

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



**“DISEÑO DE UNA GUÍA DE INVERSIÓN PARA LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA  
QUE TIENE COMO GIRO PRINCIPAL LA PRESTACIÓN DE SERVICIOS”**

**TRABAJO PRESENTADO POR:**

<b>RODRÍGUEZ CERÓN, ADA ESMERALDA</b>	<b>RC99052</b>
<b>GARCÍA AMAYA, ARMANDO ENRIQUE</b>	<b>GA00006</b>
<b>MARAVILLA, OSCAR MACARIO</b>	<b>MM87019</b>

**PARA OPTAR AL GRADO DE:**

**LICENCIATURA EN CONTADURÍA PÚBLICA**

**ABRIL 2010**

**SAN SALVADOR, EL SALVADOR, CENTRO AMÉRICA**

# **UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR**

## **AUTORIDADES UNIVERSITARIAS**

RECTOR : MÁSTER RUFINO ANTONIO QUEZADA SÁNCHEZ

SECRETARIO GENERAL : LICENCIADO DOUGLAS VLADIMIR ALFARO CHÁVEZ

DECANO DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS : MASTER ROGER ARMANDO ARIAS ALVARADO

SECRETARIO DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS : MASTER JOSÉ CIRIACO GUTIÉRREZ CONTRERAS

DIRECTOR DE LA ESCUELA DE CONTADURIA PÚBLICA : LICENCIADO JUAN VICENTE ALVARADO RODRÍGUEZ

COORDINADOR DE EL SEMINARIO : LICENCIADO ROBERTO CARLOS JOVEL

JURADO EXAMINADOR : LICENCIADO JUAN VICENTE ALVARADO RODRÍGUEZ  
LICENCIADO JUAN FRANCISCO MERCADO CARRILLO  
LICENCIADO MAURICIO ERNESTO MAGAÑA MENENDEZ

**ABRIL 2010**

**SAN SALVADOR, EL SALVADOR, CENTRO AMÉRICA**

## **AGRADECIMIENTO**

### **A DIOS TODOPODEROSO**

Por darnos sabiduría, salud, perseverancia y fuerza para culminar con éxito la carrera, además por ser nuestra guía durante todo nuestro camino

### **A NUESTROS PADRES**

Por llenarnos de amor, cariño, sacrificio y brindarnos ese apoyo incondicional del cual retomamos ese ejemplo e inspiración para nuestras vidas

### **A NUESTROS HERMANOS Y DEMÁS FAMILIARES**

Por su apoyo y confianza que se nos fue brindada en el transcurso de nuestra carrera y por los sobreesfuerzos que tuvieron que realizar ellos junto a nosotros

### **A NUESTROS AMIGOS Y AMIGAS**

Por su amistad, confianza, consejos y cariño que siempre recibimos, además por brindarnos su apoyo en las buenas y las malas lo cual nos ha fortalecido para culminar con éxito nuestra carrera.

### **A NUESTROS ESPOSOS Y ESPOSAS**

Por acompañarnos, comprender y resistir hasta el final las incomodidades y faltas a la unidad del núcleo familiar y que ahora agradecemos a esa comprensión proporcionada.

## ÍNDICE

### Contenido

Resumen ejecutivo.....	i
Introducción.....	ii

### **Capítulo I – MARCO TEÓRICO**

**No de Pág.**

1.1 ANTECEDENTES.....	1
1.2 Tipos de inversión.....	2
1.2.1 Según periodo: corto plazo.....	2
1.2.2 Largo plazo.....	3
1.3 Tipos de empresas.....	4
1.4 Normativa legal.....	5
1.4.1 Código de Comercio.....	5
1.4.2 Ley de Impuesto Sobre Transferencia de Bienes Raíces.....	6
1.4.3 Ley de Impuesto Sobre La Renta.....	7
1.4.4 Ley de inversiones.....	8
1.4.5 Ley de IVA.....	9
1.5 Investigaciones necesarias a realizar.....	10
1.5.1 Investigación de mercado.....	10
1.5.2 Factibilidad técnica.....	10
1.5.3 Factibilidad legal.....	10
1.5.4 Estudio de gestión.....	11
1.5.5 Estudio financiero.....	11

## Capítulo II-CASO PRÁCTICO

Paso 1. Elección del proyecto a invertir.....	12
paso 2. Diagnostico de la empresa.....	14
Paso 3 Identificación del proyecto a realizar.....	21
Paso 4 Determinación del costo del proyecto.....	23
Paso 5 Determinación de las ventas proyectadas.....	25
Paso 6 Evaluación técnica.....	27
Paso 7 Capital de trabajo requerido para el proyecto.....	27
Paso 8 Riesgo de la rentabilidad de inversión.....	28
Paso 9 Evaluación del proyecto.....	30
Paso 10 Fuente de Financiamiento.....	34
Perfil del proyecto.....	36
Plan de rescate.....	37
Anexos.....	44
Anexo 1. Estados financieros del año 2006. ....	45
Anexo 2. Estados financieros del año 2007. ....	47
Anexo 3. Estados financieros del año 2008. ....	49
Anexo 4. Políticas. ....	51
Anexo 5. Diseño Metodológico. ....	53
Conclusiones.....	65
Recomendaciones.....	66
Bibliografía.....	iii

## RESUMEN EJECUTIVO

La economía salvadoreña se encuentra en un proceso de cambio, tanto en su estructura como internacionalmente, esto ha exigido una respuesta para que facilite el entorno, de manera que los sectores productivos puedan aprovechar las oportunidades que se les puedan presentar.

La atención puesta a la pequeña y mediana empresa por parte del gobierno y sus políticas públicas viene dado por la importancia que tienen estas en la generación de ingresos y empleos para la población, también se puede mencionar que la vinculación directa que tienen en suministrar insumos y materiales a otros sectores.

La falta de capital de trabajo y los altos costos de los préstamos es una de las principales razones por la cual la micro, pequeña y mediana empresa tiene obstáculos para invertir en obras que sean de provecho y para aumentar su funcionamiento, a la vez que le ayuda a promocionarse como tal.

La parte fundamental de este trabajo es la creación de una guía por medio de la cual las pequeñas y medianas empresas tengan una herramienta para evaluar y poner en marcha proyectos que serán de beneficio y les brindará mejores oportunidades de desarrollo dentro del mercado en el que se desarrollen.

Por lo anterior y como aporte social se diseña la guía para que las empresas de este rubro que se interesen en mejorar y aumentar sus niveles de competencia, lo que viene a ser la parte fundamental de las personas emprendedoras y llenas de proyectos a futuros.

## INTRODUCCIÓN

Con el desarrollo del presente trabajo que lleva como tema principal “Diseño de una guía de inversión para la pequeña y mediana empresa que tiene como giro principal la prestación de servicios” se pretende crear una guía práctica de inversión para que las empresas del área de San Salvador cuenten con una herramienta de fácil evaluación y aplicación, en los que se incluyan medidores de riesgos, costos financieros, rentabilidad entre otros.

Debido a lo anterior, se formuló este trabajo con la finalidad de proporcionar pasos a seguir por parte de los empresarios previsores.

El presente trabajo se divide en:

CAPITULO I: Comprende la sustentación teórica de la investigación realizada, partiendo de los antecedentes de los proyectos de inversión y la necesidad de crear una guía para que las pequeñas y medianas empresas tengan una herramienta de fácil comprensión para poner en marcha los proyectos de inversión que tengan planeados realizar, se mencionan los tipos de inversión por las cuales estas pueden optar, como se conforman, ya sea por las ventas que manejan o el numero de empleados que poseen. La base técnica se enuncia como las normativas contables aplicables, tal puede ser el caso de las Normas Internacionales de Contabilidad, Normas de Información Financiera, entre otras que lleven consigo la aplicación contable. La normativa legal tiene estricta relación con los aspectos mercantiles, legales y fiscales que rigen a los proyectos de inversión así como también regula los tipos de inversión que se trataran en el caso práctico. Otra de las partes que conforman este capítulo es la metodología que se ha empleado para determinar el tipo de estudio a realizar, la población estimada, la determinación de la muestra así como también proporcionar la descripción de los instrumentos y técnicas a utilizar dentro de la investigación

CAPITULO II: En esta parte se desarrolla la guía basándose en el caso práctico, la cual se plantea paso a paso y describiendo los instrumentos y herramientas que deben ser tomados en cuenta para poder desarrollar los proyectos que mejor se asemejen a las necesidades de las empresas en estudio, constará de antecedentes de la empresa que ejecutará el proyecto, descripción de este, es

decir cómo será desarrollado, se dará a conocer la ubicación geográfica, los servicios y mercados que beneficiará el plan, se estudia de manera conjunta el mercado en el cual se desarrollará, políticas y precios que se manejan actualmente y como pueden ser mejorados para realizar proyecciones de ingresos y que de esta forma pueda financiarse, también se evalúa la capacidad financiera que tiene la empresa en la actualidad y como a través de proyecciones puede mejorarla tomando en cuenta factores como riesgo país, tasa de inflación, crecimiento del mercado, aumentos de capital, plan de rescate y reemplazo de activos como medio de financiamiento.



## **CAPITULO I**

### **SUSTENTACIÓN TEÓRICA, TÉCNICA Y LEGAL**

#### **1. MARCO TEÓRICO.**

##### **1.1. ANTECEDENTES.**

Una de las causas principales para realizar la presente investigación es crear una guía de uso práctico para la inversión que pueda usarse tanto por la pequeña como la mediana empresa en el área de San Salvador y el sector servicios.

Es importante considerar que en la coyuntura actual es cuando más valioso se convierte un instrumento de este tipo, ya que es necesario considerar aspectos tales como: legales, técnicos, tendencias económicas, decisiones gubernamentales, competencias entre otros.

De acuerdo a los estudios realizados por el economista Enrique Canahui, de cada 10 empresas nuevas, 8 fracasan al cabo de tres años<sup>1</sup>, también el VII Censo Económico del año 2005 menciona que del total de empresas el 99.60% son pequeñas y medianas empresas. Ya que este sector es bastante grande y es necesario e importante realizar este tipo de instrumento (Guía en Investigación) para evitar la mala dirección de los recursos financieros, materiales y humanos de los cuales depende la mayoría de estas, otro de los factores que afecta a este rubro es el alto costo del financiamiento para invertir, al mismo tiempo que existe una reducción de bancos y financieras que se interesan en realizar préstamos a estas empresas, evidencia de lo anterior es que de ocho bancos privados y dos estatales que operan en el país solo dos (Banco Hipotecario

---

<sup>1</sup> Canahui Enrique. "Emprendedor es un estilo de vida" Revista el Economista de junio 2009, Pág.42, publicación del grupo Dutriz.

y Citi) poseen líneas específicas para emprendedores. El resto transmite préstamos personales, hipotecarios y para microempresas plenamente establecidas<sup>2</sup>.

Algunas de las instituciones gubernamentales que apoyan a este sector, Conamype, Universidad de El Salvador y entre las del sector privado están la Universidad Tecnológica y DEL (Desarrollo Económico Local)

Una reforma que se encaminó a favorecer este sector fue la del año 2007, la cual fue aplicada a la ley de Fomento para el Desarrollo Económico y Social de los municipios (FODES).

## **1.2. TIPOS DE INVERSIÓN.**

Las inversiones pueden clasificarse según el periodo y el tipo.

### **1.2.1. SEGÚN PERIODO: CORTO PLAZO**

\* Según la Norma Internacional de Contabilidad No.1 son todas aquellas inversiones que se van a renovar en los siguientes doce meses.

**Inventarios:** Son activos poseídos para ser vendidos en el curso normal de la operación; proceso de producción con vistas a esa venta; o en forma de materiales y suministros, para ser consumidos en el proceso de producción, o en la prestación de servicio.<sup>3</sup>

**Depósitos a Plazos:** Es una operación por medio de la cual una entidad financiera, a cambio del mantenimiento de ciertos recursos monetarios inmovilizados en un periodo de tiempo determinado, reporta una rentabilidad financiera fija o variable, en forma de dinero o en especie.

---

<sup>2</sup> Romero Gelman. "El Desafío de obtener financiamiento" Revista El Economista de Junio 2009, Pág.38 publicación del grupo Dutriz

<sup>3</sup> Consejo de normas internacionales de contabilidad NIC No.2, inventarios 2007

### 1.2.2. LARGO PLAZO

Según la Norma Internacional de Contabilidad No.1 son todas aquellas inversiones que se van a renovar después de doce meses.

**Acciones:** Una acción es una parte alícuota del capital social de una sociedad anónima. Representa la propiedad que una persona tiene de una parte de esta. Normalmente, salvo excepciones, las acciones son transmisibles libremente y otorgan derechos económicos y políticos a su titular (accionista). Como inversión, supone una inversión en renta variable, dado que no tiene un retorno fijo establecido por contrato, sino que depende de la buena marcha de dicha empresa. (Puede hacerse inversiones en menos de un año también)

**Bienes inmuebles:** Se consideran inmuebles todos aquellos bienes, como casas o fincas, que son imposibles de trasladar sin ocasionar daños a los mismos, porque forman parte de un terreno o están anclados (pegado o clavado) a él. Viene de la palabra inmóvil. A efectos civiles, en algunas legislaciones los buques y las aeronaves tienen la consideración de inmuebles.

**Maquinaria y equipo:** Son los activos tangibles que una empresa utiliza usualmente para producir bienes y servicios capaces de satisfacer las necesidades de los clientes y los activos que pueden ser empleados con fines administrativos.

