de la empresa?

Los emprendedores deben saber a quienes están dirigidos sus productos y saber cómo venderán y harán llegar los productos a esos clientes.

Siempre se ha dicho que se puede tener un buen producto, pero si no le llega a tiempo al cliente o no llega cuando estaba programado, entonces siempre se obtendrán quejas y si no es oportuno en servir el producto muchas veces el cliente opta cambiar de proveedor.

Dependiendo del tamaño del emprendimiento se pueden buscar los diferentes canales.

- ✓ Canales propios, programar con el cliente y cumplir con las fechas.
- ✓ Servicio de encomienda.
- ✓ Distribución por rutas.
- ✓ Si el producto se puede dejar en otros negocios, es decir sin que estos se comprometan a comprarlo, solo se dediquen a vender y a entregarme el dinero (figura de mercadería en consignación)

Los canales dependen de la cantidad de producto a vender, puedo pagar un distribuidor, pero este puede llegar a ser muy costoso ese traslado de esas existencias por el monto mínimo que se está moviendo a cada uno de esos clientes.

13. ¿Cómo se miden los costos relacionados con la generación de ingresos adicionales para su emprendimiento, es decir distintos de la venta de sus productos?

Siempre se recomienda que a cada fuente de ingreso se le asocie sus correspondientes costos, porque cuando se mide la factibilidad es necesario conocer la rentabilidad por rubro o por productos.

Porque si un producto no está rindiendo lo suficiente se puede discontinuar y el producto que es más rentable pues se le da mayor realce.

Si tengo una línea o algo adicional entonces en un modelo de costos o plan de costos se debe crear los correspondientes detalles costos asociados exclusivamente a esos productos nuevos o a esa línea diferente a lo que estoy moviendo en el emprendimiento.

14. ¿De qué manera se deben establecer los márgenes de ganancia que se esperan obtener de la venta de sus productos?

El Margen de ganancia es el Precio de venta - (Materia prima + Mano de obra + CIF)
A nivel de contabilidad de costos materia prima, mano de obra, costos indirectos sería el costo del producto y se puede atribuir un posible margen de los costos de venta (puede ser 10%, 15%, 20% o 100%) y en base a eso se determina el precio con el que va a salir el producto.

Este es un precio de venta de referencia en base a los costos, posteriormente se debe medir con el mercado, si en el mercado me toca producir y no me deja margen de ganancia debido a que el precio de producción es igual al precio de mercado que está teniendo el producto entonces no habrá factibilidad financiera, pero si mi costo de producción es bajo y le puedo colocar un 100% entonces puedo jugar con un precio más bajo en el mercado.

Dos variables precio de producción y precio de mercado.

15. ¿Cómo calculan el punto de equilibrio para un emprendimiento?

El punto de equilibrio será el valor donde los ingresos serán igual a los costos y gastos.

Punto de equilibrio: Costos Fijos/Margen de Ganancia

Formula punto de equilibrio es el punto donde no gano ni pierdo es lo que siempre debe controlar un emprendedor, porque si está vendiendo menos de esa cantidad entonces está perdiendo y cualquier venta arriba de ese punto está ganando.

16. ¿De qué forma proyectan el crecimiento de su emprendimiento y cómo influyen las proyecciones financieras en las decisiones de negocio?

Al elaborar un presupuesto se debe tener bien definido su negocio y que sepa cómo debe vender y producir. Debe saber monitorear mensual o quincenalmente como mínimo, para ver si se está ajustando a lo proyectado

Dependerá del FODA, que tanto conozco del mercado, donde pretendo cubrir si local o regional, cuales son mis clientes, como es mi forma de distribución, dependiendo de mi meta de ventas así será mi estimación de costos porque se tiene que desarrollar un presupuesto de costo de producción.

17. ¿Cuál es la mejor estrategia que debe utilizarse para manejar el flujo de caja de un emprendimiento?

Incluye las entradas por las ventas y cuentas por cobrar, pagos a proveedores, compra de materia prima y gastos de producción. El flujo de caja es una estrategia básica y fundamental para establecer una proyección.

Estrategia básica y fundamental establecer una proyección del flujo de caja, darle cumplimiento siempre a los ingresos, siempre proyectar que toda venta no necesariamente se me convierte en efectivo y ser cuidadoso en la operación de esas ventas, no solo otorgar crédito.

Lo básico es que lo que vendí o facturé se necesita recuperar y eso es bien importante para determinar los ingresos y en la parte de los egresos cumplir con los pagos de los proveedores y alejarse de la tentación de tomar parte de esos ingresos del negocio para cubrir las necesidades básicas.

Filosofía oriental no toque nada del negocio hasta que pasen cuatros años, puede tocar parte de las utilidades, pero no parte del flujo que le puede comprometer el pago de materia prima o pago de los gastos de distribución porque puede afectar las proyecciones del negocio.

18. ¿Qué tipo de formación financiera ha recibido sobre los temas de planificación, ejecución, desarrollo y monitoreo de un emprendimiento y su relación con los costos, durante los últimos dos años?

El contador juega un papel importante porque asesorar al emprendedor sobre establecimientos de costos, presupuestos, flujos de caja, herramientas para medir la factibilidad financiera y otros conocimientos útiles para tener un emprendimiento eficiente y rentable, valuación de proyectos es un curso básico

Maestría en administración financiera con cursos en desarrollo y factibilidad de microempresas de costos, administración de bodegas, administración de planes de venta y producción y otros cursos más relacionados a micro y pequeños negocios y estudios de factibilidad para cualquier proyecto.

19. Partiendo de la premisa que una fuente de financiamiento sea una institución financiera ¿Cuáles son los requisitos que solicitan estas instituciones para otorgar un crédito a los emprendedores?

- ✓ Debe demostrar capacidad de generar ingresos. (piden declaraciones de IVA y Renta)
- ✓ Capacidad o habito de pago.
- ✓ Garantía. (Que dará de garantía ya sea mobiliaria o fiadores)

20. Considera usted ¿que tener establecido un modelo de negocio que cumpla con todas las condiciones pueda ser utilizada como una herramienta para poder recibir un crédito?

Cuando ya tiene un emprendimiento y ya tiene un proyecto si le pueden dar financiamiento ya le creen que tienen esa capacidad de someterse a nuevos proyectos de generarlos y hacerlos productivos.

Pero todos los bancos tienen un comité de crédito y se basan en lo que la persona tiene en el momento lo que harán es otra herramienta que es hacia dónde va el negocio.

21. ¿Cuáles son los parámetros que usted considera se deben tomar en cuenta para evaluar que el emprendimiento está siendo rentable?

La proyección de crecimiento dependerá del FODA, la expansión del mercado, las metas de venta.

Cuando se realiza la formulación del emprendimiento se hizo un plan de ventas, un plan de producción y si en la práctica la contabilidad refleja que se están cumpliendo esos parámetros ya se puede medir si hay o no factibilidad financiera y si se cumplieron las proyecciones de costos que se tenían si los costos son mayores a los reales que a los que habíamos estimado posiblemente la factibilidad financiera no sea tan bonancible, puede ser lo contrario también los costos pueden ser menores.

22. ¿Qué debe de tomar en cuenta un emprendedor a hora de determinar los costos de producción y venta de sus productos?

- ✓ Materia prima y costos asociados en tener esas materias primas en sus bodegas
- ✓ Costo de mano de obra, aunque sea emprendimientos familiares, como si una persona externa estuviera desarrollando esa actividad.
- ✓ Luego, costos o gastos para tener ese producto disponible para la venta.

