

**UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR**  
**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS**



**TRABAJO DE GRADO DE ESPECIALIZACIÓN EN: DESARROLLO DE  
MODELO DE NEGOCIOS DIGITALES**

**DESARROLLO DE PROPUESTA DE MODELO DE NEGOCIO DIGITAL:  
WEBSITEMOTO**

**PRESENTADO POR:**

ÁREVALO MEJÍA, DANY SALVADOR L10804  
HERNÁNDEZ GÓMEZ, VANESSA BEATRÍZ L10804  
MANCÍA PEÑA, JESSICA CRISTINA L10804

**JUNIO, 2022**

**SAN SALVADOR, EL SALVADOR, C.A.**

## **AUTORIDADES UNIVERSITARIAS**

**RECTOR:** MSC. ROGER ARMANDO ARIAS ALVARADO  
**VICERRECTOR:** DR. RAÚL ERNESTO AZCUNAGA LÓPEZ  
**SECRETARIO GENERAL:** MSC. FRANCISCO ANTONIO ALARCÓN SANDOVAL

## **FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS**

**DECANO:** MSC. NIXON ROGELIO HERNÁNDEZ VÁSQUEZ  
**SECRETARIA:** LICDA. VILMA MARISOL MEJÍA TRUJILLO  
**COORDINADOR GENERAL  
DE PROCESO DE GRADUACIÓN:** LIC. MAURICIO ERNESTO MAGAÑA MENÉNDEZ

## **ESCUELA DE MERCADEO INTERNACIONAL**

**COORDINADOR DE ESCUELA:** LIC. MIGUEL ERNESTO CASTAÑEDA PINEDA  
**COORDINADORA DE PROCESO  
DE GRADUACIÓN:** LICDA. MARTA JULIA MARTÍNEZ BORJAS  
**DOCENTE ASESOR:** MSC. OSCAR ERNESTO ESQUIVEL CRUZ  
**TRIBUNAL EVALUADOR:** LIC. HENRY EDWARD HERNÁNDEZ AYALA  
LIC. EDWIN DAVID MANCIA ARIAS  
MSC. OSCAR ERNESTO ESQUIVEL CRUZ

**JUNIO, 2022**

**SAN SALVADOR, EL SALVADOR, C.A.**

## **AGRADECIMIENTOS**

Agradezco al señor mi Dios por darme la oportunidad de vivir hasta este momento y darme la fortaleza para seguir adelante, a mi familia, amigos y universidad por permitir me culminar mis estudios académicos y emprender nuevos retos en el ámbito profesional o de negocios para mejorar mi calidad de vida y de los que me rodean.

**Dany Salvador Arévalo Mejía**

Agradezco a Dios y a la Virgen María por haber permitido culminar mi carrera, a mi familia por que fue un pilar fundamental de apoyo, motivación y ánimos para salir adelante. A mis compañeros de trabajo de especialización por empezar este sueño y alcanzar este logro juntos; por último, a mi asesor Lic. Oscar Esquivel y Lic. Javier Salamanca por la dedicación y enseñanza en esta etapa final de proceso académico y a todos los que contribuyeron de alguna manera en mi formación académica.

**Vanessa Beatriz Hernández Gómez**

Primeramente agradezco a Dios por permitirme lograr muchas de mis peticiones, a mi familia; mi hermana y hermanos, especialmente a mi madre y padre que han sido un pilar fundamental en mi vida, a mi esposo y mi adorada hija que han sido mi apoyo y han tenido que adecuarse a mis horarios, a mis amigos que me han animado a seguir creciendo, también agradezco a los buenos docentes de la universidad y por ultimo a mis compañeros y amigos Dany y Vanesa que me han acompañado en este último paso para culminar una de las más importantes metas profesionales.

**Jessica Cristina Mancía Peña**

## Indice

RESUMEN EJECUTIVO .....	i
INTRODUCCIÓN .....	ii
1. DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO. ....	2
a. Nombre del Negocio. ....	2
b. Integrantes .....	3
c. Información general de la Institución Educativa.....	3
2. MARCO ESTRATEGICO: .....	3
a. Descripción del negocio (demanda insatisfecha) .....	6
b. Descripción de los productos o servicios. ....	6
c. Estrategias a implementar .....	7
d. Ventaja competitiva.....	10
e. Análisis FODA (Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas).....	10
3. ORGANIZACIONAL. ....	12
a. Resumen de las Características Emprendedoras Personales del equipo (CEP's).....	12
b. Estructura organizativa de la empresa.....	12
c. Organización de gestión. ....	13
d. Proceso de Gerencia y Administración .....	14
e. Proceso de Comercialización. ....	14
f. Proceso Financiero y RRHH. ....	16
g. Identificación y características de proveedores.....	17
h. Distribución en planta. ....	18
i. Requerimientos generales de maquinaria y equipo .....	19
4. PLAN DE MERCADEO .....	19
5.1 Resultados de la investigación de mercado.....	19
5.2 Análisis de situación: .....	22

Fortalezas y oportunidades de los productos y servicios.....	24
5. PLAN DE VENTAS.....	30
6.1 Ciclo de Ventas .....	32
6.2 Proyección de Ventas .....	36
6. PLAN FINANCIERO .....	40
7.1. Plan de Inversión.....	40
7.2. Estructura de costos.....	42
7.3. Flujo de efectivo.....	44
7.4. Análisis de Rentabilidad y Punto de Equilibrio. ....	45
7.5. Estado de Resultados proyectado .....	46
8. PLAN DE TRABAJO .....	48
9. PLAN DE CONTINGENCIA.....	49
CONCLUSIONES .....	51
BIBLIOGRAFÍA.....	52
ANEXOS.....	53

## Índice de tablas

<b>Tabla 1</b> Equipo de trabajo	3
<b>Tabla 2</b> Análisis FODA	11
<b>Tabla 3</b> Resumen de características (CEP'S)	12
<b>Tabla 4</b> Organización	13
<b>Tabla 5</b> Gerencia y Administración	14
<b>Tabla 6</b> Compra, venta y mercadeo	15
<b>Tabla 7</b> Financiero y RRHH	16
<b>Tabla 8</b> Proveedores	17
<b>Tabla 9</b> Requerimientos generales	19
<b>Tabla 10</b> Análisis de la competencia	23
<b>Tabla 11</b> Listado de productos	23
<b>Tabla 12</b> Mercado objetivo	24
<b>Tabla 13</b> Fortalezas y debilidades del producto	24
<b>Tabla 14</b> Proyección Anual	36
<b>Tabla 15</b> Proyección de ventas en dólares	37
<b>Tabla 16</b> Comparativos de medios digitales	38
<b>Tabla 17</b> Análisis de precios de la competencia	38
<b>Tabla 18</b> Presupuesto de inversión inicial	40
<b>Tabla 19</b> Presupuesto de herramientas y equipo de trabajo	40
<b>Tabla 20</b> Presupuesto de capital de trabajo	41
<b>Tabla 21</b> Inversión inicial para los flujos de fondos	41
<b>Tabla 22</b> Presupuesto inversión total	42
<b>Tabla 23</b> Aporte de capital	42
<b>Tabla 24</b> Costos unitarios	42
<b>Tabla 25</b> Costo total anual	43
<b>Tabla 26</b> Flujo de efectivo proyectado primer año de operaciones	44
<b>Tabla 27</b> Análisis de rentabilidad	45
<b>Tabla 28</b> Punto de equilibrio	45
<b>Tabla 29</b> Estado de Resultados	46

<b>Tabla 30</b> Estados de Resultados	47
<b>Tabla 31</b> Consolidado de cotizaciones	57
<b>Tabla 32</b> Listado de productos a ofrecer	59
<b>Tabla 33</b> Porcentajes de depreciación	76

## **Indice de Figuras**

Figura 1. Croquis de ubicación	2
Figura 2. Estructura organizacional	12
Figura 3. Distribución de planta	18
Figura 4. Ecuación para el cálculo del tamaño de la muestra	20
Figura 5. Respuesta en tienda en línea de repuestos	20
Figura 6. Tiempo de respuesta al cotizar en línea	21
Figura 7. Frecuencia de compra	21
Figura 8. Productos que compra frecuentemente	22
Figura 9. Instagram Websitemoto	27
Figura 10. Página web Websitemoto	28
Figura 11. Facebook Websitemoto	28

## RESUMEN EJECUTIVO

En el presente trabajo se diseñó un plan de negocios para la venta de partes y accesorios de motocicletas, enfocando en la creación de una tienda online, el cual se justifica con el incremento de las ventas en línea y los largos periodos de respuesta en cotizar y considerando que es un rubro creciente en el mercado Salvadoreño, ya que en la actualidad existe una gran preferencia por el uso de motocicletas tanto de hombres y mujeres por los diferentes beneficios que se consideran para la adquisición de este medio de transporte como economía, tiempo, fácil manejo, comodidad, trabajo entre otros, nace la idea de crear este negocio con grandes perspectivas de crecimiento, cuya razón social es WEBSITEMOTO S.A. DE C.V. que brindara una gran variedad de productos con precios justos y atención inmediata y personalizada al cliente.

Se realizó una breve descripción del negocio y de las líneas de productos, siendo el objetivo general posicionar la marca a través de campañas de marketing digital, implementando estrategias del marketing mix e imagen corporativa de la marca, aprovechando el auge de las ventas online para poder brindar respuestas y soluciones rápidas, sin necesidad que los clientes deban desplazarse a una tienda física, se emplearon herramientas como FODA entre otros para conocer la situación del mercado.

También se estableció la estructura organizacional de la empresa, la distribución de la planta y detalle del equipo para arrancar operaciones y se desarrolló un plan de mercadeo y un plan ventas, seguido de la proyección del plan financiero y se elaboró un cronograma para medir el seguimiento del proyecto y finalmente se creó una propuesta para un plan de contingencia con fin de prever posibles situaciones de riesgo para el negocio. -



## INTRODUCCIÓN

El presente trabajo aborda información relevante y datos importantes para demostrar la viabilidad del modelo de negocio de Websitemoto S.A. DE C.V. en el mercado salvadoreño. Websitemoto busca solventar la necesidad de accesorios y repuestos online, destacándose por implementar un tiempo mínimo de respuestas a solicitudes de cotizaciones.

Esta investigación permite diseñar un proyecto que ayudara a hacer un análisis de la realidad de las necesidades de este sector, así como a identificar aquellos factores directos o indirectos que pueden afectar la puesta en marcha del negocio e identificar oportunidades que aún no han sido aprovechadas en el mercado. Para ello se establecen las generalidades de la empresa, objetivos, metas, valores, estructura organizacional y la visión que se desea alcanzar en la implementación de este plan de negocio.

Cabe destacar que se ha elaborado un plan de sistema del negocio con el objetivo de mostrar la funcionalidad del negocio, tecnologías a utilizar, alianzas estratégicas, estructura organizacional, la respuesta del negocio al mercado, así como establecer las estrategias mercadeo, selección de proveedores, estrategias de precios.

Con el plan financiero se determina las necesidades de monto y tiempo de los recursos financieros, así como visualizar un panorama para diseñar estrategias para la obtención de financiamiento el cual nos permite hacer una evaluación, con el fin de saber qué dirección lleva el proyecto y los riesgos que pueden implicar. Por tanto, en el análisis financiero se demostró que es rentable el modelo de negocio Websitemoto demostrando que el proyecto es viable. -

## PLAN DE NEGOCIOS



**Nombre de la empresa:**

WEBSITEMOTO S.A DE C.V

**Nombre comercial:**

“WEBSITEMOTO”

## 1. DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO.

Websitemoto se estableció por una lluvia de ideas con el objetivo de abastecer el mercado salvadoreño en la venta de accesorios y repuestos para motocicleta online; por lo que diseñamos un modelo de negocio Online orientado a dar soluciones y respuestas rápidas en el proceso de compra a los usuarios de motocicletas ofreciendo productos a precios accesibles y de calidad.

### a. Nombre del Negocio.

- **Nombre del negocio:** “WEBSITEMOTO”
- **Nombre del representante de la empresa:** Dany Salvador Arévalo Mejía
- **Razón social:** WEBSITEMOTO SOCIEDAD ANÓNIMA DE CAPITAL VARIABLE (Puede abreviarse como WEBSITEMOTO S.A. de C.V)
- **Giro del negocio:** Venta, mantenimiento y reparación de motocicletas y sus partes, piezas y accesorios
- **Capital mínimo:** \$12,000.00
- **Ubicación, dirección del negocio:** 4° Avenida Sur, local # 3, Soyapango, San Salvador.



Figura 1. Croquis de ubicación (Fuente: Google. (s.f.)).

## b. Integrantes

**Tabla 1**

*Equipo de trabajo*

Nombre Completo	Sexo		Fecha de nacimiento	Domicilio	Teléfono	E-mail	Especialidad
	F	M					
Dany Salvador Arévalo Mejía	x		1/8/1981	Col. Las arboledas, Calle ppal., casa # 27, Soyapango.	6132-7854	<a href="mailto:Arevalodany25@gmail.com">Arevalodany25@gmail.com</a>	Marketing Digital.
Vanessa Beatriz Hernández Gómez		x	3/6/1990	Col. Quezaltepec, pasaje 5, casa # 23, Santa Tecla	2563-2593	<a href="mailto:Hg12018@ues.edu.sv">Hg12018@ues.edu.sv</a>	Marketing Digital.
Jessica Cristina Mancía Peña		x	18/06/1990	Col. Las Flores, Carretera a Tonacatepeque km 23, Lote #3, Tonacatepeque.	2322-1907	<a href="mailto:MP09010@ues.edu.sv">MP09010@ues.edu.sv</a>	Marketing Digital.

## c. Información general de la Institución Educativa.

<b>Nombre de la Institución: Universidad de El Salvador</b>
<b>Especialidad: Marketing Digital</b>
<b>Municipio: San Salvador</b>
<b>Departamento: San Salvador</b>

## 2. MARCO ESTRATEGICO:

- **MISION:**

Proveer repuestos y accesorios para motocicletas online, caracterizándonos por brindar respuestas inmediatas y asesoría personalizada; que nos permita satisfacer las necesidades de nuestros clientes.

- **VISION:**

Ser empresa líder en venta y distribución de repuestos y accesorios para motocicletas online a nivel nacional a través de nuestro recurso humano capacitado, calidad e innovación de nuestros productos.

- **OBJETIVOS:**

### **I. OBJETIVO GENERAL**

Posicionar la presencia de marca Websitemoto en el área metropolitana a través de campañas de marketing digital en los sitios web, para aumentar las oportunidades de venta online en un 25% de acuerdo con el tráfico generado en la página mensualmente para mantener el proyecto en marcha durante el año 2022.

### **II. OBJETIVOS ESPECIFICOS**

- Obtener una frecuencia de visitas de 1 a 500 en nuestra página web cada mes.
- Alcanzar ventas de 2,000 dólares mensuales a través del sitio web durante el año 2022.
- Generar modo de respuestas de nuestros clientes de 5 a 10 minutos en las redes sociales.

- **METAS:**

- Manejar un amplio y completo portafolio de repuestos para satisfacer la mayor cantidad de demanda del mercado actual.
- Desarrollar capacidad logística de importador y distribuir de mayoreo.

- Posicionarnos como la opción número uno en la venta de repuestos y partes de motocicletas online.

- **VALORES:**

- Respeto: Emplear una conducta de tolerancia hacia los demás respecto a sus derechos y opiniones, así mismo cuidar la naturaleza y cumplir con las normas y leyes establecidas.
- Honestidad: Actuar con transparencia y ética en los diferentes labores y actividades comerciales que se desempeñen
- Integridad: Actuar conforme a valores y buenas prácticas que no afecten los intereses propios ni los ajenos.
- Trabajo en equipo: Emplear la fuerza del trabajo en equipo como un impulso motivador de compañerismo y solidaridad para alcanzar los objetivos con calidad y eficiencia.
- Pasión: Colaborar con entusiasmo, dedicación y entrega en las tareas designadas

- **PRINCIPIOS:**

- Compromiso en el servicio al cliente: Destacar como principio básico establecer relaciones duraderas con nuestros clientes a través de un trato personalizado, homogéneo y con proactividad en la atención para satisfacer al cliente.
- Optimo tiempo de respuesta al cliente: Orientar nuestros procesos en una mejora continua con el fin de solventar las necesidades del cliente de forma eficaz y eficiente.

- Cultura de resultados: Generar rentabilidad como garantía de la calidad de los productos y servicio entregados al cliente.
- Responsabilidad social: Integrar de forma constante las actividades de la empresa con su entorno social participando en eventos comunitarios e impulsando campañas de concientización, educación y seguridad vial.

**a. Descripción del negocio (demanda insatisfecha)**

Debido al crecimiento de uso de motocicletas en el mercado, y la demanda de repuestos y accesorios es alta, actualmente los comercios dedicados a este rubro solo disponen sus productos en tiendas físicas; o en ocasiones los que cuentan con página web no dan la debida importancia y atención ya que solamente se enfocan en las ventas de sucursales físicas; cabe destacar que la respuesta por esta vía no es inmediata por lo que los motociclistas se ven afectados debido a la búsqueda y falta de repuesta al cotizar repuestos y accesorios online, por lo que Websitemoto aprovechara las ventajas del marketing digital , el auge de las ventas online y las nuevas tecnologías para poder brindar respuestas con el menor tiempo posible; sin necesidad de desplazarse para visitar una tienda física.

**b. Descripción de los productos o servicios.**

A continuación, hacemos una breve descripción de los productos que ofreceremos a nuestro mercado meta:

**Repuestos;** comercializaremos repuestos de la más alta calidad para todo tipo de motocicletas, el cual podemos mencionar cadenas, luces, espejos retrovisores, escapes, controles, pistones, válvulas, cilindros, pernos, carburador, pedales, rines, en el cual podrán encontrar la descripción a detalle de cada producto, precio, disponibilidad en nuestra página web.

**Lubricantes y aditivos para motos;** principal marca reconocida a nivel mundial Motul, 100% sintético desarrollado con tecnología de esteres que proporciona la protección al motor de todo tipo de motocicletas. El mejor lubricante disponible para uso diario. (Motul, 2021)

**Llantas arrowmax,** marca que utiliza las más altas tecnologías, posee una incomparable flexibilidad a bajas temperaturas se puede utilizar bajo cualquier condición, alta resistencia al desgaste.

**Equipamiento y accesorios,** básico para garantizar la seguridad del motociclista en carretera, resumiremos los más relevantes; como el casco, chaquetas de cuero y guantes, protectores de pecho y codos, botas, capas, cobertor impermeable.

### **c. Estrategias a implementar**

#### **1. Estrategias de producto.**

Buscamos implementar una gama de productos complementarios desde pernos, bombillos, aceites, piezas de motor hasta equipamiento de accesorios para cubrir todas



las necesidades ante la reparación de una motocicleta y lograr convertirnos en un aliado para los motociclistas.

- Establecer controles para identificar la rotación de inventario y evitar acumular productos que no son demandados.
- Manejar compras con dos o tres distribuidores para evitar desabastecernos de productos por cualquier inconveniente que se presente.
- Brindar al cliente asesoría técnica acertada en el momento de la compra, buscando su satisfacción en el proceso de preventa, venta y postventa, manejando para ello una base de datos para mantener contacto con nuestros clientes.
- Ofreceremos productos de calidad, asesoría y precios competitivos, destacando una respuesta inmediata a las solicitudes de los clientes.

## **2. Estrategias de precio.**

- Obtener y mantener buenas relaciones y negociaciones con los distribuidores de materiales para lograr precios accesibles para beneficiar a nuestros clientes.
- Equilibrar y si es posible mejorar los precios de los repuestos con los de la competencia con el fin de ampliar nuestro segmento de mercado.

- Gestionar promociones y descuentos con los proveedores para trasladar estos beneficios a nuestros clientes.

### **3. Estrategias de plaza.**

La empresa contará con una plaza física de almacenamiento, sin embargo, de cara al cliente su contacto con la plaza será a través de nuestra tienda en línea, por lo que buscamos optimizar al máximo nuestro sitio web y nuestras redes sociales.

- Brindaremos una experiencia satisfactoria al cliente, disminuyendo el tiempo de espera por carga de datos de la página, desarrollando a su vez un sitio amigable, fácil de navegar y agradable para los usuarios.
- Crear contenido de calidad para los motociclistas como el cuidado y tips para prolongar la vida útil de la motocicleta y sus partes.
- Mantener la Web actualizada con post de interés y a la vez nos permitirá mejorar la posición en los buscadores.
- Simplificar el carrito de compra, para evitar dudas o abandono del proceso de compra por la complejidad de los pasos.

### **4. Estrategias de promoción.**

- Implementar programas claves de promoción y publicidad que permitan posicionar a Websitemoto en el mercado autopartes de motocicletas que nos permitan captar más visitas y aumenten la frecuencia de compra.

- Realizar post tres veces a la semana con storytelling de los productos en la web y en nuestras redes sociales, colgando historia de clientes usando nuestros productos e historias de fabricación de productos a ofrecer.
- Se establecerán programas de descuento y promociones especiales por realizar comentarios en publicaciones específicas, etiquetar amigos, reacciones con el objetivo de fidelizar, generar más tráfico y ampliar el segmento de clientes potenciales.
- Ofrecer promociones con tiempo limitado para motivar las compras.

**d. Ventaja competitiva**

Websitemoto se diferencia de sus competidores por ofrecer a sus clientes corto tiempo de respuesta y asesoría técnica a través del personal que estará debidamente capacitado para garantizar eficiencia en el momento de la compra de partes para la reparación de las motocicletas en nuestros canales digitales.

**e. Análisis FODA (Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas)**

**Tabla 2**  
**Análisis FODA**

MATRIZ FODA CRUZADO PARA REPUESTOS DE WEBSITEMOTO				
FACTORES EXTERNOS	OPORTUNIDADES		AMENAZAS	
	O1	Crecimiento de parque de motociclistas.	A1	Alto riesgo de competencia.
FACTORES INTERNOS	O2	La globalización del comercio electrónico.	A2	Alza de precios de repuestos y accesorios.
	O3	Disponibilidad de un mercado joven.	A3	Posibles cambios en las plataformas de venta On-line, modificando cambios de hábitos de compra en usuarios.
	O4	Capacidad de negociar con fabricantes.	A4	Soporte del sistema: El sitio web puede experimentar bloqueos por visitas o ventas, caídas del servidor, etc.
	O5	Prestamos por emprendimiento de instituciones financieras.	A5	Situación económica internacional inestable.
	FORTALEZAS		FO	FA
F1	Disponibilidad de catálogo para mostrar productos las 24 horas.	F1.O1 Catalogo web con inventario actualizado para que los usuarios tengan acceso a precios a cualquier hora del día. F1.O4 Realizar cotizaciones para seleccionar los mejores proveedores tanto en calidad como precios. F1.O5 inversión en inventario con financiamiento.	F1.A1 Realizar promociones para nuestros clientes. F1.A2 Manejar relaciones comerciales con varios proveedores.	
F2	Ahorro del tiempo para el consumidor.	F1.O3 Promover los tiempos de respuesta para los clientes que son cada vez más exigentes y cuentan con acceso a muchas herramientas tecnológicas, prefieran nuestros productos	F2.A3 Contratar un técnico especialista para adecuar las plataformas de venta de forma fácil y practica para los usuarios, hacer uso se las diferentes herramientas para analizar patrones de compra.	
F3	la simplificación de procesos, aumentando de esta manera las ventas.	F3.O1 Crear un sistema amigable de compra y con un sistema seguro de pago que capte la mayor cantidad de usuarios	F3.A3 Cotizar opciones de software que nos permitan brindar un buen servicio al cliente y soporte las operaciones de compra.	
F4	Diferentes opciones de pago.	F4.O1 Establecer diferentes opciones de pago para atraer la mayor cantidad de usuarios	F4.A5 Realizar descuentos con formas específicas de pago en productos seleccionados.	
F5	Entregas en zonas metropolitanas por compra mínima o costo extra por menos de la compra mínima.	F5.O5 Establecer puntos de distribución para lograr tener más alcance de entregas con financiamiento.	F5.A1 Realizar previas planeaciones de rutas que permitan abarcar la mayor entrega de productos por zonas.	
DEBILIDADES		DO	DA	
D1	Limitación de alcance geográfica para entrega (cobertura solo para San Salvador).	D1.O1 Establecer promociones por recolecta en punto de distribución.	D1.A1 Aplicar un sistema CRM	
D2	El cliente debe poseer de un dispositivo electrónico.	D2.O2 Asignar una línea telefónica para atender requerimientos, y uso de WhatsApp como una de las plataformas más usadas.		
D3	Bajo presupuesto.	D3.O4 Gestionar compras al crédito con los proveedores. D3.O5 Buscar fuentes de inversión o financiamiento con bajos intereses.	D3.A2 Negociar descuentos por volúmenes de compra con los proveedores y manejar listados de precios para clientes con tres opciones de descuento para tener margen de negociacion. D3.A5 Asignar presupuesto de emergencia por incrementos de precios de productos	
D4	Instalaciones.	D4.O1 Buscar puntos de distribución con bajo costo de alquiler.	D4.A1 Asignar un espacio físico para atender reclamos, cambios como servicio de atención al cliente.	
D5	Personal poco capacitado.	D5.O2 Capacitar al personal con conocimiento técnico y con atención al cliente, buscando paquetes virtuales cómodos o apoyados por INSAFOR. D5.O4 Solicitar capacitaciones del producto a los proveedores.	D4.A1 Asignar un espacio físico para atender reclamos, cambios y garantías como servicio de atención al cliente.	