**Instalaciones:** Son los activos pertenecientes a la empresa y es en donde se desarrollan las actividades de producción de bienes y servicios

**Naves:** Se caracterizan por ser la parte por medio del cual se transportan los inventarios (aviones y buques) de un lugar a otro, así como también se utilizan para la producción

**Mobiliario y Equipo** Son los activos tangibles que:

**De oficina** (a) posee una entidad para su uso en la producción o suministro de bienes y servicios, para arrendarlos a terceros o para propósitos administrativos

(b) se esperan usar durante más de un ejercicio.<sup>4</sup>

**Intangibles:** Un activo intangible es un activo identificable, de carácter no monetario y sin apariencia física. (nic38)<sup>5</sup>

### 1.3. TIPOS DE EMPRESAS

Otro aspecto a considerar es el tipo de empresa en que se invertirá y puede clasificarse según el sector: comercial, de servicio, industrial, también de acuerdo al tamaño (ver cuadro 2)

CUADRO #1

#### CLASIFICACIÓN DE LA MIPYME EN EL SALVADOR SEGÚN SU TAMAÑO

<b>Clasificación</b>	<b>Personal Remunerado</b>	<b>Ventas Brutas Anuales/ Ingresos Brutos Anuales</b>
<b>Microempresa</b>	Hasta 10 Empleados	Hasta \$100,000.00
<b>Pequeña Empresa</b>	Hasta 50 empleados	Hasta \$1,000,000.00
<b>Mediana Empresa</b>	Hasta 100 Empleados	Hasta \$7.0 Millones
<b>Gran Empresa</b>	Mas de 100 Empleados	Mas de \$7.0 Millones

Fuente: FUSADES "COMPETITIVIDAD, DESAFÍO Y OPORTUNIDADES".

<sup>4</sup> Consejo de normas internacionales de contabilidad NIC No.16 propiedad planta y equipo. 2007

<sup>5</sup> Consejo de normas internacionales de contabilidad NIC No.38 activos intangibles 2007.

## CUADRO #2

### CLASIFICACIÓN DE LA MIPYME SEGÚN SECTOR

<b>COMERCIO</b>
<b>SERVICIOS</b>
<b>INDUSTRIA</b>
<b>OTROS</b>

Fuente: CÁMARA DE COMERCIO, DIRECTORIO ECONÓMICO 2005

#### 1.4. NORMATIVA LEGAL

En esta parte se hará la relación existente entre la parte legal y los proyectos de inversión que afectan directamente a las empresas que están ligadas con las normativas y leyes de carácter legal.

##### 1.4.1 CÓDIGO DE COMERCIO

<b>DE LAS SOCIEDADES DE CAPITAL</b>	<p><b>Art. 176.-</b> El acuerdo de aumento de capital deberá publicarse por una vez en un diario de circulación nacional y en el Diario Oficial.</p> <p>El acuerdo será tomado por la junta general de accionistas, en sesión extraordinaria especialmente convocada al efecto y con el voto favorable de las tres cuartas partes de las acciones. El pacto social podrá aumentar la proporción de acciones exigida, pero no disminuirla.</p> <p><b>Art. 191.</b> La sociedad anónima se constituirá bajo denominación, la cual se formará libremente sin más limitación que la de ser distinta de la de cualquiera otra sociedad existente e irá inmediatamente seguida de las palabras: "Sociedad Anónima", o de su abreviatura "S.A.". La omisión de este requisito acarrea responsabilidad ilimitada y solidaria para los accionistas y los administradores.</p>
-------------------------------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

<p><b>DE LAS SOCIEDADES DE CAPITAL</b></p>	<p><b>Art. 192.-</b> Para proceder a la constitución de una sociedad anónima, se requiere: (18) (29)</p> <p>I. Que el capital social no sea menor de dos mil dólares de los Estados Unidos de América y que esté íntegramente suscrito. (29)</p> <p>II. Que se pague en dinero en efectivo, cuando menos, el cinco por ciento del valor de cada acción pagadera en numerario. (29)</p> <p>III. Que se satisfaga íntegramente el valor de cada acción, cuando su pago haya de efectuarse en todo o en parte, con bienes distintos del dinero</p> <p><b>Art. 418.-</b> La constancia que de la matrícula extienda el Registrador, será la única prueba:</p> <p>a) para establecer su calidad de comerciante; y,</p> <p>b) para comprobar la propiedad de la empresa. (18) (29)</p> <p>Cualquier autoridad judicial o administrativa puede, de oficio o a petición de parte, solicitar al Registrador de Comercio que extienda constancia del asiento de las matriculas de empresa</p>
--------------------------------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

**1.4.2 LEY DEL IMPUESTO SOBRE TRANSFERENCIA DE BIENES RAÍCES**

<p><b>DE LA TARIFA DEL IMPUESTO</b></p>	<p>Art. 4. El pago del impuesto se hará conforme a la tarifa siguiente:</p> <p>Si el valor del inmueble es: El impuesto será de:</p> <table style="width: 100%; border: none;"> <tr> <td style="padding-left: 20px;">*Hasta \$28,571.43</td> <td style="text-align: right;">exento</td> </tr> <tr> <td style="padding-left: 20px;">*De \$28,571.43 en adelante</td> <td style="text-align: right;">3%</td> </tr> </table> <p>En caso de parcelación de un mismo bien raíz, cada parcela se tomará como un bien independiente.</p>	*Hasta \$28,571.43	exento	*De \$28,571.43 en adelante	3%
*Hasta \$28,571.43	exento				
*De \$28,571.43 en adelante	3%				

### 1.4.3 LEY DEL IMPUESTO SOBRE LA RENTA

<p><b>DE LAS DEDUCCIONES GENERALES</b></p>	<p>Art. 29 .- Son deducibles de la renta obtenida:</p> <p>Mantenimiento.</p> <p>9) Los gastos por concepto de reparaciones ordinarias, o sea los que se eroguen para mantener en buenas condiciones de trabajo, de servicio o producción los bienes empleados directamente en la obtención de la renta obtenida. Estos gastos serán deducibles siempre que no impliquen una remodelación, o ampliación de la estructura original de los bienes, incrementen su valor o prolonguen la vida de los mismos.</p> <p>Intereses.</p> <p>10) Los intereses pagados o incurridos, según sea el caso, por las cantidades tomadas en préstamos toda vez que sean invertidas en la fuente generadora de la renta gravable, así como los gastos incurridos en la constitución, renovación o cancelación de dichos préstamos, los cuales deberán deducirse en proporción al plazo convenido para el pago del financiamiento.</p> <p>Art.29-A Costos y gastos no deducibles.</p> <p>6) las cantidades invertidas en la adquisición de inmuebles o arrendamiento de vivienda para uso de socios y accionistas, directivos, representantes o apoderados, asesores, consultores del contribuyentes o para sus parientes dentro del cuarto grado de consanguinidad y segundo de afinidad, siempre que no incidan en la fuente generadora</p>
<p><b>DE LAS DEDUCCIONES GENERALES</b></p>	<p>Art. 30. Depreciación.</p> <p>Es deducible de la renta obtenida, el costo de adquisición o de fabricación, de los bienes aprovechados por el contribuyente, para la generación de la renta computable, de acuerdo a lo dispuesto en este artículo.</p> <p>El contribuyente determinará el monto de la depreciación que corresponde al ejercicio o periodo de imposición de la manera siguiente:</p>

	<table border="1"> <tr> <td><b>Edificaciones</b></td> <td><b>5%</b></td> </tr> <tr> <td><b>Maquinaria</b></td> <td><b>20%</b></td> </tr> <tr> <td><b>Vehículos</b></td> <td><b>25%</b></td> </tr> <tr> <td><b>Otros bienes</b></td> <td><b>50%</b></td> </tr> </table>	<b>Edificaciones</b>	<b>5%</b>	<b>Maquinaria</b>	<b>20%</b>	<b>Vehículos</b>	<b>25%</b>	<b>Otros bienes</b>	<b>50%</b>
<b>Edificaciones</b>	<b>5%</b>								
<b>Maquinaria</b>	<b>20%</b>								
<b>Vehículos</b>	<b>25%</b>								
<b>Otros bienes</b>	<b>50%</b>								
	<p>Numeral 3, inciso 7</p> <p>En ningún caso, el impuesto sobre transferencia de bienes raíces se considerara parte del costo de adquisición de los bienes inmuebles para efectos del cálculo y deducción de la depreciación de tales bienes.</p>								

#### 1.4.4 LEY DE INVERSIONES

<p><b>DEL TIPO DE INVERSIONES</b></p>	<p>Art.3. Dentro de los activos o recursos considerados como inversión de conformidad al literal a) del artículo 2 de la presente ley, están comprendidos, entre otros, los siguientes:</p> <p>a) Los aportes de capital nacional o extranjero destinados a la constitución de empresas mercantiles, o a la adquisición total o parcial, de empresas mercantiles ya existentes.</p> <p>b) Los aportes de capital nacional o extranjero destinados a la adquisición del derecho de dominio sobre bienes inmuebles situados en el país; así como la constitución de todo tipo de derechos reales.</p> <p>c) Los aportes de capital nacional o extranjero destinados a la adquisición del derecho de dominio sobre bienes muebles tangibles, especialmente plantas industriales, maquinaria nueva y reacondicionada, repuestos y accesorios, materias primas y productos intermedios, siempre que tales bienes sean utilizados en empresas mercantiles, a cualquier título. Igualmente se considerarán como inversión el aporte directo de los referidos bienes muebles tangibles en empresas mercantiles nuevas y ya existentes;</p>
-------------------------------------------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------



**1.4.5 LEY DEL IMPUESTO A LA TRANSFERENCIAS DE BIENES MUEBLES Y LA PRESTACION DE SERVICIOS**

<p><b>LEY DE IVA</b></p> <p>DE LOS REQUISITOS PARA DEDUCIR EL CRÉDITO FISCAL.</p>	<p><i>Artículo 65. Únicamente será deducible el crédito fiscal en los casos siguientes:</i></p> <p>2- <i>Adquisiciones de bienes muebles corporales destinados al activo fijo, cuando en éste conserven su individualidad y no se incorporen a un bien inmueble.</i></p> <p>3- <i>Desembolsos efectuados para la utilización de servicios en el giro del negocio, siempre que no se destinen a la construcción o edificación de bienes inmuebles, así como la reconstrucción, remodelación o modificación, ya sea parcial o total de los bienes inmuebles sean propiedad o no del contribuyente; indistintamente que dichos servicios se contraten por precio alzado, por administración de obra o cualquier otra modalidad de contratación.</i></p> <p>4- <i>Gastos generales destinados exclusivamente a los fines de la realización del objeto, giro o actividad del contribuyente, tales como fletes o acarreos, energía eléctrica, teléfono o agua</i></p> <p><b>Artículo 65-A. Créditos fiscales no deducibles.</b></p> <p><i>k) Los bienes muebles corporales que se utilicen en la construcción o edificación de bienes inmuebles nuevos, así como la reconstrucción, remodelación o modificación, ya sea parcial o total de bienes inmuebles usados, sean del propietario o poseedor del inmueble, arrendatario o usufructuario del mismo. <b>Artículo 72. Dedución del crédito fiscal.</b></i></p> <p><i>Inciso final</i></p> <p><i>También procede la deducción del crédito fiscal proveniente de las adquisiciones de bienes muebles corporales o de la utilización de servicios destinados a la reparación o a subsanar los deterioros que corresponden al uso o goce normal de los bienes inmuebles del activo fijo, así como los destinados a su remodelación de bienes inmuebles sean o no propiedad del contribuyente para colocarlo en condiciones de uso en el giro del negocio sin aumentar su valor o vida útil.</i></p>
-------------------------------------------------------------------------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

## **1.5. INVESTIGACIONES NECESARIAS A REALIZAR**

### **1.5.1. INVESTIGACIÓN DE MERCADO:**

Este estudio tiene por objeto hacer un análisis de la estructura del sector en el que se implantará el proyecto de inversión y establecer los ingresos que puedan generarse, esto es posible a través de análisis de los siguientes aspectos: competidores potenciales, y nuevos, amenaza de productos sustitutos, el poder de negociación de los compradores y proveedores, rivalidad entre la competencia, la forma de distribución y determinación de la demanda. Debido a la importancia de este estudio es recomendable que el evaluador financiero se auxilie de los expertos en mercadeo para que los datos obtenidos sean confiables y acertados.

### **1.5.2. FACTIBILIDAD TÉCNICA:**

Técnicamente, pueden existir diversos procesos productivos opcionales, cuya jerarquización puede diferir de lo que pudiera realizarse en función de su grado de perfección financiera. Por lo general se estima que deben aplicarse los procedimientos y tecnologías más modernas, solución que puede ser óptima técnicamente, aunque no financieramente.

En un estudio técnico, se deben de identificar y analizar las diferentes alternativas y condiciones en que puedan combinarse los factores productivos. De la selección del proceso productivo óptimo se derivarán las necesidades de maquinaria y equipo y podrán definirse las necesidades de espacio y obra física.

### **1.5.3. FACTIBILIDAD LEGAL:**

Las condiciones legales pueden llegar a influir fuertemente en los resultados de la rentabilidad económica de un proyecto de inversión así como en la forma de organización en su operación futura.

Toda actividad empresarial, y los proyectos que de ella se originan, se encuentran incorporados a un régimen legal que regula los derechos y deberes de los diferentes agentes económicos que en ella intervienen.

#### **1.5.4. ESTUDIO DE GESTIÓN:**

Uno de los aspectos que menos se tiene en cuenta en el estudio de proyecto, es aquella que se refiere a la experiencia y capacidad del personal, así como también la organización en sus procedimientos administrativos y operativos.

Para cada proyecto es posible una estructura organizativa que más se adapte a los requerimientos posteriores de operación. Conocer esta estructura es fundamental para definir las necesidades de personal calificado para la gestión y por tanto, estimar con mayor precisión los costos indirectos de la mano de obra ejecutiva.

#### **1.5.5. ESTUDIO FINANCIERO:**

Es de importancia determinar financieramente si los proyectos de inversión son aceptables o no. Para lo cual es necesario establecer y manejar ciertos criterios aplicables a la elaboración de proyectos. Los criterios aplicables a la elaboración de proyectos son reglas o normas que ayudan a juzgar la idoneidad y conveniencia de un proyecto.