23. ¿Que debe tomar en cuenta un emprendedor a la hora de elaborar su presupuesto y con qué frecuencia debe de realizarlo?

En el momento de elaborar su presupuesto que tenga bien definido su negocio y que sepa cómo debe vender y producir.

Tener su plan o presupuesto de producción.

Monitorearlo mensual o quincenalmente como mínimo.

Para ver si se está ajustando

Modelo de negocio es la herramienta que yo proyecte y según mi proyección Salí bien y en la ejecución se tiene que observar si me estoy ajustando a lo proyectado.

24. Considera usted que la implementación de un modelo de negocios en emprendimientos podrá mejorar la factibilidad financiera de estos ¿Por qué?

Si es importante un modelo de negocio, porque será una herramienta de medición de lo que se proyecta contra lo que está realizando.

Además, sirve para proyectar y poder ajustarse a lo proyectado, siempre será importante porque va a ser como una herramienta de medición de lo que yo proyecte contra lo que estoy realizando con los resultados finales.

Y siempre las demás personas externas que quieran creer en el emprendimiento y quieran apoyarme financieramente o de otra forma siempre me preguntaran que es lo que se está haciendo y no creerán en argumentos, si no en lo que estoy proyectando y en lo que soy capaz de estar haciendo.

Sirve para proyectarme y ajustarme a lo proyectado y en consecuencia si me voy apegando a los resultados se puede medir la factibilidad financiera.

Anexo 3: Guía de preguntas para entrevistas dirigida a asesor de proyectos MYPE.



**UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
ESCUELA DE CONTADURÍA PÚBLICA**



Entrevista sobre modelo de negocios y análisis de factibilidad financiera para emprendimientos dedicados a la elaboración de jabones, aceites y productos naturales de belleza, caso práctico.

Presentado por:

- Krissia Guisely Galdámez Ramírez
- Kenia Yamileth Martínez Vásquez
- Leticia Claribel Monge Guerra

Dirigido a: Maybelline Sorto, Asistente Administrativa en la asociación por la paz y el desarrollo.

1. ¿Cuáles son los principales proyectos que ejecutan en favor de los emprendedores?

Trabajan en proyectos enfocados en el desarrollo de un plan de negocios enfocados para que los emprendedores puedan crear sus propios de negocios y que estos sean autosostenibles.

Los principales proyectos que han trabajado son moluscos, curiles y crustáceos, estos proyectos consisten en la reproducción de estos productos y la venta de estos mismos.

También han trabajado con emprendedores dedicados a la serigrafía, crianza de pollos y cultivos de hortalizas.

2. Según la experiencia en su institución ¿Cuáles son los criterios que consideran al momento de brindar apoyo ya sea económico como formativo a los emprendedores y que procedimientos realizan para monitorear estas acciones?

Se realizan sondeos de la zona de intervención de los proyectos, para que la institución reconozca quienes serían los beneficiarios de los proyectos.

El sondeo consiste en ver que personas están interesadas en el tipo de plan de negocios que se pretende ejecutar, que tengan la disponibilidad y el tiempo para asistir a las capacitaciones.

La institución no brinda aporte económico, pero si se les brinda capital semilla en especies. (Ejemplo se dieron insumos para los viveros de crianzas de conchas y para la crianza de cangrejos)

3. Dentro del conocimiento que tienen sobre los emprendedores, ¿cuáles consideran que son las principales limitantes que ellos tienen al momento de administrar sus emprendimientos?

Las principales limitantes que los emprendedores pueden tener es el hecho que no tienen un aporte económico, tampoco tienen una formación como tal en materia de negocios o financieros. Entonces, los emprendedores al estar ejecutando sus negocios lo hacen con los conocimientos que poseen de un negocio familiar o que lo hacen de las necesidades que surgen de la zona.

Otra limitante es que hay zonas donde las personas no son alfabetizadas entonces tienen problemas el poder realizar un registro de compras por no poder leer y escribir.

4. Considera usted ¿Qué es importante que los emprendedores posean un modelo de negocio?

Si es importante un modelo de negocio, porque será una herramienta de medición de lo que se proyecta contra lo que está realizando y sirve para proyectar y poder ajustarse a lo proyectado

Además, nosotros ofrecemos capacitaciones de cómo llevar a cabo un modelo de negocios para un emprendimiento, en este caso se hacen capacitaciones sobre la formación de todo el proceso de producción y sobre la capacitación de gestión empresarial que están más orientadas al área financiera. Esto con el fin de que ellos tengan una idea de los costos de producción y de cual podría ser el punto de equilibrio de los productos que ellos tendrían que vender en base a estos costos y que estos no les puedan provocar una pérdida a los negocios.

Los emprendedores nos comentan que si bien no tienen orientado la parte financiera y realizan sus ventas en base a los que ellos consideran que deben vender y muchas veces sin sacar esos costos entonces surge el problema donde ellos no obtienen los ingresos esperados.

Todo esto se hace con la idea de que ellos puedan sacar adelante su negocio sin obtener pérdidas y también recuperando un periodo de reinversión de lo que ellos han colocado como inversión inicial de su negocio.

5. Durante la elaboración de un modelo de negocio, ¿cuáles estima que son las principales deficiencias con las que se enfrentan los emprendedores?

La mala proyección de ventas, compras no planificadas, ni necesarias son factores que afectan la factibilidad financiera de un emprendimiento

Una de las principales es que no saben leer o escribir dado que la mayoría de los emprendedores se encuentran en zonas de alto riesgo o zonas rurales. Por lo tanto, buscan salir adelante con los recursos que tienen a su disposición, ellos venden esos recursos, pero no cuentan con conocimientos sobre la gestión financiera, ellos conocen sobre los costos que hay en el mercado, pero no saben cómo sacar los cálculos de un punto de equilibrio.

En resumen, las limitaciones son alfabetización, falta de conocimientos financieros y de negocios.

6. ¿Dentro de los procesos de evaluación de la factibilidad financiera, cuáles considera que son los motivos por los que los emprendimientos se ven obstaculizados a alcanzar los rendimientos esperados?

Los proyectos suelen tener más costos de lo que venden, es decir desde el inicio de los proyectos ellos hacen una inversión y no priorizan solo lo que es primordial para iniciar el negocio, si no que quieren colocar todo lo que ellos consideran indispensable, pero se debe hacer un análisis de los productos que son indispensables para ese negocio en la medida que este va creciendo.

7. ¿Cuáles son los mecanismos que utilizan para formar a emprendedores en temas financieros, contables y administrativos? ¿Y cuál es la importancia de capacitarlos en estos temas?

Se realizan consultorías con énfasis en gestión empresarial y de negocio, se brindan lo que son los planes de negocio, pero para esto se trabaja en un plan de formación con los beneficiarios con la finalidad de enseñarles como elaborar paso a paso cada elemento que forma parte del plan de negocio.

En caso de que el beneficiario no pueda leer o escribir se le brinda asistencia especial para desarrollar su plan de negocio.

8. ¿Qué aspectos consideran para determinar que un negocio es rentable?

Analizar los estados financieros, capital de trabajo, marketing, flujo de caja, costos y estudios de mercado, análisis de la VAN y la TIR debe ser mayor del 1% indica que es un negocio rentable, pero si esta de manera negativo indica que no es un negocio autosostenible o rentable.