Fuente: elaboración propia

### 3. ORGANIZACIONAL.

#### a. Resumen de las Características Emprendedoras Personales del equipo (CEP's).

**Tabla 3**

*Resumen de características (CEP'S)*

Nº	NOMBRE DE LOS INTEGRANTES DEL EQUIPO	Búsqueda de Información	Creatividad	Toma de Decisiones	Toma de Riesgos	Motivación y Liderazgo	Redes de Apoyo	Planificación y Organización	Perseverancia	Cumplimiento de metas	Comunicación
1	Dany Salvador Arévalo mejía. Vanessa Beatríz Hernández	X							X	X	X
2	Hernández Gómez.		X		X	X					
3	Jessica Cristina Mancía Peña.			X			X	X			

Fuente: Elaboración propia.

#### b. Estructura organizativa de la empresa.



Figura 2. Estructura organizacional (Fuente: elaboración propia)

### c. Organización de gestión.

**Tabla 4**  
*Organización*

Área de gestión	Responsabilidades	Habilidades requeridas	Cantidad de personas	¿Quién lo hará?
Gerencia y administración	Planificación de estrategia de negocio, implementar directrices que promuevan el crecimiento y sustentabilidad del negocio, toma de decisiones, controlar el cumplimiento global de alcance de metas, Negociaciones con los proveedores.	Trabajo en equipo, capacidad de negociación, liderazgo, manejo de personal, manejo de Office	1	Jessica Cristina Mancia Peña
Comercialización.	Gestión de la marca. Inteligencia de mercado. Feedback y monitorización. Reportería, KPIs. Negociaciones especiales. Gestión de ventas. Interfaz con RRHH. Proyecciones de venta.	Manejo de personal. Trabajo de campo. Office intermedio. Habilidad de negociación. Creación de contenido. Liderazgo.	1	Dany Salvador Arévalo Mejía
Finanzas y RRHH	Coordinar y controlar actividades de presupuestos, tesorería y contabilidad, Toma de decisiones. Integración con las áreas involucradas. Gestión de créditos de clientes y proveedores Gestión de RRHH.	Office intermedio. Organización Habilidad numérica Empatía. Confiable.	1	Vanessa Beatríz Hernández Gómez.

Fuente: elaboración propia

#### **d. Proceso de Gerencia y Administración**

Para los procesos en general el modelo de negocio inicialmente tendrá funciones agrupadas de áreas relacionadas optimizando los recursos para iniciar operaciones, El proceso de gerencia y administración ejecutará la planeación, organización y control de los recursos disponibles para el cumplimiento de metas apoyando a las diferentes áreas del negocio.

#### **Tabla 5**

##### *Gerencia y Administración*

---

##### *Proceso de Gerencia y Administración*

---

- *Planeación con cada área metas a desarrollar a mediano y largo plazo.*
  - *Establecer objetivos anuales*
  - *Representar al negocio antes clientes y proveedores*
  - *Identificar áreas de oportunidad*
  - *Control y supervisión del cumplimiento de funciones y procesos*
  - *Seleccionar y establecer tareas por área de trabajo.*
  - *Desarrollo e implementación de estrategias para las diferentes áreas*
  - *Evaluación periódica de desempeño*
- 

Fuente: Elaboración propia

#### **e. Proceso de Comercialización.**

Tomando en cuenta que el diseño del modelo de negocio es sobre una tienda Online de venta de partes y accesorios de motocicletas, no desarrollamos la etapa de producción, por lo que presentamos nuestro proceso de comercialización respaldado en la adquisición de productos de empresas productoras o importadoras para su posterior venta.

**Tabla 6***Compra, venta y mercadeo*

---

*Proceso de compra*

---

*Las compras se basarán en la optimación de la gestión de inventario de productos, deben realizarse dentro de la política de máximos y mínimos de inventario de acuerdo al producto con el fin de mantener un stock de acuerdo a la necesidad del mercado para las cuales manejaremos 4 proveedores que seguirán el siguiente proceso:*

- *Revisión de rotación de inventario para generar listas de productos a comprar.*
- *Solicitar cotización de productos a proveedores.*
- *Generar orden de compra de acuerdo a la mejor oferta en precios y condición de pago.*
- *Coordinar entrega del material y programación de pago.*
- *Recepción de mercadería*
- *Almacenamiento de productos en estantería en bodega clasificados por catálogo, tipo y marca.*

---

*proceso de venta*

---

1. *Primera Interacción con el cliente*
  - *Asistencia comercial a través de contacto de plataformas digitales (página WEB, WhatsApp, Messenger, Teléfono).*
  - *Responder solicitud de cotización por parte del cliente en un tiempo óptimo de 10 a 20 minutos.*
  - *Enviar información o accesoria de uso o técnico de los productos.*
  - *Confirmar existencia y condiciones de pago y entrega.*
2. *Cierre de la venta*
  - *Recepción de la orden de pedido y tipo de pago a través de asistencia WEB*
  - *Procesamiento del servicio y condiciones pactadas*
  - *Validación del pago efectuado con facturación*
  - *Coordinación de programación de ruta para entrega del producto.*
3. *Servicio Post-venta*
  - *Envío de encuesta de satisfacción*
  - *Enviar ofertas y promociones al cliente*
  - *Gestión de reclamos o garantías.*

---

*Mercadeo*

---

1. **Producto:**  
Selección de productos de calidad y diversificación de marcas que se adapten a la necesidad de los clientes.
2. **Precio:**



La fijación de precio se realizará de acuerdo con porcentajes de categorización de los productos comprados, desde el 25% al 40% de margen, tomando como referencia el valor de mercado de los mismos, podrán aplicarse diferentes precios de acuerdo al volumen de compra.

### 3. Plaza:

El lugar de compra para Websitemoto está centrada en la tienda virtual, a través de una plataforma de muy fácil acceso y uso adaptable y compatible con los diferentes dispositivos móviles, se difundirá en redes sociales el instrumento direccionando directamente a la página para la interacción de los usuarios con el asistente web.

### 4. Promoción:

La mayor difusión de campañas de marketing de posicionamiento y marcar alta presencia y visibilidad será en redes sociales como Facebook, Instagram, WhatsApp y correo.

---

Fuente: Elaboración propia

## **f. Proceso Financiero y RRHH.**

La estructura organizacional del modelo de negocio en el planteamiento inicial agrupa las funciones financieras y de RRHH incluyendo contabilidad por el nivel de operaciones y capacidad económica que se irán dividiendo de acuerdo al crecimiento esperado del negocio

### **Tabla 7**

#### *Financiero y RRHH*

---

<i>Financiero</i>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• <i>Coordinar y controlar presupuestos</i></li> <li>• <i>Control de tesorería</i></li> <li>• <i>Procesar y contabilizar las diferentes tracciones de activos, pasivos, ingresos y egresos.</i></li> <li>• <i>Verificación que las facturas recibidas estén correctamente emitidas</i></li> <li>• <i>Registro de facturas y manejo de cuentas por pagar</i></li> <li>• <i>Elaboración de planillas.</i></li> <li>• <i>Registro mensual de libros de compras, ventas e IVA</i></li> <li>• <i>Análisis financieros.</i></li> </ul>
<i>RRHH</i>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• <i>Planificación de políticas, procedimientos y métodos de desempeños de puestos.</i></li> <li>• <i>Capacitaciones</i></li> </ul>

---

- *Motivación y clima laboral*
- *Reclutamiento, selección y contratación de personal.*

Fuente: Elaboración propia

**g. Identificación y características de proveedores.**

**Tabla 8**

*Proveedores*

<b>Nombre del proveedor</b>	<b>Producto/Servicio que provee</b>	<b>Teléfono</b>	<b>Dirección</b>	<b>Forma de pago</b>	<b>Forma y plazo de entrega</b>
Importadora Echeverría.	Repuestos y accesorios para motocicleta.	7988-2600 2520 0771	29 calle poniente, entre la 11a y la 13a avenida norte; a una cuadra de La Nevería 29.	Contado	En 24 horas
Moto Repuestos	Repuestos y accesorios para motocicleta	2259-8099 7700-1035	Calle Franklin Delano Roosevelt, barrio el progreso km 5, #5C	Contado	En 24 horas
Dismosal	Lubricantes y aditivos.	2133-5000	Calle Circunvalar sur, polígono (I) block #2, Plan de la Laguna.	Contado	En 24 horas
Speed motoshop	Repuestos y accesorios.	2564-7766 7922-1542	Colonia flor blanca, calle el progreso, #2645, San Salvador	Contado	En 24 horas

Fuente: Elaboración propia

### h. Distribución en planta.

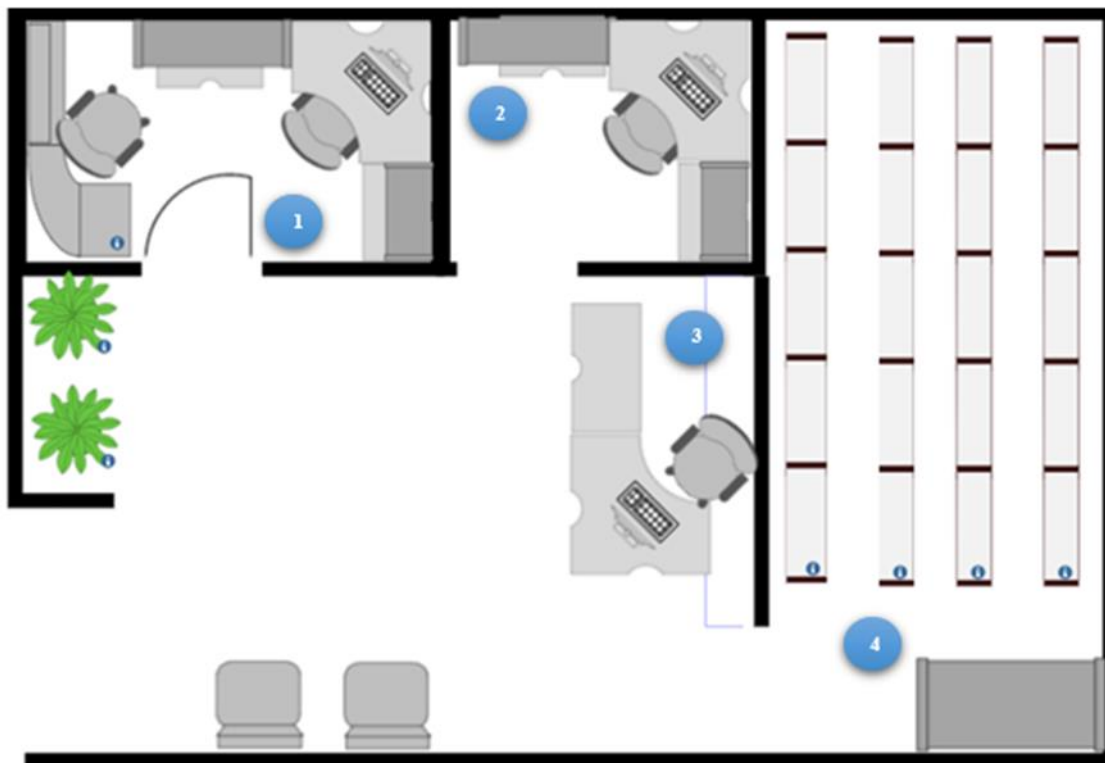


Figura 3. Distribución de planta (Fuente: elaboración propia de grupo)

La distribución de planta estaría constituida de la siguiente manera:

1. Área de comercialización/administración y Finanzas
2. Gerencia
3. Recepción
4. Bodega (Almacenamiento)

## i. Requerimientos generales de maquinaria y equipo

**Tabla 9**

*Requerimientos generales*

<b>Descripción</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Inversión (US\$)</b>
Computadoras	2	\$954.28
Sillas	4	\$316.00
Escritorios	3	\$420.00
Impresora	2	\$78.00
Teléfono	2	\$70.00
Teléfono móvil	1	\$245.00
Estantes	1	\$599.80
Archiveros	3	\$387.00
Moto	1	\$1,450.00

Nota: Ver anexo 6

## 4. PLAN DE MERCADEO

### 5.1 Resultados de la investigación de mercado

Para la investigación de mercado se estableció como instrumento la encuesta para recolectar datos, para determinar la muestra, utilizamos de referencia el parque vehicular de motocicletas de San Salvador tomado del padrón de vehículos inscritos al 15 de julio del 2021 del viceministerio de transporte que asciende a 112,155 unidades (Ver anexo 7 ) como población total, la selección de la muestra fue de forma aleatoria, con un nivel de confianza 95%, intervalo de confianza 10%, dando como resultado 96 encuestas a realizar, de acuerdo al cálculo de la ecuación de la figura 4 a continuación.

**Margen: 10%**  
**Nivel de confianza: 95%**  
**Poblacion: 112155**

**Tamaño de muestra: 96**

#### **Ecuacion Estadistica para Proporciones poblacionales**

n= Tamaño de la muestra

Z= Nivel de confianza deseado

p= Proporcion de la poblacion con la caracteristica deseada (exito)

q= Proporcion de la poblacion sin la caracteristica deseada (fracaso)

e= Nivel de error dispuesto a cometer

N= Tamaño de la poblacion

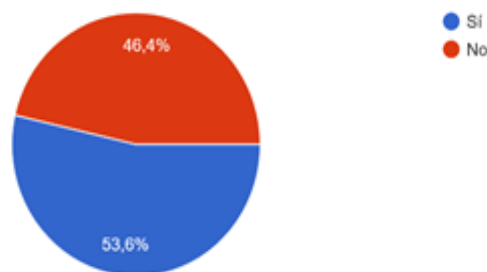
$$n = \frac{z^2(p \cdot q)}{e^2 + \frac{z^2(p \cdot q)}{N}}$$

*Figura 4. Ecuación para el cálculo del tamaño de la muestra*

*Fuente: Elaboración propia*

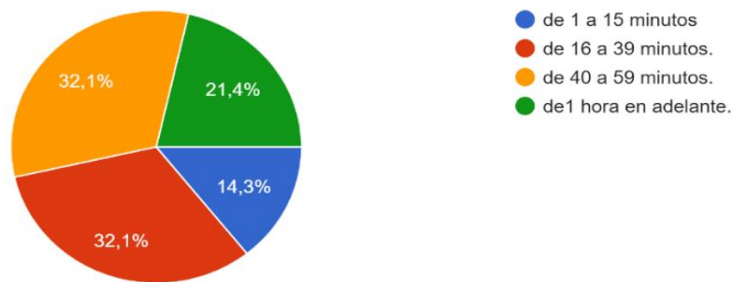
Los resultados de la encuesta fueron los siguientes:

¿Está conforme con el modo de respuesta de las tiendas en líneas de accesorios y repuestos de motocicletas?



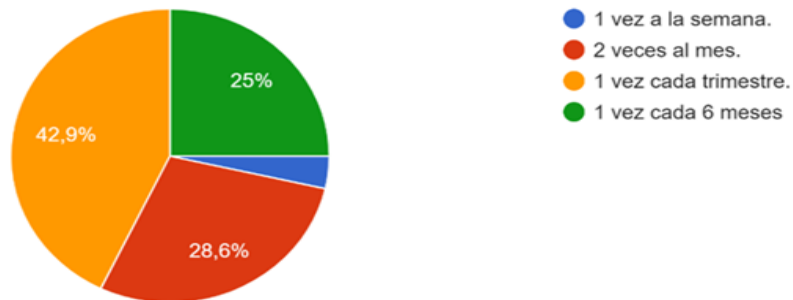
*Figura 5. Respuesta en tienda en línea de repuestos (Fuente: elaboración propia, datos extraídos de Google forms).*

¿En qué intervalo de tiempo ha tenido respuesta al cotizar en línea?

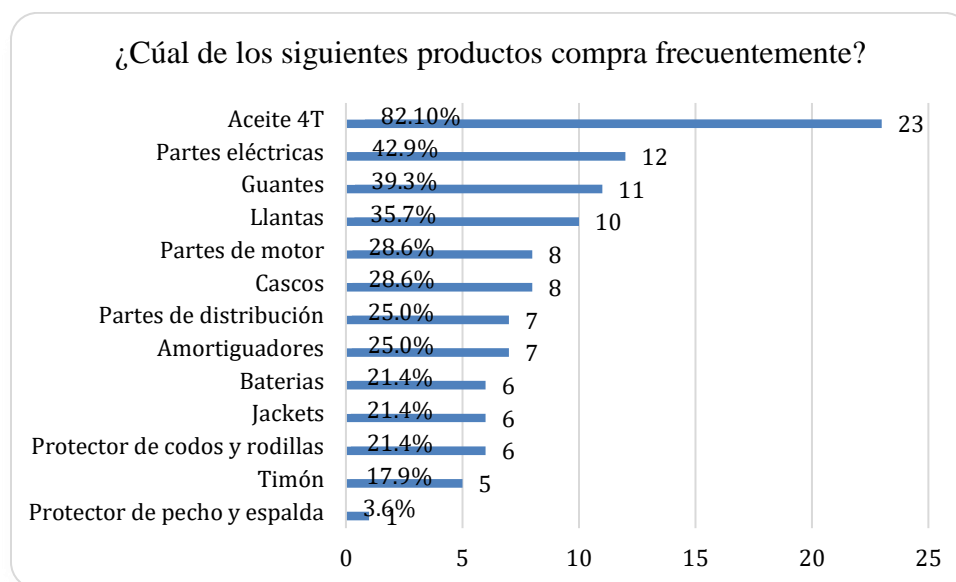


*Figura 6.* Tiempo de respuesta al cotizar en línea (Fuente: elaboración propia, datos extraídos de Google forms).

¿Con que frecuencia compra repuestos o accesorios?



*Figura 7.* Frecuencia de compra (Fuente: elaboración propia, datos extraídos de Google forms).



*Figura 8.* Productos que compra frecuentemente (Fuente: elaboración propia, datos extraídos de Google forms).

## 5.2 Análisis de situación:

Según los resultados de la encuesta en la figura 5 podemos observar que del 46.4% de los motociclistas no está de acuerdo con el modo de respuesta de los negocios existentes, en la figura 6 solo el 14.3 % recibe respuesta en los primeros 15 minutos y que el tiempo promedio de respuesta es aproximadamente 40 minutos, en la figura 7 podemos identificar que la frecuencia de compra de los usuarios de repuestos o accesorios es cada trimestre, y finalmente en la figura 4 identificamos que sobresalen 4 categorías para comercializar mes por mes sobresaliendo productos de mantenimiento básicos de las motocicletas.

Debido a los resultados antes mencionados podemos asegurar que tenemos una gran oportunidad en el mercado salvadoreño y mejorar la insatisfacción que actualmente se da a la hora de cotizar repuesto y accesorio para motocicletas.

- **Análisis de la competencia**

**Tabla 10***Análisis de la competencia*

<b>Competencia</b>	<b>Descripción general</b>
1. Speed Motoshop.	Empresa exclusiva de venta de accesorios para motocicleta genéricos, servicio de taller, cuenta con 5 sucursales en todo el país, medios de venta, página web, fan page, y WhatsApp business.
2. Moto City.	Empresa de venta de motocicletas, repuestos, accesorios genéricos, servicio de taller. Cuenta con 7 sucursales, cubre mayoreo, semi mayoreo, y detalle, medios de venta página web, fan page, y WhatsApp business.
3. Sobre dos ruedas.	Empresa exclusiva de venta de accesorios para motocicleta genéricos, servicio de taller, cuenta con 2 sucursales en todo el país, medios de venta, fan page, y WhatsApp business.
4. Moto Racing	Empresa exclusiva de venta de accesorios para motocicleta genéricos, cuenta con una sucursal en todo el país, medios de venta, fan page, y WhatsApp business.

Fuente: elaboración propia

- **Productos o servicios a ofrecer (Ver anexo de listado de productos completos)**

**Tabla 11***Listado de productos*

<b>Descripción</b>	<b>Uso o aplicación</b>	<b>Precio de venta estimado</b>
Aceite Motul 3000 20w50 mineral 4T,	Gn, Honda, Baja, AKT,4T	\$ 9.00
Cadena TNT 428H	Gn, Honda, Baja, AKT,4T	\$ 12.00
Candado de seguridad para disco	Gn, Honda, Baja, AKT,4T	\$ 7.00
Batería - 12V-6.5AH	Gn, Honda, Baja, AKT,4T	\$ 33.00
Cascos Certificados. S, M, L, XL.	Protección personal	\$ 120.00
Jackets H y M, S, M, L, XL.	Protección personal	\$ 89.00
Llantas - 90/90-18	Gn, Honda, Baja, AKT,4T	\$ 55.00
Coderas y Rodilleras	Gn, Honda, Baja, AKT,4T	\$ 27.00
Guantes S, M, L, XL.	Gn, Honda, Baja, AKT,4T	\$ 11.25
Timón bajo reforzado CNC aluminio	Gn, Honda, Baja, AKT,4T	\$ 35.00

Fuente: elaboración propia



- **Mercado objetivo**

**Tabla 12***Mercado objetivo*

<b>Consumidor final</b>	<b>Negocio o empresa</b>	<b>Industria</b>
Personas naturales que poseen motocicletas, requieran mantenimiento o partes para reparación con productos de buena calidad y precios accesibles.	Empresas que tengan flota de motocicletas ya sea para reparto, preventa, mensajería.	Repuestos automotrices

Fuente: elaboración propia

**Fortalezas y oportunidades de los productos y servicios****Tabla 13***Fortalezas y debilidades del producto*

<b>Fortalezas</b>	<b>Oportunidades</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Calidad de los productos</li> <li>• Competitividad de precios y tiempo de entrega</li> <li>• Disponibilidad de catalogo digital</li> <li>• Venta al por mayor y al detalle</li> <li>• Servicio post venta</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Aumento de la demanda de repuestos y accesorios</li> <li>• Comercialización de una amplia gama de productos y marcas</li> <li>• Bajo costo</li> <li>• Mercado mal atendido en tiempo de respuesta en cotizaciones</li> </ul>

Fuente: elaboración propia

- **Objetivos y metas de mercadeo**

**Objetivo general:**

- Aumentar las visitas en nuestras plataformas digitales en un 25% en el primer trimestre del año 2022.

**Objetivos específicos:**

- Desarrollar contenido semanal persuasivo y atractivo en las plataformas digitales que nos permita conectar con nuestro público objetivo.
- Diseñar campañas interactivas con promociones, descuentos, sorteos, o vales para crear relaciones con nuestros clientes y generar un mayor reconocimiento de nuestra marca.
- Actualización constante de nuestro catálogo y contenido digital.

**Metas:**

- Crear campañas específicas y diferentes en cada plataforma digital para aumentar el número de seguidores y ventas.
- Ser reconocidos por brindar respuestas rápidas con asesoría personalizada para solventar las necesidades de los clientes.
- Proporcionar un buen servicio y atención al cliente

- **Mix de mercadeo (producto, precio, promoción y plaza**

**Producto:**

Websitemoto maneja una amplia variedad de productos de repuestos y accesorios de marcas reconocidas en el mercado como motul, TNT Tuning, IKT, Dayun, entre otras, por tanto el inventario para la venta; será adquirido mensualmente por medio de 4 proveedores, para mantener abastecido el almacén o bodega, lo que permitirá una mejor

planificación, organización, control y rotación de inventario, y posteriormente una actualización constante del catálogo digital en la página web con el fin de simplificar los procesos de compra y satisfacer las necesidades de los clientes.

**Precio:**

Para establecer el precio se ha tomado en cuenta los precios de los competidores ya que nos brinda referencias y percepciones que los clientes tienen de los precios de este rubro, y así mantener un margen estable entre los precios de los proveedores y la competencia con el fin de captar nuevos clientes o ampliar el segmento de mercado.

Adicional identificar aquellos factores que nos ayudarían a tomar una ventaja para establecer o modificar las estrategias de precios.

**Plaza:**

La empresa contará con una plaza física de almacenamiento en 4° Avenida Sur, local # 3, Soyapango, San Salvador. Pero nuestro contacto directo con el cliente será por medio de las plataformas digitales, página web, WhatsApp business, Instagram, Facebook, correo electrónico.

**Promoción:**

Para el desarrollo de la campaña publicitaria se realizará por medio de redes sociales, e-mail marketing y página web. Página web está diseñada con toda la información de los productos, precio, disponibilidad, forma de pago, de manera de simplificar el proceso de compra. Las redes sociales se utilizarán para promover la calidad de los productos por ser marcas reconocidas en el mercado, compartiendo material de expectativa de la marca,

información relevante para que puedan contactarnos. Adicional se realizarán campañas interactivas para que los clientes creen lazos de confianza con la marca.