**CAPÍTULO II**  
**CASO PRÁCTICO**

**PASOS RECOMENDADOS PARA REALIZAR UNA INVERSION**

**PASO 1. ELECCIÓN DEL PROYECTO A INVERTIR.**

---

Las personas o empresas interesadas en realizar una inversión deberán considerar el sector económico; tomando en cuenta los siguientes elementos:

<b><i>Tipo de inversión</i></b>	<b><i>Descripción</i></b>	<b><i>Ejemplos</i></b>
<b><i>Financieras</i></b>	Consiste en la adquisición de activos financieros los cuales responden a la administración del efectivo en el corto o largo plazo.	Acciones, bonos, certificados de inversión, instrumentos de capital de otra entidad.
<b><i>Reales o directas</i></b>	Consiste en la adquisición de bienes tangibles que no son de fácil realización.	Inmuebles, mobiliarios, planta y equipo, artículos de colección, inventarios o empresas.
<b><i>Intangibles,</i></b>	Es un activo fácilmente identificables y sin apariencia física.	Marcas, patentes y distintivos comerciales.

## **PASO 2. DIAGNOSTICO DE LA EMPRESA.**

---

### **1) DESCRIPCIÓN FORMAL.**

Se hizo una breve descripción de las generalidades más relevantes, como el nombre de la empresa, su giro principal, su actividad económica, dirección y otros que se consideran de suma importancia.

Dentro de estas, se deben de identificar las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas, así como también la misión, visión, objetivos y las políticas de ventas, las políticas de compras, manejo de inventarios, instructivos y normativas internas.

### **2) ANTECEDENTES.**

En esta etapa se tomo en cuenta el período de operación, sus accionistas, la visión que los accionistas han tenido en formar tal empresa y otros de importancia relativa, como su plan de negocio.

### **3) ANÁLISIS FINANCIERO.**

Uno de los análisis que la empresa debe realizar para verificar su generación de efectivo es el flujo de efectivo, así como la determinación de razones financieras.

### **4) PRODUCTOS Y SERVICIOS QUE OFRECE.**

En esta parte es donde se describe el producto o servicio al cual están dedicados y que es fuente generadora de efectivo utilizado para seguir operando dentro del mercado en el cual se desenvuelven.

---

## **EJEMPLO DEL PASO 2.**

### **1) DESCRIPCIÓN FORMAL.**

Nombre: RADIOCOMUNICACIONES, S.A. DE C.V.  
Tipo de Sociedad: Sociedad Anónima de Capital Variable  
Actividad Económica: Servicio de repetidora y reparación de equipos de radiocomunicación.  
Dirección: Calle los olivos #117. Col. Miramonte San Salvador.  
Número de teléfono: 2260 0591

### **2) ANTECEDENTES.**

La empresa RADIOCOMUNICACIONES, S.A. de C.V., nació como idea emprendedora de los señores accionistas, Rafael López, Mirna Bonilla y otros en junio de 1991, el cual tiene como finalidad la compra y venta de aparatos de comunicación, sus repuestos y accesorios, mantenimiento y reparación de los mismos, distribución de una manera continua de toda clase de equipo de comunicación en el país y fuera de este, la representación exclusiva de cualquier marca y como agente intermediario.

### **Diagnóstico.**

#### **Debilidades**

1. No hay un vendedor que se preocupe por promover y vender tanto los servicios que presta la empresa, los radios y todos los accesorios necesarios para el funcionamiento de la comunicación.

2. No se realiza propaganda o publicidad en la cual se de a conocer la empresa y ofrecer sus servicios, para atraer nuevos clientes.
3. Las políticas de crédito no son satisfactorias para la estabilidad de la Empresa ni de su personal; ya que a la mayoría de los clientes se les proporciona crédito para 30 días; estos no pagan con exactitud y a largan el plazo hasta más de 45 días.
4. No se destinan o establecen recargos (intereses) por pago tardío que realizan los clientes, aunque se especifiquen los días de crédito en los documentos legales.
5. Los proveedores han comenzado a restringir los créditos, ya que estos han tenido atraso por más de 60 días.
6. Las tareas diarias de administración están centralizadas en dos personas

### **Fortalezas**

1. El administrador o jefe tiene capacidad de negociación y conoce bien la actividad económica a la que se dedica.
2. Hay un buen técnico que se encarga de la reparación y programación de radios y conoce bien el área en el que se desarrolla.
3. La mayor parte del personal es competitivo y está preparado para desarrollar las distintas funciones o actividades que se desempeñan dentro de la empresa.

### 3) ANÁLISIS FINANCIERO

#### Estado de flujo de efectivo

Los datos calculados en este flujo de efectivo fueron tomados de los estados financieros de los años 2007 y 2008 según los anexos 2 y 3.

CUADRO # 3

<b>RADIOCOMUNICACIONES, S.A. DE C.V.</b>			
<b>ESTADO DE FLUJOS DE EFECTIVO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2008</b>			
<b>(EN DOLARES DE LOS EE.UU.DE NORTEAMERICA)</b>			
<b>ACTIVIDADES DE OPERACIÓN</b>			
UTILIDADES DEL EJERCICIO		\$ -7.839,81	
RESERVA LEGAL		\$ -	
DEPRECIACION		\$ 8.392,71	\$ 552,90
CUENTAS POR COBRAR		\$ -413,70	
INVENTARIOS		\$ 650,92	
IMPUESTOS POR PAGAR		\$ 5.084,95	
RETENCIONES POR PAGAR		\$ 39.259,90	
GTOS PAGADOS POR ANTICIPADO		\$ 12,10	
PAGO A PROVEEDORES		\$ -50.625,86	
ACREEDORES		\$ 1.697,79	
			\$ -4.318,75
<b>TOTAL ACTIVIDADES DE OPERACIÓN</b>			<b>\$ -3.781,00</b>
<b>ACTIVIDADES DE INVERSION</b>			
<b>ENTRADAS</b>			
COMPRA PROPIEDAD PLANTA Y EQ.		\$ -	\$ -
<b>SALIDAS</b>			
COMPRA PROPIEDAD PLANTA Y EQ.		\$ -1.325,58	\$ -1.325,58
<b>TOTAL ACTIVIDADES DE INVERSION</b>			<b>\$ -1.325,58</b>
<b>ACTIVIDADES DE FINANCIAMIENTO</b>			
<b>ENTRADAS</b>			
Cuentas por pagar		\$ 600,00	
Préstamo bancario		\$ 4.230,13	
<b>SALIDAS</b>			
GATOS FINANCIEROS		\$ 15,15	
PAGO DE PRESTAMOS		\$ -	
<b>TOTAL ACTIVIDADES DE FINANCIAMIENTO</b>			<b>\$ 4.814,98</b>
<b>INCREMENTO NETO</b>			<b>\$ -261,30</b>
EFFECT. AL INICIO DEL PERIODO			\$ 900,83
EFFECT. AL FINAL DEL PERIODO			\$ 639,53

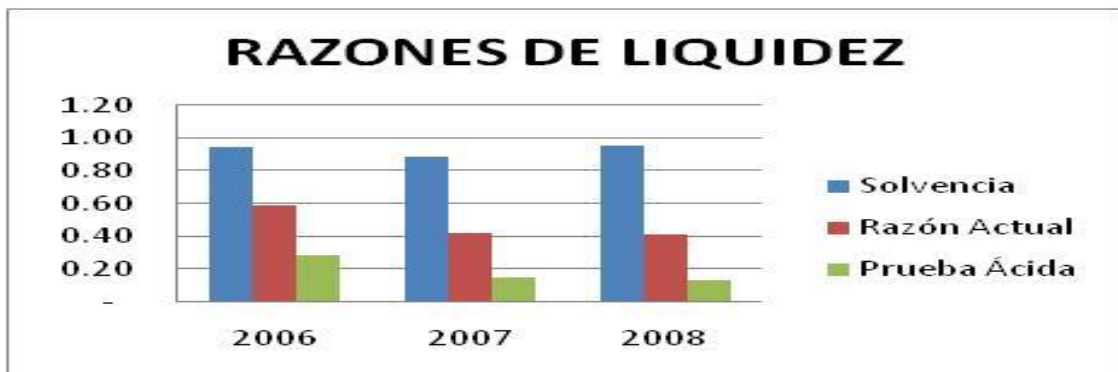


## Ratios Financieros

### RAZONES DE LIQUIDEZ

	2006	2007	2008
SOLVENCIA	0.95	0.88	0.96
RAZON ACTUAL	0.59	0.42	0.41
PRUEBA ACIDA	0.29	0.15	0.14

Fuente: Estados Financieros de los años en estudio (Ver Anexos 1, 2, 3.)



#### Comentarios:

**La razón de solvencia:** En los últimos tres años evaluados la empresa no ha mantenido una estabilidad, es decir por cada dólar que se tiene en los activos, estos han sido financiados por los proveedores en 0.95, 0.88 y 0.96 respectivamente.

**Razón actual:** Los activos circulantes con respecto a los pasivos circulantes han disminuido, pues por cada dólar de deuda a corto plazo que se tiene, solamente cuenta con \$ 0.59 en 2006; \$ 0.42 en 2007 y \$ 0.41 en 2008 para hacerle frente.

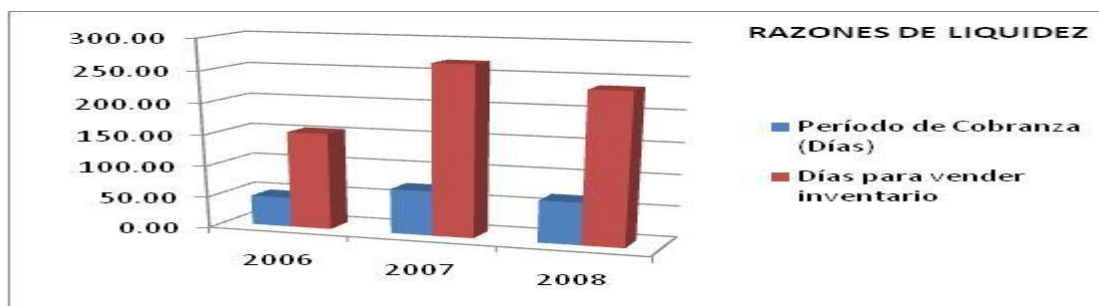
**Prueba de acido:** Para este ratio la empresa se ve en dificultades para hacerle frente a las obligaciones a corto plazo ya que solo cuenta con 0.29, 0.14, 0.14 en los tres años respectivamente.

Adicional a esto se puede mencionar que la empresa necesita de las ventas generadas en cada periodo para cubrir sus obligaciones a corto plazo.

### RAZONES DE LIQUIDEZ

	2006	2007	2008
<b>PERIODO DE COBRANZA</b>	<b>47.58</b>	<b>71.48</b>	<b>67.04</b>
<b>DIAS PARA VENDER EL INVENTARIO</b>	<b>154.22</b>	<b>268.69</b>	<b>237.67</b>

Fuente: Estados Financieros de los años en estudio (Ver Anexos 1, 2, 3.)



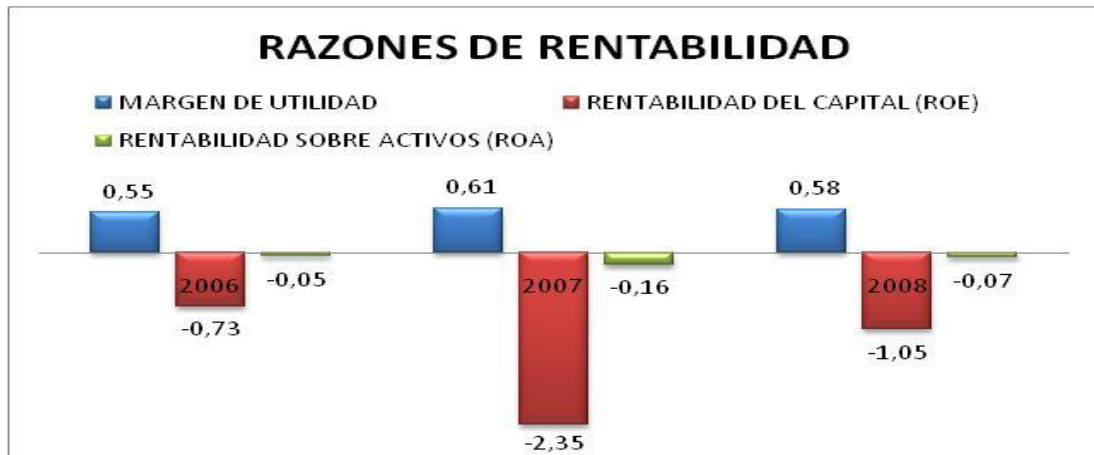
**Periodo de cobranza:** El período de cobros, ha ido en aumento, esto con la idea de ampliar la cartera de clientes, incrementando de 47 a 71 días en el año 2007 y con respecto al 2008 disminuyo a 67 días, por lo que se menciona que los plazos se extienden demasiado y que se debe retomar el plazo del año 2006 para operar de forma normal.

**Venta del inventario:** La empresa no cuenta con la rotación necesaria de inventario ya que en el 2006 se rotó en tres ocasiones, para el 2007 en 1 ocasión y para el 2008 en 2 veces. Algo que puede venir derivado de la compra innecesaria de inventario y la falta de una evaluación para suministrarse lo que realmente se necesita.

### RAZONES DE RENTABILIDAD

	2006	2007	2008
<b>MARGEN DE UTLIDAD BRUTA</b>	<b>0.55</b>	<b>0.61</b>	<b>0.58</b>
<b>RENTABILIDAD DEL CAPITAL (ROE)</b>	<b>(0.73)</b>	<b>(2.35)</b>	<b>(1.05)</b>
<b>RENTABILIDAD SOBRE LOS ACTIVOS (ROA)</b>	<b>(0.05)</b>	<b>(0.16)</b>	<b>(0.07)</b>

Fuente: Estados Financieros de los años en estudio (Ver Anexos 1, 2, 3.)



**Margen de utilidad:** De este ratio se puede mencionar que las utilidades generaron el 55%, 61% y el 58% sobre las ventas operativas o propias del giro.