9. Porque considera que algunas instituciones financieras no brindan líneas de créditos a los emprendedores al momento de iniciar sus negocios.

El impago del crédito otorgado al emprendedor conlleva a un mal récord crediticio que genera un declive en las oportunidades de financiamiento de este mismo, y que perjudica la capacidad financiera para operar.

Porque al iniciar un negocio no se tiene establecido que este negocio será rentable, entonces no se le puede garantizar a las instituciones financieras que este negocio les pueda realizar un retorno de lo que les están solicitando como línea de crédito.

Por eso es importante que tengan establecido los planes de negocios como los planes de formación de su emprendimiento porque esto constata que ellos a futuro si obtendrán rentabilidad de estos y ya con esto incluso en instituciones financieras, organismos como ONG'S o incluso alcaldías pueden hacer solicitud de capital semilla para este negocio.

10. Se considera que la adecuada aplicación de un modelo de negocios y el análisis de la factibilidad financiera genera un impacto positivo dentro de la administración y finanzas de los emprendimientos. ¿cuál es su opinión al respecto?

El modelo de negocio debe ser constituido de cero en base a los análisis financieros para que ellos puedan obtener beneficios de este mismo y así pues que no vaya generándose una pérdida, esto también surge de las necesidades que hay dentro de la población.

11. Sobre la base de su experiencia ¿cuáles consideran que son las principales limitantes que tienen los emprendedores tienen al momento de administrar sus emprendimientos?

Según mi experiencia las principales limitantes son:

- ✓ Falta de apoyo económico para iniciar.
- ✓ Carecen de formación en materia de negocios.
- ✓ No cuentan con sólidos conocimientos matemáticos o financieros

Pero hay casos que en que la alfabetización también es considerada una limitante porque no les permite realizar registros de ingresos y salidas de sus productos, no pueden determinar sus ganancias o pérdidas, definir sus costos o proyectar sus ventas.

No tener un correcto registro financieros dentro del emprendimiento-

12. ¿Cuáles son los elementos que deben incluir en un modelo de negocio?

- ✓ Generalidades de la empresa: Antecedentes, productos, ubicación física del negocio.

- ✓ Plan de mercadeo: Análisis de mercado, sondeos de venta, elaboración de logos, marca, promoción.
- ✓ Plan financiero: Desde la inversión inicial hasta el análisis de los estados financieros.

13. Considera que la implantación de un modelo de negocio permitirá la analizar la factibilidad financiera de un emprendimiento:

Si es importante un modelo de negocio, de hecho, se dan capacitaciones de cómo llevar a cabo un modelo de negocios para un emprendimiento, se hace con la idea de que los emprendedores puedan sacar adelante su negocio

Anexo 4: Guía de preguntas para entrevistas dirigida a asesor de créditos MYPE.



**UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
ESCUELA DE CONTADURÍA PÚBLICA**



Entrevista sobre modelo de negocios y análisis de factibilidad financiera para emprendimientos dedicados a la elaboración de jabones, aceites y productos naturales de belleza, caso práctico.

Presentado por:

- Krissia Guisely Galdámez Ramírez
- Kenia Yamileth Martínez Vásquez
- Leticia Claribel Monge Guerra

Dirigido a: Zaira Santos, Asesor de Créditos de Banco Hipotecario.

1. ¿Podría detallar cuales son las categorías de clientes a quienes ustedes otorgan financiamientos y cuáles son las líneas de financiamiento que ofrecen para emprendedores?

Como un requisito básico para ser cliente es que este tenga un buen récord crediticio en ellos se atienden a categorías de clientes A, B y AB. Dentro de las líneas de crédito que se ofrecen están las de MICROEMPRESA, Inclusión Mujer. Para emprendedores se tiene una línea la cual puede hasta otorgarse un año de periodo de gracia más sin embargo tiene que presentarnos digamos como un plan de trabajo o de inversión que debe de estar avalado por la CONAMYPE o alguna institución como una Universidad para validar la información que el cliente presenta.

2. ¿Cuáles son los requisitos que deben cumplir los emprendedores para solicitar un crédito?

La copia del DUI del cliente, un recibo del domicilio, también se les pide facturas si tienen, algún registro que lleven de compras y ventas, comprobantes de participación en ferias de emprendimientos, contratos de arrendamientos. Dependiendo del segmento en el que este el cliente si está inscrito al IVA se le piden las ultimas 6 declaraciones, tres referencias personales y tres familiares. Y otros requisitos dependiendo del destino de la línea de crédito ya sea capital de trabajo, capital de inversión o consolidación de deudas. En el caso de los emprendedores que solicitan la línea de crédito para capital de inversión se les solicita un modelo o plan de negocios que incluya los presupuestos que ellos manejan que deben de tener incluido las compras de materiales que realizaran, materia prima, maquinaria, gastos de movilidad y todo lo necesario para su funcionamiento. Cuando ya se habla de un emprendimiento más formal tanto el plan de negocios, como los presupuestos, sus facturas o ingresos son importantes para otorgarles el crédito.

3. Según su experiencia ¿Cuáles son los requisitos que por lo general los emprendedores no pueden cumplir y por ende no pueden acceder a un crédito?

Entre las principales se encuentra la falta de un fiador o una garantía puede ser una garantía prendaria, el cliente muchas veces en el área del micro no vive en casa propia, no tiene vehículo, entonces son como las dificultades más grandes de los requisitos. También que el cliente no lleva un registro de sus ventas y de sus compras, entonces, a veces es difícil comprobar sus finanzas, ya que esta información sirve para poder comprobar las ganancias que se obtienen de las ventas y de eso se parte el análisis del crédito.

4. ¿Qué criterios utilizan para determinar si un modelo de negocio es factible e innovador y por tanto financiable?

Los parámetros para ver si está siendo rentable es el margen de ganancia. La disponibilidad del pago de la cuota, es decir, ver si el cliente tiene la capacidad de cancelar al banco las cuotas.

Dentro de la evaluación que se le hace al cliente se encuentra la indagación de que tan buenas o malas son sus ventas para tener ambos parámetros, dentro de la información que se solicita se indaga sobre quiénes son sus clientes, cuáles son sus lugares de venta y toda esta información que se proporciona dentro del plan de negocio permite analizar qué tan factible es o no. Si un cliente viene dice yo vendo en x mercado de Santa Tecla por ejemplo y mi producto vale por decir algo \$5.00, se sabe que hay un mercado que lo puede pagar, en general nosotros identificamos toda esta información para poder dentro del análisis establecerle una calificación. Por la forma en que se plantea el modelo de negocios también se puede identificar si este es innovador si presenta estrategias de marketing que garantizan las ventas y por ende estando dentro de la categoría de ser financiable.

5. ¿Cuál es la metodología y herramientas técnicas financieras que ustedes utilizan para llevar a cabo un análisis y evaluación de una solicitud de crédito por parte de un emprendedor?

Al indagar sobre las ventas, información sobre sus clientes, sus costos sus presupuestos, se analiza si es capaz de generar suficientes ingresos para cubrir sus costos, generar una ganancia y ser sostenible en el tiempo.