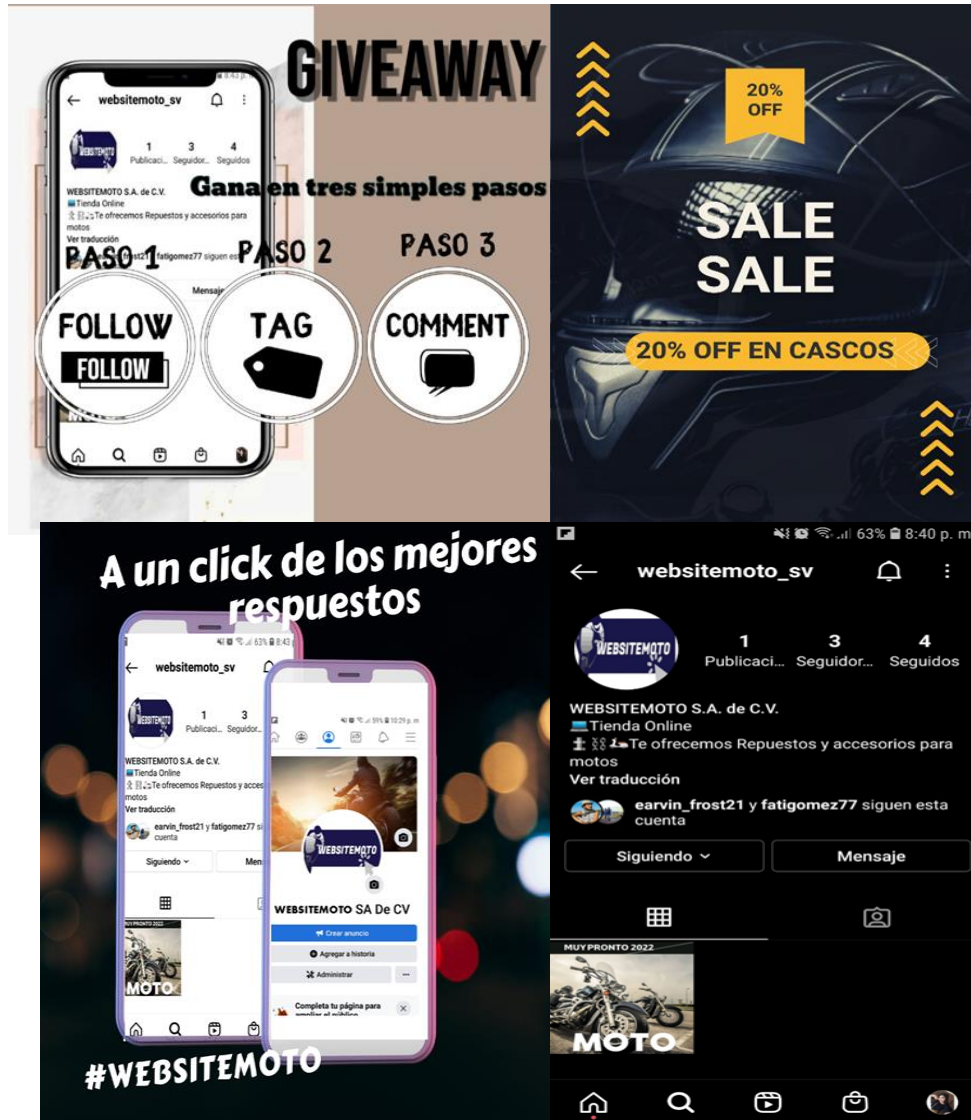


Figura 9. Instagram Websitemoto (Fuente: Websitemoto S.A. DE C.V.

[@Websitemoto\_sv]. (s.f). [Perfil de instagram]. Instagram Recuperado el 10 de octubre de 2021, Recuperado de [https://www.instagram.com/ Websitemoto\\_sv/](https://www.instagram.com/Websitemoto_sv/))

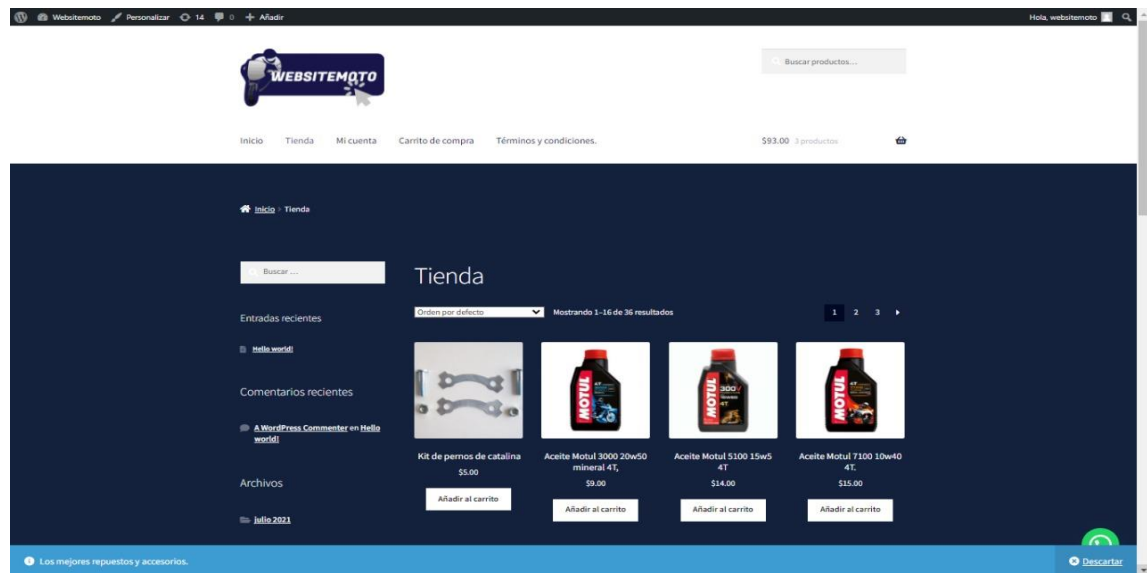


Figura 10. Página web Websitemoto

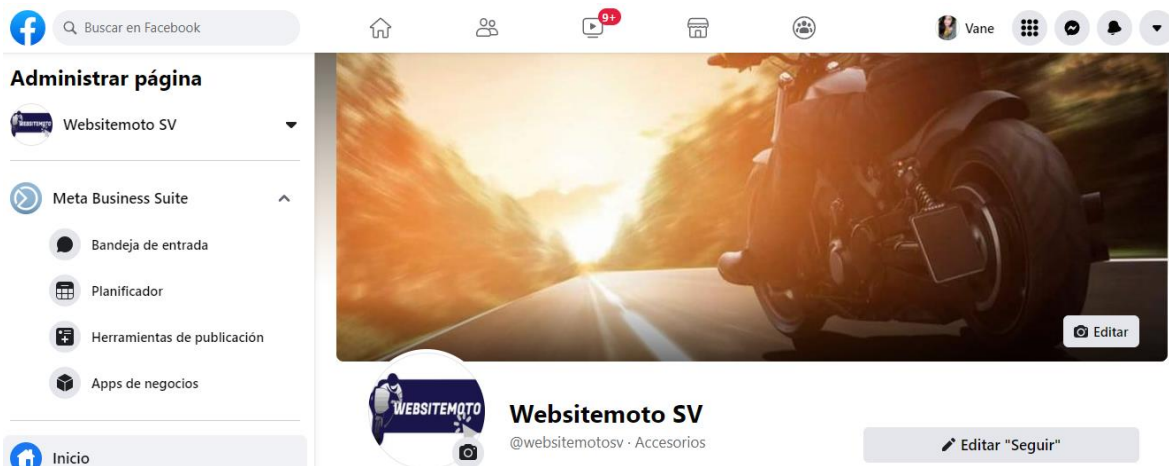


Figura 11. Facebook Websitemoto (Fuente: Websitemoto SV [@Websitemoto\_sv]. (s.f). [Perfil de facebook]. Facebook. Recuperado el 10 de febrero de 2022, Recuperado de <https://www.facebook.com/profile.php?id=100072840618595>)

- **Imagen Corporativa**

Logo de la empresa:



Logo del producto:



Slogan:

**A un click de los mejores repuestos para tu motocicleta.**

- **Estrategia de Marketing.**

Posicionarnos en el mercado de repuestos y accesorios online caracterizándonos por brindar productos de calidad, atención al cliente personalizado.

- **Tácticas de mercadeo**

- Compartir contenido de valor para los clientes, el cual nos permita captar y ampliar nuestra cartera de clientes.
- Monitorear el desempeño de las campañas digitales, si el contenido es de interés para los seguidores o identificar en que productos se consigue una mayor respuesta, y hacer ajustes para el cumplimiento de las metas propuestas. –

- Establecer programas de fidelidad, con el fin de proporcionar al cliente valor y beneficio por su preferencia ya sea con vales de descuento para su próxima compra y de esta manera hacer que el cliente repita su compra.
- **Ejecución y control**
- Analizar el desempeño de las campañas digitales mensualmente, tales como las métricas de visitas en la página web, volúmenes de seguidores en las redes sociales, el grado o likes que las personas interactúan con la marca.
- Identificar en que canales de comunicación obtenemos mayor visibilidad de la marca trimestralmente.
- Medir el alcance de las publicaciones diariamente desde que se publica en redes sociales.

## 5. PLAN DE VENTAS

Lista de personas que integran el equipo de ventas:

Administración de ventas: Dany Salvador Arévalo Mejía .

Numero de Vendedores: 2

Jessica Cristina Mancía Peña.

Dany Salvador Arévalo Mejía.

Las personas que forman su equipo de ventas, ¿Tienen otras responsabilidades además de ventas? Si

¿Qué comisiones pagará usted al personal de ventas? Se pagará una comisión del 3% sobre el 100%, 2.5 por el 90% y 2 por 75% de la venta mensual, e ira amarrada si cumple el siguiente indicador.

1- Cumplimiento de cobertura del 100% de la cuota de clientes solicitada.

Tabla cobertura.

90% = 75% del total de la comisión.

100% = 100% del total de la comisión.

Ejemplo.

Meta mensual 2000.

Cobertura 300 clientes.

Si el vendedor llega al 100% de su cuota estaría ganando \$60.

Y si tiene una cobertura de 270 es equivalente al 90%.

Haciendo la conversión estaría comisionando  $60 \cdot 90\% = 54$  por llegar al 90% de su cobertura.

¿Cómo supervisará a su equipo de ventas? Monitoreando la venta diaria, cobertura y haciendo reuniones semanalmente para revisar las estadísticas a la fecha y lo que proyecta al cierre de mes.

¿Cómo entrenará específicamente a su personal de ventas?

Sí es personal de nuevo ingreso se le entrenará de la siguiente forma: presentación con el equipo de ventas, inducción sobre su paquete de comisión e integración al departamento, entrenamiento de tres días con el vendedor asignado y después seguirá con sus funciones diarias independiente mente.

Para el personal de antiguo ingreso se les programara fechas de capacitación, también se harán dinámicas para deshacerse del estrés y la monotonía laboral.



## 6.1 Ciclo de Ventas

---

### 1. Prospección

¿Cómo identificará a potenciales clientes?

Para identificar clientes potenciales nos basaremos en la segmentación, enfocándonos en hábitos digitales de los usuarios de motocicletas, es esencial saber que redes sociales son las que visitan los usuarios, desde de dónde vienen las visitas a nuestra web, si han sido búsquedas directas o de referencia, desde que lugares acceden y que horas navegan y relacionados a la competencia que otros lugares visitan que ofrezcan productos similares.

¿Qué métodos usará usted para determinar los intereses de los clientes?

Como primer paso monitorearemos el tráfico de nuestro sitio web, para conocer el número de visitas diarias y tomar medidas para obtener el tráfico esperando, utilizando las herramientas de análisis de Facebook Ads y Google Adwords.

Publicidad dirigida a correos electrónicos con promociones y ofertas de las marcas que distribuiremos

Llamadas telefónicas, mensajes de WhatsApp y Messenger.

Creación de contenido útil y de interés para los motociclistas.

### 2. Contacto con los clientes

¿Quién contactará a los potenciales clientes?

El encargado de contactar a clientes potenciales es Dany Salvador Arévalo Mejía, por la experiencia y desarrollo del área.

¿Cuándo serán contactados los potenciales clientes?

Enviaremos publicidad dirigida para usuarios de la página una vez a la semana vía correo y haremos una publicación diaria en las redes sociales, se le dará seguimiento por chat y llamada para todos los usuarios que consulten por un producto en la semana.

¿Quién contactará a los clientes actuales?

La atención para la cartera de clientes establecidos estará a cargo de Jessica Cristina Mancía Peña para seguimiento y atención post-venta.

### **3. Reunión o Presentación**

¿Cuántas llamadas deberán hacer cada vendedor?

Los vendedores deben atender entre 30 y 40 interacciones con los clientes incluyendo llamadas y comunicación por los canales digitales.

¿A quién se le reportará la información sobre potenciales y actuales clientes?

Se le reportara a Dany Salvador Arévalo Mejía.

### **4. Manejo de objeciones**

¿Cómo se manejarán las objeciones para los clientes?

Se manejará el siguiente protocolo para las objeciones más comunes:

**Precio:** El vendedor debe indagar sin incomodar si el cliente tiene limitaciones con el presupuesto de compra, si solamente está cotizando, si existe alguna otra causa de la respuesta o si realmente el precio está más alto, si fuese este último el caso, el vendedor debe enfocarse en el valor que sumara el producto y todos los beneficios del mismo en calidad y ahorro en el tiempo, así mismo la página explicara claramente el recargo por envío.

**Proceso de compra complicado:** Estamos trabajando en una buena arquitectura de la página web, donde el menú de la tienda vaya guiando los pasos a seguir para el cliente, se compartirá frecuentemente en las diferentes plataformas un video explicando el proceso a seguir para comprar en la

tienda en línea, también los productos serán clasificados por categorías y palabras claves de búsqueda para facilitar la navegación de los usuarios.

**Tiempo de respuesta:** Websitemoto le está apostando a lograr brindar un tiempo óptimo de respuesta respecto a los competidores por lo manejaremos un monitoreo estricto de respuesta al cliente y se establecerán políticas de compensación por demoras en la atención a los clientes.

**Competencia:** Si los usuarios ya compran productos o similares con otros competidores, pero también realizan compras con Websitemoto es necesario indagar su experiencia con los competidores, usando esta información a favor para destacar nuestro servicio sobre las incomodidades mencionadas.

¿Se tiene un plan de apoyo para que no se caiga la venta?

Se hará un análisis trimestral sobre el comportamiento de las ventas, se evaluará los productos por rotación, precios y mercado para idear la planificación adecuada y oportuna de la estabilidad de la tienda.

Nos proyectamos en la planificación de importar directamente de fábricas en un mediano plazo.

## 5. Cierre de ventas

¿Cuáles son sus metas en ventas?

Iniciaremos incrementando con una unidad de producto por línea por mes para determinar las unidades a vender en el primer año de operaciones empleando el mismo mecanismo para la proyección de los primeros cinco años.

Cerrar el primer año de operación con una proyección de ventas general por el monto de \$88,160.00 dólares.

Incrementar el 3.5% en ventas mensualmente en los primeros 5 años de operación.

¿Se tiene personas con experiencia en cierre de ventas dentro del equipo?

Si, El encargado de comercialización Dany Salvador Arévalo Mejía, cuenta con las competencias requeridas, tiene 15 años de experiencia en el sector como vendedor y supervisor de ventas.

## **6. Servicio post venta**

¿Quién contactará al cliente luego de haber realizado la venta?

Jessica Cristina Mancía Peña, se enviará una encuesta sobre satisfacción del producto y del servicio de la venta y de la experiencia de la compra.

¿Qué otros productos o servicios podemos ofrecerle para futuras ventas?

Podemos ofrecer las diferentes líneas de productos para el mantenimiento como aceites 4T que deben efectuar todos los usuarios periódicamente, accesorios complementarios como cascos, guantes, chaquetas etc.

---

## 6.2 Proyección de Ventas

Se presenta la planificación de ventas que se generaran durante el primer año de operación de la empresa, se ha considerado la estacionalidad de acuerdo con el giro de la empresa y el crecimiento previsto en la puesta en marcha.

**Tabla 14**  
*Proyección Anual*

No.	Producto o Servicio	Ventas del Año 1 (\$)												TOTAL
		Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12	
1	Aceite Motul 3000 20w50 mineral 4T,	\$175.84	\$186.83	\$197.82	\$208.81	\$230.79	\$230.79	\$252.77	\$263.76	\$285.74	\$307.72	\$329.70	\$285.74	\$2,956.31
2	Cadena TNT 428	\$255.20	\$271.15	\$287.10	\$303.05	\$334.95	\$334.95	\$366.85	\$382.80	\$414.70	\$446.60	\$478.50	\$414.70	\$4,290.55
3	Candado de seguridad para disco	\$143.84	\$152.83	\$161.82	\$170.81	\$188.79	\$188.79	\$206.77	\$215.76	\$233.74	\$251.72	\$269.70	\$233.74	\$2,418.31
4	Batería	\$431.88	\$467.87	\$503.86	\$539.85	\$575.84	\$611.83	\$647.82	\$683.81	\$755.79	\$827.77	\$899.75	\$971.73	\$7,917.80
5	CASCOS Certificados. S,M,L,XL.	\$948.00	\$1,027.00	\$1,106.00	\$1,185.00	\$1,264.00	\$1,343.00	\$1,422.00	\$1,501.00	\$1,659.00	\$1,817.00	\$1,975.00	\$2,133.00	\$17,380.00
6	Jackes hombres y mujeres, S,M,L,XL.	\$828.00	\$897.00	\$966.00	\$1,035.00	\$1,104.00	\$1,173.00	\$1,242.00	\$1,311.00	\$1,449.00	\$1,587.00	\$1,725.00	\$1,863.00	\$15,180.00
7	Llantas - 90/90-18	\$479.40	\$519.35	\$559.30	\$599.25	\$639.20	\$679.15	\$719.10	\$759.05	\$838.95	\$918.85	\$998.75	\$1,078.65	\$8,789.00
8	Protector de rodilleras y coderas	\$179.40	\$194.35	\$209.30	\$224.25	\$239.20	\$254.15	\$269.10	\$284.05	\$313.95	\$343.85	\$373.75	\$403.65	\$3,289.00
9	Guantes. S,M,L,XL.	\$478.80	\$498.75	\$538.65	\$578.55	\$578.55	\$618.45	\$638.40	\$678.30	\$738.15	\$798.00	\$857.85	\$917.70	\$7,920.15
10	Timón bajo reforzado CNC aluminio.	\$215.40	\$233.35	\$251.30	\$269.25	\$287.20	\$305.15	\$323.10	\$341.05	\$376.95	\$412.85	\$448.75	\$484.65	\$3,949.00
	<b>Total de Ventas Mensuales</b>	\$4,135.76	\$4,448.48	\$4,781.15	\$5,113.82	\$5,442.52	\$5,739.26	\$6,087.91	\$6,420.58	\$7,065.97	\$7,711.36	\$8,356.75	\$8,786.56	<b>\$74,090.12</b>
														<b>Total de Ventas Anuales =</b>

Fuente: elaboración propia

**Tabla 15**  
*Proyección de ventas en dólares*

PROYECCIONES DE VENTAS -US \$-														
No.	Producto o Servicio	Unidad de medida	Año 2					Año 3					Año 4	Año 5
			Trimestre 1	Trimestre 2	Trimestre 3	Trimestre 4	TOTAL	Trimestre 1	Trimestre 2	Trimestre 3	Trimestre 4	TOTAL		
1	Aceite Motul 3000 20w50 mineral 4T,	Unidad	\$765.78	\$822.93	\$891.51	\$960.09	\$3,440.31	\$891.51	\$962.83	\$1,034.15	\$1,117.36	\$4,005.85	\$4,499.86	\$5,052.70
2	Cadena TNT 428	Unidad	\$1,111.40	\$1,194.34	\$1,293.86	\$1,393.39	\$4,992.99	\$1,293.86	\$1,397.37	\$1,500.88	\$1,621.64	\$5,813.76	\$6,530.74	\$7,333.08
3	Candado de seguridad para disco	Unidad	\$626.42	\$673.17	\$729.27	\$785.37	\$2,814.23	\$729.27	\$787.61	\$845.95	\$914.02	\$3,276.85	\$3,680.96	\$4,133.19
4	Batería	Unidad	\$2,058.63	\$2,208.35	\$2,395.49	\$2,582.64	\$9,245.11	\$2,413.46	\$2,608.09	\$2,802.73	\$3,036.29	\$10,860.57	\$12,185.64	\$13,683.54
5	CASCOS Certificados. S,M,L,XL.	Unidad	\$4,518.80	\$4,847.44	\$5,258.24	\$5,669.04	\$20,293.52	\$5,297.68	\$5,724.91	\$6,152.14	\$6,664.82	\$23,839.55	\$26,748.14	\$30,036.12
6	Jackets hombres y mujeres, S,M,L,XL.	Unidad	\$3,946.80	\$4,233.84	\$4,592.64	\$4,951.44	\$17,724.72	\$4,627.08	\$5,000.24	\$5,373.39	\$5,821.17	\$20,821.88	\$23,362.30	\$26,234.08
7	Llantas - 90/90-18	Unidad	\$2,285.14	\$2,451.33	\$2,659.07	\$2,866.81	\$10,262.36	\$2,679.02	\$2,895.06	\$3,111.11	\$3,370.37	\$12,055.57	\$13,526.43	\$15,189.15
8	Protector de rodilleras y coderas	Unidad	\$855.14	\$917.33	\$995.07	\$1,072.81	\$3,840.36	\$1,002.54	\$1,083.38	\$1,164.23	\$1,261.25	\$4,511.41	\$5,061.83	\$5,684.05
9	Guantes. S,M,L,XL.	Unidad	\$2,054.05	\$2,220.04	\$2,386.02	\$2,572.75	\$9,232.86	\$2,395.15	\$2,589.35	\$2,805.13	\$3,020.91	\$10,810.54	\$12,140.60	\$13,629.79
10	Timón bajo reforzado CNC aluminio.	Unidad	\$1,026.74	\$1,101.41	\$1,194.75	\$1,288.09	\$4,611.00	\$1,203.71	\$1,300.79	\$1,397.86	\$1,514.35	\$5,416.71	\$6,077.58	\$6,824.66
<b>Total de Ventas Trimestrales</b>			\$19,248.90	\$20,670.18	\$22,395.93	\$24,142.44		\$22,533.28	\$24,349.64	\$26,187.58	\$28,342.18			
<b>Total de Ventas Anuales</b>							<b>\$86,457.45</b>					<b>\$101,412.68</b>	<b>\$113,814.09</b>	<b>\$127,800.37</b>

Fuente: elaboración propia

**Tabla 16**  
*Comparativos de medios digitales*

<b>Empresa</b>	<b>Moto City</b>	<b>Sobre dos ruedas</b>	<b>Speed Moto Shop</b>
Sitio Web	✓	✓	✓
Facebook	✓	✓	✓
WhatsApp	✓	✓	✓
Instagram	✓	X	✓
Twitter.	✓	X	X
LinkedIn	✓	X	X
YouTube	✓	X	✓
Promociones	✓	✓	✓
Imagen	✓	✓	✓
Servicio de taller	✓	✓	✓
Venta de Motos	✓	X	X
Precio competitivo.	✓	✓	✓
Puntuación	12	7	9

Fuente: Elaboración propia, datos extraídos de sitios web.

**Tabla 17**  
*Análisis de precios de la competencia*

<b>No.</b>	<b>Producto o Servicio</b>	<b>Accesorios Racing</b>	<b>Sobre dos ruedas</b>	<b>Speed Moto Shop</b>	<b>Promedio</b>	<b>Precio Venta</b>
1	Aceite Motul 3000 20w50 mineral 4T,	\$9.75	\$9.75	\$10.00	\$9.83	\$9.93
2	Cadena TNT 428	\$15.00	\$12.00	\$15.00	\$14.00	\$14.10
3	Candado de seguridad para disco	\$7.70		\$5.00	\$6.35	\$6.45
4	Batería	\$37.00	\$27.00	\$32.00	\$32.00	\$32.10
5	Cascos Certificados. S, M, L, XL.	\$89.00	\$49.75	\$99.90	\$79.55	\$79.65
6	Jackets H y M, S, M, L, XL.		\$49.00	\$65.90	\$57.45	\$57.55
7	Llantas - 90/90-18	\$38.99	\$39.90	\$37.90	\$38.93	\$39.03
8	Coderas Rodilleras.	\$33.00		\$39.90	\$36.45	\$36.55
9	Guantes. S, M, L, XL.	\$10.00	\$12.00	\$19.25	\$13.75	\$13.85
10	Timón bajo reforzado CNC aluminio.	\$15.00	\$18.75		\$16.88	\$16.98

Fuente: Elaboración propia, datos extraídos de sitios web.