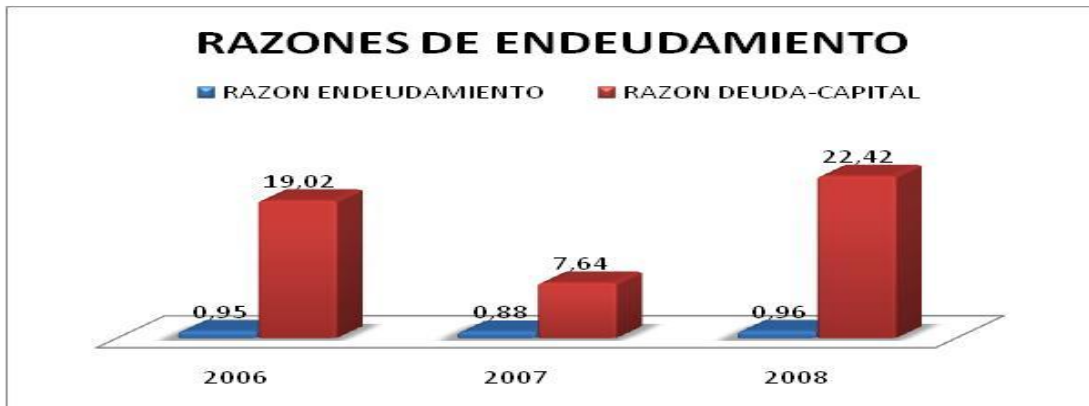
**Rentabilidad del capital:** El capital aportado por los accionistas ha generado una pérdida del 73%, 235% y 105% respectivamente.

**Rentabilidad sobre activos:** Se puede mencionar que por cada dólar que se tiene en los activos, estos produjeron una pérdida del 5%, 16% y 7% en los años respectivos.

#### RAZONES DE ENDEUDAMIENTO

	2006	2007	2008
<b>RAZON ENDEUDAMIENTO</b>	<b>0,95</b>	<b>0,88</b>	<b>0,96</b>
<b>RAZON DEUDA-CAPITAL</b>	<b>19,02</b>	<b>7,64</b>	<b>22,42</b>

Fuente: Estados Financieros de los años en estudio (Ver Anexos 1, 2, 3.)



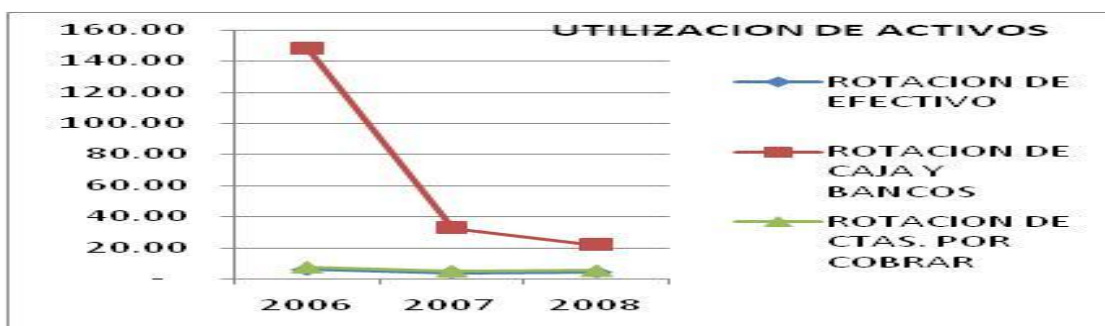
**Razón de endeudamiento:** Los acreedores financiaron los activos corrientes y no corrientes en un 95%, 88% y 96% en los tres años respectivamente.

**Razón deuda-capital:** Es decir que por cada dólar que los accionistas aportan 19.02, 7.64 y 22.42 son financiados por los acreedores.

#### UTILIZACIÓN DE ACTIVOS

	2006	2007	2008
ROTACION DE EFECTIVO	5.82	3.88	4.13
ROTACION DE CAJA Y BANCOS	148.38	32.55	21.67
ROTACION DE CTAS. POR COBRAR	7.57	5.04	5.37

Fuente: Estados Financieros de los años en estudio (Ver Anexos 1, 2, 3.)



Las ventas de contado hicieron rotar el efectivo promedio en 5.82 ocasiones para el año 2006, 3.88 veces para el año 2007 y 4.13 ocasiones para el año 2008 en cuanto a caja y bancos existe una rotación de 148.38 días en el año 2006, 32.55 en el 2007, 21.67 para el 2008

Las ventas rotaron en relación a las cuentas por cobrar en 7.57 veces en el año 2006, 5.04 en el 2007 y 5.37 para el año 2008.

#### **4) PRODUCTOS Y SERVICIOS.**

La empresa cuenta con una amplia gama de productos y servicios dentro de las actividades normales de su giro, destacándose los siguientes:

- Venta de Equipo de Radiocomunicación Motorola
- Accesorios de Equipos de Radiocomunicación
- Repuestos para Equipo de Radiocomunicación
- Reparación de Equipo de Comunicación
- Servicio de Repetidoras Comunitarias
- Arrendamiento de Espacio Físico en las Casetas de la empresa ubicada en los siguientes sitios:

El picacho, volcán de San Salvador; Cerro el Águila, dpto. De Sonsonate Cerro Jucuaran, dpto. De Usulután.

### ***PASO 3. IDENTIFICACIÓN DEL PROYECTO A REALIZAR***

---

Este paso se entiende como la forma de identificar el proyecto en todos sus aspectos ya sean generales y específicos:

#### **1. Descripción del proyecto.**

La empresa que invertirá debe realizar una descripción breve del proyecto, tomando en cuenta sus necesidades y proyecciones.

#### **2. Ubicación geográfica y otras generalidades**

Consiste en describir el lugar donde se encuentra ubicado el proyecto por el cual se ha optado para realizar la inversión. Ver esquema #1

### **3. Mercado a satisfacer**

El proyecto se implementara para satisfacer las necesidades que surgen a raíz de la evaluación previa, por lo tanto acá se debe realizar una descripción del mercado que cubrirá y satisficera.

---

#### **EJEMPLO DEL PASO 3.**

##### **1. Descripción del proyecto a realizar**

El proyecto consiste en obtener un inmueble para sala de ventas y oficinas administrativas, ya que actualmente se renta las instalaciones, los altos costos de arrendamiento y poco espacio disponible para las necesidades de esta, no ayudan a la entidad a llevar a cabo sus operaciones de una forma más adecuada, es decir, dificultan el incremento de estas.

##### **2. Ubicación geográfica y otras generalidades**

Departamento	:	San Salvador
Municipio	:	San Marcos
Precio	:	\$26,000.00
Ubicación	:	Colonia Santa María local #13
Área del terreno	:	499.35 V2 valorada en \$4,000.00
Área de construcción	:	153.90 Mts2 Valorada en \$ 22,000.00



Esquema #1

### 3. Mercado a satisfacer

#### A nivel nacional:

- Zonas francas e industriales
- Áreas residenciales
- Empresas departamentalizadas
- Cooperativas de taxistas, con la opción de servicio de operadora
- Asociaciones de transporte de personal
- Cooperativas de transporte público para el personal de control
- Hoteles
- Colegios

## PASO 4. DETERMINACION DEL COSTO DEL PROYECTO

---

Esta etapa es importante por la magnitud de la inversión y la capacidad que la empresa tiene para invertir, de ahí la importancia de identificar las mejores opciones para adquirir los activos que ha establecido para sus proyectos. También se requiere guardar el debido cuidado de los costos que se deben incluir o no.

---

## EJEMPLO DEL PASO 4.

### I. Costo.

En el costo se incluye el valor de la transferencia del inmueble, Honorarios profesionales, además se ha considerado invertir en inventario, mobiliario y equipo, aire acondicionado y vehículos.

En este caso no se incluye el impuestos a la transferencia de bienes raíces ya que el costo del inmueble es menor a \$28,571.42. **(Ver Cuadro anexo a numeral 1.4.2)**

### CUADRO # 4

<b>Nombre de la entidad:</b>		
<b>RADIOCOMUNICACIONES, S.A. DE C.V.</b>		
<b>Grupo formulador:</b>		
Ada Esmeralda Rodriguez Ceron		
Oscar Macario Maravilla		
Armando Enrique Garcia Amaya		
<b>Inversión Inicial Incremental</b>		
<b>Precio de adquisición Nuevo Activo</b>		<b>\$ 26.000,00</b>
<b>+Desembolsos adicionales necesarios</b>		<b>\$ 20.720,00</b>
Readequación de local	\$ 10.000,00	
Honorarios Profesionales	\$ 120,00	
Compra de inventario	\$ 3.000,00	
Renovacion de Mobiliario y equipo de Oficina	\$ 2.000,00	
Equipo de aire acondicionado	\$ 600,00	
Compra de Equipo de Transporte	\$ 5.000,00	
	\$ -	
<b>-Descuentos</b>		<b>\$ -</b>
	\$ -	
	\$ -	
	\$ -	
	\$ -	
	\$ -	
	\$ -	
<b>Costo del Activo Fijo</b>		<b>\$ 46.720,00</b>



## **PASO 5. DETERMINACION DE LAS VENTAS PROYECTADAS**

---

Estas se pueden determinar realizando un estudio de la competencia, visualizando la demanda, precios y también en base a la experiencia obtenida por la empresa considerando las ventas de años anteriores, en esta etapa es importante que los encargados de los departamentos deben comprender a cabalidad sus responsabilidades.

También es necesario establecer un aumento de las ventas considerando algunos factores como: Capacidad instalada, capacitación al personal en técnicas de ventas y motivación

Otros elementos que se pueden tomar en cuenta son: La cultura del mercado en el que se esté ofertando los productos o servicios, los niveles de preferencia y gustos de los adquirientes.

Si la base sobre la cual descansa el presupuesto de ventas y si este pronóstico ha sido preparado cuidadosamente y con exactitud al proceso presupuestal será mucho más confiable.<sup>6</sup>

---

### **EJEMPLO DEL PASO 5.**

En esta etapa se tomará como fuente para los cálculos los estados financieros de los años 2007-2008 (**ver anexos 3 y 2**), los cuales han generado este nivel de ingresos. Al considerar los factores anteriores se procede a calcular los flujos proyectados de la inversión. (**Ver cuadro #8**)

#### **I. Evaluación de la competencia**

Radiocomunicaciones puede aprovechar los vacíos del mercado los cuales no han sido explotados tales como los mencionados en el paso numero 3 y numeral 3.

Dentro de esta evaluación se consideran las empresas que mayor reconocimiento tiene dentro de este sector:

---

<sup>6</sup> Polimeni Ralph S., Fabozzi Frank J., Adalbert Arthur H. Contabilidad de Costos. 3a. edición. Bogota :McGraw-Hill, 1994, Pág. 348 ISBN 958-600-195-4

INTELFON, S.A. DE C.V.	TELESIS, S.A. DE C.V.
RADIOCOM, S.A. DE C.V.	AUTOCONSA, S.A.
BEAM RADIO	BEARCOM, S.A. DE C.V.
COMUNICACIONES DIGITALES, S.A. DE C.V.	DIACOM, S.A. DE C.V.
FARO RADIO COMUNICACIONES	H & M COMUNICACIONES
RADIO PRESENCIA	INFONEX
PROFESIONALES ELECTRICOS, S.A. DE C.V.	RADIOLAB
STANDARD ELECTRONICS DE EL SALVADOR	VERTEX STANDARD

## II. Precio del bien o servicio

Los precios que se muestran en el cuadro siguiente son los que actualmente maneja la empresa Radiocomunicaciones, S.A. de C.V.

### Cuadro # 5

DESCRIPCION DE SERVICIO	PRECIO POR MES
Reparación, revisión, ajuste y limpieza general de radio comunicadores	\$22.86 mas IVA c/u
Servicio de repetición Externa para 40 radios y una base.	\$250 más IVA
Arrendamiento de radios portátiles	\$50 mas IVA c/u
Arrendamiento de canal de frecuencia	\$ 85.71 mas IVA c/u
Arrendamiento de repetidora con sus accesorios.	\$ 350 mas IVA
Programación de radios	\$ 25.00 mas IVA c/u

### **III. Políticas de comercialización**

- Anuncios en periódicos en las paginas de deporte una vez al mes
- Creación de una página Web
- Anunciarse en eventos relacionados, como ferias, promociones, eventos especiales
- Regalar artículos promocionales, gorras, Lápiz, lapiceros, llaveros y otros
- Cuñas Radiales en programas de mayor audiencia.
- Incentivo al personal de áreas distintas a ventas
- Establecer metas anuales y mensuales.

### **PASO 6. EVALUACIÓN TÉCNICA**

---

Esta evaluación debe estar dictada por un experto en el área, en este caso se debe establecer el espacio requerido para oficinas, sala de ventas y almacenaje que el inmueble proporciona.

Como por ejemplo se debe constituir la capacidad de productiva de una planta de producción en el caso de que sea una empresa industrial, el importe de los materiales y mano de obra empleada para la realización del mismo, estudios de suelo, presupuestos y planos especiales para la realización de este.

### **PASO 7. CAPITAL DE TRABAJO REQUERIDO PARA EL PROYECTO**

---

Esta información es importante para observar las necesidades financieras y cubrir aspectos como inventario del período, sueldo, gastos generales entre otros.

Implementación de políticas para el nuevo proyecto:

La administración ha determinado que las ventas deben aumentar en un 20% con relación al promedio de los últimos tres años. Para cubrir el 13.16% que se conforma de la suma de la tasa requerida por el inversionista (15%) y la inflación (0.79%); y un aumento en la rentabilidad del proyecto.

Otra de las políticas proyectadas es la disminución de los gastos administrativos en un 28%.

---

## EJEMPLO DEL PASO 7.

**Cuadro # 6**

<b>CAPITAL DE TRABAJO REQUERIDO POR LA EMPRESA CON EL PROYECTO (ANUALMENTE)</b>	<b>\$106.559,36</b>
INVENTARIOS (costa variable)	\$44.149,09
GASTOS DE ADMINISTRACION (costos fijos)	\$42.272,08
GASTOS DE VENTAS	\$20.138,19

Fuente: Estados de resultado del año 2009, Anexo 3 el cual se elabora de la información proporcionada por este.

---

## **PASO 8. RIESGO DE RENTABILIDAD DE LA INVERSIÓN**

Para evaluar los proyectos se deben considerar factores externos que influyan en la viabilidad de este, así como tendencias sobre las cuales será guiada la economía y sector productivo dentro del cual la empresa se desarrolla.