Dentro de la metodología y herramientas que se usan para analizar y evaluar una solicitud de créditos se inician con la base de datos que se maneja en el banco, dentro de los parámetros cuantitativos se encuentran los costos de ventas, las ventas totales, gastos de vida que son gastos de alimentación, servicios básicos, alquiler y también se evalúa la existencia de ingresos adicionales. Dentro de los gastos operativos se analizan los gastos operativos que incluyen gastos fijos y variables que pueden ser mensuales, adicional se consideran también los imprevistos. Y dentro de los cualitativos pues la existencia del negocio, sus proveedores y clientes, la zona geográfica donde se desarrolla o comercializa su negocio y se corrobora mucha de esta información a través de visitas. Con todos estos elementos es que se analiza y se evalúa si procede o no la solicitud de crédito. Claro todo es un proceso desde que ellos solicitan, se revisa el récord, si cumplen las categorías se continúan con el

llenado de formularios en fin hasta comprobar la información. Y con eso se mide la capacidad de pago, monto a otorgarse y el plazo.

6. ¿Cuáles son los errores más comunes que poseen los modelos de negocios presentados por los emprendedores en la tramitación de un crédito?

La mayoría de ocasiones no vienen avalados por ninguna institución llámese CONAMYPE, universidades u otra institución similar y a veces el emprendedor no busca estas instituciones de apoyo por temor a que lo puedan obligar a registrarse y este tipo de instituciones son de mucho apoyo para poder dar un acompañamiento y otorgar herramientas para elaboración de estos insumos. Adicional a ello debido que muchos emprendedores no tienen conocimientos financieros se les dificulta poder realizar los cálculos que se necesitan en los presupuestos u otros elementos del modelo. A veces presentan modelos de negocios donde solo se indica el valor de las ventas y creen que eso es su ganancia sin considerar todos los costos y gastos que incurrieron en la inversión y a veces cuando se les solicita este tipo de documentos y ellos no tienen conocimiento de cómo hacerlo desisten del proceso de crédito.

7. ¿Para los diferentes tipos de financiamiento se exigen los mismos requisitos o varían los requisitos que se le solicita a los emprendedores?

Varían dependiendo de la línea de créditos que adquieran, hay líneas de crédito en donde se solicitan una garantía real, ya sea un vehículo, maquinaria una hipoteca todo para respaldar el financiamiento. La línea de inclusión mujer no incluye garantía ni fiador. Y la línea normal de la MYPE que si pide fiador o garantía y adicional se lleva lo que es el Fondo Salvadoreño que sirve como respaldo de Bandedal que digamos es como un seguro en caso de que no se pueda recuperar la deuda. Que este cubre entre un 50 o 70% dependiendo de la línea de crédito.

8. ¿Existen restricciones en cuanto al uso o destino del crédito otorgado por la institución financiera o el emprendedor puede decidir en que invertir?

En el caso del financiamiento para capital de trabajo a este se le hace el depósito al cliente y este usa del disponible a su disposición en cambio sí es capital de inversión

se emiten los cheques a nombre de los proveedores y con base a una cláusula administrativa el cliente está obligado a traer las facturas que respalden que los fondos se utilizaron en lo que se había indicado en la solicitud inicial. Por ejemplo, cuando son créditos para remodelaciones del local, los desembolsos se hacen parciales y este está obligado a llevar al banco las facturas que respalden el avance que se tiene en la construcción y de acuerdo con el avance de la obra así se va desembolsando. Este crédito es bien restrictivo pues se da un monitoreo para garantizar que los fondos se usen de acuerdo con la inversión que se solicitó. Y en caso de que el cliente no cumpla con estas condiciones hay una cláusula donde especifica que deberá pagar inmediatamente la totalidad del crédito más los intereses generados.

9. ¿Cuáles son los parámetros que usted considera para evaluar que el emprendimiento está siendo rentable o presenta una factibilidad para invertir o crecer? Los parámetros para ver si está siendo rentable es el margen de ganancia. La disponibilidad del pago de la cuota, es decir, ver si el cliente tiene la capacidad de cancelar al banco las cuotas, un ejemplo que su ganancia total como de su negocio son 50 y la cuota le queda de 50 dólares. Entonces la relación cuota y disponibilidad de cuota es cero, porque si él le paga al banco no le queda ni cero. Así entonces esa disponibilidad debe de ser mayor de 1.5 para poderles otorgar el crédito. Y ahí es un parámetro para poder analizar si está siendo factible o no. Con esto se pretende evaluar si el cliente está ganando solo para cubrir sus costos y gastos o si está obteniendo cierto margen de ganancia que a futuro en su funcionamiento lo volverá rentable.

10. ¿Cuáles son los riesgos que conlleva el incumplimiento a las condiciones de un crédito y cuáles son las causas que originan esos incumplimientos?

Entre los riesgos se encuentra la creación de un mal récord crediticio generando que se deteriore la categoría del cliente y del fiador, la pérdida de la garantía que se ha otorgado y las causas que originan esos incumplimientos están la mala presupuestación de sus ventas y sus costos, o que se establecen precios a las ventas que no incluyen todos los gastos y costos involucrados por ende no logran recuperar

su inversión y mucho menos hacerles frente a sus obligaciones crediticias, otra causa puede ser los desalijos en donde ofrecen sus productos, la delincuencia que los obliga a cesar operaciones.

11. Sobre la base de su experiencia ¿cuáles consideran que son las principales limitantes que tienen los emprendedores tienen al momento de administrar sus emprendimientos y los financiamientos recibidos?

Pues prácticamente lo que es el conocimiento de temas financieros, administrativos y contables, el no tener claramente definido un modelo de negocios y por ende no tener identificado en que se debe de invertir, la carencia de educación financiera que dificulta que controlen sus ingresos sin mezclarlos con los gastos personales, la dificultad que tienen para identificar donde comercializar el producto, que producto es más solicitado por el cliente, el establecimiento de un precio razonable y que cubra lo invertido más el margen de ganancia y la falta de creación de metas en vías de crecimiento y formalización de sus negocios.

12. Qué tipo de actividades de orientación o formación financiera llevan a cabo ustedes en favor de los emprendedores con el propósito de minimizar deficiencias o errores en la tramitación de un financiamiento. Como ejecutivos de créditos se realizan talleres de educación financiera, en donde se trata de enseñar la forma adecuada y efectiva de realizar los presupuestos, generar el ahorro que permita que el emprendedor tenga el hábito de cubrir sus costos y gastos pagar sus obligaciones y poder tener un fondo de ahorro para imprevisto o vías de inversión.

13. ¿Cuál es la importancia de que los emprendedores implementen un modelo de negocios?

Si es importante un modelo de negocio y que los emprendedores tengan una guía para la elaboración de este tipo de documentos, debido a que es una herramienta que les permite potenciar sus negocios

También, es de mucha importancia tener un acompañamiento para la elaboración de este tipo de documentos, para los emprendedores es una herramienta que les permite

potenciar sus negocios al éxito, hay muchos emprendedores que son éxitos en las ventas, pero por su falta de conocimientos financieros, administrativos o contables se ven limitados a optimizar sus negocios, perdiendo en ocasiones muchas oportunidades de inversión o de cofinanciamiento de otros inversores. Además, que este tipo de documentos proyecta la situación del emprendimiento facilitándole opciones de crédito no solo para la inversión del emprendimiento sino tal vez la adquisición de una vivienda, vehículos. Entonces este tipo de conocimientos u herramientas permiten fortalecer la educación y el buen funcionamiento del negocio abriendo puertas a muchas instituciones que pueden apoyarlos.

Anexo 5: Fichas Bibliográficas

Ficha bibliográfica No. 01

Nombre del documento: Ley de protección, fomento y desarrollo de la micro y pequeña empresa.