Comente cómo han sido estimadas sus ventas, en qué información están basadas y a qué fuentes de información recurrió:

La información que se investigó para determinar el precio de venta fue por medio de la estrategia de precios de la competencia, que actualmente se publican en los sitios web, se calculó por promedio simple y un incremento del 10%, seguidamente recabamos información adicional como: productos más vendidos, productos sugeridos, para poder determinar nuestro inventario.

Con respecto a la proyección de ventas se definió el primer mes y seguido de un incremento del 8% para la proyección en las unidades del segundo mes que equivalía aproximadamente a una unidad más por mes, sumando 4 unidades más por trimestres y 12 más por año así sucesivamente para los siguientes años de proyección, la tasa anual se determinó por el crecimiento del PIB según el BCR.



## 6. PLAN FINANCIERO

### 7.1. Plan de Inversión.

**Tabla 18**

*Presupuesto de inversión inicial*

Descripción	Cantidad	Unidad de Medida	Costo Unitario	Costo Total	Lugar de Compra
Aceite Motul 3000 20w50 mineral 4T,	16	Unidad	\$6.64	\$106.24	Dismosal
Cadena TNT 428	16	Unidad	\$9.00	\$144.00	Accesorios Racing
Candado de seguridad para disco	16	Unidad	\$5.00	\$80.00	Importadora Echeverria
Batería	12	Unidad	\$19.00	\$228.00	Importadora Echeverria
Cascos Certificados. S, M, L, XL.	12	Unidad	\$41.90	\$502.80	Speed Motoshop
Jackets hombres y mujeres, S, M, L, XL.	12	Unidad	\$42.50	\$510.00	Speed Motoshop
Llantas - 90/90-18	12	Unidad	\$26.00	\$312.00	Speed Motoshop
Coderas Rodilleras.	12	Unidad	\$9.95	\$119.40	Speed Motoshop
Guantes. S, M, L, XL.	24	Unidad	\$11.25	\$270.00	Speed Motoshop
Timón bajo reforzado CNC aluminio.	12	Unidad	\$7.85	\$94.20	Moto Repuestos
<b>Total, general</b>	<b>144</b>		<b>\$179.09</b>	<b>\$2,366.64</b>	

Fuente: Elaboración propia, precios extraídos de las cotizaciones

**Tabla 19**

*Presupuesto de herramientas y equipo de trabajo*

Descripción	Cantidad	Unidad de Medida	Costo Unitario	Costo Total	Lugar de Compra
Computadoras	2	Unidad	\$477.14	\$954.28	Valdez
Silla	4	Unidad	\$79.00	\$316.00	EPA
Escritorio	3	Unidad	\$140.00	\$420.00	El Salvador Tecnología
Estante	4	Unidad	\$149.95	\$599.80	Freund
Archivero	3	Unidad	\$129.00	\$387.00	EPA
Teléfono	2	Unidad	\$35.00	\$70.00	Freund
Teléfono móvil	1	Unidad	\$245.00	\$245.00	Radio Shack
Impresora	2	Unidad	\$39.00	\$78.00	La Curacao

Sitio Web	1	Unidad	\$1,200.00	\$1,200.00	
Moto	1	Unidad	\$1,450.00	\$1,450.00	Hiperienda de motos
Total, general	23		\$3,944.09	\$5,720.08	

Fuente: Elaboración propia, precios extraídos de las cotizaciones

Plan de inversión capital de trabajo.

**Tabla 20**

*Presupuesto de capital de trabajo*

Descripción	Cantidad (meses)	Monto gastado mensual	Gasto Total
<b>Alquiler de local</b>			
<b>Enero Marzo</b>	3	\$700.00	\$2,100.00
<b>Servicios Básicos</b>			
<b>Agua / Luz</b>	1	\$100.00	\$100.00
<b>Mantenimiento</b>	1	\$10.00	\$10.00
<b>Comunicaciones</b>	1	\$30.00	\$30.00
<b>Útiles de oficina</b>	1	\$10.00	\$10.00
<b>Salario</b>			
<b>Total, Salarios</b>	1	\$1,050.00	\$1,050.00
<b>Prestaciones</b>	1	\$154.88	\$154.88
<b>Promoción y Publicidad</b>			
<b>Social Media</b>	1	\$100.00	\$100.00
<b>TOTAL, CAPITAL DE TRABAJO</b>			\$3,554.88

Fuente: Elaboración propia

**Tabla 21**

*Inversión inicial para los flujos de fondos*

Descripción	Cantidad (meses)	Monto gastado mensual	Gasto Total
<b>Escritura de constitución</b>	1	\$300.00	\$300.00
<b>Sistema Contable</b>	1	\$500.00	\$500.00
<b>TOTAL, DESEMBOLSO FLUJO DE FONDOS</b>		\$800.00	\$800.00

Fuente: Elaboración propia

**Total, de la inversión**

**Tabla 22***Presupuesto inversión total*

<b>INVERSIÓN TOTAL DEL PROYECTO</b>	
Inversión en concepto de Equipo y Herramientas, Inventario Iniciales	\$12,441.60
+ inversión en capital de trabajo + desembolso de flujo de fondo.	

Fuente: Elaboración propia

**Tabla 23***Aporte de capital*

<b>Socio</b>	<b>Acciones</b>	<b>Monto gastado mensual</b>	<b>Gasto Total</b>
<b>Socio 1</b>	1	\$4,000.00	\$4,000.00
<b>Socio 2</b>	1	\$4,000.00	\$4,000.00
<b>Socio 3</b>	1	\$4,000.00	\$4,000.00
<b>TOTAL, FLUJO DE FONDOS</b>		\$12,000.00	\$12,000.00

Fuente: Elaboración propia

**7.2. Estructura de costos**

- **Costos variables unitarios.**

**Tabla 24***Costos unitarios*

<b>Producto o Servicio</b>	<b>Costo de Venta.</b>	<b>Costo Fijo Unitario</b>	<b>Costo Total Unitario</b>
Aceite Motul 3000 20w50 mineral 4T,	\$6.64	\$12.04293819334	\$18.68
Cadena TNT 428	\$9.00	\$12.04293819334	\$21.04
Candado de seguridad para disco	\$5.00	\$12.04293819334	\$17.04
Batería	\$19.00	\$12.04293819334	\$31.04
CASCOS Certificados. S, M, L, XL.	\$41.90	\$12.04293819334	\$53.94
Jackets hombres y mujeres, S, M, L, XL.	\$42.50	\$12.04293819334	\$54.54

Llantas - 90/90-18	\$26.00	\$12.04293819334	\$38.04
Coderas Rodilleras.	\$9.95	\$12.04293819334	\$21.99
Guantes. S, M, L, XL.	\$11.25	\$12.04293819334	\$23.29
Timón bajo reforzado CNC aluminio.	\$7.85	\$12.04293819334	\$19.89
Total, general	\$179.09	\$120.4293819334	\$299.52

Fuente: Elaboración propia

- **Costos totales de un año de operación.**

**Tabla 25**

*Costo total anual*

<b>Producto</b>	<b>Total, de Costos de Venta</b>	<b>Total, de Costos Fijo</b>	<b>Costos Totales</b>
Aceite Motul 3000 20w50 mineral 4T,	\$1,786.16	\$3,039.64	\$4,825.80
Cadena TNT 428	\$2,421.00	\$3,039.64	\$5,460.64
Candado de seguridad para disco	\$1,345.00	\$3,039.64	\$4,384.64
Batería	\$4,180.00	\$3,039.64	\$7,219.64
Cascos Certificados. S, M, L, XL.	\$9,218.00	\$3,039.64	\$12,257.64
Jackes hombres y mujeres, S, M, L, XL.	\$9,350.00	\$3,039.64	\$12,389.64
Llantas - 90/90-18	\$5,720.00	\$3,039.64	\$8,759.64
Coderas Rodilleras.	\$2,189.00	\$3,039.64	\$5,228.64
Guantes. S, M, L, XL.	\$4,466.25	\$3,039.64	\$7,505.89
Timón bajo reforzado CNC aluminio.	\$1,727.00	\$3,039.64	\$4,766.64
Total, general	\$42,402.41	\$30,396.38	\$72,798.79

Fuente: Elaboración propia

### 7.3. Flujo de efectivo.

**Tabla 26**

*Flujo de efectivo proyectado primer año de operaciones*

Flujo de efectivo proyectado para el primer mes de operaciones												
	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
Saldo del periodo anterior												
Ingresos												
Ingresos por venta	\$4,135.76	\$4,448.48	\$4,781.15	\$5,113.82	\$5,442.52	\$5,739.26	\$6,087.91	\$6,420.58	\$7,065.97	\$7,711.36	\$8,356.75	\$8,786.56
Otros ingresos												
<b>Total, de ingresos</b>	\$4,135.76	\$4,448.48	\$4,781.15	\$5,113.82	\$5,442.52	\$5,739.26	\$6,087.91	\$6,420.58	\$7,065.97	\$7,711.36	\$8,356.75	\$8,786.56
Egresos												
Egresos por gastos de operación	\$2,524.88	\$2,526.13	\$2,527.46	\$2,528.79	\$2,530.10	\$2,531.29	\$2,532.69	\$2,534.02	\$2,536.60	\$2,539.18	\$2,541.76	\$2,543.48
Egresos por gastos de materia prima y mano de obra	\$2,366.64	\$2,545.73	\$2,736.07	\$2,926.41	\$3,114.89	\$3,284.59	\$3,484.32	\$3,674.66	\$4,044.09	\$4,413.52	\$4,782.95	\$5,028.54
<b>Total, de egresos</b>	\$4,891.52	\$5,071.86	\$5,263.53	\$5,455.20	\$5,644.99	\$5,815.88	\$6,017.01	\$6,208.68	\$6,580.69	\$6,952.70	\$7,324.71	\$7,572.02
Flujo de efectivo proyectado	-\$755.76	-\$623.38	-\$482.38	-\$341.38	-\$202.47	-\$76.62	\$70.90	\$211.90	\$485.28	\$758.66	\$1,032.04	\$1,214.54

Fuente: Elaboración propia

#### 7.4. Análisis de Rentabilidad y Punto de Equilibrio.

**Tabla 27**

*Análisis de rentabilidad*

<b>DATOS DE UN AÑO DE OPERACIONES</b>	
	<b>PRODUCTO</b>
Unidades	2524.00
Venta	\$74,090.12
Costos y gastos operativos	\$72,798.79
<b>Margen de Rentabilidad Neta</b>	<b>0.51%</b>

Fuente: Elaboración propia

Punto de equilibrio en Unidades y Monto:

**Tabla 28**

*Punto de equilibrio*

<b>Productos/Servicios</b>	<b>Unidades</b>	<b>Valor (\$)</b>
Aceite Motul 3000 20w50 mineral 4T,	258	\$2,835.83
Cadena TNT 428	258	\$4,115.70
Candado de seguridad para disco	258	\$2,319.76
Batería	211	\$7,595.13
Cascos Certificados. S, M, L, XL.	211	\$16,671.73
Jackes hombres y mujeres, S, M, L, XL.	211	\$14,561.39
Llantas - 90/90-18	211	\$8,430.83
Protector de rodilleras y coderas	211	\$3,154.97
Guantes. S, M, L, XL.	381	\$7,597.39
Timón bajo reforzado CNC aluminio.	211	\$3,788.07
<b>Punto de Equilibrio</b>	<b>2,421</b>	<b>\$71,070.81</b>

Fuente: Elaboración propia

## 7.5. Estado de Resultados proyectado

**Tabla 29**  
*Estado de Resultados*

	Año 1												Total
	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12	
Ingreso por Ventas	\$4,135.76	\$4,448.48	\$4,781.15	\$5,113.82	\$5,442.52	\$5,739.26	\$6,087.91	\$6,420.58	\$7,065.97	\$7,711.36	\$8,356.75	\$8,786.56	\$74,090.12
Costo de Bienes Vendidos	\$2,366.64	\$2,545.73	\$2,736.07	\$2,926.41	\$3,114.89	\$3,284.59	\$3,484.32	\$3,674.66	\$4,044.09	\$4,413.52	\$4,782.95	\$5,028.54	\$42,402.41
Ganancia Bruta	\$1,769.12	\$1,902.75	\$2,045.08	\$2,187.41	\$2,327.63	\$2,454.67	\$2,603.59	\$2,745.92	\$3,021.88	\$3,297.84	\$3,573.80	\$3,758.02	\$31,687.71
Salarios	\$1,095.00	\$1,095.00	\$1,095.00	\$1,095.00	\$1,095.00	\$1,095.00	\$1,095.00	\$1,095.00	\$1,095.00	\$1,095.00	\$1,095.00	\$1,095.00	\$13,140.00
Prestaciones	\$343.00	\$343.00	\$343.00	\$343.00	\$343.00	\$343.00	\$343.00	\$343.00	\$343.00	\$343.00	\$343.00	\$343.00	\$4,116.00
Alquileres de Locales	\$700.00	\$700.00	\$700.00	\$700.00	\$700.00	\$700.00	\$700.00	\$700.00	\$700.00	\$700.00	\$700.00	\$700.00	\$8,400.00
Alquileres de Maquinaria													
Mantenimiento	\$8.27	\$8.90	\$9.56	\$10.23	\$10.89	\$11.48	\$12.18	\$12.84	\$14.13	\$15.42	\$16.71	\$17.57	\$148.18
Seguros	\$8.27	\$8.90	\$9.56	\$10.23	\$10.89	\$11.48	\$12.18	\$12.84	\$14.13	\$15.42	\$16.71	\$17.57	\$148.18
Agua, Gas, Electricidad	\$100.00	\$100.00	\$100.00	\$100.00	\$100.00	\$100.00	\$100.00	\$100.00	\$100.00	\$100.00	\$100.00	\$100.00	\$1,200.00
Comunicaciones	\$30.00	\$30.00	\$30.00	\$30.00	\$30.00	\$30.00	\$30.00	\$30.00	\$30.00	\$30.00	\$30.00	\$30.00	\$360.00
Útiles de Oficina	\$10.00	\$10.00	\$10.00	\$10.00	\$10.00	\$10.00	\$10.00	\$10.00	\$10.00	\$10.00	\$10.00	\$10.00	\$120.00
Promoción y Publicidad	\$100.00	\$100.00	\$100.00	\$100.00	\$100.00	\$100.00	\$100.00	\$100.00	\$100.00	\$100.00	\$100.00	\$100.00	\$1,200.00
Pasajes y Viáticos													
Transportes													
Depreciación	\$130.33	\$130.33	\$130.33	\$130.33	\$130.33	\$130.33	\$130.33	\$130.33	\$130.33	\$130.33	\$130.33	\$130.33	\$1,564.02
Otros													
Total, Gastos Generales y de Admón.	\$2,524.88	\$2,526.13	\$2,527.46	\$2,528.79	\$2,530.10	\$2,531.29	\$2,532.69	\$2,534.02	\$2,536.60	\$2,539.18	\$2,541.76	\$2,543.48	\$30,396.38
Intereses Pagados	\$72.76	\$71.76	\$70.75	\$69.73	\$68.71	\$67.68	\$66.65	\$65.60	\$64.56	\$63.50	\$62.44	\$61.37	\$805.51
Ganancia Gravable (GAI)	-\$828.52	-\$695.14	-\$553.13	-\$411.11	-\$271.18	-\$144.30	\$4.26	\$146.30	\$420.72	\$695.16	\$969.60	\$1,153.17	\$485.82
Reserva legal (7%)													\$34.01
Utilidad antes del ISR													\$451.82
Impuesto sobre Renta (25%)													\$112.95
Ganancia Neta	\$ (828.52)	\$ (695.14)	\$ (553.13)	\$ (411.11)	\$ (271.18)	\$ (144.30)	\$4.26	\$146.30	\$420.72	\$695.16	\$969.60	\$1,153.17	\$372.87

Fuente: Elaboración propia

**Tabla 30**  
*Estados de Resultados*

	Año 2					Año 3					Año 4	Año 5
	Trimestre 1	Trimestre 2	Trimestre 3	Trimestre 4	Total	Trimestre 1	Trimestre 2	Trimestre 3	Trimestre 4	Total		
Ingreso por Ventas	\$21,614.36	\$21,614.36	\$21,614.36	\$21,614.36	\$86,457.45	\$25,353.17	\$25,353.17	\$25,353.17	\$25,353.17	\$101,412.68	\$113,814.09	\$127,800.37
Costo de Bienes Vendidos	\$12,370.10	\$12,370.10	\$12,370.10	\$12,370.10	\$49,480.38	\$14,509.86	\$14,509.86	\$14,509.86	\$14,509.86	\$58,039.45	\$65,136.84	\$73,141.34
Ganancia Bruta	\$9,244.27	\$9,244.27	\$9,244.27	\$9,244.27	\$36,977.06	\$10,843.31	\$10,843.31	\$10,843.31	\$10,843.31	\$43,373.23	\$48,677.25	\$54,659.03
Salarios	\$3,416.40	\$3,416.40	\$3,416.40	\$3,416.40	\$13,665.60	\$3,553.06	\$3,553.06	\$3,553.06	\$3,553.06	\$14,212.22	\$14,780.71	\$15,371.94
Prestaciones	\$1,029.00	\$1,029.00	\$1,029.00	\$1,029.00	\$4,116.00	\$1,029.00	\$1,029.00	\$1,029.00	\$1,029.00	\$4,116.00	\$4,116.00	\$4,116.00
Alquileres de Locales	\$2,442.42	\$2,442.42	\$2,442.42	\$2,442.42	\$9,769.69	\$2,864.91	\$2,864.91	\$2,864.91	\$2,864.91	\$11,459.63	\$12,860.99	\$14,441.44
Alquileres de Maquinaria												
Mantenimiento	\$43.23	\$43.23	\$43.23	\$43.23	\$172.91	\$50.71	\$50.71	\$50.71	\$50.71	\$202.83	\$227.63	\$255.60
Seguros												
Agua, Gas, Electricidad	\$345.83	\$345.83	\$345.83	\$345.83	\$1,383.32	\$405.65	\$405.65	\$405.65	\$405.65	\$1,622.60	\$1,821.03	\$2,044.81
Comunicaciones	\$108.07	\$108.07	\$108.07	\$108.07	\$432.29	\$126.77	\$126.77	\$126.77	\$126.77	\$507.06	\$569.07	\$639.00
Útiles de Oficina	\$43.23	\$43.23	\$43.23	\$43.23	\$172.91	\$50.71	\$50.71	\$50.71	\$50.71	\$202.83	\$227.63	\$255.60
Promoción y Publicidad	\$345.83	\$345.83	\$345.83	\$345.83	\$1,383.32	\$405.65	\$405.65	\$405.65	\$405.65	\$1,622.60	\$1,821.03	\$1,821.03
Pasajes y Viáticos												
Transportes												
Depreciación	\$391.00	\$391.00	\$391.00	\$391.00	\$1,564.02	\$391.00	\$391.00	\$391.00	\$391.00	\$1,564.02	\$1,564.02	\$1,564.02
Otros												
Total, Gastos Generales y de Admón.	\$8,165.02	\$8,165.02	\$8,165.02	\$8,165.02	\$32,660.06	\$8,877.45	\$8,877.45	\$8,877.45	\$8,877.45	\$35,509.79	\$37,988.10	\$40,509.43
Intereses Pagados	\$177.65	\$167.79	\$157.76	\$147.53	\$650.73	\$137.11	\$126.49	\$115.67	\$104.65	\$483.93	\$304.18	\$110.48
Ganancia Gravable (GAI)	\$901.60	\$911.46	\$921.49	\$931.72	\$3,666.28	\$1,828.75	\$1,839.37	\$1,850.18	\$1,861.21	\$7,379.51	\$10,384.97	\$14,039.12
Reserva Legal					\$256.64					\$516.57	\$726.95	\$865.83
Utilidad antes ISR					\$3,409.64					\$6,862.94	\$9,658.02	\$13,173.29
Impuesto sobre Renta (25%)					\$852.41					\$1,715.74	\$2,414.51	\$3,293.32
Ganancia Neta	\$901.60	\$911.46	\$921.49	\$931.72	\$2,813.87	\$1,828.75	\$1,839.37	\$1,850.18	\$1,861.21	\$5,663.77	\$7,970.47	\$9,879.97

Fuente: Elaboración propia





## **9. PLAN DE CONTINGENCIA**

### **1. Objetivo**

Definir y ejecutar directrices y procedimientos a seguir de forma oportuna para cancelar, reanudar o implementar nuevas actividades para salvaguardar la operación del negocio ante eventos adversos en el menor tiempo y costo posible.

### **2. Alcance**

El plan de contingencia debe aplicarse a todas las áreas de la empresa.

### **3. Plan de contingencia**

Como empresa consideramos riesgos interrelacionados desde una perspectiva en general, estableciendo categorías de riesgo que pueden aceptarse, la gestión de estos riesgos abarca una amplia gama de actividades para identificar, controlar y reducir los mismos a través de planificación de contingencias para identificar amenazas o vulnerabilidades para evitar incidentes o al menos reducir sus efectos en las diferentes áreas y proteger el funcionamiento de la compañía y como prevención consideramos contingencias básicas como las naturales, recursos y entorno, y destacamos dos posibles propuestas de contingencias para el proyecto Websitemoto en su operatividad con el fin de mantener el proyecto en marcha, las cuales presentamos a continuación:

#### **4.1 Evaluación de planes de posibles contingencias en la operatividad del proyecto.**

1-Gestionar la creación de tienda física

Como equipo estamos comprometidos en desarrollar estrategias para posicionar las ventas en línea, sin embargo consideramos como opción de contingencia para impulsar el crecimiento de la marca la apertura de una tienda en físico.

## 2-Gestinar la creación de taller para motocicletas

IncurSIONAR en el mercado complementario de servicios de repuestos está dentro de las estrategias del proyecto como contingencia, ampliando las líneas de negocio y mejorando la rotación del inventario o inclusive la liquidación de los mismos.

### **4.2 Planificación de estrategias de protección y de recuperación**

Como respuesta a los riesgos que se generen realizaremos un plan de tratamiento de riesgos de acuerdo con la implementación del siguiente proceso

- ✓ Realizar reuniones con las áreas involucradas para identificar necesidades y requerimientos.
- ✓ Realizar políticas de la planeación de la contingencia
- ✓ Realizar un análisis del impacto que está generando en el negocio
- ✓ Identificar controles preventivos y estrategias de mitigación
- ✓ Asignar al responsable a cargo y fechas de la implantación de estrategias

### **4.3 Pruebas de viabilidad**

Para validar que las estrategias están dando resultados será necesario ejecutar pruebas con el personal asignado, elaborando un informe con los resultados e indicando si las medidas de corrección han mejorado la problemática de riesgo a la que se está contrarrestando.

### **4.4 Plan de seguimiento**

Por el hecho que los riesgos pueden variar con el tiempo y nuevos riesgos pueden aparecer este proceso de análisis debe ser continuo y dinámico, el propósito será mantener toda la documentación de la empresa actualizada para identificar cambios significativos que nos permitan proveer con anticipación posibles situaciones de riesgo para el negocio.

## CONCLUSIONES

Toda organización empresarial debe preocuparse por una mejora continua, orientadas a la satisfacción del cliente por lo que deben adaptarse al comportamiento de los nuevos consumidores y al ritmo de la economía global, el avance de la tecnología en los últimos años ha dado lugar al surgimiento de nuevas experiencias de mercados con mayores aportes de valor para el cliente, causando una gran competencia entre la demanda y oferta de los métodos tradicionales.

Las ventas online permiten tanto a pequeñas y grandes organizaciones tener un mayor alcance debido al acceso que tienen las personas al internet y las diversas plataformas digitales con las que estos interactúan, por tanto, es necesario estar a la vanguardia con las nuevas actualizaciones del mercado, porque si una empresa no evoluciona estarán destinadas a desaparecer.