---

### **EJEMPLO DEL PASO 8.**

#### **I. Riesgo país**

El Salvador de acuerdo a su estabilidad económica y política se debe considerar una tasa de descuento adicional la cual debe incorporarse como una prima por “Riesgo País”. Según la investigación realizada en Internet<sup>7</sup> se encontró que: Standard & Poor’s, calificadora de riesgo, bajó la calificación crediticia para El Salvador desde 'BB+' a 'BB'. La calificadora señaló que los

---

<sup>7</sup> Panorama económico y Financiero”, documento encontrado en [http://www.centralamericadata.com/es/article/home/SP\\_baja\\_calificacion\\_de\\_El\\_Salvador\\_a\\_BB](http://www.centralamericadata.com/es/article/home/SP_baja_calificacion_de_El_Salvador_a_BB)

efectos de la crisis internacional en la economía salvadoreña se reflejan principalmente en la situación fiscal.

El analista Ricardo Perdomo indicó a Laprensagrafica.com, " que el progresivo deterioro de la economía, especialmente sobre el aumento del déficit fiscal, permitía prever que las calificaciones bajarían."<sup>8</sup>

Las políticas macroeconómicas como la política fiscal, que involucra el gasto del gobierno y la tributación pueden ejercer efectos importantes y sistemáticos sobre la demanda agregada o sobre el sector real productor de bienes y servicios, así el propio gobierno a través de los efectos que cause en el nivel total de la demanda puede ser uno de los determinantes de mayor importancia en el nivel del producto.<sup>9</sup>

#### Cuadro # 7

CALIFICACIONES SEGÚN LAS CALIFICADORAS RECONOCIDAS			
Moody's	S&P	Fitch	Definiciones
Aaa	AAA	AAA	Mejor calidad, Máxima seguridad
Aa1	AA+	AA+	Muy fuerte capacidad de pago, alta calidad
Aa2	AA	AA	
Aa3	AA-	AA-	
A1	A+	A+	Fuerte capacidad de pago
A2	A	A	
A3	A-	A-	
Baa1	BBB+	BBB+	Adecuada capacidad de pago
Baa2	BBB	BBB	
Baa3	BBB-	BBB-	
Ba1	BB+	BB+	Grado de no inversión
Ba2	BB	BB	Grado especulativo
Ba3	BB-	BB-	
B1	B+	B+	Mayor grado especulativo
B2	B	B	
B3	B-	B-	
Caa1	CCC+	CCC	Riesgo sustancial de incumplimiento
Caa2	CCC	CCC	
Caa3	CCC-	CCC	
Ca	CCC-	CCC	Elevado grado especulativo
C	CCC-	CCC	Posible incumplimiento
C	CCC-	DDD	Incumplimiento
C	CCC-	DD	
C	D	D	

Fuente: Trabajo elaborado por Daysi Hernández, Dinero en el Tiempo.

## II. Tasa de inflación

<sup>8</sup> Panorama económico y Financiero”, documento encontrado en [http://www.centralamericadata.com/es/article/home/SP\\_baja\\_calificacion\\_de\\_El\\_Salvador\\_a\\_BB](http://www.centralamericadata.com/es/article/home/SP_baja_calificacion_de_El_Salvador_a_BB)

<sup>9</sup> León Carlos, Miranda María, Análisis macroeconómico para la empresa, edición 2003, España, Pág.35

## Cuadro # 8



Un vistazo a la Economía		
IVAE TC mm12m	Nov. 09	-7.6%
IVAE TC	Nov. 09	-7.1%
Exportaciones	Ene-Dic. 09	-16.5%
Importaciones	Ene-Dic. 09	-25.6%
Inflación Anual	Ene.10	0.79%
Tasa Depósitos (180 días)	Ene.10	3.59%
Tasa Préstamos (<= 1 año)	Ene.10	8.60%
Remesas familiares (Mill. US\$)	Ene-10	236.0

Fuente: [www.bcr.gob.com.sv](http://www.bcr.gob.com.sv). Consultada en fecha 21 de febrero 2010.

## PASO 9. EVALUACIÓN DEL PROYECTO

---

La evaluación económica y financiera de un proyecto de inversión, es el análisis de la información, con miras a tomar las decisiones correctas y también es el desembolso de recursos financieros, destinados a la adquisición de otros activos que proporcionan rentas y/o servicios, durante un tiempo.

---

### EJEMPLO DEL PASO 9.

#### I. LA TASA DE DESCUENTO: $TMAR = r + f + rf$

Está involucra la prima de riesgo (r) que es un componente interno el cual se determina a través del análisis de la entidad y su entorno, considerando la estabilidad de la demanda y la competitividad de la oferta; y la inflación esperada (f) que es un elemento externo cuya determinación se limita a pronosticar un valor lo más cercano posible a lo que sucederá en la realidad a partir de los datos de inflación histórica. Con este método se puede establecer que

entre mayor riesgo hay mayor rentabilidad y de esta forma se puede justificar su inversión implícita.

**Ejemplo:**

r = 5% se ha considerado dar este valor ya que la demanda ha tendido una estabilización por haber obtenido nuevos clientes.

F= La inflación 0.79 en la actualidad

$\text{TMAR} = 5\% + 0.79\% + (5\% * 0.79\%) = 5.83\%$
--------------------------------------------------------

**II. LA TIR.**

Esta tasa de rendimiento es la más utilizada para estudios económicos, también conocido como método del inversionista o método del flujo de efectivo. Este resuelve la tasa de interés que iguala el valor equivalente de una alternativa de flujo de entrada de efectivo (ingresos) al valor equivalente de flujos salientes de efectivo (erogaciones, incluidos los costos de inversión)<sup>10</sup>

Para el ejemplo la TIR da un valor de: (ver cuadro 9)

La toma de decisión se realizará si la **TIR** es mayor a **TMAR**

<b>TIR</b>	<b>= 26.30%</b>
------------	-----------------

**III. VAN:**

Devuelve el valor neto presente de una inversión a partir de una tasa de descuento y una serie de pagos futuros (valores negativos) y entradas (valores positivos).

Si el **VAN** es positivo significa que el proyecto está en condiciones de pagarnos la tasa propuesta y además dejarnos un monto adicional, se podría plantear que el proyecto podría pagar una tasa mayor, sin embargo en este caso el **VAN** disminuirá.

---

<sup>10</sup> De Garmo, E. Paúl, Sullivan, William G., Bonttadelli, James A., Ingeniería Económica décima edición 1998 Bogota Pág. 153

El VAN del proyecto: Ver cuadro # 9

**Valor presente(VAN)** = \$98,405.52

Fórmula del VAN:

$$\sum_{j=1}^1 \frac{I_j}{(1+i)^j}$$

#### IV. FLUJO DE EFECTIVO PROYECTADO.

Esta herramienta es útil para determinar los flujos de efectivo que la empresa puede obtener con algunas variables como la tasa de inflación la cual se presenta en el cuadro #6, rentabilidad del proyecto y evaluaciones importantes para la toma de decisiones sobre la conveniencia o no de la inversión que se pondrá en marcha.

Un ejemplo de esto

Cuadro # 9

#### DATOS DEL PROYECTO DE LA EMPRESA “RADIOCOMUNICACIONES, S.A. DE C.V.

<b>Valor del activo</b>	\$ 46.720,00	<b>tasa combinada: Tasa que incluye la rentabilidad esperada por el inversionista más la inflación del momento</b> Tasa esperada despues de impuestos: 15,00% Tasa de inflacion: 0,790% Tasa combinada 15,91%
<b>vida util (en años)</b>	10	
<b>ingresos</b>	142.232,00	
<b>gastos</b>	106.559,36	
<b>Tasa combinada</b>	15,91%	
<b>valor de rescate</b>	32.000,00	
<b>capital de trabajo</b>	106.559,36	
<b>tasa de descuento</b>	15%	
<b>Impuestos</b>	25%	



**RADIOCOMUNICACIONES, S.A. DE C.V.**  
**FLUJO DE EFECTIVO PROYECTADO CON INMUEBLE**

		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
	año 0	año 1	año 2	año 3	año 4	año 5	año 6	año 7	año 8	año 9	año 10
Valor del activo	(46.720,00)										
Capital de trabajo	(106.559,36)										
Ingresos		142.232,00	164.858,98	191.085,57	221.484,42	256.719,26	297.559,45	344.896,69	399.764,58	463.361,13	537.074,94
Gastos		106.559,36	123.511,36	143.160,16	165.934,79	192.332,53	222.929,75	258.394,53	299.501,22	347.147,38	402.373,32
Depreciación		2.136,00	2.136,00	2.136,00	2.136,00	2.136,00	2.136,00	2.136,00	2.136,00	2.136,00	2.136,00
Utilidad antes de impuesto		33.536,64	39.211,62	45.789,41	53.413,62	62.250,73	72.493,70	84.366,16	98.127,36	114.077,76	132.565,62
Impuestos		8.384,16	9.802,91	11.447,35	13.353,41	15.562,68	18.123,42	21.091,54	24.531,84	28.519,44	33.141,41
Utilidad contable		25.152,48	29.408,72	34.342,06	40.060,22	46.688,05	54.370,27	63.274,62	73.595,52	85.558,32	99.424,22
(+) Depreciación		2.136,00	2.136,00	2.136,00	2.136,00	2.136,00	2.136,00	2.136,00	2.136,00	2.136,00	2.136,00
Valor de rescate											32.000,00
Capital de trabajo											
Flujos del proyecto	(153.279,36)	27.288,48	31.544,72	36.478,06	42.196,22	48.824,05	56.506,27	65.410,62	75.731,52	87.694,32	133.560,22
Valor presente(VAN)	98.405,52										

TIR	26,30%
-----	--------

El cuadro anterior muestra el nivel del flujo neto proyectado incluyendo la compra del inmueble a la vez se le agrega un valor de rescate que se ha considerado el valor de la propiedad más un porcentaje del 23% para su valor final.

**V. Punto de equilibrio**

Para que la empresa pueda cubrir sus costos y gastos, esta deberá obtener un margen de ventas por un valor de: **\$106.559.36** en el año lo cual representa el punto de equilibrio de la empresa.

**Cuadro # 10**

<b>Ingresos</b>	\$106.239,08
<b>Costos totales</b>	<b>\$114.063,74</b>
<b>Costos variables</b>	\$52.517.92
<b>Costos fijos</b>	\$61.545.82

Fuente: Estados financieros del año 2009, Anexo 3

## **PASO 10. FUENTE DE FINANCIAMIENTO**

---

Para el financiamiento se deben considerar algunos aspectos importantes:

1. Elección de las mejores condiciones del financiamiento tales como: tasa de interés, plazos que se adecuen a la condiciones de la empresa, comisiones y otros gastos que puede incluir el rendimiento del proyecto.
2. Establecer el perfil de la empresa de tal forma que cubra con los requisitos que las instituciones financieras exijan.
3. Considerar un aumento de capital para financiar el nuevo proyecto de la empresa, ya que por los resultados que se han obtenido anteriormente no es posible considerar la obtención de un préstamo bancario.

---

**EN EL PRESENTE CASO SE HA CONSIDERADO UN AUMENTO DE CAPITAL**

El cual según la base legal establecida en el código de comercio en su Artículo 30. En el que menciona que toda empresa puede aumentar o disminuir su capital atendiendo los siguientes pasos:

- a. El aumento o reducción del capital requiere el consentimiento de los socios.
- b. El acuerdo de aumento del capital social se publicará por una vez en un diario de circulación nacional y en el Diario Oficial.

***Estructura del Aumento:***

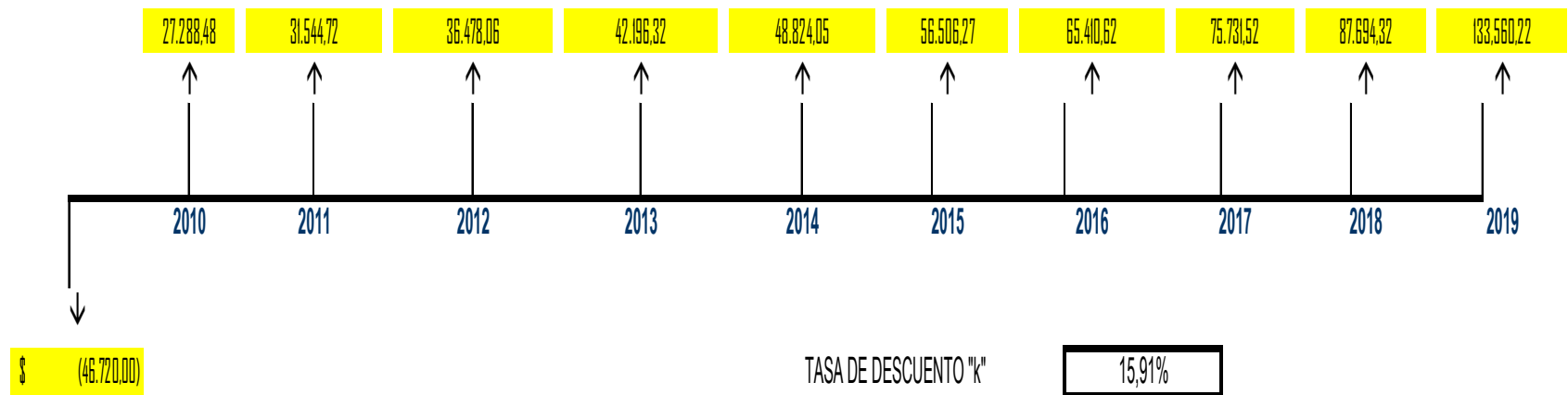
**Cuadro # 11**

MONTO DEL PROYECTO	\$46,720.00
PLAZO EN AÑOS	10

## I. Perfil del proyecto

Esta herramienta es importante para visualizar de una manera más clara el flujo de efectivo proyectado considerando factores tales como: inflación, tasa interna de retorno, nuevas políticas de la administración, entre otras.