Institución que lo publica: Asamblea Legislativa

Año de publicación: 2014

Fecha de última actualización: 2014

Autor de la información: Asamblea Legislativa

Enlace:

[https://elsalvador.eregulations.org/media/LEY%20DE%20PROTECCION%20Y%20DESARROLLO%20DE%20LA%20MICRO%20Y%20PEQUE%C3%91A%20EMPRESA%20\(EDICION%20ASAMBLEA%20NO%20PUBLICADA\) 1.pdf](https://elsalvador.eregulations.org/media/LEY%20DE%20PROTECCION%20Y%20DESARROLLO%20DE%20LA%20MICRO%20Y%20PEQUE%C3%91A%20EMPRESA%20(EDICION%20ASAMBLEA%20NO%20PUBLICADA) 1.pdf)

Narrativa de datos recopilados:

Apoyo a nuevos emprendimientos

Art. 5- El Gobierno Central y los Municipios propiciarán el apoyo a los nuevos emprendimientos y a las MYPE ya existentes, incentivando la inversión privada, promoviendo una oferta de servicios empresariales y servicios financieros en condiciones de equidad de género, destinados a mejorar los niveles de organización, administración, producción, articulación productiva y comercial.

Elaborado por: KGGR Fecha: 11-06-2023

Ficha bibliográfica No. 02

Nombre del documento: Código de Comercio

Institución que lo publica: Asamblea Legislativa

Año de publicación: 2008

Fecha de última actualización: 2008

Autor de la información: Asamblea Legislativa

Enlace:

https://www.asamblea.gob.sv/sites/default/files/documents/decretos/171117_072920482_archivo_documento_legislativo.pdf

Narrativa de datos recopilados:

Los comerciantes, los actos de comercio y las cosas mercantiles se regirán por las disposiciones contenidas en este Código y en las demás leyes mercantiles, en su defecto, por los respectivos usos y costumbres, y a falta de éstos, por las normas del Código Civil.
(4) Los usos y costumbres especiales y locales prevalecerán sobre los generales.

Elaborado por: KYMV Fecha: 11-06-2023

Ficha bibliográfica No. 03

Nombre del documento: Ley de Creación del fideicomiso para la recuperación económica de las empresas salvadoreñas.

Institución que lo publica: Asamblea Legislativa

Año de publicación: 2020

Fecha de última actualización: 17 de julio de 2020

Autor de la información: Asamblea Legislativa

Enlace:

<https://faolex.fao.org/docs/pdf/els201162.pdf>

Narrativa de datos recopilados:

La presente Ley tiene por objeto la constitución y regulación del funcionamiento del Fideicomiso para la Recuperación Económica de las Empresas Salvadoreñas, durante y posterior a la crisis generada por la Pandemia del COVID-19, con prioridad en las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas, el cual podrá abreviarse "FIREMPRESA", o "El Fideicomiso".

Elaborado por: KYMV Fecha: 11-06-2023

Ficha bibliográfica No. 04

Nombre del documento: El costo del crimen para las micro y pequeñas empresas en El Salvador.

Institución que lo publica: Barrios, J.J., Abrego, K.

Año de publicación: 2021

Fecha de última actualización: 31 de marzo de 2021

Autor de la información: Barrios, J.J., Abrego, K.

Enlace:

<https://blogs.iadb.org/seguridad-ciudadana/es/el-costo-del-crimen-para-las-micro-y-pequenas-empresas-en-el-salvador/>

Narrativa de datos recopilados:

Los datos de la Policía Nacional Civil (PNC) reflejan que durante los meses de marzo a junio de 2020 las extorsiones, robos y hurtos disminuyeron en 55% en comparación con el mismo periodo en 2019 y en 49% en contraste con el 2018. Según la Fiscalía General de la República (FGR), durante la emergencia, la extorsión continuó, aunque un menor número de víctimas presentaron sus denuncias debido a las restricciones a la movilidad.

Elaborado por: KYMV Fecha: 11-06-2023

Ficha bibliográfica No. 05

Nombre del documento: Más de 300 mil micro, pequeñas empresas y emprendimientos registra última encuesta de la MYPE

Institución que lo publica: Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (CONAMYPE)

Año de publicación: 2018

Fecha de última actualización: 2018

Autor de la información: Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (CONAMYPE)

Enlace: <https://www.conamype.gob.sv/blog/2018/12/20/mas-de-300-mil-micro-pequenas-empresas-y-emprendimientos-registra-ultima-encuesta-de-la-mype/>

Narrativa de datos recopilados:

En el país para el año 2017 existían alrededor de 317,795 unidades económicas de las cuales el 33.92% es clasificado como emprendimiento, mientras que el 60.76% de las unidades económicas lo constituyen microempresas y solo el 5.32% son pequeñas empresas.

Elaborado por: KYMV Fecha: 11-06-2023

Ficha bibliográfica No. 06

Nombre del documento: Celebramos el día internacional de las MYPE.

Institución que lo publica: Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa CONAMYPE.

Año de publicación: 2018

Fecha de última actualización: 04 de julio de 2018

Autor de la información: Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa CONAMYPE.

Enlace:

<https://www.conamype.gob.sv/blog/2018/07/04/celebramos-el-dia-internacional-de-las-mype/>

<https://faolex.fao.org/docs/pdf/els201162.pdf>

Narrativa de datos recopilados:

Según los datos del Consejo Internacional para la pequeña empresa para el año 2018, la MYPE, representan más del 90 por ciento del total de empresas, que generan entre el 60 y el 70 por ciento del empleo y son responsables del 50 por ciento del Producto Interior Bruto (PIB) a nivel mundial.

Elaborado por: KYMV Fecha: 11-06-2023

Ficha bibliográfica No. 07

Nombre del documento: Los 9 elementos indispensables que integran un modelo de negocios exitoso

Institución que lo publica: Cueva, Raúl Mauricio.

Año de publicación: 2016

Fecha de última actualización: 08 de febrero de 2016

Autor de la información: Cueva, Raúl Mauricio.

Enlace:

<https://es.linkedin.com/pulse/los-9-elementos-indispensables-que-integran-un-modelo-cueva-mba>

<https://faolex.fao.org/docs/pdf/els201162.pdf>

Narrativa de datos recopilados:

Es importante considerar que no todos los modelos de negocios se basan en la reducción de costos. Existen los modelos de negocios que están basados en su mayoría en la máxima reducción de costos para el incremento de los márgenes, como lo es, por ejemplo, las aerolíneas de bajo costo o las tiendas de autoservicio, pero también están los modelos de negocios que se basan en el valor creado y no tanto en el costo implicado para lograrlo, como por ejemplo los hoteles de lujo o los restaurantes gourmet. Cualquiera que sea el caso debemos siempre tomar en cuenta todos los costos implicados en las operaciones diarias INDISPENSABLES e identificarlos propiamente dependiendo del tipo de costo que sean: Costos fijos o variables.

Elaborado por: KYMV Fecha: 11-06-2023

Ficha bibliográfica No. 08

Nombre del documento: Gobierno de El Salvador lanza FIREEMPRESA.

Institución que lo publica: García & Bodán.

Año de publicación: 2020

Fecha de última actualización: 30 de Octubre de 2020

Autor de la información: García & Bodán.

Enlace:

<https://garciabodan.com/gobierno-de-el-salvador-lanza-fireempresa/>

<https://faolex.fao.org/docs/pdf/els201162.pdf>

Narrativa de datos recopilados:

Instituciones como el Banco de Desarrollo de El Salvador (BANDESAL) administran los fondos del Fideicomiso para la Recuperación Económica de las Empresas Salvadoreñas.