A pesar de la situación de la económica, la competencia, limitación de capital, entre otros, el mercado de motociclista sigue en un auge constante y puede potenciarse por la cantidad de personas entre hombres y mujeres que deciden optar por este medio de transporte por los beneficios de este, debido a que la compra de una motocicleta y mantenimiento son accesibles, ahorran combustible, se puede evitar tráfico y enfatizando que tanto el comercio actual como la nueva generación de compradores se han desarrollado con tecnología, el consumo y preferencia de compra es de carácter virtual, siendo la oportunidad idónea para buscar los recursos e incursionar de forma digital para la oferta de partes y accesorios de motocicletas.-

## BIBLIOGRAFÍA

- Centro América y el Caribe: Un oasis de oportunidades es El Salvador, (2017). Think with Google. Recuperado de:  
[https://www.thinkwithgoogle.com/\\_qs/documents/4656/Perspectivas\\_Digitales\\_-\\_El\\_Salvador.pdf](https://www.thinkwithgoogle.com/_qs/documents/4656/Perspectivas_Digitales_-_El_Salvador.pdf).
- CONAMYPE, Ley de Fomento protección y desarrollo para la micro y pequeña empresa, (2014). <https://www.conamype.gob.sv/wp-content/uploads/2013/04/Ley-MYPE-web.pdf>.
- Datos Macro (2018). Recuperado de: <https://datosmacro.expansion.com/smi>.
- Gregorio, N. (s.f.). Conceptos básicos de Marketing digital.  
<https://nachodegregorio.com/conceptos-basicos-del-marketing-digital>.
- Ministerio de hacienda, (06 de abril de 2021). FMI mejora perspectiva de crecimiento económico para El Salvador. Recuperado de:  
<https://www.mh.gob.sv/pmh/es/Novidades/15028-FMI-mejora-perspectiva-crecimiento-economico-El-Salvador.html>.
- Padrón vehículos inscritos [Viceministerio de transporte]. (07-2021). [página Web]. Recuperado el 11 de septiembre de 2021, Recuperado de  
<https://www.transparencia.gob.sv/institutions/vmt/documents/447665/download>.
- Política nacional de emprendimiento, (2014). <https://www.conamype.gob.sv/wp-content/uploads/2014/08/Poli%CC%81tica-de-Emprendimiento.pdf>.
- Solares, A. (s.f.). Las redes más utilizadas en El Salvador 2021. <https://ilifebelt.com/cuales-son-las-redes-sociales-mas-utilizadas-en-el-salvador-en-2021/2020/12/>
- Superintendencia general de electricidad y telecomunicaciones. (s.f.)  
<https://www.siget.gob.sv/telecomunicaciones/estadisticas/indicadores/>.
- Tramites empresariales en línea [Mi empresa.gob.sv]. (s.f.). [página Web]. Recuperado el 12 de marzo de 2022, Recuperado de <https://miempresa.gob.sv/servicios/escrituras/>.
- Yi min shum. (2021, 7 de marzo). Situación digital, internet y redes sociales El Salvador.  
<https://yiminshum.com/redes-sociales-el-salvador-2021/>.

## ANEXOS.

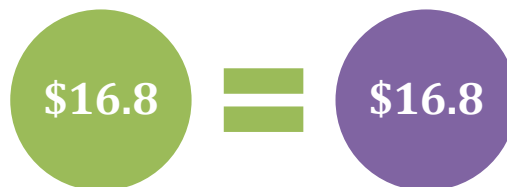
Detalle y cálculos de costo de venta unitarios y totales.

### COSTO DE VENTA

NOMBRE PRODUCTO	Cantidad	Unidad de Medida	Precio Unitario	Total (cantidad x precio)
Aceite Motul 3000 20w50 mineral 4T,	269	Unidad	\$6.64	\$1,786.16
Cadena TNT 428	269	Unidad	\$9.00	\$2,421.00
Candado de seguridad para disco	269	Unidad	\$5.00	\$1,345.00
Batería	220	Unidad	\$19.00	\$4,180.00
CASCOS Certificados. S, M, L, XL.	220	Unidad	\$41.90	\$9,218.00
Jackes hombres y mujeres, S, M, L, XL.	220	Unidad	\$42.50	\$9,350.00
Llantas - 90/90-18	220	Unidad	\$26.00	\$5,720.00
Coderas Rodilleras.	220	Unidad	\$9.95	\$2,189.00
Guantes. S, M, L, XL.	397	Unidad	\$11.25	\$4,466.25
Timón bajo reforzado CNC aluminio.	220	Unidad	\$7.85	\$1,727.00
<b>Sumatoria del Costo de venta</b>				<b>\$42,402.41</b>
<b>Total de unidades compradas</b>				<b>2524</b>
<b>Costo total de venta / total de unidades Igual Costo unitario promedio</b>				<b>\$16.80</b>

Fuente: Elaboración Propia

### TOTAL, DE COSTOS DE VENTAS UNITARIOS



### Detalle de cálculos de costos fijos totales.

Se sugiere una estimación mensual y luego proyectarlos de manera trimestral

### COSTOS FIJOS TOTALES

DESCRIPCIÓN	VALORES MENSUALES			TOTAL, VALOR TRIMESTRAL	VALOR ANUAL
	MES 1	MES 2	MES 3		
Alquiler	\$700.00	\$700.00	\$700.00	\$2,100.00	\$8,400.00
Salarios	\$1,095.00	\$1,095.00	\$1,095.00	\$3,285.00	\$13,140.00
Prestaciones	\$343.00	\$343.00	\$343.00	\$1,029.00	\$4,116.00
Mantenimiento	\$8.27	\$8.90	\$9.56	\$26.73	\$148.18
seguro	\$8.27	\$8.90	\$9.56	\$26.73	\$148.18
Utiles y oficina	\$10.00	\$10.00	\$10.00	\$30.00	\$120.00
Promocion y Publicidad	\$100.00	\$100.00	\$100.00	\$300.00	\$1,200.00
Depreciacion	\$130.33	\$130.33	\$130.33	\$391.00	\$1,564.02
Electricidad	\$80.00	\$80.00	\$80.00	\$240.00	\$960.00
Agua potable	\$20.00	\$20.00	\$20.00	\$60.00	\$240.00
Comunicaciones (teléfono)	\$30.00	\$30.00	\$30.00	\$90.00	\$360.00
<b>Total Costos Fijos</b>	<b>\$2,533.03</b>	<b>\$2,533.03</b>	<b>\$2,533.03</b>	<b>\$7,599.09</b>	<b>\$30,396.38</b>
Total de costo de venta (cantidad) (mensual / trimestral)	210	210	210	631	2524
<b>Total costos fijos / total de ventas = Costos fijos unitarios</b>	<b>\$12.04</b>	<b>\$12.04</b>	<b>\$12.04</b>	<b>\$36.13</b>	<b>\$144.52</b>

Fuente: Elaboración propia

### Costo(s) Unitario(s)

PRODUCTO	Costo de venta unitario promedio	Costo Fijo unitario	COSTO TOTAL UNITARIO
Repuestos y Accesorios	\$16.80	\$12.04	\$28.84

## Cálculo del punto de equilibrio.

### Punto de equilibrio expresado en unidades (PE)

Datos:

Costo Fijo Total <b>Cft</b>	\$30,396.38
Precio de venta <b>Pvt</b>	\$29.35
Costo venta unitario <b>Cvu</b>	\$16.80

$$PE = \frac{\text{Costo fijo total (Cft)}}{\text{Precio de venta (Pvt)} - \text{Costo venta unitario (Cvu)}}$$

Punto de equilibrio en Unidades: \$71,070.81

### Punto de equilibrio en unidades monetarias (Y):

$Y = \text{Precio de venta} \times \text{Punto de equilibrio en unidades}$

Datos:

Precio de venta <b>Pvt</b>	29.3542470
Punto de equilibrio en unidades de producto <b>PE</b>	2421.14227

Punto de equilibrio en Unidades Monetarias: \$71,070.81

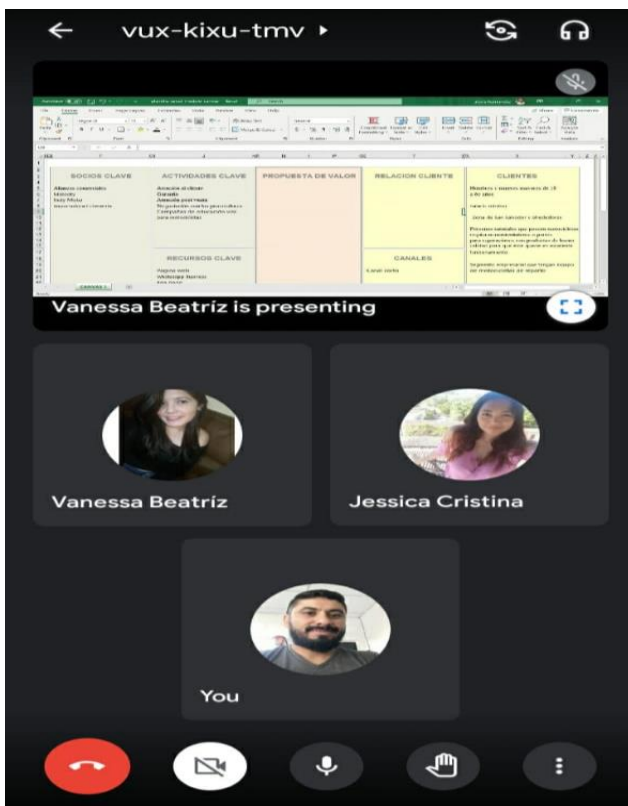


## Fotografías del equipo



Fotografía 1. Reunión presencial del equipo para seguimiento del proyecto.

Fuente: fotografía propia



Fotografía 2. Sesión de reunión virtual para desarrollo de ante proyecto

## Cotizaciones del presupuesto

Artículo	Descripción	Precio Unitario	Fuente
Computadora	Modelo HP 250 G7- Intel Celeron N4000	\$ 477.14	Valdés equipos electrónicos. Recuperado el 07 de septiembre 2021 de <a href="https://valdes.com.sv">https://valdes.com.sv</a>
Sillas	Silla secretarial de tela negra Código0926010	\$ 79.00	EPA. Recuperado el 07 de septiembre 2021 de <a href="https://sv.epaenlinea.com">https://sv.epaenlinea.com</a> El Salvador Tecnología.
Escritorios	Escritorio Ejecutivo Lexus-3 CNT-30-223	\$ 140.00	Recuperado el 08 de septiembre 2021 de <a href="https://elsalvadortecnologia.com">https://elsalvadortecnologia.com</a>
Impresora	HP Impresora / 2375 / Multifuncional	\$ 39.00	La curacao. Recuperado el 08 de septiembre 2021 de <a href="https://www.lacuracaonline.com">https://www.lacuracaonline.com</a>
Teléfono	Teléfono inalámbrico negro con caller -ID Código: 639179	\$ 35.00	Freund. Recuperado el 09 de septiembre 2021 de <a href="https://www.freundferreteria.com">https://www.freundferreteria.com</a>
Teléfono móvil	Samsung Celular Galaxy A21S / SMA217MZWGGT / 128 GB	\$ 245.00	RadioShack. Recuperado el 10 de septiembre 2021 de <a href="https://www.radioshackla.com">https://www.radioshackla.com</a>
Estantes	Estante Dexion semi industrial160X91X30 CM metal 5 niveles código 1807740	\$ 149.95	Freund. Recuperado el 10 de septiembre 2021 de <a href="https://www.freundferreteria.com">https://www.freundferreteria.com</a>
Archiveros	Archivero 3 gavetas 52x39x60cm negro 5 ruedas, código 0910083	\$ 129.00	EPA. Recuperado el 10 de septiembre 2021 de <a href="https://sv.epaenlinea.com">https://sv.epaenlinea.com</a>
Moto	Freedom CR1 150	\$ 1,450.00	Metrocentro express Santa Ana. Recuperado el 10 de septiembre 2021 de <a href="https://www.metrocentro.com/santa-ana/express/hipertienda-de-motos">https://www.metrocentro.com/santa-ana/express/hipertienda-de-motos</a>







Fuente: elaboración propia



SPEED MOTOSHOP PROGRESO  
JURO S.A. DE C.V.

PARA: VANESSA BEATRÍZ HERNÁNDEZ GÓMEZ  
ATENCION A: 7653-4153

lunes, 18 de octubre de 2021

CODIGO	CANTIDAD	MARCA	DESCRIPCION	PRECIO NORMAL	PRECIO ESPECIAL	TOTAL	
ADV	12	GPTECK	Jacket con Protección de hombros, espalda y codos. Detalles reflectivos para mayor visibilidad. Diseño compacto y más ligero. Hecha en malla y mesh para flujo del aire. No impermeable.	\$ 65.00	\$ 41.30	\$ 495.60	
MC56	12	SCOYCO	Los guantes Scoyco son una excelente opción de protección con protección de nudillos y refuerzo en las articulaciones de los dedos, lo que genera un efecto de doble protección. La palma cuenta con tela resistente, además cuenta con tecnología touch que permite manipular el celular.	\$ 19.95	\$ 11.80	\$ 141.60	
3909016R	12	SERVICE TYRES	Llanta para motocicleta marca Service Tyres de 6 lonas, tubular, certificación DOT de origen Pakistani	\$ 35.00	\$ 22.95	\$ 275.40	
HX-P03	12	PRO BIKER	Rodillera articulada ajustable con correas, parte interna extraíble para lavar	\$ 22.00	\$ 14.95	\$ 179.40	
MC321	12	HELMETH	Guante negro con protección de nudillos, protección de palma y cincha con velcro para ajustar	\$ 9.00	\$ 6.00	\$ 72.00	
HX-P01	12	PRO BIKER	Set de rodillera y codera	\$ 15.00	\$ 8.95	\$ 107.40	
						\$ 1,271.40	

**\*esta cotización es valida UNICAMENTE EN SPEED MOTOSHOP EL PROGRESO**

\*esta cotización es valida durante los proximos 3 días O mientras duren existencias DE PROMOCIONES

\*en caso de pago con cheque a nombre de JUR0 S.A.DE C.V.

\*estos precios ya incluyen iva

Atentamente  
RONALDI RIVAS  
SPEED MOTOSHOP

2564-7766  
7922-1542

elprogreso@speedmotoshop.com  
Col. Flor Blanca, calle El Progreso #2G45 San Salvador

Figura 1. Cotización de Speed Motoshop

San Salvador, 18 Octubre 21

Señores Websitemoto, S.A. de C.V

Atención: VANESSA BEATRIZ HERNANDEZ GOMEZ

Presente.

MODELO	DESCRIPCIÓN	GARANTÍA	PRECIO UNITARIO	CANTIDAD UNITARIO	VALOR TOTAL \$	
4150	CASCO INTEGRAL SIETE RUNNER		38.01	1.00	38.01	
4151	CASCO EDGE MODULAR		48.67	1.00	48.67	
4068	JACKET PARA MOTOCICLISTA		35.40	1.00	35.40	
17084	CADENA DORADA REFORZADA MEK 428H-138L		7.96	1.00	7.96	
4094	GUANTE MADBIKER NEGRO		7.39	1.00	7.39	
13121	ACEITE 20W50 LIQUI MOLY 4T 1500-GER		5.31	1.00	5.31	
4148	MOCHILA IMPERMEABLE PARA MOTOCICLISTA		31.86	1.00	31.86	
4143	LODERA UNIVERSAL PARA MOTO		8.41	1.00	8.41	
4020	PITO PARA MOTO HELLA		4.20	1.00	4.20	
4142	HOLDER PARA MOTO C/ CARGADOR MEK		7.74	1.00	7.74	
17080	FILTRO DE GASOLINA P/MOTO		0.44	1.00	0.44	
7067	FOCO HELLA H4 PARA MOTO		5.97	1.00	5.97	
4008	GUANTES MEDIO DEDO NEGROS		3.54	1.00	3.54	
FORMA DE PAGO: CONTADO					TOTAL EN DOLARES \$	204.90
					IVA TOTAL	26.64
					MONTO TOTAL	231.54

Condición Contado-Contra Entrega vigencia de cotización 30 días candelario

GERENTE DE VENTAS

A. RACING

Figura 2. Cotización Accesorios Racing.



San Salvador, 18 de octubre de 2021

**Vendedor:** Ariel Lazo  
 Teléfono: 7700-1035  
 Atención: Vanessa Hernández Gómez  
 Presente.

Cantidad	Descripción	Precio Unitario	Valor Total
1	Aceite motul 3000 20W50	\$ 8.35	\$ 8.35
1	Cadena TNT PASO 428	\$ 7.35	\$ 7.35
1	Casco certificado	\$ 27.25	\$ 27.25
1	Batería	\$ 22.14	\$ 22.14
1	Llantas 90/90R18	\$ 29.99	\$ 29.99
1	Guantes	\$ 5.00	\$ 5.00
1	Timón bajo reforzado con aluminio	\$ 7.85	\$ 7.85
		<b>SUBTOTAL:</b>	\$ 107.93
		<b>IVA 13%</b>	\$ 14.03
		<b>TOTAL:</b>	\$ 121.96

Condiciones de pago: CONTADO

Válidez de la oferta: 30 días

*Figura 3. Cotización de Moto Repuestos.*



**IMPORTADORA ECHEVERRIA**  
**IMPORTADORA ECHEVERRIA, S.A. DE C.V.**  
9 CALLE ORIENTE 2AV NORTE, LOCAL 1 Y 2 SAN SALVADOR Tel: 2520-0771

Fecha: 10/18/21  
Cotizacion # 5

**Cliete:** VANESSA BEATRIZ HERNANDEZ GOMEZ

**Dui / NIT:**

**Direccion:**

**Telefono :**

**Vendedor:** WENDY RIVERA

**Validez :**

**Condiciones de pago :**

Cantidad	Descripcion	Precio Unitario	Total
1.00	BIDON MOTUL 5100 10W530 4T	11.00	11.00
1.00	BATERIA GEL 12N7-4A 12V 7AH	22.50	22.50
1.00	BATERIA GEL 12N7A-3A 12V 7AH LARGA	22.50	22.50
1.00	BATERIA GEL YB5L-B 12V 5AH	22.50	22.50
1.00	BATERIA GEL YB5L-B 12V 5AH	19.50	19.50
1.00	BAUL DE MOTO PP	18.00	18.00
1.00	BOMBA DE FRENO TRASERA MOTO	4.50	4.50
1.00	CADENA REFORZADA JTK	8.00	8.00
1.00	CANDADO DE CABLE PARA CASCO	5.00	5.00
1.00	CASCO AXOXIS CERTIFICADO	65.00	65.00
1.00	CASCO CROSS MEK	25.00	25.00
1.00	CASCO DE NIÑO PANDA	6.50	6.50
1.00	KATARINA GN125	5.50	5.50
1.00	KATARINA CGL125 NEGRA	5.50	5.50
1.00	CDI	2.50	2.50
1.00	DISCO DE FRENO GN	11.00	11.00
1.00	FOCO H4 GAS	3.00	3.00
1.00	FOCO H4 GAS	2.50	2.50
1.00	KIT DE TRACCION YBR125	13.50	13.50
1.00	MANGUILLO PROTAPER	2.50	2.50
1.00	MANGUILLO DIAMANTADO	1.00	1.00
1.00	MANGUILLO CON BAQUELITA	3.00	3.00
1.00	MANGUILLO DE GOMA	1.00	1.00
1.00	PRISIONEROS PARA UNIR CABLES	0.50	0.50
1.00	CABLE CHULON	1.00	1.00
1.00	MANECILLA CON BOMBA PLASTICA	4.00	4.00
1.00	MANECILLA CON BOMBA METALICA	4.50	4.50
1.00	PASTILLAS DE FRENO	3.00	3.00
1.00	PASTILLAS DE FRENO GN125	1.50	1.50
1.00	PASTILLAS CAJA BLANCA	1.50	1.50
1.00	PASTILLA DE CAJITA ANEX	1.00	1.00
1.00	TIMON PROTAPER COLOR	13.00	13.00
1.00	TIMON PROTAPER CALAVERA	19.00	19.00
1.00	FORRO DE ASIENTO MOTO	2.50	2.50
1.00	GUANTE LARGO DE MARCA	7.00	7.00
1.00	GUANTE CORTO	3.00	3.00
1.00	PITO DE MOTO CAJITA	1.00	1.00
		<b>Total</b>	<b>\$ 343.50</b>

**Autorizado por:**

**Firma:** \_\_\_\_\_

**Aprobado:**

**Firma:** \_\_\_\_\_

Figura 4. Cotización Importadora Echeverria.

Señores: Websitemoto. S.A. de C.V  
 Atención: Dany Salvador Arévalo Mejía

Cantidad	Descripción	Precio Unitario	Valor Total
1	ACEITE 5100 10W40	\$ 7.21	\$ 7.21
1	ACEITE 5100 10W30	\$ 7.21	\$ 7.21
1	ACEITE 5100 20W50	\$ 7.21	\$ 7.21
1	ACEITE 3000 20W50	\$ 5.87	\$ 5.87
1	ACEITE 7100 20W50	\$ 11.28	\$ 11.28
1	ACEITE 7100 15W50	\$ 11.28	\$ 11.28
1	ACEITE 7100 10W30	\$ 11.28	\$ 11.28
1	ACEITE 7100 10W40	\$ 10.74	\$ 10.74
<b>SUBTOTAL:</b>			\$ 72.08
<b>IVA 13%</b>			\$ 9.37
<b>TOTAL:</b>			\$ 81.45

**FORMA DE PAGO:** CONTADO  
**VENDEDOR:** MAURICIO GARCÍA  
**VÁLIDEZ DE LA OFERTA:** 30 DÍAS

Figura 5. Fuente: elaboración propia cotización Dismosal.

**Tabla 31**  
*Consolidado de cotizaciones*


Producto	Accesorios Racing	Dismosal	Importadora Echeverria	Speed Motoshop	Moto Repuestos
Aceite	\$6.00	\$6.64	\$6.50		\$8.35
Batería			\$19.00		\$22.09
Cadena	\$9.00		\$8.00		\$7.35
Candado			\$5.00		
CASCOS					
Certificados. S, M, L, XL.			\$28.00	\$41.90	\$27.25
Coderas Rodilleras.				\$9.95	
Guantes. S, M, L, XL.			\$3.50	\$11.25	\$5.00
Jackes hombres y mujeres, S, M, L, XL.	\$40.00			\$42.50	
Llantas -			\$28.50	\$26.00	\$29.99



Timón. \$10.31 \$7.85  
 En la tabla 1 se muestra el resumen de precios por nuestros proveedores: elaboración propia

**Padrón de Vehículos Inscritos al 15-07-2021**

**VICEMINISTERIO DE TRANSPORTE**  
**PADRON DE VEHICULOS INSCRITOS AL DIA:15/07/2021 08:38:36**



DEPARTAMENTO	A	AB	C	CC	CD	CR	D	M	MB	MI	N	O	P	FR	R	RE	V	CANTIDAD
SAN VICENTE	50	203	1,506	0	0	0	0	9,391	12	0	111	0	17,489	0	0	62	0	28,824
SONSONATE	127	618	3,907	0	0	0	5	24,146	95	0	150	0	41,720	0	0	2,206	0	72,974
USulután	258	183	2,083	0	0	0	0	27,563	70	0	111	0	37,271	0	0	176	0	67,715
CABAÑAS	4	179	1,241	0	0	0	0	12,599	55	0	97	0	15,540	0	0	91	0	29,806
LA UNIÓN	171	342	2,116	0	0	0	0	15,573	30	0	91	0	30,146	0	0	150	0	48,619
MORAZÁN	30	87	1,720	0	0	0	0	13,094	27	0	101	0	17,598	0	0	184	0	32,847
LA LIBERTAD	254	859	8,230	31	391	0	36	42,505	557	196	1,223	0	130,815	0	0	3,238	66	188,412
SAN MIGUEL	1,415	584	4,515	0	0	0	0	36,735	219	0	149	0	68,631	0	0	574	0	112,811
LA PAZ	77	305	1,724	0	0	0	0	18,178	136	0	153	0	34,363	0	0	343	0	55,181
SAN SALVADOR	2,868	2,159	16,874	35	186	159	117	112,155	1,862	345	10,109	0	136,369	0	0	6,532	252	519,819
CHALATENANGO	148	203	1,969	0	0	0	3	19,069	18	0	160	0	24,908	0	0	144	0	46,618
SANTA ANA	104	706	3,955	0	0	0	2	39,203	268	0	247	0	76,722	0	0	513	4	121,744
CUSCATLÁN	54	198	1,179	0	0	0	1	13,007	61	0	98	0	23,292	0	0	147	0	38,037
AHUACHAPÁN	7	231	2,043	0	0	0	2	21,746	147	0	91	0	28,761	0	0	232	0	53,260
<b>TOTAL</b>	<b>5,968</b>	<b>6,857</b>	<b>52,870</b>	<b>66</b>	<b>577</b>	<b>159</b>	<b>166</b>	<b>404,960</b>	<b>3,561</b>	<b>539</b>	<b>12,906</b>	<b>0</b>	<b>1,513,525</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>14,552</b>	<b>322</b>	<b>1,416,667</b>



Fuente: padron\_vehiculos\_inscritos [Viceministerio de transporte]. (07-2021). [página Web].