# Perfil del proyecto de Inversión



## **PLAN DE RESCATE**

A raíz de la depresión económica global, muchas de las pequeñas y medianas empresas requieren implementar un plan que les ayude a salir a flote de las dificultades económicas, por lo que para este caso en análisis es necesario hacer una reestructuración de las políticas, de la administración y del área financiera

### **DESCRIPCIÓN FORMAL DE LA EMPRESA.**

Nombre: RADIOCOMUNICACIONES, S.A. DE C.V.  
Tipo de Sociedad: Sociedad Anónima de Capital Variable  
Actividad Económica: Servicio de repetidora y reparación de equipos de radiocomunicación.  
Dirección: Calle los olivos #117. Col. Miramonte San Salvador.  
Número de teléfono: 2260 0591

### **OBJETIVOS**

#### **General**

- Rescatar a la empresa de la problemática financiera que se encuentra en la actualidad

#### **Específicos**

- Redefinir la misión y visión de la empresa en cuanto a la obtención de ingresos que soporten el nivel de gastos ocasionados.
- Poner atención a los cambios de mercado, la competencia y la demanda
- Establecer las estrategias para la comercialización de los productos y servicios que brinda.
- Controlar que los gastos justifiquen beneficios futuros para la entidad

## ETAPAS DEL PLAN

### 1. Diagnostico y valoración de la empresa en crisis.

#### a) *Determinación de los principales problemas*

La empresa lleva más de 3 años registrando pérdidas, debido a que su nivel de gastos los ha mantenidos constantes, con ingresos que no sostienen suficientemente esos egresos.

**RADIOCOMUNICACIONES, S.A. DE C.V.**  
**ESTADO DE RESULTADOS DEL 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE AÑOS 2006-2008**

<b>CUENTAS</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>
Ingresos por servicios	\$ 54.837,34	\$ 51.229,43	\$ 51.819,76
Ingresos por venta de mercadería	\$ 94.858,22	\$ 48.415,10	\$ 54.419,32
Menos: Costo de Ventas	\$ 68.036,26	\$ 39.051,39	\$ 44.149,09
Utilidad Bruta	\$ 81.659,30	\$ 60.593,14	\$ 62.089,99
Gastos de Operación	\$ 87.123,33	\$ 78.097,97	\$ 69.914,65
Gastos de Venta	\$ 19.793,00	\$ 17.088,22	\$ 22.554,77
Gastos de Administración	\$ 67.320,83	\$ 61.001,18	\$ 47.344,73
Gastos Financieros	\$ 9,50	\$ 8,57	\$ 15,15
Utilidad de Operación	\$ (5.464,03)	\$ (17.504,83)	\$ (7.824,66)
Reserva Legal	\$ -	\$ -	\$ -
Impuestos Sobre la Renta	\$ -	\$ -	\$ -
<b>Utilidad por Repartir</b>	<b>\$ (5.464,03)</b>	<b>\$ (17.504,83)</b>	<b>\$ (7.824,66)</b>

La liquidez de la empresa se ha visto disminuida por la cantidad de deudas a corto plazo que esta tiene.

#### b) *Punto de vista de la gerencia.*

A raíz de la problemática que la empresa ha venido experimentando a lo largo de su existencia, esta ha obtenido experiencia en el mercado que se desenvuelve, también se ha visto afectada por la crisis económica, competencia de la gran empresa con productos sustitutos de bajo costo. La empresa plantea realizar las siguientes acciones:

- ✓ Mejorar la calidad de los servicios en reparación de equipos de radiocomunicación.
- ✓ Aumentar el número de clientes como la que poseía en sus inicios.
- ✓ Innovar los productos de radiocomunicación y los servicios que ofrece.

- ✓ Crear de un departamento especializado en la comercialización y mercadeo de los productos.
- ✓ Distribuir las funciones del personal, ya que se centran muchas funciones en pocas personas
- ✓ Buscar la venta de otros productos que genere ingresos de forma inmediata y que se rote en poco tiempo.
- ✓ Crear una guía de clientes a visitar o a llamar telefónicamente para ofrecer los servicios.

**c) Fortalezas y debilidades de la empresa.**

**Fortalezas**

- a) El administrador o jefe tiene la capacidad de negociación y conoce bien la actividad económica a la que se dedica.
- b) Hay un buen técnico que se encarga de la reparación y programación de radios y conoce bien el área en el que se desarrolla.
- c) La mayor parte del personal es competitivo y está preparado para desarrollar las distintas funciones o actividades que se desempeñan dentro de la empresa.

**Debilidades**

- a) No hay un vendedor que se preocupe por promover y vender los servicios que presta la empresa como los radios y todos los accesorios necesarios para el funcionamiento de la comunicación.
- b) No se realiza propaganda o publicidad en el cual se dé a conocer la empresa y ofrecer sus servicios, para atraer nuevos clientes que se interesen.
- c) Las políticas de crédito no son satisfactorias para la estabilidad de la Empresa ni de su personal ya que a la mayoría de sus clientes se les proporciona crédito para 30 días; estos no pagan con exactitud y a largan el plazo hasta más de 45 días.
- d) Los proveedores han comenzado a restringir los créditos ya que estos han tenido atraso por más de 60 días.

## **2. Planeamiento Estratégico de la reestructuración Patrimonial.**

Con el presente plan de rescate se pretende implementar un trabajo estratégico que ayude a mejorar la rentabilidad de la organización:

### *a) Buscar nuevos clientes, así como otros nichos de mercado*

Uno de los objetivos de estas estrategias es la identificación de nuevos clientes que requieran de los servicios de comunicación los cuales pueden ser: Zonas francas, áreas residenciales, empresas departamentalizadas, cooperativas de taxistas, con la opción de servicio de operadora, asociaciones de transporte de personal, cooperativas de transporte público y para personal de control, hoteles y colegios

### *b) Identificar nuevos servicios y/o productos*

La oferta de este servicio se ha visto modificada por la llegada de competidores con mayor capacidad económica y de inversión, por lo tanto es necesario tomar en cuenta la innovación en el producto, tomando como base la telefonía y la radiocomunicación que viene a ser la herramienta fundamental para la obtención de ingresos.

### *c) Establecer un compromiso del personal para alcanzar los objetivos.*

En esta parte se busca una identificación de todo el personal para echar a andar los nuevos objetivos de la empresa y de esta forma obtener el cumplimiento de la misión y visión que la empresa se está replanteando tales como:

- a. Alcance de metas propuestas
- b. Implementación de políticas de ventas en cuanto a descuentos por pronto pago, ofertas de temporada y otros.
- c. Incentivos a los empleados por logro de metas.
- d. Transformación cultural, es decir romper con paradigmas con los que la empresa ha venido trabajando.



### **3. Reestructuración económica y financiera.**

Uno de los cambios importantes que la empresa debe tomar en cuenta es el manejo de su liquidez, como por ejemplo:

- I. Negociar sus cuentas por cobrar a través del factoraje
- II. Desapropiación de inventario con empresas de similares servicios
- III. Buscar nuevos productos y que tengan mayor rotación
- IV. Valoración de la empresa para determinar su rentabilidad dentro del ámbito en el que se desenvuelve.

De esta forma hacerle frente a sus obligaciones corrientes como planillas, impuestos, servicios básicos y otros.

### **4. Estrategia para el rescate de la empresa.**

- i. Enajenación de activos que no se estén utilizando para generar ingresos
- ii. Mantener los inventarios que la empresa requiera para cubrir las necesidades de ventas
- iii. Capitalización de las deudas en cuanto a que los principales proveedores sean propietarios o accionistas de la empresa.
- iv. Aumentar el capital a través de llamamientos para los accionistas.
- v. Búsqueda de publicidad con mayor efectividad.
- vi. Reducir los costos por servicios prestados a los clientes
- vii. Crear el servicio de operadora para circuitos cerrados

### **5. Aprovechar la fidelidad de los clientes.**

Actualmente la empresa cuenta con buen número de clientes mostrando la lealtad al servicio brindado por lo que es necesario mantener una buena relación con el objetivo de mantener la fluctuación del negocio y poderles ofrecer nuevos productos y servicios que la empresa genere

### **6. Gestión del personal**

Esta parte corresponde a las habilidades y destrezas que posee el personal con el que cuenta la empresa y que deberá adecuarse a lo que la administración requerirá, como por ejemplo:

A. Competencia necesaria por cada departamento.

**a. Administrativa**

Dentro de esta se encuentra el gerente, la asistente y la secretaria los cuales tienen como función determinar las ofertas, atención a clientes, programación de pagos a proveedores, pagos de planillas, cobros a clientes, cotización y compra a proveedores.

**Cambios importantes requeridos:**

- ✓ Aumento y determinación de una gama bastante amplia de promociones a clientes
- ✓ Programación de visitas a clientes referidos por otros de ellos
- ✓ Dar un seguimiento a los clientes, en cuanto a conocer sobre el producto y servicio que presta.

**b. Contabilidad**

En este departamento solo existe una persona que se encarga de realizar todo el proceso contable, facturación, archivo de documentos, elaborar planillas, informes de gerencia, declaraciones de impuestos y otros

**Cambios Importantes requeridos**

- ✓ La información financiera deberá estar actualizada para que el gerente disponga de esta en cualquier momento.
- ✓ Mejorar el sistema contable en cuanto a los reportes que presenta y el soporte técnico que no está a la orden del día.
- ✓ Cambio del sistema contable computarizado ya que presenta dificultades en algunos procesos.

**c. Área técnica**

Esta área esta soportada por una sola persona que tiene a su cargo este departamento y su función actual es atender la prestación de servicios que es muy ocasional, lo que representa una subutilización de recurso humano que no justifican los gastos en esta área y no genera una rentabilidad que se espera.

### **Cambios Importantes requeridos**

Esta persona se debe involucrar más en la búsqueda de clientes en cuanto a la función que desempeña, como por ejemplo: Enviar ofertas de servicios a nuevos clientes, establecer metas sobre los clientes que puede atender por mes y otras.

- ✓ Ayudar en la cotización sobre los productos que se utilizan para la reparación de equipos, ya que posee experiencia en cuanto a la calidad y marcas de los repuestos.
- ✓ Brindar su experiencia en cuanto a la búsqueda de nuevos servicios para los clientes

### **d. Mensajería**

Es el área que se encarga de retirar quedan, cobros, remesas, retiro de compras para inventario, actualización de hojas de trabajos y manejo de cardex de inventario.

### **Cambios Importantes requeridos**

- ✓ La distribución de los cargos deberá ser readecuada debido a que realiza funciones que no le competen y que le satura las funciones propias, lo cual genera una posible pérdida de negocios.
- ✓ Administración de la cartera de clientes.
- ✓ Conocimiento de los productos y servicios que produce la empresa.
- ✓ Establecer una clara política de información y concertación trabajador- patrono
- ✓ Tratar puntualmente los problemas de la empresa por los cuales esta no ha salido a flote.

## **7. Evaluación del proyecto para la reestructuración de la empresa.**

(Caso práctico desarrollado en el capítulo II)

# ANEXOS

**ANEXO 1**  
**RADIOCOMUNICACIONES, S.A. DE C.V.**

(Empresa Salvadoreña)  
Balance General al 31 de Diciembre de 2006  
(Valores expresados en Dólares de Estados Unidos de Norteamérica US\$)

<u>ACTIVO</u>		<u>PASIVO</u>	
<b>CIRCULANTE</b>	<b>71.275,57</b>	<b>CIRCULANTE</b>	<b>121.278,37</b>
Caja y Bancos	6.170,15	Obligaciones a corto plazo	79.487,10
Cuentas y Documentos por cobrar	28.482,43	Impuestos por pagar	<u>41.791,27</u>
Inventarios	<u>36.622,99</u>		
<b>FIJO</b>	<b>8.004,89</b>	<b>OTROS PASIVOS</b>	<b>888,91</b>
Bienes Depreciables	57.062,39	Cuentas Transitorias	<u>888,91</u>
Depreciación Acumulada	<u>(49.057,50)</u>		
<b>DIFERIDO</b>	<b>49.308,51</b>	<b>TOTAL PASIVOS</b>	<b>122.167,28</b>
Cuentas Diferidas	6.769,49	<b>CAPITAL CONTABLE</b>	<b>6.421,69</b>
Cuentas Transitorias	39.722,14	Capital Social	11.428,58
Déficit	<u>2.816,88</u>	Reserva Legal	457,14
		Perdida del Presente Ejercicio	<u>(5.464,03)</u>
<b>TOTAL ACTIVOS</b>	<b><u>128.588,97</u></b>	<b>TOTAL PASIVO MAS CAPITAL CONTABLE</b>	<b><u>128.588,97</u></b>

f. \_\_\_\_\_  
Francisco J. Henriquez  
Representante Legal

f. \_\_\_\_\_  
Edwin Rene Villalta  
Contador

f. \_\_\_\_\_  
Ricardo Antonio Guerrero  
Auditor Externo  
Registro No. 880

# RADIOCOMUNICACIONES, S.A. DE C.V.

(Empresa Salvadoreña)

Estado de Resultados

Periodo: del 01 de Enero al 31 de Diciembre de 2006

(Valores expresados en Dólares de los Estados Unidos de Norteamérica US\$)

<b>INGRESOS</b>		<b>149.695,56</b>
Ingresos por servicios	54.837,34	
Ingresos por venta de mercadería	<u>94.858,22</u>	
<b>COSTO DE VENTAS</b>		<b><u>68.036,26</u></b>
<b>UTILIDAD BRUTA EN VENTAS</b>		<b>81.659,30</b>
<b>GASTOS DE OPERACIÓN</b>		<b>87.123,33</b>
Gastos de Administración	67.320,83	
Gastos de Ventas	19.793,00	
Gastos Financieros	<u>9,50</u>	
<b>PERDIDA DEL EJERCICIO</b>		<b><u><u>(5.464,03)</u></u></b>

f. \_\_\_\_\_  
Francisco Javier Henríquez  
Representante Legal

f. \_\_\_\_\_  
Edwin Rene Villalta  
Contador

f. \_\_\_\_\_  
Ricardo Antonio Guerrero  
Auditor Externo

**ANEXO 2**  
**RADIOCOMUNICACIONES, S.A. DE C.V.**

(Empresa Salvadoreña)

Balance General al 31 de Diciembre de 2007

(Valores expresados en Dólares de Estados Unidos de Norteamérica US\$)