Elaborado por: KYMV Fecha: 11-06-2023

Ficha bibliográfica No. 09

Nombre del documento: El emprendimiento en El Salvador.

Institución que lo publica: Global Entrepreneurship Monitor (GEM)

Año de publicación: 2015

Fecha de última actualización: 2015

Autor de la información: Global Entrepreneurship Monitor (GEM)

Enlace: N/A

<https://faolex.fao.org/docs/pdf/els201162.pdf>

Narrativa de datos recopilados:

En el país los estudios que se encuentran enfocados a los emprendimientos establecen que el 31.2% de los salvadoreños de entre 18 a 64 años son emprendedores, de ellos el 19.5% se encuentran en edad temprana (nuevos emprendimientos) y el 11.7% son emprendedores ya establecidos.

En el estudio realizado por la GEM en el año 2014, el total de emprendimientos a edad temprana que contaban con un nivel educativo menor a bachillerato era de 21.4% y de los emprendedores ya establecidos del 16.8% para el mismo nivel de estudio

Elaborado por: KYMV Fecha: 11-06-2023

Ficha bibliográfica No. 10

Nombre del documento: Emprendimiento exitoso, como mejorar su proceso y gestión.

Institución que lo publica: Kirberg, Alejandro Shnarch, Bogotá, Colombia.

Año de publicación: 2014

Fecha de última actualización: 2014

Autor de la información: Kirberg, Alejandro Shnarch, Bogotá, Colombia.

Enlace: N/A

<https://faolex.fao.org/docs/pdf/els201162.pdf>

Narrativa de datos recopilados:

Ser emprendedor es algo loable y positivo, tanto en lo personal y social. Un emprendedor no es más que un empresario en potencia; ambas figuras persiguen lo mismo, generan empleo y desarrollo económico.

Elaborado por: KYMV Fecha: 11-06-2023

Ficha bibliográfica No. 11

Nombre del documento: Código Tributario.

Institución que lo publica: Asamblea Legislativa.

Año de publicación: 2008

Fecha de última actualización: 2008

Autor de la información: Asamblea Legislativa.

Enlace:

[http://www.sice.oas.org/SME_CH/SLV/Codigo Tributario Decreto 230 s.pdf](http://www.sice.oas.org/SME_CH/SLV/Codigo_Tributario_Decreto_230_s.pdf)

<https://faolex.fao.org/docs/pdf/els201162.pdf>

Narrativa de datos recopilados:

Son obligados formales los contribuyentes, responsables y demás sujetos que por disposición de la ley deban dar, hacer o no hacer algo encaminado a asegurar el cumplimiento de la obligación tributaria sustantiva o sea del pago del impuesto.

Elaborado por: KYMV Fecha: 11-06-2023

Ficha bibliográfica No. 12

Nombre del documento: Guía para elaborar estudios de factibilidad de proyectos ecoturísticos.

Institución que lo publica: Rafael Luna y Damaris Chaves.

Año de publicación: 2001

Fecha de última actualización: 2001

Autor de la información: Rafael Luna y Damaris Chaves.

Enlace:

https://pdf.usaid.gov/pdf_docs/Pnacl108.pdf

<https://faolex.fao.org/docs/pdf/els201162.pdf>

Narrativa de datos recopilados:

Para comprender el concepto de factibilidad financiera se debe comprender primero en qué consiste un estudio de factibilidad; según Rafael Luna y Damaris Chaves: "Factibilidad es el grado en que lograr algo es posible o las posibilidades que tiene de lograrse"

Elaborado por: KYMV Fecha: 11-06-2023

Ficha bibliográfica No. 13

Nombre del documento: Proyecto de inversión en ingeniería su metodología

Institución que lo publica: Limusa

Año de publicación: 1987

Fecha de última actualización: 2004

Autor de la información: Victoria Eugenia Erossa Martín

Enlace:

[https://www.google.com/sv/books/edition/Proyecto de inversi n en ingenier a su m/radgq2zQxH0C?hl=es-419&gbpv=1&dq=Erossa+Victoria+\(2004\),+Proyectos+de+Inversi%C3%B3n+en+Ingenier%C3%ADa+\(su+metodolog%C3%ADa\),+Editorial+Limusa.&printsec=frontcover](https://www.google.com/sv/books/edition/Proyecto+de+inversi+n+en+ingenier+a+su+m/radgq2zQxH0C?hl=es-419&gbpv=1&dq=Erossa+Victoria+(2004),+Proyectos+de+Inversi%C3%B3n+en+Ingenier%C3%ADa+(su+metodolog%C3%ADa),+Editorial+Limusa.&printsec=frontcover)

Narrativa de datos recopilados:

Cálculo de las inversiones: Se refiere al cálculo de las inversiones totales en moneda nacional y extranjera que el proyecto requiere, considerando la inversión de activo fijo y el capital de trabajo o circulante, establecerá así, la estructura del capital del proyecto.

Presupuestos de costos e ingresos y organización de los datos para la evaluación: Se refiere al cálculo estimativo de los costos e ingresos que resultarían del funcionamiento del proyecto; en el que incluye todos aquellos antecedentes necesarios para evaluar el proyecto, tales como presupuestos y disponibilidad de mano de obra, análisis sobre costos fijos y variables, etc.

Financiamiento: Se analizan los problemas relacionados con la especificación de fuentes financieras a que se recurrirá, y la manera en que se proyecta canalizar estos recursos para convertir en realidad la iniciativa.

Elaborado por: KGGR Fecha: 11-06-2023

Ficha bibliográfica No. 14

Nombre del documento: Qué es un modelo de negocio.

Institución que lo publica: Technological Corporate

Año de publicación: 2021

Fecha de última actualización: 2021

Autor de la información: Nodriz Tech

Enlace: <https://nodrizatech.com/knowhow/modelo-de-negocio/>

Narrativa de datos recopilados:

Un modelo de negocios se caracteriza por lo siguiente: “Es innovador (sin límites), es rentable, es escalable y es medible.”

Elaborado por: KYMV Fecha: 11-06-2023

Ficha bibliográfica No. 15

Nombre del documento: La importancia de tener un modelo de negocio en un emprendimiento social.

Institución que lo publica: Noticias UPC

Año de publicación: 2020

Fecha de última actualización: 2020

Autor de la información: Noticias UPC

Enlace: <https://noticias.upc.edu.pe/2020/08/31/importancia-tener-modelo-negocio-emprendimiento-social/>

Narrativa de datos recopilados:

Crear un modelo para una pequeña empresa significa planificar, en papel, los fundamentos de tu negocio. Te ayuda, como emprendedor, a dejar de lado la emoción y hacer una evaluación realista del éxito potencial de tu idea de negocio. Un modelo de negocio adecuado te permite a descubrir elementos como tu concepto, es decir qué problema está resolviendo para quién; cómo creará valor para tu cliente; cómo llegará tu producto o servicio a quienes deba llegar; cómo harás que tu negocio se mantenga competitivo; y anticipar los ingresos y los costos.

Elaborado por: KYMV Fecha: 11-06-2023

Ficha bibliográfica No. 16

Nombre del documento: Generación de modelos de negocio.

Institución que lo publica: Osterwalde, A., & Pigneur, Y.

Año de publicación: 2009

Fecha de última actualización: 2009

Autor de la información: Osterwalde, A., & Pigneur, Y.