Recuperado el 11 de septiembre de 2021, Recuperado de

<https://www.transparencia.gob.sv/institutions/vmt/documents/447665/download>



**Tabla 32***Listado de productos a ofrecer*

<b>Descripción</b>	<b>Uso o aplicación</b>	<b>Precio de venta estimado</b>
Kit de pernos de catalina	Gn, Honda, Baja, 420 X 110	\$ 5.00
Aceite Motul 3000 20w50 mineral 4T,	Gn, Honda, Baja, AKT,4T	\$ 9.00
Aceite Motul 5100 15w5 4T	Gn, Honda, Baja, AKT,4T	\$ 14.00
Aceite Motul 7100 10w40 4T.	Gn, Honda, Baja, AKT,4T	\$ 15.00
Batería - 12V-6.5Ah	Gn, Honda, Baja, AKT,4T	\$ 33.00
Baúl universal de 35L Homcom	Gn, Honda, Baja, AKT,4T	\$ 39.00
Bobina de bujía con pipeta SUZUKI GN125.	Gn, Honda, Baja, AKT,4T	\$ 12.00
Bomba freno delantero SUZUKI GIXXER GSX150	Gn, Honda, Baja, AKT,4T	\$ 15.00
Bujía B8R con media rosca 10mm pata larga SUZUKI	Gn, Honda, Baja, AKT,4T	\$ 3.00
Cable trenzado para embrague.	Gn, Honda, Baja, AKT,4T	\$ 1.95
Cadena TNT 428H	Gn, Honda, Baja, AKT,4T	\$ 12.00
Candado de seguridad para disco	Gn, Honda, Baja, AKT,4T	\$ 7.00
Casco para moto integral LS2 modelo352 ROOKIE KASCAL. – L	Protección personal	\$ 120.00
Casco para moto integral LS2 modelo 352 ROOKIE KASCAL. – M	Protección personal	\$ 120.00
Casco para moto integral LS2 modelo 352 ROOKIE KASCAL. – S	Protección personal	\$ 120.00
Casco para moto integral LS2 modelo352 ROOKIE KASCAL. - XL	Protección personal	\$ 120.00
Catalina 428H 4Huecos.	Gn, Honda, Baja, AKT,4T	\$ 9.00
Caucho porta catalina GN125 Daytona 200GY SKR200 M1R	Gn, Honda, Baja, AKT,4T	\$ 11.00
CDI LIHUA 12V AC 8	Gn, Honda, Baja, AKT,4T	\$ 12.00
Control de Luces	Gn, Honda, Baja, AKT,4T	\$ 13.00
Control de Luces – Genesis	Gn, Honda, Baja, AKT,4T	\$ 12.00
Disco de freno delantero 4Huecos Ø50mm SUZUKI GN125.	Gn, Honda, Baja, AKT,4T	\$ 20.00
Discos de embrague set 5pcs SUZUKI GN125	Gn, Honda, Baja, AKT,4T	\$ 25.00
Estribo posterior CNC aluminio.	Gn, Honda, Baja, AKT,4T	\$ 4.00
Foco Halógeno XENON H4	Gn, Honda, Baja, AKT,4T	\$ 4.95
Foco Stop	Gn, Honda, Baja, AKT,4T	\$ 1.00
Fusible cilíndrico vidrio	Gn, Honda, Baja, AKT,4T	\$ 0.60
Fusible cilíndrico vidrio - 20 <sup>a</sup>	Gn, Honda, Baja, AKT,4T	\$ 0.60

Guía direccional Led	Gn, Honda, Baja, AKT,4T	\$	7.00
Jackets protectora transpirable CE blindada motociclista para hombres y mujeres – L	Protección personal	\$	89.00
Jackets protectora transpirable CE blindada motociclista para hombres y mujeres – M	Protección personal	\$	89.00
Jackets protectora transpirable CE blindada motociclista para hombres y mujeres – S	Protección personal	\$	89.00
Jackets protectora transpirable CE blindada motociclista para hombres y mujeres – XL	Protección personal	\$	89.00
Kit arrastre 428H	Gn, Honda, Baja, AKT,4T	\$	29.00
Llantas ARROWMAX delantera	Gn, Honda, Baja, AKT,4T	\$	55.00
Llantas ARROWMAX delantera - 10/80-17	Gn, Honda, Baja, AKT,4T	\$	55.00
Llantas ARROWMAX delantera - 11/90-16	Gn, Honda, Baja, AKT,4T	\$	60.00
Llantas ARROWMAX delantera - 120/70-17	Gn, Honda, Baja, AKT,4T	\$	70.00
Llantas ARROWMAX delantera - 130/90-16	Gn, Honda, Baja, AKT,4T	\$	75.00
Llantas ARROWMAX delantera - 140/70-17	Gn, Honda, Baja, AKT,4T	\$	217.00
Llantas ARROWMAX delantera - 150/70-17	Gn, Honda, Baja, AKT,4T	\$	215.00
Manguera para tanque gasolina 5x10mm 30cm.	Gn, Honda, Baja, AKT,4T	\$	1.50
Manubrio de goma	Gn, Honda, Baja, AKT,4T	\$	6.00
Pipeta bujía rojo universal	Gn, Honda, Baja, AKT,4T	\$	5.00
Pito pequeño negro	Gn, Honda, Baja, AKT,4T	\$	9.00
Prisionero para cable	Gn, Honda, Baja, AKT,4T	\$	1.00
Protector de codos y rodillas	Gn, Honda, Baja, AKT,4T	\$	27.00
Protector de pecho y espalda	Gn, Honda, Baja, AKT,4T	\$	35.00
Timón bajo reforzado CNC aluminio.	Gn, Honda, Baja, AKT,4T	\$	35.00
Vinilo reflectivo adhesivo 3D tuning 8.	Gn, Honda, Baja, AKT,4T	\$	19.00

Fuente: elaboración propia

## Sistema de Contable

### EMPRESA WEBSITEMOTO, S.A. DE C.V.

#### SISTEMA DE CONTABILIDAD

##### Contenido

<u>DESCRIPCIÓN DEL SISTEMA CONTABLE</u> .....	72
<u>1. DATOS GENERALES DE LA SOCIEDAD</u> .....	72
<u>2. POLÍTICAS CONTABLES</u> .....	73
<u>3. DATOS DE LOS REGISTROS CONTABLES</u> .....	79
<u>4. DOCUMENTOS FUNDAMENTALES</u> .....	81
<u>CATÁLOGO DE CUENTAS</u> .....	83
<u>1) ESTRUCTURA Y CODIFICACIÓN DEL CATÁLOGO</u> .....	83
<u>2) CATÁLOGO DE CUENTAS</u> .....	84
<u>11 ACTIVO CORRIENTE</u> .....	84
<u>12 ACTIVO NO CORRIENTE</u> .....	85
<u>21 PASIVO CORRIENTE</u> .....	86
<u>22 PASIVO NO CORRIENTE</u> .....	87
<u>31 CAPITAL Y RESERVAS</u> .....	87
<u>32 RESULTADOS POR APLICAR</u> .....	87
<u>41 COSTOS Y GASTOS DE OPERACIÓN</u> .....	88
<u>42 OTROS COSTOS Y GASTOS</u> .....	90
<u>51 INGRESOS POR VENTAS Y SERVICIOS</u> .....	91
<u>52 OTROS PRODUCTOS</u> .....	91
<u>61 CUENTA LIQUIDADORA</u> .....	91
<u>MANUAL DE APLICACIÓN DE CUENTAS</u> .....	98
<u>11. ACTIVO CORRIENTE</u> .....	98
<u>12 ACTIVO NO CORRIENTE</u> .....	102
<u>21 PASIVO CORRIENTE</u> .....	108
<u>22 PASIVO NO CORRIENTE</u> .....	112
<u>31 CAPITAL Y RESERVAS</u> .....	114
<u>32 RESULTADOS POR APLICAR</u> .....	115
<u>41 COSTOS Y GASTOS DE OPERACIÓN</u> .....	115
<u>42 OTROS COSTOS Y GASTOS</u> .....	116
<u>51 INGRESOS POR VENTAS Y SERVICIOS</u> .....	118
<u>52 OTROS PRODUCTOS</u> .....	119
<u>61 CUENTA LIQUIDADORA</u> .....	119

## MODELO AUTORIZACIÓN DE SISTEMA CONTABLE N° 6/17

Yo, **MARIA PEREZ**, en representación de **AUDITORES PEREZ, S.A. DE C.V.**, de este domicilio con número de inscripción profesional **XXX**, por este medio **HACE CONSTAR**: Que he revisado la solicitud presentada el **10 de marzo de 2022**, por **DANY SALVADOR AREVALO MEJIA**, actuando en calidad de representante legal, de la sociedad **WEBSITEMOTO, S.A. DE C.V.**, del domicilio 4° Avenida Sur, local # 3, Municipio de Soyapango, Departamento de San Salvador, y Número de Identificación Tributaria 0617-010880-105-0; cuya actividad principal es: Comercialización de **VENTA, MANTENIMIENTO Y REPARACION DE MOTOCICLETAS Y SUS PARTES, PIEZAS Y ACCESORIOS**, por lo que solicita se le autorice el Sistema Contable descrito, el cual se procesará de acuerdo al Catálogo de Cuentas y Manual de aplicación de Cuentas.

### **CONSIDERANDO:**

- I. Que está comprobada la existencia legal de la sociedad antes mencionada, así como la personería del solicitante.
- II. Que la sociedad ha cumplido a la fecha con las obligaciones formales establecidas en el título I y II del Código de Comercio.
- III. Que se ha verificado que el mencionado sistema contable presenta un sistema de registro conforme a Normas Internacionales de Información Financiera para las Pequeñas y Medianas Entidades (NIIF para las PYMES) y, que las mismas constituyen una aceptación de la técnica contable para el mencionado negocio.

### **POR TANTO:**

De conformidad a los considerandos antes mencionados y con base en el artículo 17 literal a) de la Ley Reguladora del Ejercicio de la Contaduría; se resuelve:

- I. **AUTORIZAR** su Sistema Contable para el uso de sus operaciones normales, el cual se llevará mediante el uso de **contaportable** a la sociedad **WEBSITEMOTO, S.A. DE C.V.**, del domicilio 4° Avenida Sur, local # 3, Municipio de SOYAPANGO, Departamento de San Salvador, y Número de Identificación Tributaria 0617-010880-105-0; cuya actividad principal es: Comercialización de **VENTA, MANTENIMIENTO Y REPARACION DE MOTOCICLETAS Y SUS PARTES, PIEZAS Y ACCESORIOS** a efectos de que se le autorice su Sistema Contable.
- II. La sociedad **WEBSITEMOTO, S.A. DE C.V.**, del domicilio situado en 4° Avenida Sur, local # 3, Municipio de Soyapango, Departamento de San Salvador, y Número de Identificación tributaria 0617-010880-105-0; cuya actividad principal es: Comercialización de **VENTA, MANTENIMIENTO Y REPARACION DE MOTOCICLETAS Y SUS PARTES, PIEZAS Y ACCESORIOS**.  
DEBERÁ observar todos los requisitos ordenados en el Libro Segundo, Título II del Código de Comercio y demás disposiciones legales que le son aplicables.
- III. Las operaciones contables de la compañía serán registradas de acuerdo a las Normas Internacionales de Información Financiera para Pequeñas y Medianas Entidades (NIIF para las PYMES).

IV. DEVUELVO el original de la Descripción del Sistema Contable, Catálogo de Cuentas y Manual de Cuentas debidamente sellados.

Por: **AUDITORES PEREZ, S.A. DE C.V.**

Representante Legal DANY SALVADOR AREVALO MEJIA

San Salvador, 10 de marzo de 2022.

**SISTEMA CONTABLE  
EMPRESA WEBSITEMOTO, S.A. DE C.V.**

**Contenido**

<u>DESCRIPCIÓN DEL SISTEMA CONTABLE</u> .....	72
<u>1. DATOS GENERALES DE LA SOCIEDAD</u> .....	72
<u>2. POLÍTICAS CONTABLES</u> .....	73
<u>3. DATOS DE LOS REGISTROS CONTABLES</u> .....	79
<u>4. DOCUMENTOS FUNDAMENTALES</u> .....	81
<u>CATÁLOGO DE CUENTAS</u> .....	83
<u>1) ESTRUCTURA Y CODIFICACIÓN DEL CATÁLOGO</u> .....	83
<u>2) CATÁLOGO DE CUENTAS</u> .....	84
<u>11 ACTIVO CORRIENTE</u> .....	84
<u>12 ACTIVO NO CORRIENTE</u> .....	85
<u>21 PASIVO CORRIENTE</u> .....	86
<u>22 PASIVO NO CORRIENTE</u> .....	87
<u>31 CAPITAL Y RESERVAS</u> .....	87
<u>32 RESULTADOS POR APLICAR</u> .....	87
<u>41 COSTOS Y GASTOS DE OPERACIÓN</u> .....	88
<u>42 OTROS COSTOS Y GASTOS</u> .....	90
<u>51 INGRESOS POR VENTAS Y SERVICIOS</u> .....	91
<u>52 OTROS PRODUCTOS</u> .....	91
<u>61 CUENTA LIQUIDADORA</u> .....	91
<u>MANUAL DE APLICACIÓN DE CUENTAS</u> .....	98
<u>11. ACTIVO CORRIENTE</u> .....	98
<u>12 ACTIVO NO CORRIENTE</u> .....	102
<u>21 PASIVO CORRIENTE</u> .....	108
<u>22 PASIVO NO CORRIENTE</u> .....	112
<u>31 CAPITAL Y RESERVAS</u> .....	114
<u>32 RESULTADOS POR APLICAR</u> .....	115
<u>41 COSTOS Y GASTOS DE OPERACIÓN</u> .....	115
<u>42 OTROS COSTOS Y GASTOS</u> .....	116
<u>51 INGRESOS POR VENTAS Y SERVICIOS</u> .....	118
<u>52 OTROS PRODUCTOS</u> .....	119
<u>61 CUENTA LIQUIDADORA</u> .....	119

## AUTORIZACIÓN DE SISTEMA CONTABLE N.º 6/17

Yo, **MARIA PEREZ**, en representación de **AUDITORES PEREZ, S.A. DE C.V.**, de este domicilio con número de inscripción profesional **XXX**, por este medio **HACE CONSTAR**: Que he revisado la solicitud presentada el **10 de marzo de 2022**, por **DANY SALVADOR AREVALO MEJIA**, actuando en calidad de representante legal, de la sociedad **WEBSITEMOTO, S.A. DE C.V.**, del domicilio 4º Avenida Sur, local # 3, Municipio de Soyapango, Departamento de San Salvador, y Número de Identificación Tributaria 0617-010880-105-0; cuya actividad principal es: Comercialización de **VENTA, MANTENIMIENTO Y REPARACION DE MOTOCICLETAS Y SUS PARTES, PIEZAS Y ACCESORIOS**, por lo que solicita se le autorice el Sistema Contable descrito, el cual se procesará de acuerdo al Catálogo de Cuentas y Manual de aplicación de Cuentas.

### **CONSIDERANDO:**

- IV. Que está comprobada la existencia legal de la sociedad antes mencionada, así como la personería del solicitante.
- V. Que la sociedad ha cumplido a la fecha con las obligaciones formales establecidas en el título I y II del Código de Comercio.
- VI. Que se ha verificado que el mencionado sistema contable presenta un sistema de registro conforme a Normas Internacionales de Información Financiera para las Pequeñas y Medianas Entidades (NIIF para las PYMES) y, que las mismas constituyen una aceptación de la técnica contable para el mencionado negocio.

### **POR TANTO:**

De conformidad a los considerandos antes mencionados y con base en el artículo 17 literal a) de la Ley Reguladora del Ejercicio de la Contaduría; se resuelve:

- V. AUTORIZAR su Sistema Contable para el uso de sus operaciones normales, el cual se llevará mediante el uso de **contaportable** a la sociedad **WEBSITEMOTO, S.A. DE C.V.**, del domicilio 4º Avenida Sur, local # 3, Municipio de SOYAPANGO, Departamento de San Salvador, y Número de Identificación Tributaria 0617-010880-105-0; cuya actividad principal es: Comercialización de **VENTA, MANTENIMIENTO Y REPARACION DE MOTOCICLETAS Y SUS PARTES, PIEZAS Y ACCESORIOS** a efectos de que se le autorice su Sistema Contable.
- VI. La sociedad **WEBSITEMOTO, S.A. DE C.V.**, del domicilio situado en 4º Avenida Sur, local # 3, Municipio de Soyapango, Departamento de San Salvador, y Número de Identificación tributaria 0617-010880-105-0; cuya actividad principal es: Comercialización de **VENTA, MANTENIMIENTO Y REPARACION DE MOTOCICLETAS Y SUS PARTES, PIEZAS Y ACCESORIOS**.  
DEBERÁ observar todos los requisitos ordenados en el Libro Segundo, Título II del Código de Comercio y demás disposiciones legales que le son aplicables.

VII. Las operaciones contables de la compañía serán registradas de acuerdo a las Normas Internacionales de Información Financiera para Pequeñas y Medianas Entidades (NIIF para las PYMES).

VIII. DEVUELVO el original de la Descripción del Sistema Contable, Catálogo de Cuentas y Manual de Cuentas debidamente sellados.

Representante Legal DANY SALVADOR AREVALO MEJIA

San Salvador, 10 de marzo de 2022.



## DESCRIPCIÓN DEL SISTEMA CONTABLE

### 1. DATOS GENERALES DE LA SOCIEDAD

- 1.1 La Sociedad **WEBSITEMOTO, SOCIEDAD ANONIMA DE CAPITAL VARIABLE**, que puede abreviarse **WEBSITEMOTO, S.A. DE C.V.**, fue constituida en San Salvador, como una sociedad anónima de capital variable de nacionalidad salvadoreña, inscrita al número 25 del libro 10 del Registro de Sociedades que lleva el Centro Nacional de Registro, del folio 524 al folio 525, inscrita en fecha 15 de febrero del 2022.
- 1.2 Plazo de la sociedad: Tiempo indeterminado.
- 1.3 Actividad económica principal:  
✓ **VENTA, MANTENIMIENTO Y REPARACION DE MOTOCICLETAS Y SUS PARTES, PIEZAS Y ACCESORIOS.**
- 1.4 Capital Social de Constitución: **\$ 12,000.00**
- 1.5 NIT: 0617-010880-105-0
- 1.6 NRC: 251127-5
- 1.7 **4° Avenida Sur, local # 3**, Municipio de San Salvador, Departamento de San Salvador.
- 1.8 Método de valuación: **Costo de adquisición**
- 1.9 Registro de Inventarios: **Permanente**

## **2. POLÍTICAS CONTABLES**

### **2.1 Base de presentación y elaboración de estados financieros**

Los Estados Financieros de **EMPRESA WEBSITEMOTO, S.A. DE C.V.**, se preparan con base a lo requerido por la Norma Internacional de Información Financiera para las Pequeñas y Medianas Entidades (NIIF para las PYMES), por lo que las cifras reveladas en los mismos deben de cumplir con los requerimientos de medición, reconocimiento y revelación de la información financiera, establecida en la normativa internacional mencionada.

#### **a. Acumulación y devengo en los registros contables**

La compañía elaborará sus Estados Financieros, excepto en lo relacionado con la información sobre flujos de efectivo, utilizando el principio básico de acumulación, es decir las partidas se reconocerán como activos, pasivos, patrimonio, ingresos o gastos cuando satisfagan las definiciones y los criterios de reconocimiento para esas partidas en el periodo contable en que se realicen.

#### **b. Conjunto completo de estados financieros**

Con base a lo establecido por la Norma Internacional de Información Financiera para las Pequeñas y Medianas Entidades (NIIF para las PYMES), **WEBSITEMOTO, S.A. DE C.V.**, debe emitir al final de cada periodo contable, los Estados Financieros siguientes:

- a. Estado de Situación Financiera
- b. Estado de Resultados Integral
- c. Estado de Cambios en el Patrimonio
- d. Estado de Flujo de Efectivo
- e. Resumen de políticas contables significativas y notas explicativas a los Estados Financieros.

### **2.2 Unidad monetaria**

Los registros contables de la compañía y sus libros exigidos legalmente se llevarán en dólares de los Estados Unidos de América, representados por el símbolo U\$ en los Estados Financieros, según lo permitido por la Ley de Integración Monetaria y el Código de Comercio.

### **2.3 Periodo contable**

El período contable para el cual informa la Compañía es del primero de enero al treinta y uno de diciembre de cada año.

2.4 Los estados financieros son preparados de forma anual, en armonía con el período contable y bajo la responsabilidad de la administración de la Compañía. Con base a lo establecido en el pacto social y en el Código de Comercio vigente, la aprobación de los estados financieros es una atribución exclusiva de la Junta General de Accionista

- 2.5 Las operaciones que se registren en los mismos deberán estar respaldadas con la documentación sustentadora correspondiente y dar cumplimiento a las normas establecidas en el Código de Comercio.  
Las operaciones serán asentadas a medida que se vayan efectuando, permitiéndose un atraso para efectos tributarios de dos meses, tanto en los libros contables, como administrativos, y otros de exigencia legal. Esto sin perjuicio de las sanciones, multas y otros que se haga acreedor por tales atrasos establecidos de conformidad a las normas legales aplicables por otras entidades gubernamentales.
- 2.6 Las notas a los estados financieros se presentarán de una forma sistemática. Estas comprenderán aspectos relativos tanto a los antecedentes de la Compañía; la conformidad con la normativa contable que le aplique; y las políticas contables relacionadas con los componentes significativos que integran los estados financieros; así como un adecuado sistema de referencia cruzada para permitir su identificación.
- 2.7 El estado de flujos de efectivo contiene información acerca de los flujos de efectivo habidos durante el período, clasificándolos por actividades de operación, de inversión y de financiación.
- 2.8 Para informar sobre los flujos de efectivo de las actividades de operación, se utiliza el Método Indirecto, según el cual se comienza presentando la ganancia o pérdida en términos netos, cifra que se corrige luego por los efectos de las transacciones no monetarias, por todo tipo de partidas de pago diferido y acumulaciones que son la causa de cobros y pagos en el pasado o en el futuro, así como de las partidas de pérdidas o ganancias asociadas con flujos de efectivo de actividades clasificadas como de inversión o financiación.
- 2.9 Los flujos de efectivo correspondientes a pagos de intereses se presentan por separado dentro del estado de flujos de efectivo, clasificándose como salidas de efectivo por actividades de operación debido a que entran en la determinación de la ganancia o pérdida neta.

#### 2.10 **Efectivo y equivalentes de efectivo**

Los fondos manejados por la entidad sean propios o recibidos en calidad de préstamos, etc., son depositados en cuentas bancarias con el fin de salvaguardarlos y de tener un control sobre los mismos. Todo depósito a plazo siempre y cuando sea menor a 90 días debe ser registrado como parte de los equivalentes de efectivo. Las cuentas bancarias deben ser conciliadas mensualmente, de tal manera que los saldos según registros contables y registros de bancos queden claramente identificados.

#### 2.11 **Inversiones Financieras (Corto Plazo)**

Las inversiones en instrumentos financieros de mercado, realizadas en valores temporales o destinados para la venta, se registran al costo más los costos de transacción. A la fecha de cierre se evalúa si existe un posible deterioro de valor en estas inversiones, comparando

el saldo en balance con el precio obtenible en el mercado. En el caso de deterioro se registra la pérdida contra el resultado del periodo.

#### 2.12. **Deudores Comerciales y Otras Cuentas por Cobrar.**

Los importes de las cuentas por cobrar serán valuadas a su valor razonable de recuperación final del ejercicio contable tomando en cuenta el importe de cualquier descuento y rebajas realizadas, no tienen intereses y están representadas por ventas de los servicios proporcionados a los clientes. Las cuentas por cobrar se miden al valor facturado menos los abonos recibidos por los clientes, al final de cada período sobre el que se informa, los importes en libros de los deudores y otras cuentas por cobrar se revisan para determinar si existe alguna evidencia objetiva de que no vayan a ser recuperables.

Para aquellas cuentas por cobrar que se consideren de cobro dudoso, debe considerarse lo siguiente:

1. Debe crearse con cargo a gastos una estimación razonable que cubra los importes que pudieran resultar incobrables en el futuro, con lo anterior, las cuentas por cobrar se presentan en los Estados Financieros a su valor estimado de recuperación.
2. El saldo de las cuentas de dudoso cobro se calculará mediante el análisis individual de cada uno de los deudores.
3. La estimación para cuentas de dudosos registrada debe mostrarse por separado disminuyendo el total de los documentos y cuentas por cobrar.

#### 2.13. **Impuestos Fiscales por Cobrar**

Se registrará en esta cuenta el porcentaje en concepto de IVA derivado de las compras efectuadas, así como también todo impuesto retenido y percibido que como consecuencia de las operaciones se apliquen en las compras y el anticipo del Impuesto Sobre la Renta pagado al fisco de forma mensual, según pago a cuenta en su porcentaje vigente.

#### 2.14. **Inventarios**

En los inventarios se aplican los valores de costo y gastos asociados a dichas compras. Los inventarios disponibles para la venta se expresan al valor menor establecido entre el costo registrado de los bienes contra su precio de venta, deduciéndole a este los costos correspondientes de terminación y venta. El costo unitario que se mantiene en libros es establecido aplicando el costo promedio.