<u>ACTIVO</u>		<u>PASIVO</u>	
<b>CIRCULANTE</b>	<b>38,000.39</b>	<b>CIRCULANTE</b>	<b>90,819.62</b>
Caja y Bancos	900.83	Obligaciones a corto plazo	54,978.35
Cuentas y Documentos por cobrar	13,155.19	Impuestos por pagar	31,806.50
Provisión para cuentas incobrables	(1,789.45)	Gastos Acumulados	4,034.77
Inventarios	<u>25,733.82</u>		
<b>FIJO</b>	<b>8,291.38</b>	<b>TOTAL PASIVOS</b>	<b>90,819.62</b>
Bienes Depreciables	57,348.88		
Depreciación Acumulada	<u>(49,057.50)</u>		
<b>DIFERIDO</b>	<b>56,413.57</b>	<b>CAPITAL CONTABLE</b>	<b>11,885.72</b>
Cuentas Diferidas	1,088.22	Capital Social	11,428.58
Cuentas Transitorias	29,539.61	Reserva Legal	457.14
Déficit	<u>25,785.74</u>		
<b>TOTAL ACTIVOS</b>	<b><u>102,705.34</u></b>	<b>TOTAL PASIVO MAS CAPITAL CONTABLE</b>	<b><u>102,705.34</u></b>

f. \_\_\_\_\_  
Francisco Javier Henríquez Turcios  
Representante Legal

f. \_\_\_\_\_  
Edwin Rene Villalta Rios  
Contador

f. \_\_\_\_\_  
Lic. Miguel Antonio Mejia Navarrete  
Auditor Externo  
Registro No. 880

# RADIOCOMUNICACIONES, S.A. DE C.V.

(Empresa Salvadoreña)

Estado de Resultados

Periodo: del 01 de Enero al 31 de Diciembre de 2007

(Valores expresados en Dólares de los Estados Unidos de Norteamérica US\$)

<b>INGRESOS</b>		<b>99.644,53</b>
Ingresos por servicios	51.229,43	
Ingresos por venta de mercadería	<u>48.415,10</u>	
<b>COSTO DE VENTAS</b>		<b><u>39.051,39</u></b>
<b>UTILIDAD BRUTA EN VENTAS</b>		<b>60.593,14</b>
<b>GASTOS DE OPERACIÓN</b>		<b>78.097,97</b>
Gastos de Administracion	61.001,18	
Gastos de Ventas	17.088,22	
Gastos Financieros	<u>8,57</u>	
<b>PERDIDA DEL EJERCICIO</b>		<b><u><u>(17.504,83)</u></u></b>

f. \_\_\_\_\_  
Francisco Javier HenriquezTurcios  
Representante Legal

f. \_\_\_\_\_  
Edwin Rene Villalta Rios  
Contador

f. \_\_\_\_\_  
Lic. Miguel Antonio Mejia Navarrete  
Auditor Externo  
Registro No. 880



**ANEXO 3**  
**RADIOCOMUNICACIONES, S.A. DE C.V.**

(Empresa Salvadoreña)

Balance General al 31 de Diciembre de 2008

(Valores expresados en Dólares de Estados Unidos de Norteamérica US\$)

<u>ACTIVO</u>		<u>PASIVO</u>	
<b>CIRCULANTE</b>	<b>37,501.87</b>	<b>CIRCULANTE</b>	<b>91,066.53</b>
Caja y Bancos	639.53	Obligaciones a corto plazo	49,944.95
Cuentas y Documentos por cobrar	11,779.44	Impuestos por pagar	36,891.45
Provision para cuentas incobrables	-	Gastos Acumulados	4,230.13
Inventarios	25,082.90		<hr/>
<b>FIJO</b>	<b>1,224.25</b>	<b>TOTAL PASIVOS</b>	<b>91,066.53</b>
Bienes Depreciables	58,674.46		
Depreciación Acumulada	(57,450.21)		
<b>DIFERIDO</b>	<b>56,401.47</b>	<b><u>CAPITAL CONTABLE</u></b>	<b>4,061.06</b>
Cuentas Diferidas	1,088.22	Capital Social	11,428.58
Cuentas Transitorias	29,527.51	Reserva Legal	457.14
Déficit	25,785.74	Resultado del Ejercicio	(7,824.66)
<b>TOTAL ACTIVOS</b>	<b><u>95,127.59</u></b>	<b>TOTAL PASIVO MAS CAPITAL CONTABLE</b>	<b><u>95,127.59</u></b>

f. \_\_\_\_\_  
Francisco Javier Henriquez  
Representante Legal

f. \_\_\_\_\_  
Juan Carlos Mendoza Aguilar  
Contador

f. \_\_\_\_\_  
Ricardo Antonio Guerrero  
Auditor Externo

# RADIOCOMUNICACIONES, S.A. DE C.V.

(Empresa Salvadoreña)

Estado de Resultados

Periodo: del 01 de Enero al 31 de Diciembre de 2008

(Valores expresados en Dólares de los Estados Unidos de Norteamérica US\$)

<b>INGRESOS</b>		<b>106.239,08</b>
Ingresos por servicios	51.819,76	
Ingresos por venta de mercadería	<u>54.419,32</u>	
<b>COSTO DE VENTAS</b>		<b><u>44.149,09</u></b>
<b>UTILIDAD BRUTA EN VENTAS</b>		<b>62.089,99</b>
<b>GASTOS DE OPERACIÓN</b>		<b>69.914,65</b>
Gastos de Administracion	47.344,73	
Gastos de Ventas	22.554,77	
Gastos Financieros	<u>15,15</u>	
<b>PERDIDA DE OPERACION</b>		<b><u><u>(7.824,66)</u></u></b>
f. _____		f. _____
<b>Francisco Javier Henriquez</b>		<b>Edwin Rene Villalta</b>
<b>Representante Legal</b>		<b>Contador</b>

f. \_\_\_\_\_  
**Ricardo Antonio Guerrero**  
**Auditor Externo**

## **ANEXO 4**

### **POLÍTICAS ACTUALES DE RADIOCOMUNICACIONES, S.A. DE C.V.**

#### **POLÍTICAS DE VENTAS**

1. Las ventas por valores menores a cien dólares se efectúan de contado y las mayores a dicho rango se realizaran a crédito 15 y 30 días.
2. Se recogerá y entregara personalmente el equipo de comunicación ya sea para reparación o mantenimiento.
3. Atender al cliente eficientemente al momento de solicitarnos cotización por reparación o compra de producto
4. El objetivo principal es atender al cliente con amabilidad y realizar sus trabajos en el menor tiempo posible
5. Dar al cliente la mejor atención posible para que se sientan satisfechos de la buena atención al momento de contactarnos.

#### **POLÍTICAS DE ADMINISTRACIÓN**

1. El pronto pago a los proveedores para tener las puertas abiertas en el momento de necesitar crédito
2. Se emitirán QUEDAN por compras solamente los días Lunes manejando un plazo máximo de pago de 30 días crédito

3. Los días Miércoles se establecen para pagos a proveedores
4. Los días Viernes se destinaran para gestión de cobros
5. Los primeros diez días hábiles de cada mes se deberán presentar Estados Financieros del mes anterior.

### **POLÍTICAS DE COMPRAS**

1. Toda compra tiene que ir amparada por una orden de compra lo cual tiene que ir autorizada por el encargado del departamento de compras
2. Toda oferta presentada al cliente, deberá ser regresada por este, firmada y sellada de aceptada la oferta para proceder a realizar la compra de repuestos o reparación del aparato de comunicación
3. Al momento de recibir el producto. Se deberá de confrontar con orden de compra extendida al proveedor para ver que todo este acorde con la orden antes mencionada
4. El crédito fiscal extendido por el proveedor tiene que especificar el tiempo de garantía, fecha de vencimiento del crédito y numero de orden de compra.

## ANEXO 5

### DISEÑO METODOLÓGICO

#### TIPO DE ESTUDIO

Será bajo el tipo de estudio explicativo combinado con el correlacional ya que se tiene la suficiente bibliografía para realizar el anteproyecto como leyes, reglamentos, revistas y documentos afines; así también se puede mencionar que las variables a utilizar son los costos, los gastos, los ingresos proyectados y los flujos de efectivo que puede generar la empresa por la puesta en marcha del proyecto de inversión en cuanto a la compra de un inmueble.

#### POBLACIÓN

Según el VII Censo Económico en 2005 revela que en el departamento de San Salvador hay 5,716 empresas que pertenecen al rubro de servicios de radiocomunicación<sup>11</sup> de las cuales el 9.04% están conformadas por la pequeña y mediana empresa.

Según la cuadro #13 San Salvador tiene el 60% de las mipyme de El Salvador y en esta investigación se ha tomado como área específica la de servicios

#### CUADRO 12

##### CUADRO 2A. RESUMEN GENERAL DE SERVICIOS, SEGUN DEPARTAMENTO Y CLASE

DIVISION, CLASE	DESCRIPCION	NUMERO DE ESTABLECIMIENTOS
San Salvador		14, 451
55. Empresas de Radiocomunicacion		5,716

<sup>11</sup> “Ministerio de Economía de El Salvador, VII Censo Económico, (en línea) consultado 04 de agosto 2009, disponible en <http://www.censos.gob.sv/index-3.html>

65. Intern.Financ.expto.plan.segur.pens	317
66. Seguros y pensiones	33
67. Act. Aux. interme. financieras	61
70. Actividades inmobiliarias	209
71. Alquiler de equipo transporte	189
72. Informatica y actividades conexas	113

VII Censos Economico 2005, Ministerio de Economia.

### CUADRO #13

#### LA MIPYME EN LA CAMARA DE COMERCIO E INDUSTRIA DE EL SALVADOR

Ubicación geográfica	% de Establecimientos
San Salvador	60
Santa Ana	14
Sonsonate	9
San Miguel	17
Total	100

### UNIDAD DE ANÁLISIS

Dentro de esta nos enfocaremos en la pequeña y mediana empresa que tenga un claro interés en el diseño de la guía, que se enfocara en la inversión, implementaremos el análisis e interpretación de resultados proyectados sobre la base de datos en el presente.

La fuente primordial serán tres personas el Gerente General de la empresa; el cual autoriza y maneja los desembolsos; El Contador General que cotiza y supervisa las compras como al mismo tiempo está al tanto del nivel de ingresos obtenidos mes a mes, y por ultimo tenemos al

Sub Contador el cual maneja la documentación que revisa, supervisa y registra los documentos en el sistema contable.

## **UNIVERSO DE MUESTRA**

Será una empresa que cumple con la condición de pequeña y mediana empresa, que tiene como giro fundamental a prestación de servicios, que su domicilio sea en el departamento de San Salvador, municipio de San Salvador dentro de la cual se encuentren inmersos el Gerente General de la empresa, Contador General y el Sub-Contador.

## **DETERMINACIÓN DEL TAMAÑO DE LA MUESTRA**

De acuerdo a la investigación y con respecto a los factores elegidos en la encuesta se ha considerado los de mayor importancia para determinar el tamaño de la muestra (n) la

Pregunta siguiente. “Cuál es la probabilidad de permanencia dentro del mercado de las pequeñas y medianas empresas”.

Considerando los puntos anteriores el cálculo del tamaño de la muestra en base a la formula:

Descripción:

**n** = tamaño de la muestra requerido

**N** = Población son 516 empresas que pertenecen al departamento de San Salvador que son de las pymes (ver tablas #12 y #13)

**Z<sup>2</sup>** = Coeficiente de confianza 95% (valor estándar de 1.96)

**e<sup>2</sup>** = margen de error de 10% (valor estándar de 0,10)

**P** = Posibilidad estimada de éxito después de tres años de que las pymes subsistan en San Salvador, es decir 2 empresas de 10 sobreviven después

**Q** = Probabilidad de fracaso (valor estimado de 0.80)

**Formula:**

$$N = \frac{Z^2 \cdot P \cdot Q \cdot N}{Z^2 \cdot P \cdot Q + (N - 1) \ell^2}$$

**Cálculo:**

$$n = \frac{1.96^2 \cdot 0.20 \cdot 0.80 \cdot 516}{1.96^2 \cdot 0.20 \cdot 0.80 + (516 - 1) \cdot 0.10^2}$$

$$n = \frac{317.16}{5.76}$$

$$n = 55$$

## **INSTRUMENTO Y TÉCNICA A UTILIZAR EN LA INVESTIGACIÓN.**

### **CUESTIONARIOS**

Será el instrumento elaborado y redactado por los responsables de la investigación para consultar sobre elementos que no queden claros derivados de la entrevista y que surjan en el desarrollo el mismo. El tipo de cuestionario que se utilizara será el de preguntas abiertas debido a que esto nos llevara a indagar otros precedentes que pudieran servirnos en el futuro y siempre dentro del trabajo

### **ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE DATOS**

Será de la forma mas relevante, concreta y precisa en cuanto a los resultados obtenidos de la encuesta que tendremos de herramienta para la investigación.