Enlace:

https://www.camarabaq.org.co/wp-content/uploads/2020/11/Generacion-de-Modelos-de-Negocio-2010.en_es.pdf

Narrativa de datos recopilados:

Según (Osterwalde & Pigneur, 2009) existen nueve elementos esenciales en el modelo de negocio, y éstos cubren las principales áreas del negocio: consumidores, oferta, infraestructura y factibilidad financiera.

Elaborado por: KYMV Fecha: 11-06-2023

Ficha bibliográfica No. 17

Nombre del documento: HISTORIAS DE EMPRENDIMIENTO EMPRESARIAL EMPRENDEDORES.

Institución que lo publica: Universidad ICESI

Año de publicación: 2021

Fecha de última actualización: 2021

Autor de la información: ANDRÉS FELIPE CÁRDENAS RIASCOS Y BRAYAN ESNEIDER HERNÁNDEZ RAMIREZ

Enlace:

https://repository.icesi.edu.co/biblioteca_digital/bitstream/10906/88573/1/TG03209.pdf

Narrativa de datos recopilados:

Según la evolución del pensamiento económico clásico, la economía actual se originó a comienzos del siglo XVIII en Francia con los fisiócratas, cuyo autor más representativo fue Richard Cantillon (1680--1734), quien introduce por primera vez el concepto moderno de “entrepreneur” definido en esa época como el individuo que asume riesgos en condiciones de incertidumbre, dividiendo aquellos que obtienen sus ingresos mediante salarios o rentas fijas, y los “emprendedores”, que reciben ganancias variables e inciertas.

Elaborado por: KYMV Fecha: 11-06-2023

Ficha bibliográfica No. 18

Nombre del documento: El emprendedor de Éxito

Institución que lo publica: INTERAMERICANA EDITORES, S.A. de C.V

Año de publicación: 1996

Fecha de última actualización: 2011

Autor de la información: Rafael Alcaraz Rodríguez

Enlace: [https://www.stodomingo.ute.edu.ec/content/102001-322-1-2-2-8/TEXTO GUIA 1 El emprendedor de Exito.pdf](https://www.stodomingo.ute.edu.ec/content/102001-322-1-2-2-8/TEXTO_GUIA_1_El_emprendedor_de_Exito.pdf)

Narrativa de datos recopilados:

Un modelo de negocio (también conocido como diseño de negocios) describe la forma en que una organización crea, captura y entrega valor, ya sea económico o social. El término abarca un amplio rango de actividades que conforman aspectos clave de la empresa, tales como el propósito de esta, estrategias, infraestructura, bienes que ofrece, estructura organizacional, operaciones, políticas, relación con los clientes, esquemas de financiamiento y obtención de recursos, entre otros.

Elaborado por: KYMV Fecha: 11-06-2023

Ficha bibliográfica No. 19

Nombre del documento: Preparación y evaluación
Institución que lo publica: McGraw-Hill Interamericana S.A.
Año de publicación: 2008
Fecha de última actualización: 2008
Autor de la información: Sapag, N. C., & Sapag, R. C.
Enlace: N/A

Narrativa de datos recopilados:

Determinar si el proyecto es o no rentable, sino que debe servir para discernir entre alternativas de acción para estar en condiciones de recomendar la aprobación o el rechazo del proyecto en virtud de una operación en el grado óptimo de su potencialidad real.

Elaborado por: KYMV Fecha: 11-06-2023

Ficha bibliográfica No. 20

Nombre del documento: Entregan fondos a 31 empresas del sector artesanal.
Institución que lo publica: Secretaria de Prensa de la Presidencia.
Año de publicación: 2021
Fecha de última actualización: 17 de Marzo de 2021
Autor de la información: Secretaria de Prensa de la Presidencia.
Enlace:
<https://www.conamype.gob.sv/blog/2021/03/17/entregan-fondos-a-31-empresas-del-sector-artesanal/>

Narrativa de datos recopilados: La entrega de más de \$21 mil dólares para capital semilla de las MYPE del sector artesanal otorgado por la Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (CONAMYPE) a marzo 2021.

Elaborado por: KYMV Fecha: 11-06-2023

Anexo 6: Cuadro de depreciación



Irene, aceites naturales y más
Cuadro de depreciación
Del 01 de enero 2023 al 31 de diciembre 2027

Activos de mediano plazo: Inversiones en activos depreciables entre 1 y cuatro años					
Concepto	Cantidad	Costo	Total	Vida útil en años	Depreciación anual
MAQUINARIA Y EQUIPO DE PRODUCCIÓN					
Batidora de mano	1	\$ 100.00	\$ 100.00	2	\$ 50.00
MOBILIARIO Y EQUIPO DE VENTA					
Vitrina de 160x70x25 cm	2	\$ 165.00	\$ 330.00	3	\$ 110.00
Mueble de recepción	1	\$ 145.00	\$ 145.00	3	\$ 48.33
Caja Registradora	1	\$ 400.00	\$ 400.00	3	\$ 133.33
MOBILIARIO Y EQUIPO DE ADMINISTRACIÓN					
Computadora	1	\$ 350.00	\$ 350.00	4	\$ 87.50
Total en activos de mediano plazo			\$ 1,325.00		\$ 429.17
Activos de largo plazo. Inversiones que son depreciables en un tiempo mayor cinco años					
Concepto	Cantidad	Costo	Total	Vida útil en años	Depreciación anual
MAQUINARIA Y EQUIPO DE PRODUCCIÓN					
Maquina para hacer aceites vegetales, prensado en frio	1	\$1,800.00	\$ 1,800.00	5	\$ 360.00
Total de activos de Largo plazo			\$ 1,800.00		\$ 360.00

Resumen de Activo Fijo		
Concepto	Total	Depreciación Anual
Total activos mediano plazo	\$ 1,325.00	\$ 429.17
Total activos largo plazo	\$ 1,800.00	\$ 360.00
Total de Activo Fijo	\$ 3,125.00	\$ 789.17

Anexo 7: Tabla de amortización del préstamo



Irene, aceites naturales y más Amortización de préstamo

Condiciones del crédito	
Préstamo:	2,200.00
Plazo:	5 años 60 Meses
Interés:	24% anual
Cuota:	\$801.34

Periodo	Capital	Intereses	Cuota	Saldo
Saldo inicial				2,200.00
1	\$ 273.34	\$ 528.00	\$ 801.34	\$ 1,926.66
2	\$ 338.95	\$ 462.40	\$ 801.34	\$ 1,587.71
3	\$ 420.30	\$ 381.05	\$ 801.34	\$ 1,167.41
4	\$ 521.17	\$ 280.18	\$ 801.34	\$ 646.25
5	\$ 646.25	\$ 155.10	\$ 801.34	\$ -