##### Deterioro de los inventarios para la venta:

Sobre los inventarios para la venta, en cada fecha de cierre se evalúa si existe deterioro importante de valor comparando el importe en libros de cada partida del inventario con su precio de ventas menos los costos de terminación y venta, si se ha deteriorado, se reduce su importe en libros al precio de venta menos los costos de terminación y venta, y se reconoce inmediatamente una pérdida por deterioro de valor en resultados.

### 2.15. **Gastos Anticipados Realizados**

Se registrará en esta cuenta todos aquellos activos corrientes que por su naturaleza permitan obtener beneficios económicos futuros estimados en un año y de los cuales, se incurra a su pago inmediato por anticipado a su uso.

### 2.16. **Propiedad, Planta y Equipo**

Los bienes muebles serán valuados al costo de adquisición. Con base a las exigencias de las Normas Internacionales, la propiedad, planta y equipo podrá ser valuada por peritos valuadores independientes para determinar valores de mercado.

La depreciación se calculará por el método de línea recta sobre la vida útil estimada de los activos depreciables.

Las ganancias y pérdidas provenientes del retiro o venta de activos fijos se incluirán en los resultados del año a través de partidas separadas, así como los gastos por reparaciones y mantenimientos los que no extenderán la vida de los activos.

Deterioro de los Activos:

El valor de un activo se deteriora cuando su importe en libros excede a su importe recuperable.

El procedimiento para el deterioro de los activos será el siguiente:

- a) Se obtendrá un informe técnico de la situación del activo anualmente, el cual incluirá un valor estimado de activo en las actuales condiciones.
- b) Si es que el valor indicado en el informe técnico es inferior al valor en libros del activo (valor neto) se realizará el siguiente registro contable:
  - Débito a la Cuenta de deterioro de Activos
  - Crédito a la Cuenta del Activo Fijo

**Tabla 33**

*Porcentajes de depreciación*

<b>Tipo de Activo</b>	<b>Años de Vida Útil</b>	<b>% de Depreciación</b>
Edificios	20	5%
Instalaciones y Adecuaciones	4	25%
Mobiliario y Equipo de Oficina	2 a 3	50% y 33.33%
Equipo de Transporte	5	20%
Maquinaria y Equipo	5 a 12	20% a 8.33%
Programas y Licencias de Computación y Bases de Datos.	4	25%

### 2.17. **Propiedades de inversión**

Las propiedades de inversión serán medidas inicialmente por su costo de adquisición más todos los gastos directamente atribuibles. Una vez reconocidas inicialmente, serán medidas al valor razonable al final del ejercicio económico, siempre y cuando, éste se pueda medir de manera fiable sin costo o esfuerzo desproporcionado.

#### 2.18. **Arrendamientos**

Los arrendamientos se clasifican como arrendamientos financieros y operativos, siempre que los términos del arrendamiento transfieran sustancialmente todos los riesgos y las ventajas inherentes a la propiedad del activo arrendado de la compañía, será arrendamiento financiero. Los derechos sobre los activos mantenidos en arrendamiento financiero se reconocen como activos de la compañía al valor razonable de la propiedad arrendada (o, si son inferiores, por el valor presente de los pagos mínimos por arrendamiento) al inicio del arrendamiento.

El correspondiente pasivo con el arrendador se incluye en el Estado de Situación Financiera como una obligación por el arrendamiento financiero. Los pagos del arrendamiento se reparten entre cargas financieras y reducción de la obligación del arrendamiento, para así conseguir una tasa de interés constante sobre el saldo restante del pasivo. Los cargos financieros se deducen en la medición de resultados. Los activos mantenidos en arrendamiento financiero se incluyen en propiedades, planta y equipo, y la depreciación y evaluación de pérdidas por deterioro de valor, se realiza de la misma forma que para los activos que son propiedad de la compañía. Las rentas por pagar de arrendamientos operativos se cargan al Estado de Resultados sobre una base Lineal a lo largo del plazo del arrendamiento correspondiente.

#### 2.19. **Activos Intangibles**

Los activos intangibles de la compañía se reconocen mediante el costo de adquisición como Activos no Corrientes, menos la amortización y pérdidas por el deterioro acumulado. La amortización es sobre la base del método de línea recta. Si existe algún indicio de que se ha producido un cambio significativo en la tasa de amortización, vida útil o valor residual de un activo intangible, se revisa la amortización de forma prospectiva para reflejar las nuevas expectativas.

#### 2.20. **Reconocimiento de costos y gastos**

La empresa emplea el método de acumulación para reconocer sus ingresos y gastos.

Los ingresos, costos y gastos serán reconocidos contablemente en el momento en que se formalicen, mediante el principio contable de la base de lo acumulado o devengado, según lo establece la sección 2, y cuando se transfieren al cliente los riesgos o beneficios. Los anticipos recibidos de clientes sobre cualquier compromiso adquirido serán reconocidos como parte de los pasivos corrientes y/o no corrientes en caso de compromisos a largo plazo, siempre y cuando la compañía los haya recibido, pero no devengado.

#### 2.21. **Beneficios a empleados**

Los beneficios a empleados comprenden todos los tipos de retribuciones que la empresa proporcione a los empleados a cambio de sus servicios:

- 1) **Beneficios a corto plazo:** son los beneficios diferentes de los beneficios por la terminación y de los beneficios por compensación en instrumentos financieros de capital, cuyo pago debe ser atendido en el término de los doce meses siguientes al cierre del periodo en el cual los empleados han prestado sus servicios: sueldos, salarios, bonificación anual por logro de metas, cotización al ISSS, cotización a las AFP, vacaciones, ausencias remuneradas por incapacidades, aguinaldo y comisiones.
- 2) **Indemnizaciones:**  
Las compensaciones que van acumulándose a favor de los empleados de la Compañía según el tiempo de servicio, de acuerdo con la disposición del Código de Trabajo y de acuerdo con el Código de Comercio (Art. 447), pueden llegar a serles pagadas en caso de despido sin causa justificada.
- 3) **Beneficios por Planes de Aportaciones definidos**  
Los costos por pensiones corresponden a un plan de beneficios por retiro, mediante el cual la compañía y los empleados efectúan aportes a un fondo de pensiones administrado por instituciones especializadas y autorizadas por el Gobierno de El Salvador.

#### 2.22. **Deudas con Proveedores y Acreedores.**

Los proveedores y acreedores son obligaciones basadas en condiciones de crédito normales y no tienen intereses. Los importes de acreedores comerciales se contabilizan al tipo de moneda en curso que es dólares de los Estados Unidos de América.

#### 2.23. **Deudas Financieras a corto y largo plazo**

Para créditos a corto plazo, cuyo vencimiento es menor a un año, su registro inicial es al valor de la transacción, es decir, al valor otorgado por la institución. Cuando se trate una transacción de financiación, mayor a un año. La Sociedad, medirá los préstamos bancarios al valor presente de los pagos futuros descontados a una tasa de interés pactada en contrato, de no existir se utilizará la tasa del mercado para un instrumento de deuda similar.

En el caso de créditos a corto plazo la Sociedad medirá al valor original de crédito menos los pagos de capital efectuados a la fecha del balance. Con relación a los Préstamos a más de un año, la Sociedad medirá al valor presente de los pagos futuros descontados a la tasa de interés vigente a la fecha de presentación del balance. Así mismo para este tipo de créditos se deberá registrar la porción a pagar en un año, al pasivo corriente.

La Sociedad revelará los pagos a menos de un año en el pasivo corriente, así mismo revelará los créditos medidos al valor original de la transacción, y los créditos medidos al valor presente, se revelará sus plazos, tasas de interés pactado, garantías, valores amortizados durante el año.

**2.24. Intereses por Préstamos Bancarios**

Los gastos por intereses se reconocen sobre la base del método del interés efectivo y se incluyen en los costos financieros, y al final de cada año se reconocen todos los intereses devengados al cierre de ejercicio.

**2.25. Pasivo por Impuestos Corrientes**

Reconocimiento y medición de los pasivos por impuestos corrientes: Se registrarán como un pasivo corriente el impuesto sobre la renta de los porcentajes sobre la base imponible calculada según nuestra legislación. Se reconocerá como pasivo por impuesto corriente el valor neto a pagar después de descontar los pagos anticipados realizados en el ejercicio impositivo y los valores que quedaron a favor de ejercicios anteriores según el caso, y cuya liquidación sea menor a un año a partir de la fecha del balance. Se deberá revelar en notas a los estados financieros, el valor registrado en concepto de impuesto sobre la renta se registrará en los estados financieros como un gasto. Los porcentajes de impuesto sobre la renta pueden variar de acuerdo con los cambios de la legislación vigente en El Salvador.

**2.26. Reserva Legal**

El porcentaje de reserva legal que se reconocerá será del 7% aplicado sobre la utilidad neta de cada ejercicio corriente, hasta el mínimo legal que establezcan las leyes mercantiles salvadoreñas vigentes. La compañía puede reconocer otro tipo de reservas. Las cuales podrán formar parte del patrimonio neto siempre y cuando las mismas se obtengan de las utilidades netas de cada periodo.

**2.27. Clasificación de gastos**

Para la presentación de los gastos en el Estado de Resultados, los gastos de operación de la compañía son clasificados de acuerdo con su función o sea según el área en la cual es utilizada la erogación o gasto. La clasificación se da en los rubros de Gastos de Venta, Gastos de Administración y otros gastos. Por separado es aplicado el Costo de Ventas.

**2.28. Gastos Financiero**

Todos los costos y gastos por préstamos tales como intereses, comisiones, impuesto a las transferencias electrónicas y otros cargos por financiamiento recibido en cualquier forma de contratación, se reconocen en los resultados del periodo en el que se incurren.

## **DATOS DE LOS REGISTROS CONTABLES**

3.1. La contabilidad se llevará en hojas separadas y en libros empastados y foliados.

3.2. La forma de operar será por proceso mecanizado o computarizado.

3.3. Los libros legales que se utilizarán serán:

### **Libros Administrativos**



- 1) Libro de Actas de Junta General de Accionistas.
- 2) Libro de Aumento y Disminución de Capital.
- 3) Libro de Registro de Accionistas.
- 4) Libro de Actas de Junta Directiva y/o Administrador Único

#### **Libros de Contabilidad**

- 5) Libro de Ventas a Contribuyentes.
- 6) Libro de Ventas a Consumidor Final.
- 7) Libro de Compras.
- 8) Libro Diario - Mayor.
- 9) Libro de Estados Financieros.

#### 3.4. Los libros auxiliares serán:

- 1) Libro mayor auxiliar, que consistirá en un desglose de todas las cuentas hasta el último nivel de detalle, que mostrará las transacciones registradas en forma individual, clasificadas en cada cuenta contable. Para cada cuenta mostrará el saldo inicial, los cargos, los abonos y el saldo final.
- 2) Libro Registro Auxiliar de Utilidades, que detallará las utilidades por ejercicio o período de imposición que contenga la determinación de su monto, la pagadas o acreditadas, su capitalización o reinversión y las disminuciones de capital o patrimonio, que permita identificar los valores por los conceptos anteriores, por cada socio o accionista, el cual guardará correspondencia con la contabilidad.

#### 3.5. Las operaciones se asentarán en los registros administrativos y en los contables legalizados de la siguiente manera:

##### **1) Libro de Actas de Junta General de Accionistas**

Se asentarán en la medida en que se realicen las sesiones, deberán ser firmadas por el presidente y el secretario de la sesión o por dos de los accionistas presentes a quienes la propia junta haya comisionado al efecto. La misma situación deberá realizarse para las actas de Junta Directiva.

##### **2) Libro de Aumentos y Disminuciones de Capital**

Se anotarán los movimientos del capital social según los acuerdos de la Junta General de Accionistas y según reglamentación legal del Código de Comercio vigente.

##### **3) Libro de Registro de Accionistas**

Este libro registrará las acciones propiedad de cada accionista de la sociedad. Se abrirá una cuenta separada para cada accionista que mostrará: nombre del accionista, dirección del domicilio, datos de contacto, descripción completa de cada transacción de suscripción, adquisición, venta, traspaso, pago y valor de las acciones de su propiedad. Se harán las anotaciones de acuerdo con lo establecido en el Código de Comercio Vigente.

**4) Libro de Administrador Único**

Se anotarán actas de las sesiones con el Administrador Único y los Accionistas, conteniendo los acuerdos tomados, los cuales se asentarán de acuerdo con la Ley y lo pactado en la Escritura de Constitución de la sociedad.

**5) Libro de Ventas a Contribuyentes**

Se registrarán las ventas con comprobantes de crédito fiscal de acuerdo con los requerimientos del Código Tributario (artículo 141) y el Reglamento de Aplicación del Código Tributario (artículo 82, 85 y 87), indicando el orden correlativo y cronológico, el número de registro y nombre del cliente.

**6) Libro de Ventas a Consumidor Final**

Se registrarán las ventas con factura de acuerdo con los requerimientos del Código Tributario (artículo 141) y el Reglamento de Aplicación del Código Tributario (artículo 82, 83, 84 y 87), indicando el orden correlativo y cronológico de las ventas.

Así mismo dicho libro contendrá un anexo con el detalle de las exportaciones efectuadas en cada periodo tributario.

**7) Libro de Compras**

Se registrarán las compras de acuerdo con los requerimientos del Código Tributario (artículo 141) y el Reglamento de Aplicación del Código Tributario (artículo 82 y 86), indicando el orden correlativo y cronológico, el número de registro y nombre del proveedor.

**8) Libro Diario – Mayor**

Este libro consistirá en una lista de todas las partidas contables en orden correlativo y cronológico y Se asentarán en orden cronológico las partidas correspondientes a las operaciones que se realicen, por cuenta propia o ajena. Las operaciones que se registren en los mismos estarán respaldadas con la documentación sustentadora correspondiente y en cumplimiento a las normas establecidas en el Código de Comercio. Las operaciones serán asentadas a medida que se vayan efectuando diariamente.

**9) Libro de Estados Financieros**

En el Libro de Estados Financieros, deberá asentarse El Estado de Situación Financiera, El Estado de Resultados, El Estado de Flujos de Efectivo, el Estado de Cambios en el Patrimonio (propósito mercantil), y las Notas correspondientes, de conformidad a lo establecido en el artículo 442 del Código de Comercio.

**4. DOCUMENTOS FUNDAMENTALES**

Los documentos de respaldo de las operaciones asentadas en los registros contables de la sociedad serán aquellos que demuestren o expliquen la sustancia económica de cada operación,

sin importar la mera forma legal (atendiendo al párrafo 2.8 de las NIIF para las PYMES), las decisiones tomadas por la Administración que consten en los libros administrativos, los requerimientos legales aplicables a la sociedad y cualquier otro documento que se considere probatorio de las operaciones, en particular:

1. El justificante de los ingresos serán los comprobantes de crédito fiscal, facturas de consumidor final o en su defecto ticket de caja debidamente autorizados por la Administración Tributaria.
2. El justificante de los egresos serán los créditos fiscales por compras, recibos por servicios y otros comprobantes justificativos.
3. Para los comprobantes de diario, lo serán aquellos documentos o criterios de la Administración que demuestren la sustancia económica de cada operación.
4. El funcionario encargado de autorizar los comprobantes contables será el contador.
5. Se harán comprobantes de diario individuales para cada transacción.

San Salvador, 10 de marzo de 2022.

Por: AUDITORES PEREZ, S.A. DE C.V.  
Registro CVPCPA N° XXX

Lic. AUDITOR  
DANY SALVADOR AREVALO MEJIA  
Representante Legal  
Inscripción profesional N°XXX

## CATÁLOGO DE CUENTAS

### 1) ESTRUCTURA Y CODIFICACIÓN DEL CATÁLOGO

Un Dígito	Clasificación General
Dos Dígitos	Rubros de Agrupación
Cuatro Dígitos	Cuenta de Mayor
Seis Dígitos	Sub-Cuenta
Ocho Dígitos	Cuenta de Detalle
Diez Dígitos	Cuenta Analítica

### ESTRUCTURA PRIMARIA DE CLASIFICACIÓN GENERAL

- 1- ACTIVO
- 2- PASIVO
- 3- PATRIMONIO
- 4- CUENTAS DE RESULTADO DEUDORAS
- 5- CUENTAS DE RESULTADO ACREEDORAS
- 6- CUENTA DE CIERRE

### ESTRUCTURA DE LOS RUBROS DE AGRUPACIÓN

- 11- ACTIVO CORRIENTE
- 12- ACTIVO NO CORRIENTE
- 21- PASIVO CORRIENTE
- 22- PASIVO NO CORRIENTE
- 31- CAPITAL Y RESERVAS
- 32- RESULTADOS POR APLICAR
- 41- COSTOS Y GASTOS DE OPERACIÓN
- 42- OTROS COSTOS Y GASTOS
- 51- INGRESOS POR VENTAS Y SERVICIOS
- 52- OTROS PRODUCTOS
- 61- CUENTA LIQUIDADORA

## 2) CATÁLOGO DE CUENTAS

### ACTIVO

#### 11 ACTIVO CORRIENTE

##### 1101 EFECTIVO Y EQUIVALENTES DE EFECTIVO

1101.01	CAJA
1101.01.02	Caja Chica
1101.02	BANCOS MONEDA NACIONAL
1101.02.01.02	Banco Citibank de El Salvador, S.A.
1101.02.01.03	Banco Davivienda, S.A.
1101.02.01.04	Banco Agrícola, S.A.

##### 1102 CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR

1102.01	Cuentas por cobrar créditos otorgados
1102.01.01	Cuentas por Cobrar Clientes
1102.02	Otras Cuentas por cobrar
1102.03	Documentos por cobrar

##### 1103 INVERSIONES A CORTO PLAZO

##### 1104 INVENTARIOS

1104.01	Bodega 1
1104.02	Sala de ventas
1104.03	Mercadería en Tránsito
1104.04	Estimación por obsolescencia de inventarios (CR)

##### 1105 ACCIONISTAS

1105.01	ACCIONISTA 01
1105.02	ACCIONISTA 02

##### 1106 GASTOS PAGADOS POR ANTICIPADO

1106.01	Seguros pagados por anticipado
1106.02	Alquileres pagados por anticipado
1106.03	Papelería y útiles
1106.04	Uniformes y equipo
1106.05	Contratos por servicios
1106.06	Otros gastos pagados por anticipado

##### 1107 PAGO A CUENTA - ISR

1107.01	Pago a cuenta ISR
---------	-------------------

##### 1108 CREDITO FISCAL – IVA

- 1108.01 Compras Locales
- 1108.02 Percepciones 1%
- 1108.03 Retenciones 1%

**12                    ACTIVO NO CORRIENTE**

**1201                PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO**

- 1201.01 Edificios
- 1201.02 Mobiliario y equipo
  - 1201.02.01                Mobiliario y equipo de Oficina
  - 1201.02.02                Equipo de cómputo
- 1201.03 Herramientas y equipos
- 1201.04 Instalaciones y mejoras
- 1201.05 Equipo de transporte
- 1201.06                        Instalaciones y mejoras locativas
- 1201.07 Depreciación acumulada – Propiedades, planta y equipo (CR)
  - 1201.07.02                Depreciación acumulada de mobiliario y equipo (CR)
    - 1201.07.02.01                Depreciación acumulada de Mobiliario y equipo de oficina (CR)

**1202                PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO – EN ARRENDAMIENTO FINANCIERO**

- 1202.01 Edificios en arrendamiento financiero
- 1202.02 Mobiliario y equipo en arrendamiento financiero
- 1202.03 Instalaciones y mejoras en arrendamiento financiero
- 1202.04 Equipo de transporte en arrendamiento financiero
- 1202.05 Otros equipos en arrendamiento financiero
- 1202.06                        Depreciación acumulada de Propiedades, planta y equipo en arrendamiento financiero (CR)

**1203                PROPIEDADES DE INVERSIÓN**

- 1203.01 Terrenos
- 1203.02 Edificios
- 1203.03 Otros

**1204                INTANGIBLES**

- 1204.01 Derecho de llave
- 1204.02 Patentes y marcas
- 1204.03 Franquicias
- 1204.04 Licencias y concesiones
- 1204.05 Programas y sistemas
- 1204.06 Amortización acumulada de activos intangibles (CR)
  - 1204.06.01                Amortización acumulada de licencias y concesiones (CR)
  - 1204.06.02                Amortización acumulada de programas y sistemas (CR)

**1205                CUENTAS POR COBRAR A LARGO PLAZO**

- 1205.01 Clientes / Largo plazo

1205.02                   Otras cuentas por cobrar a largo plazo

**1206                   INVERSIONES PERMANENTES**

1206.01                   Acciones

1206.02                   Participaciones

**2                   PASIVO**

**21                   PASIVO CORRIENTE**

**2101                   PRÉSTAMOS A CORTO PLAZO Y SOBREGIROS**

2101.01                   Sobregiros bancarios

2101.02                   Préstamos bancarios (porción a corto plazo)

2101.03                   Préstamos personales (porción a corto plazo)

**2102                   CUENTAS COMERCIALES POR PAGAR**

2102.01                   Proveedores por pagar

2102.01.01                Proveedores comerciales locales

2102.01.02                Proveedores del exterior

2102.02                   Documentos por pagar

**2103                   ACREEDORES VARIOS**

**2104                   RETENCIONES POR PAGAR**

2104.01                   Cotización ISSS / Salud

2104.02                   Cotización a fondo de pensiones

2104.02.01                ISSS provisional

2104.02.02                AFP Crecer

2104.02.03                AFP Confía

2104.03                   Retención de Impuesto sobre la Renta

2104.03                   Retención F.S.V. (Fondo social para la vivienda)

2104.04                   Órdenes de descuentos – bancos y otras financieras

2104.05                   Procuraduría General de la República

2104.06                   Otras retenciones

**2105                   BENEFICIOS A EMPLEADOS POR PAGAR**

2105.01                   Sueldos por pagar

2105.02                   Comisiones por pagar

2105.03                   Horas extras por pagar

2105.04                   Vacaciones por pagar

2105.05                   Aguinaldos por pagar

2105.06                   Gratificaciones y bonificaciones por pagar

2105.07                   Indemnizaciones por pagar

2105.08                   Bonificaciones por pagar

<b>2106</b>	<b>IMPUESTO SOBRE LA RENTA POR PAGAR</b>
2106.01	Impuesto sobre la Renta - Corriente
2106.02	Pago a cuenta
<b>2107</b>	<b>IVA - DÉBITO FISCAL</b>
2108.01	IVA - débito fiscal
2108.01.01	IVA - débito fiscal - facturas de consumidor final
2108.01.02	IVA - débito fiscal - comprobante crédito fiscal
<b>2108</b>	<b>DIVIDENDOS POR PAGAR</b>
2110.01	ACCIONISTA 01
2110.02	ACCIONISTA 02
2110.03	ACCIONISTA 03
<b>22</b>	<b><u>PASIVO NO CORRIENTE</u></b>
<b>2201</b>	<b>PRESTAMOS POR PAGAR A LARGO PLAZO</b>
2201.01	Préstamos bancarios (Porción a largo plazo)
2201.02	Préstamos personales (Porción a largo plazo)
<b>2203</b>	<b>IMPUESTO SOBRE LA RENTA DIFERIDO - PASIVO</b>
2203.01	Pasivo por Impuesto sobre la Renta diferido
<b>3</b>	<b>PATRIMONIO</b>
<b>31</b>	<b><u>CAPITAL Y RESERVAS</u></b>
<b>3101</b>	<b>CAPITAL SOCIAL</b>
3101.01	Capital Social Mínimo
3101.01.01	Capital Social Mínimo pagado
3101.02	Capital Social Variable
3101.02.01	Capital social variable pagado
<b>3102</b>	<b>RESERVA LEGAL</b>
<b>32</b>	<b><u>RESULTADOS POR APLICAR</u></b>
<b>3202</b>	<b>UTILIDAD DEL PRESENTE EJERCICIO</b>
3202.01	Utilidad del presente ejercicio
3202.01.01	
<b>3203</b>	<b>DÉFICIT DEL PRESENTE EJERCICIO</b>
3204.01	Déficit del presente ejercicio



**4 Cuentas de Resultado Deudoras**

**41 COSTOS Y GASTOS DE OPERACIÓN**

**4101 COSTO DE VENTAS**

- 4101.01 Costo de venta mercadería adquirida para la venta
- 4101.01.01 Compra de mercadería adquirida para la venta

**4102 GASTOS ADMINISTRATIVOS**

**4102.01 Gastos de personal**

- 4102.01.01 Salarios
- 4102.01.02 Vacaciones
- 4102.01.03 Aguinaldos
- 4102.01.04 Bonificaciones y gratificaciones
- 4102.01.05 Horas extras
- 4102.01.06 Indemnizaciones
- 4102.01.07 Viáticos
- 4102.01.08 Cuota patronal seguridad social ISSS
- 4102.01.09 Cuota patronal fondo de pensiones AFP
- 4102.01.10 INSAFORP
- 4102.01.11 Comisiones, premios e incentivos
- 4102.01.12 Otros gastos del personal