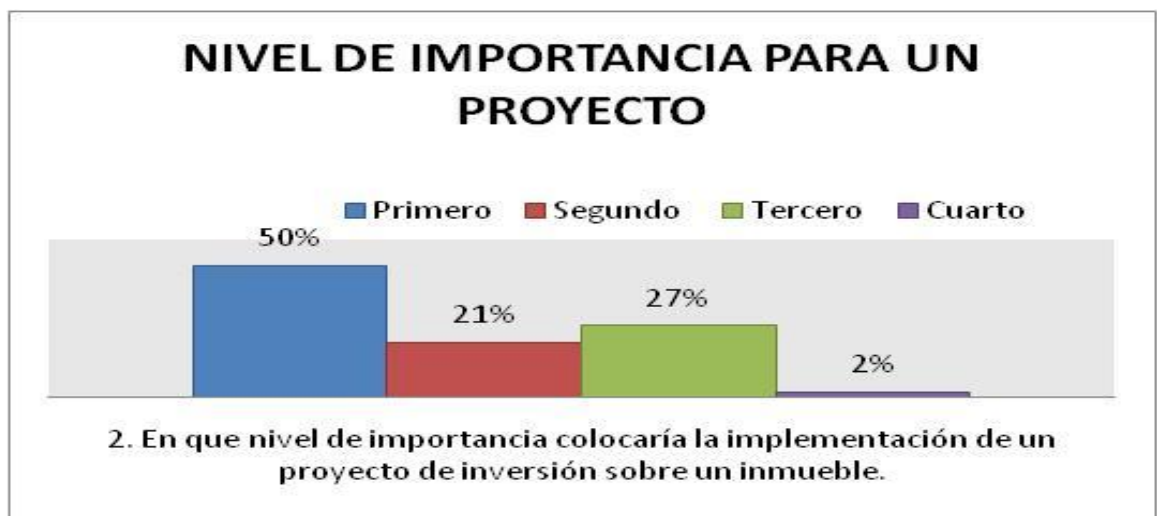


1. ¿Cual es el tiempo de estar dentro del mercado?				
Un Año	Dos Años	Tres Años	Más Años	Total
4	4	8	32	48
8%	8%	17%	67%	100%



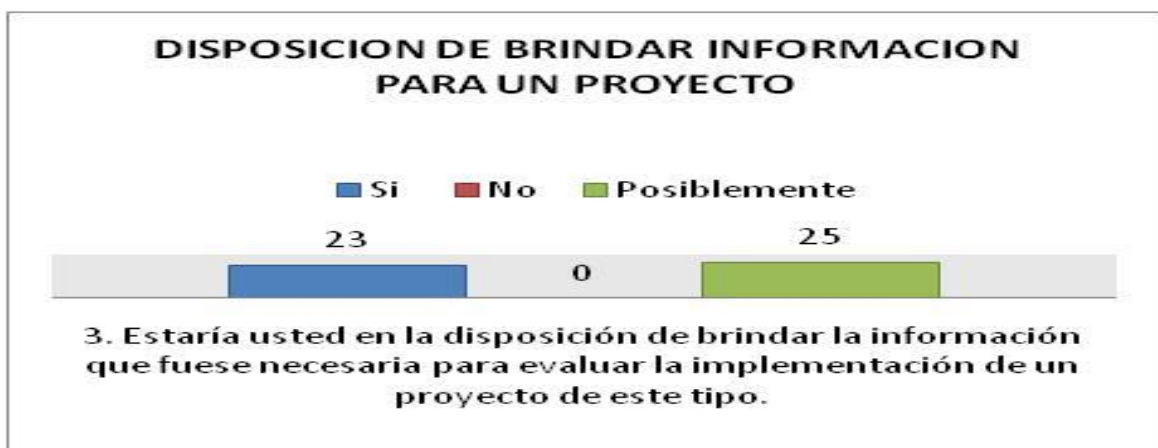
El 67% de las empresas pequeñas y medianas tienen más de 3 años de estar operando en el mercado en el cual se desarrollan. La estabilidad de dichas empresas se debe a que año con año han ganado nuevos clientes.

2. En que nivel de importancia colocaría la implementación de un proyecto de inversión sobre un inmueble.				
Primero	Segundo	Tercero	Cuarto	Total
24	10	13	1	48
50%	21%	27%	2%	100%



De un total de 48 empresas, 24 de las consultadas manifestaron que le daban un primer lugar de importancia a la inversión de un inmueble. Ya que es importante invertir para obtener un mejor futuro, que estar manteniendo un gasto por toda una vida.

<b>3. Estaría usted en la disposición de brindar la información que fuese necesaria para evaluar la implementación de un proyecto de este tipo.</b>			
Si	No	Posiblemente	Total
23	0	25	48
48%	0%	52%	100%



El 48% de las empresas están dispuestas a dar información para evaluar la implementación de un proyecto de inversión, mientras que el 52% se encuentra en duda si darla o no. Debido a que manejan información muy confidencial y se preguntan ¿Qué tipo de información tendría que proporcionar para la realización de dicha implementación?

<b>4. Cuales son las fuentes de financiamiento de su empresa o institución:</b>			
Recursos propios	Prestamos Bancarios	Inst. Extranjeras	Total
29	21	0	50
58%	42%	0%	100%

## FUENTES DE FINANCIAMIENTO



4. Cuales son las fuentes de financiamiento de su empresa o institución:

La mayoría de las empresas representadas por un 58% se financian a través de recursos propios, Debido a que son constituidas por grupos familiares el cual tienen la capacidad de invertir para obtener una utilidad extra de dichos recursos, el resto de los establecimientos son financiados por préstamos bancarios el cual tendrán un rendimiento económico menor.

5. Que tipo de inversiones, a menudo realiza la empresa para la obtención de ingresos:

Inversión a corto plazo	Inversión a largo plazo	Total
37	13	50
74%	26%	100%

## TIPOS DE INVERSION COTIDIANAS

■ Inversión a corto plazo      ■ Inversión a largo plazo



5. Que tipo de inversiones, a menudo realiza la empresa para la obtención de ingresos:

De un total de 50 empresas encuestadas, 37 manifestaron que se inclinan por la inversión a corto plazo debido a su fácil realización y recuperación en términos monetarios. Mientras que el resto

5. Mencione al menos dos tipos de inversion:		
Inventarios	25	35%
Cuentas por cobrar	1	1%
Mobiliario y Equipo de Oficina	9	13%
Mantenimiento de Instalaciones	2	3%
Intangibles	7	10%
Depositos a Plazo	8	11%
Inversiones en el Exterior	2	3%
No sabe- No responde	3	4%
Propiedad Planta y Equipo	12	17%
Inversion en Acciones	3	4%
Total	72	100%

realiza inversiones a largo plazo.



En su mayoría representado por un 35% de los establecimientos entrevistados opinan que, en lo que mas invierten son en la variedad de sus inventarios dependiendo de su actividad económica para una mayor atención al publico. Por consiguiente un 17% les interesa invertir en propiedad, planta y equipo que son elementos necesarios para el funcionamiento del negocio. El resto





De 48 empresas encuestadas, 28 de ellas están clasificadas en sus respectivas tarjetas de IVA como MEDIANAS EMPRESAS tomando en cuenta sus ingresos mensuales, mientras que el resto se encuentran clasificadas como pequeña (en su mayoría) y gran empresa.

**8. Los ingresos generados propiamente de la actividad normal de la empresa son utilizados para:**

Gastos del propietario	Inversión de la empresa	Gastos de la empresa	Gastos de los propietarios	Total
4	30	18	7	59
7%	51%	31%	12%	100%



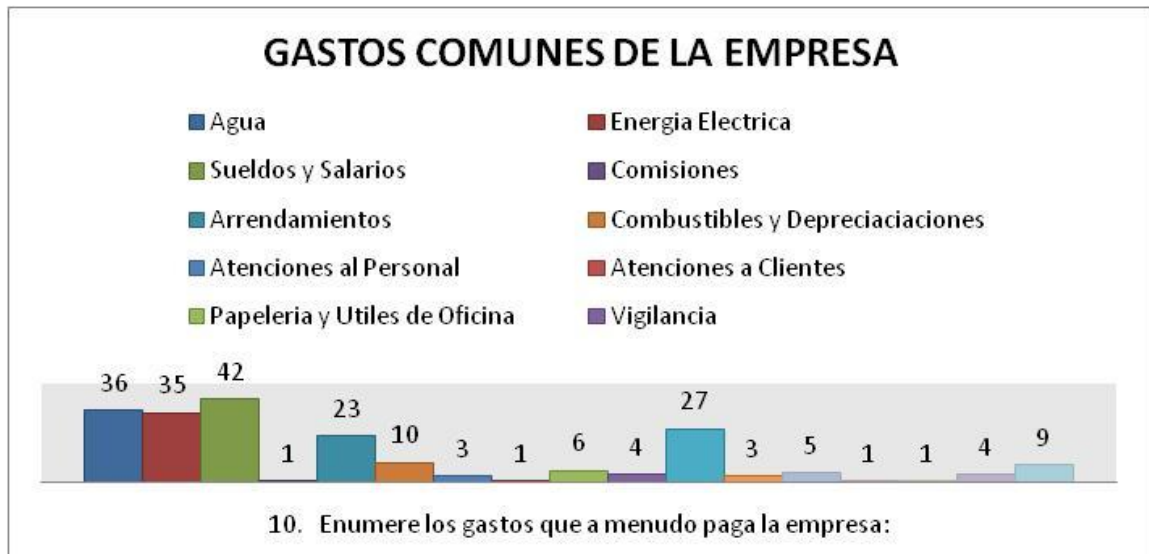
De 59 empresas entrevistadas, 30 de ellas opinan que de los ingresos obtenidos de su giro normal son utilizados propiamente al fortalecimiento del negocio por medio de su inversión. Mientras que el resto de compañías utilizan sus ingresos generados para gastos del propietario o los propietarios.

<b>9. Los gastos que genera la empresa ya sea quincenal o mensual son realmente necesarios:</b>		
<b>Si</b>	<b>No</b>	<b>Total</b>
48	0	48
100%	0%	100%



El 100% de las empresas encuestadas dieron a conocer que los gastos ocasionados por esta son necesarios y de suma importancia para su funcionamiento por ejemplo: pago de planillas a empleados, servicio de agua, luz, alquiler de local, publicidad, etc.

10. Enumere los gastos que a menudo paga la empresa:		
Agua	36	16.82%
Energia Electrica	35	16.36%
Sueldos y Salarios	42	19.63%
Comisiones	1	0.47%
Arrendamientos	23	10.75%
Combustibles y Depreciaciones	10	4.67%
Atenciones al Personal	3	1.40%
Atenciones a Clientes	1	0.47%
Papeleria y Utiles de Oficina	6	2.80%
Vigilancia	4	1.87%
Telefonia y Comunicaciones	27	12.62%
Reparaciones de Equipos	3	1.40%
Prestamos Bancarios	5	2.34%
Publicidad y promociones	1	0.47%
Viaticos	1	0.47%
Seguros	4	1.87%
Prestaciones Legales	9	4.21%
Impuestos	3	1.40%
<b>Total</b>	<b>214</b>	<b>100%</b>



De un total de 214 establecimientos entrevistados, 42 opinan que el gasto más importante y que no pueden dejar de pagar son los sueldos y salarios ya que constituyen el pilar principal para el funcionamiento de la empresa. 36 se inclinan por el gasto de agua y 35 al gasto de energía eléctrica y el resto se inclinan por otros gastos como: alquiler de local, atención al personal, combustible y otros.



## CONCLUSIONES

- Es importante crear una guía de inversión para las pequeñas y medianas empresas, ya que de esta forma se les facilitaría poner en práctica cada paso a seguir y poder evaluar si es conveniente desarrollar un proyecto o no.
- Se da a conocer la normativa legal a la cual está sujeta la compra de un inmueble. Para su respectivo manejo y correcta aplicación.
- Es necesario desarrollar un hábito de inversión en las pequeñas y medianas empresas para obtener una mayor rentabilidad ya sea a corto o mediano plazo y que además visualicen un panorama más amplio de las diversas opciones para invertir.
- Las empresas necesitan conocer y auxiliarse de los distintos métodos de evaluación de proyectos e inversiones, como por ejemplo: El VAN, La TIR, La TMAR y otros.
- Al razonar los estados financieros se determina que la empresa se encuentra en quiebra técnica, ya que las pérdidas han superado más de las tres cuartas partes del capital social.

## RECOMENDACIONES

- Es necesario que toda empresa se establezca un horizonte alcanzable y que se fije objetivos claros para alcanzar sus metas, ya sea a corto o mediano plazo, dependiendo del esfuerzo que la empresa realice en su conjunto.
- Para que la empresa tenga una mayor estabilidad económica y estabilidad en el mercado es importante enfocarse en la contratación del personal de ventas adecuado y que cumpla con el perfil requerido por la empresa.
- Para alcanzar u obtener mayores ingresos es necesario buscar nuevos clientes, realizando propaganda y publicidad a través de anuncios en los periódicos, cuñas radiales y creación de una página web, entre otros.
- La empresa debe actualizar las políticas de comercialización periódicamente y de acuerdo a la realidad del mercado fluctuante.
- Tomar en cuenta las innovaciones tecnológicas periódicamente para evitar quedarse fuera del mercado dentro del cual se desarrolla la empresa.
- Según la razón días para vender el inventario, la empresa debe buscar nuevos rubros para vender ya que el inventario actual refleja muy poco movimiento durante el año (ver pagina 19).
- Establecer un plan de rescate bien definido y analizar el llamamiento de capital por parte de los accionistas.

## BIBLIOGRAFÍA

- De Garmo, E. Paúl, Sullivan, Bonttadelli, William G., , Jales A, Ingeniería Económica décima edición 1998 Bogota
- Lind, Douglas A., Marchal, William G., Wathen, Samuel A., "Estadística aplicada a los negocios y a la economía" 10ª edición 2005\*
- León Carlos, Miranda Ma2ía, Análisis macroeconómico para la empresa, edición 2003, España.
- Sapag Puelma, José Manuel, Evaluación de proyectos guía de ejercicios problemas y soluciones, 2ª. Edición, McGraw-Hill Interamericana, ISBN 970-10-4325-1
- Polimeni Ralph C., Fabozzi Frank J., Adalbert Arthur H. Contabilidad de Costos. 3A. edición. Bogota: McGraw-Hill (1994, ISBN 958-600-195-4.
- Jove, Jovel, Roberto Carlos. Guía básica para elaboración trabajos de investigación. Primera edición, "2008, Universidad De EL Salvador.
- Chorro Miguel, El BMI en el, desarrollo de micro y pequeña empresa de EL Salvador
- Ley de inversiones, decreto No, 732, En el palacio legislativo. (14 de Octubre de 1999)
- La mipyme en El Salvador, disponible en la página <http://www.camarasal.com/pymec.php/pequeñaempresa>, Consultada (9 Marzo de 2009)
- Página <http://www.bmi.gob.s0076/bmiconlamype/microypequeñaempresa> (8 de Julio de 2008) Consultado (29 Mayo de 2009)

- Clasificación de las MIPYMES, disponible en la página <http://www.minec.gob.sv/pymes>  
Consultada el (05 de Junio de 2009)
- El Salvador, Indicadores Económicos Seleccionados 2007 -2009 Disponible en la pagina <http://www.camarasal.com/proyecciones2009.php> consultada (19 Junio de 2009).