Anexo 8: Estados Financieros sin Proyecto



Irene, aceites naturales y más

Estado de Situación Financiera Sin Proyecto

Del 01 de enero 2023 al 31 de diciembre 2027

Cifras expresadas en dólares de los Estados Unidos de América

Balance General	2023	2024	2025	2026	2027
ACTIVO					
Activo Corriente	2,471.91	2,587.67	2,637.91	2,693.25	2,738.75
Efectivo y Equivalentes	1,215.00	1,305.00	1,323.90	1,342.50	1,352.92
Gastos pagados por anticipado	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00
Inventarios					
Inventario de materia prima	256.91	282.67	314.01	350.75	385.83
Activo No Corriente	3,000.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00
Propiedad planta y equipo	3,000.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00
Terrenos	3,000.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00
Edificios	13,000.00	13,000.00	13,000.00	13,000.00	13,000.00
Maquinaria y equipo de producción	2,000.00	2,000.00	2,000.00	2,000.00	2,000.00
Maquinaria y equipo de venta	632.00	632.00	632.00	632.00	632.00
Mobiliario y equipo de administración	350.00	350.00	350.00	350.00	350.00
- Depreciación acumulada de Propiedad, planta y equipo	- 15,982.00	- 15,982.00	- 15,982.00	- 15,982.00	-15,982.00
Activos Totales	5,471.91	5,587.67	5,637.91	5,693.25	5,738.75
PASIVO					
Pasivo Corriente	3,046.38	8,677.79	13,555.73	17,582.82	20,604.15
Proveedores Locales	3,046.38	8,677.79	13,555.73	17,582.82	20,604.15
Pasivo no Corriente	6,830.87	5,629.14	4,139.01	2,291.24	0.00
Préstamos Bancarios a LP	6,830.87	5,629.14	4,139.01	2,291.24	0.00
PATRIMONIO					
Patrimonio	-4,405.34	-8,719.26	-12,056.83	-14,180.80	-14,865.40
Capital Personal	5,000.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00
Resultados Acumulados	-4,250.00	-9,405.34	-13,719.26	-17,056.83	-19,180.80
Resultado del Ejercicio	-5,155.34	-4,313.92	-3,337.57	-2,123.97	-684.60
Pasivo y Patrimonio	5,471.91	5,587.67	5,637.91	5,693.26	5,738.75

F. _____
Emprendedor Propietario

F. _____
Contador



Irene, aceites naturales y más

Estado de Resultados sin Proyecto

Del 01 de enero 2023 al 31 de diciembre 2027

Cifras expresadas en dólares de los Estados Unidos de América

Estado de Resultados	2023	2024	2025	2026	2027
Ventas Netas	9,886.32	11,006.73	12,259.62	13,783.73	15,545.83
- Costo de Ventas	4,092.43	4,506.47	4,971.92	5,538.58	6,201.26
Utilidad Bruta	5,793.89	6,500.26	7,287.70	8,245.15	9,344.57
- Gastos de Administración	2,448.00	2,496.96	2,546.90	2,597.84	2,649.79
- Gastos de Venta	6,629.23	6,677.82	6,727.37	6,777.92	6,829.48
- Depreciación	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Gastos de Operación	9,077.23	9,174.78	9,274.27	9,375.76	9,479.27
Utilidad o Pérdida de Operación	-3,283.34	-2,674.51	-1,986.58	-1,130.61	-134.70
- Gastos Financieros	1,872.00	1,639.41	1,350.99	993.36	549.90
Utilidad o Pérdida antes de Impuesto (Base Imponible ISR)	-5,155.34	-4,313.92	-3,337.57	-2,123.97	-684.60
Impuesto sobre la renta	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Utilidad o Pérdida del ejercicio	-5,155.34	-4,313.92	-3,337.57	-2,123.97	-684.60

F.

Emprendedor Propietario

F.

Contador

Anexo 9: Estados Financieros consolidados



Irene, aceites naturales y más

Estado de Situación Financiera Consolidado

Del 01 de enero 2023 al 31 de diciembre 2027

Cifras expresadas en dólares de los Estados Unidos de América

Balance General	2023	2024	2025	2026	2027
ACTIVO					
Activo Corriente	7,013.56	12,475.75	17,666.70	23,463.07	30,413.81
Efectivo y Equivalentes	5,432.82	10,836.23	15,955.87	21,667.08	28,538.22
Gastos pagados por anticipado	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00
Inventarios					
Inventario de materia prima	580.74	639.52	710.83	795.99	875.59
Activo No Corriente	5,335.83	4,546.67	3,807.50	3,360.00	3,000.00
Propiedad planta y equipo	5,335.83	4,546.67	3,807.50	3,360.00	3,000.00
Terrenos	3,000.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00
Edificios	13,000.00	13,000.00	13,000.00	13,000.00	13,000.00
Maquinaria y equipo de producción	3,900.00	3,900.00	3,900.00	3,900.00	3,900.00
Maquinaria y equipo de venta	1,507.00	1,507.00	1,507.00	1,507.00	1,507.00
Mobiliario y equipo de administración	700.00	700.00	700.00	700.00	700.00
- Depreciación acumulada de Propiedad, planta y equipo	- 16,771.17	-17,560.33	-18,299.50	-18,747.00	-19,107.00
Activos Totales	12,349.39	17,022.42	21,474.20	26,823.07	33,413.81
PASIVO					
Pasivo Corriente	3,046.38	8,677.79	13,555.73	17,582.82	20,604.15
Proveedores Locales	3,046.38	8,677.79	13,555.73	17,582.82	20,604.15
Pasivo no Corriente	8,757.52	7,216.85	5,306.42	2,937.48	0.00
Préstamos Bancarios a LP	8,757.52	7,216.85	5,306.42	2,937.48	0.00
PATRIMONIO					
Patrimonio	545.49	1,127.78	2,612.05	6,302.77	12,809.66
Capital Personal	6,232.76	6,232.76	6,232.76	6,232.76	6,232.76
Resultados Acumulados	-4,504.00	-5,687.27	-6,329.04	-5,132.19	-1,489.92
Resultado del Ejercicio	-1,183.27	582.29	2,708.32	5,202.19	8,066.82
Pasivo y Patrimonio	12,349.39	17,022.42	21,474.20	26,823.07	33,413.81

F.

Emprendedor Propietario

F.

Contador



Irene, aceites naturales y más

Estado de Resultados Consolidado

Del 01 de enero 2023 al 31 de diciembre 2027

Cifras expresadas en dólares de los Estados Unidos de América

Estado de Resultados	2023	2024	2025	2026	2027
Ventas Netas	24,099.12	26,594.59	29,459.48	32,934.67	37,061.05
- Costo de Ventas	8,570.42	9,412.08	10,380.51	11,555.85	12,957.49
Utilidad Bruta	15,528.70	17,182.51	19,078.97	21,378.82	24,103.56
- Gastos de Administración	4,651.20	4,744.22	4,839.11	4,935.89	5,034.61
- Gastos de Venta	8,871.60	8,965.03	9,060.33	9,157.54	9,256.69
- Depreciación	789.17	789.17	739.17	447.50	360.00
Gastos de Operación	14,311.97	14,498.42	14,638.61	14,540.93	14,651.30
Utilidad o Pérdida de Operación	1,216.73	2,684.09	4,440.37	6,837.89	9,452.26
- Gastos Financieros	2,400.00	2,101.81	1,732.04	1,273.54	705.00
Utilidad o Pérdida antes de Impuesto (Base Imponible ISR)	-1,183.27	582.29	2,708.32	5,564.35	8,747.26
Impuesto sobre la renta	0.00	0.00	0.00	362.15	680.45
Utilidad o Pérdida del ejercicio	-1,183.27	582.29	2,708.32	5,202.19	8,066.82

F.

Emprendedor Propietario

F.

Contador

Anexo 10: Enlace de herramienta para realizar cálculos sobre el Análisis de Factibilidad Financiera.

https://ues1-my.sharepoint.com/:x:/g/personal/gr17001_ues_edu_sv/EY4qM9j94y9Ei5S_ivgVtIUB-UTLRXSy0CHUCcjtFdqwMA?e=5IMI0j