**4102.02 Gastos de mantenimiento**

- 4102.02.01 Mantenimiento de edificaciones e instalaciones propias
- 4102.02.02 Mantenimiento de Mobiliario Equipo De Oficina
- 4102.02.03 Mantenimiento y Reparación De Vehículos
- 4102.02.04 Otros gastos por mantenimiento

**4102.03 Gastos por servicios públicos y privados**

- 4102.03.01 Servicio de agua
- 4102.03.02 Servicio de energía eléctrica
- 4102.03.03 Servicio de Teléfono
- 4102.03.04 Servicio de internet/cable
- 4102.03.05 Servicio de vigilancia
- 4102.03.06 Servicios de limpieza y Ornamentación
- 4102.03.07 Otros servicios

**4102.04 Honorarios profesionales**

- 4102.04.01 Honorarios legales
- 4102.04.02 Honorarios contables
- 4102.04.03 Honorarios de auditoria

<b>4102.05</b>	<b>Gastos por depreciación</b>
4102.05.01	Depreciación de mejoras a propiedades arrendadas
<b>4102.06</b>	<b>Gastos por Impuestos, tasas municipales y otras contribuciones</b>
4102.06.01	Impuestos y tasas municipales
4102.06.02	Derechos y aranceles de registros de comercio
4102.06.03	Impuestos y derechos de aduanas
<b>4102.09</b>	<b>Gastos a clientes y empleados</b>
4102.09.01	Atención a visitas y funcionarios
4102.09.02	Atención a empleados
4102.09.03	Atención a Clientes
4102.09.04	Cursos de capacitación a empleados
4102.09.05	Otras atenciones a clientes y empleados
<b>4102.10</b>	<b>Gastos de viáticos, viajes y de representación</b>
4102.10.07	Combustibles y lubricantes
4102.10.08	FOVIAL
4102.10.09	Alquileres
4102.10.10	Papelería y útiles
4102.10.11	Donaciones
4102.10.12	Otros gastos varios administrativos
<b>4103</b>	<b>GASTOS DE VENTA</b>
<b>4103.01</b>	<b>Gastos de personal</b>
4103.01.01	Salarios
4103.01.02	Vacaciones
4103.01.03	Aguinaldos
4103.01.04	Bonificaciones y gratificaciones
4103.01.05	Horas extras
4103.01.06	Indemnizaciones
4103.01.07	Viáticos
4103.01.08	Cuota patronal seguridad social ISSS
4103.01.09	Cuota patronal fondo de pensiones AFP
4103.01.10	INSAFORP
4103.01.11	Comisiones, premios e incentivos
4103.01.12	Otros gastos del personal

<b>4103.02</b>	<b>Gastos de mantenimiento</b>
4103.02.01	Mantenimiento de Mobiliario Equipo De Oficina
4103.02.02	Mantenimiento y Reparación De Vehículos
4103.02.03	Otros gastos por mantenimiento
<b>4103.03</b>	<b>Gastos por servicios públicos y privados</b>
4103.03.01	Publicidad y promoción
4103.03.02	Impresiones y Encuadernaciones
4103.03.03	Suscripciones periódicos y Revistas
<b>4103.10</b>	<b>Gastos de viáticos, viajes y de representación</b>
4103.10.01	Gastos de transportes
4103.10.02	Gastos de Viajes
4103.10.03	Gastos de Alimentación
4103.10.04	Gastos de representación
4103.10.05	Gasto de Hospedaje
4103.10.06	Gasto de boletos aéreos
4103.10.07	Combustibles y lubricantes
4103.10.08	FOVIAL
<b>42</b>	<b>OTROS COSTOS Y GASTOS</b>
<b>4201</b>	<b>GASTOS FINANCIEROS</b>
4201.01	Intereses sobre préstamos
4201.02	Comisiones bancarias
<b>4202</b>	<b>PÉRDIDA EN VENTA O RETIRO DE ACTIVOS FIJOS</b>
4202.01	Pérdida en venta o retiro de activos fijos
<b>4203</b>	<b>GASTOS POR DETERIORO EN EL VALOR DE ACTIVOS</b>
4203.01	Gastos por deterioro en el valor de activos
<b>4204</b>	<b>PÉRDIDAS POR SINIESTROS</b>
4204.01	Pérdidas por siniestros
<b>4205</b>	<b>GASTOS DE EJERCICIOS ANTERIORES</b>
4205.01	Gastos de ejercicios anteriores
<b>5</b>	<b>CUENTAS DE RESULTADO ACREEDORAS</b>

**51                    INGRESOS POR VENTAS**

**5101                INGRESOS OPERACIONALES**

- 5101.01            Ventas locales sala de ventas
- 5101.01.01       Ventas a contribuyentes
- 5101.01.02       Ventas a consumidor final
- 5101.02           Rebajas y Devoluciones sobre ventas
- 5101.02.01       Rebajas sobre ventas
- 5101.02.02       Devoluciones sobre ventas

**52                    OTROS PRODUCTOS**

**5201                PRODUCTOS FINANCIEROS**

- 5201.01            Intereses bancarios
- 5201.02            Intereses sobre inversiones exentas de impuestos
- 5201.03            Otros Intereses

**5202                GANANCIA EN VENTA DE ACTIVOS FIJOS**

- 5202.01            Ganancia en venta de activos fijos

**5203                INDEMNIZACIONES POR SINIESTROS**

- 5203.01            Indemnizaciones por siniestros

**6                    CUENTA DE CIERRE**

**61                    CUENTA LIQUIDADORA**

**6101                PÉRDIDAS Y GANANCIAS**

- 6101.01            Pérdidas y ganancias

San Salvador, 10 de marzo de 2022.

Por: AUDITORES PEREZ, S.A. DE C.V.  
Registro CVPCPA N° 0010

MARIA PEREZ  
Lic. AUDITOR  
DANY SALVADOR AREVALO MEJIA  
Representante Legal  
Inscripción profesional N°017

## MANUAL DE APLICACIÓN DE CUENTAS

### 1. ACTIVO

#### 11. ACTIVO CORRIENTE

Representa recursos controlados por la empresa como resultado de eventos pasados, y cuyos beneficios económicos futuros se espera que fluyan a la empresa durante un período de un año como máximo, bajo este rubro de agrupación se encontraran las siguientes cuentas de mayor.

#### 1101 EFFECTIVO Y EQUIVALENTES DE EFFECTIVO

Cuenta de Mayor, a través de la cual se llevará el control del efectivo y sus equivalentes (con disponibilidad en un plazo menor o igual a tres meses); se manejará mediante las siguientes subcuentas:

##### 1101.01 CAJA

Subcuenta de mayor que se cargará con las entradas de efectivo provenientes de las ventas de servicio al contado y cobros que por distintos conceptos haga la Compañía, y otras entradas de efectivo. Se abonará con las remesas y erogaciones en efectivo hechas necesarias para el funcionamiento de la empresa. Bajo esta cuenta se agruparán también los fondos fijos de caja chica, los cuales se cargarán con la creación del fondo o sus aumentos, y se abonarán con la disminución del fondo o con la liquidación del mismo.

Su saldo será deudor.

##### 1101.02 BANCOS MONEDA NACIONAL

Esta subcuenta será utilizada para manejar el efectivo depositado en bancos, en dólares de los Estados Unidos de Norte América como moneda funcional y de curso legal en el país.

Se cargará con todas las remesas y notas de abono que se hagan a las cuentas bancarias a nombre de la empresa; y por las notas de crédito por pagos directos a través de transferencias bancarias a favor de la empresa.

Se abonará con los cheques emitidos, pagos electrónicos a través de bancos y con las notas de cargo por los distintos gastos.

Su saldo será deudor.

1102 CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR

Cuenta de mayor que representará el importe total por cobrar a clientes, en concepto de facturación que, por ventas de productos y servicios prestados, así como por suministro de material de operación; y otros conceptos tales como: documentos por cobrar, préstamos a funcionarios y empleados, faltantes de caja y otras cuentas por cobrar.

Se cargará: con la facturación al crédito a los clientes, préstamos otorgados a funcionarios y empleados, y cualquier otra cuenta por cobrar que pudiera surgir de las operaciones de la empresa.

Se abonará: cuando se reciban abonos o se cancelen totalmente.

Su saldo será deudor.

1103 ESTIMACIÓN PARA CUENTAS INCOBRABLES (CR)

Cuenta de mayor complementaria de activo, que se utilizará para registrar el valor de las estimaciones hechas por cuentas de dudoso cobro.

Se abonará por su constitución o incremento con el porcentaje que del total de cuentas por cobrar se estime incobrable de acuerdo a la ley o a la técnica aplicable.

Se cargará cuando las cuentas de los clientes morosos sean liquidadas.

Su saldo será acreedor.

1104 INVERSIONES A CORTO PLAZO

Cuenta de mayor que será utilizada para registrar las inversiones hechas por la Compañía para un plazo máximo de un año.

Se cargará con el valor de los depósitos bancarios a plazos mayores a tres meses, el costo de adquisición por la compra de acciones, participaciones y otras inversiones en títulos valores que se adquieran para un plazo menor de un año.

Se abonará con el retiro de los depósitos a plazo, por la venta total o parcial de las inversiones en títulos valores o por el deterioro en el valor de estas.

Su saldo será deudor.

1105 INVENTARIOS

Cuenta de mayor que registrará el valor de las existencias físicas de la empresa, en concepto de mercaderías, materiales e insumos propios de su actividad operacional.

Medición inicial:

Se cargará con el valor de las existencias físicas al inicio del ejercicio y con las compras que se efectúen durante el ejercicio.

Se abonará con el valor de las requisiciones o consumo de las existencias, con las rebajas y devoluciones sobre compras, y por la pérdida, deterioro u obsolescencia de las existencias.

Medición posterior:

Se cargará: Con el valor de ajustes al final del ejercicio, del valor revertido de las pérdidas por deterioro calculadas en períodos anteriores.

Se abonará: Con el valor calculado de las pérdidas por deterioro, así como de aquellos inventarios que se determinaron como obsoletos o inservibles.

Su saldo será deudor.

1106 ACCIONISTAS

Cuenta de mayor que registrará los saldos a cargo de los accionistas en concepto de suscripción de acciones pendientes de pago.

Se cargará por la suscripción de acciones.

Se abonará con los abonos o cancelaciones totales de su saldo.

Su saldo será deudor.

1107 GASTOS PAGADOS POR ANTICIPADO

El saldo deudor de esta cuenta representa los pagos anticipados a cuenta de servicios, primas de seguros, alquileres etc.; que cubren un periodo igual o menor de doce meses y se pagan al inicio de ese mismo período, los cuales a medida que se consumen o utilizan en el transcurso de las actividades futuras de la empresa, cuyo devengo se haya controlado para periodos futuros; trasladándolos a la cuenta de gastos correspondiente.

Medición inicial:

Se cargará: Con el valor de los servicios, primas de seguros, alquileres, papelerías, intereses y otros gastos pagados en forma anticipada, que serán aplicadas a periodos cortos futuros.

Se abonará: Con las rebajas o descuentos al precio de los valores pagados.

Medición posterior:

Se cargará: Con cualquier ajuste al valor de adquisición de los gastos pagados por anticipado.

Se cargará: Con la amortización de los valores vencidos, para constituirse en gastos definitivos, así mismo se registrarán las pérdidas por deterioro, o reintegros por cancelaciones de contratos, por ejemplo: cánones por alquileres, porcentajes correspondientes de primas de seguros, etc.

Su saldo es de naturaleza deudora.

1108 PAGO A CUENTA - ISR

Cuenta de mayor a través de la cual se ejercerá control sobre los anticipos al pago del Impuesto sobre la Renta del ejercicio corriente, enterados a la Administración Tributaria.

Se cargará con los pagos anticipados en concepto de adelantos a la liquidación del Impuesto sobre la Renta del período.



Se Abonará, al final del ejercicio fiscal para establecer el remanente a favor o a cargo del Impuesto sobre la Renta calculado correspondiente a dicho ejercicio.  
Su saldo será deudor.

1109 CREDITO FISCAL – IVA

Cuenta de mayor, que presentará los saldos que en materia Crédito Fiscal de IVA se registren a favor de la empresa.

Se cargará con los valores pagados o cargados a la empresa en concepto de IVA por las compras o gastos efectuados y demás afectos por la ley.

Se abonará al final de cada mes, contra el saldo de la cuenta 2108- IVA Débito Fiscal y provisionar el impuesto a pagar.

Su saldo será deudor.

12 ACTIVO NO CORRIENTE

Rubro de agrupación que Comprende los activos tangibles e intangibles que posee la compañía, para el desarrollo de sus actividades. Presentan como características una vida útil relativamente larga, no son objeto de operaciones habituales de transferencia. Incluye además las adquisiciones de inversiones en títulos valores o asociadas y otros derechos a largo plazo.

1201 PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO

En esta cuenta se reconocen los bienes muebles e inmuebles, propiedad de la compañía que proporciona beneficios económicos futuros, y que se mantienen para el uso de la misma, durante más de un período. Son activos tangibles que posee la Sociedad para su uso en la producción o suministro de bienes o servicios, para arrendarlos a terceros o para propósitos administrativos y se espera usar durante más de un período económico (Sección 17).

Medición inicial:

Se cargará: Con el costo de las adquisiciones de terrenos, edificios e instalaciones; (En los bienes inmuebles adquiridos se deberá agregar al costo, los gastos necesarios para el traspaso formal de la propiedad a favor de la Sociedad, como honorarios por escrituración, Derechos de Registro de la Propiedad, honorarios por establecer linderos del terreno que se esté comprando, etc.); con el costo del mobiliario y equipo de oficina, equipo de transporte; Maquinaria y Equipo, etc. Cuando se adquiera un elemento de propiedad planta y equipo a cambio de otro, el costo del activo adquirido será su valor razonable, a menos que la transacción de intercambio no tenga carácter comercial o que ni el valor razonable del activo recibido y entregado puedan ser medidos con fiabilidad, en tales casos el costo del activo se medirá por el valor en libros del activo entregado.

Se abonará: Con el valor de la rebaja o descuento efectuado o cualquier ajuste que disminuya el valor del bien adquirido a la hora de su adquisición.

Medición posterior:

Se cargará: Con los gastos posteriores a la adquisición de la propiedad, planta y equipo que mejoren las condiciones del bien por encima de la evaluación normal de su rendimiento. También por las reversiones a los cálculos por deterioro efectuados en períodos anteriores.

Se abonará: Con el costo de adquisición de los bienes vendidos, donados o retirados de uso de la propiedad, planta y equipo; también se registrará como una disminución el valor de la depreciación acumulada de acuerdo a la política contable establecida; así mismo a la fecha del balance se determinará cualquier pérdida por deterioro, registrándola contra los resultados del ejercicio.

La utilidad en la venta de activos se sumará a los ingresos que se informan en la declaración de pago a cuenta correspondiente al mes en que se realice la transacción. De esto se informará a la Dirección General de Impuestos Internos, en el formulario de Ganancia o pérdida de Capital, que debe anexarse a la Declaración del Impuesto Sobre la Renta respectiva.

Su saldo será deudor.

De forma complementaria y para el manejo de la depreciación acumulada, ésta cuenta contendrá la subcuenta 1201.08 Depreciación Acumulada – Propiedades, Planta y Equipo (CR), que:

Se abonará con las cantidades que en concepto de gastos por depreciación se aplique a los edificios y bienes muebles de la empresa, o con la expresión de la depreciación de los bienes revaluados (cuando la Compañía haya adoptado el Modelo Revaluación).

Se cargará cuando se efectúe la venta o retiro del bien depreciado; o cuando el bien sea revaluado, y dicha revaluación implique que la depreciación acumulada deberá ser compensada con el importe bruto del activo reflejado en libros.

Su saldo será acreedor.

La depreciación de cualquier elemento componente de la propiedad, planta y equipo, debe ser distribuida, de forma sistemática, sobre los años que componen la vida útil. El método usado será el de depreciación lineal sobre el monto total del bien.

1202 PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO – EN ARRENDAMIENTO FINANCIERO

Cuenta de mayor que registrará el valor de los terrenos edificios, equipos, maquinarias y demás recursos que la Compañía haya tomado en arrendamiento financiero.

Se cargará con el valor razonable de los bienes tomados en arrendamiento financiero según contrato celebrado para tal fin.

Se abonará al final del contrato, ya sea si la empresa ha tomado la opción de adquirirlo en propiedad, reclasificándolo junto a los activos que integran las propiedades, planta y equipo de la empresa; por el retiro de los activos al devolverlo y no tomar la opción de compra.

Estará representada por todas las subcuentas que aparecen en el Catálogo correspondiente y su saldo será deudor.

De forma complementaria y para el manejo de la depreciación acumulada de los bienes tomados en arrendamiento financiero, ésta cuenta contendrá la subcuenta

1202.07 Depreciación Acumulada – Propiedades, Planta y Equipo-en arrendamiento financiero (CR), que:

Se abonará con las cantidades que en concepto de gastos por depreciación se aplique a los edificios y bienes muebles que la empresa haya tomado en arrendamiento financiero.

Se cargará al final del contrato de arrendamiento cuando se efectúe la devolución del activo o se reclasifique el activo como propiedad de la empresa en caso de que optase por adquirir el activo al final del contrato.

Su saldo será acreedor.

### 1203 PROPIEDADES DE INVERSIÓN

En las cuentas de este rubro se deben registrar las propiedades (terrenos o edificios, o parte de un edificio, o ambos), mantenidas (por el propietario o por el arrendatario en un arrendamiento financiero), con el fin de obtener rentas o plusvalía o ambos, y no para su uso en la producción o suministro de bienes y servicios, para fines administrativos, ni para su venta en el curso ordinario de sus operaciones; dichas propiedades de inversión serán medidas inicialmente al costo, los costos asociados a la transacción se incluirán en la valoración inicial, después del reconocimiento inicial valorará los activos por el modelo del costo, es decir, valoración al costo menos la depreciación acumulada y cualquier pérdida por deterioro de valor acumulada. o es un tipo de alquiler en el que se transfieren sustancialmente todos los riesgos y ventajas inherentes a la propiedad del activo.

Medición inicial:

Se cargará: Con las erogaciones efectuadas para la adquisición de terrenos o edificios que no serán usados en la producción o suministro de bienes o servicios, para fines administrativos, ni se venderán en el curso normal de las operaciones.

Se abonará: por el valor que registre el terreno o edificio al momento de ser vendidos, por traslado a la cuenta de inventarios al momento de decidirse su realización o venta o por el traslado a propiedad, planta y equipo si se decide usarlo en la realización de las operaciones normales de la sociedad.

Medición posterior:

Se cargará: con los ajustes por mediciones posteriores y resulte un valor razonable mayor al valor en libros, cualquier valor pagado en concepto de aumentar la vida útil de los bienes.

Se abonará: al efectuar ajustes por mediciones posteriores y resulte un valor razonable menor al valor en libros, tal es el caso del deterioro de este tipo de activos, así mismo por el registro de la depreciación de este tipo de bienes, y el traslado a propiedad, planta y equipo, cuando no se tenga un valor razonable.

Su saldo es será deudor.

1204

### INTANGIBLES

Es un activo identificable, de carácter no monetario y sin apariencia física, que se posee para ser utilizado en la producción de suministro de bienes y servicios, para ser arrendado a terceros o para funciones relacionadas con la administración. Son aquellos identificables, sin sustancia física, utilizados para la producción o abastecimiento de bienes, prestación de servicios o para propósitos administrativos, que generaran beneficios económicos futuros controlados por la entidad.

Medición inicial:

Se cargará: con los desembolsos realizados para la adquisición de bienes y derechos que no tienen existencia física, como: patentes, derechos de autor, marcas de fábrica, nombres comerciales, crédito mercantil, programas de cómputo etc. o desarrollo de un proyecto interno de tal forma que pueda estar disponible para su utilización o su venta.

Se abonará: con los descuentos y rebajas sobre las compras efectuadas para la adquisición de éstos.

Medición posterior:

Se cargará: con el valor de valores que aumenten el valor de los intangibles

Se abonará: con la amortización de los bienes y derechos intangibles, con la desapropiación del activo intangible o con las pérdidas por deterioro a los resultados de los ejercicios en que se obtienen los beneficios esperados.  
Su saldo será deudor.

De forma complementaria y para el manejo de la amortización acumulada de los Intangibles, ésta cuenta contendrá la subcuenta 1204.06 Amortización acumulada de activos intangibles (CR), que:

Se cargará cuando se finalice la amortización del Intangible amortizado; o cuando el bien sea revaluado, y dicha revaluación implique que la amortización acumulada deberá ser compensada con el importe bruto del activo reflejado en libros.

Se abonará con las cantidades que en concepto de gastos por amortización se aplique a los Intangibles de la empresa.  
Su saldo será acreedor.

1205 CUENTAS POR COBRAR A LARGO PLAZO

Cuenta de mayor que registrará los saldos a favor de la Compañía, provenientes de cuentas por cobrar a plazos mayores de un año.

Se cargará con el valor de las cuentas por cobrar que se hayan contratado para un plazo mayor de un año.

Se abonará por reclasificación a la cuenta 1102 Cuentas y Documentos por Cobrar, cuando haya transcurrido el tiempo y haya dejado de ser a largo plazo; o cuando se reciban abonos o se cancelen totalmente.

Su saldo será deudor.

1206 INVERSIONES PERMANENTES

Cuenta de mayor que se utilizará para registrar y controlar aquellas inversiones efectuadas con la intención de mantenerlas por un mediano o largo plazo.

Se cargará con el valor de las acciones, participaciones y otras inversiones que efectúe la empresa con la marcada intención ya sea de ejercer control o influencia significativa sobre la emisora, por lo general para un plazo mayor de un año.

Se abonará por la venta total o parcial de los mismos, su reclasificación a Inversiones a Corto Plazo o por el deterioro en el valor de las inversiones.

Su saldo será deudor.

1207 **IMPUESTO SOBRE LA RENTA DIFERIDO - ACTIVO**

Cuenta de mayor que se utilizará para controlar el valor del Impuesto sobre la Renta pagado resultante de diferencias temporarias que correspondan al período presente y a los anteriores, en exceso al importe a pagar (requerido por la Administración Tributaria) por esos períodos.

Se cargará con el valor del Impuesto sobre la Renta a recuperar en períodos futuros.

Se abonará por su aplicación contable en el período correspondiente.

Su saldo será deudor.

**2 PASIVO**

Esta división principal del estado de situación financiera representa las obligaciones a corto y a largo plazo que la Sociedad tiene con terceros como resultado de sucesos pasados, principalmente originadas por las compras al crédito de bienes y servicios, préstamos obtenidos de otras entidades, etc.

**21 PASIVO CORRIENTE**

Un pasivo se debe clasificar como corriente cuando: a) se espera liquidar en el curso normal de la operación de la empresa, o bien b) debe liquidarse dentro del período de doce meses desde la fecha del balance. Todos los demás pasivos deben clasificarse como no corrientes.

La agrupación del pasivo corriente contendrá las siguientes cuentas de mayor.

- 2101      PRÉSTAMOS A CORTO PLAZO Y SOBREGIROS
- Cuenta de mayor que registrará el saldo de los créditos bancarios a plazo menor de un año y la porción a corto plazo de los créditos a largo plazo, así como el valor de los sobregiros bancarios.
- Se cargará por los abonos o pagos totales de dichos créditos.
- Se abonará con la adquisición de los créditos o la reclasificación proporcional de préstamos a largo plazo.
- Su saldo será acreedor.
- 
- 2102      CUENTAS COMERCIALES POR PAGAR
- Esta cuenta representa el valor de las obligaciones que la Sociedad tiene con terceros, por compras al crédito de bienes y servicios necesarios para la realización de las operaciones de la sociedad locales y del exterior.
- Se abonará con las compras al crédito de bienes y/o servicios que se hagan a los proveedores, ya sea locales o del exterior, separándolas en las correspondientes subcuentas de acuerdo con el catálogo.
- Se cargará con los pagos hechos a los proveedores, en concepto de abonos o cancelaciones de los saldos pendientes.
- Su saldo será acreedor.
- 
- 2103      ACREEDORES VARIOS
- Cuenta de mayor que se utilizará para registrar las obligaciones de corto plazo provenientes de la acumulación de gastos pendientes de pago, según detalle en el Catálogo de Cuentas Contables.
- Se abonará con las obligaciones a corto plazo contraídas por la entidad por los gastos pendientes de pago y otros conceptos no comprendidos en las demás cuentas.
- Se cargará con los pagos parciales o totales que la empresa haga a los acreedores.
- Su saldo será acreedor.



2104      RETENCIONES POR PAGAR

En esta cuenta se registrarán las deducciones efectuadas principalmente en planillas a empleados y trabajadores de la empresa.

Se cargará: Con el valor de los pagos efectuados a las instituciones correspondientes por las cuales le fueron descontadas al trabajador; y por ajustes y reclasificaciones.

Se abonará: Con el valor de las deducciones efectuadas en concepto de salud, con el valor de las deducciones efectuadas en concepto de cuota previsional, con el valor de las retenciones de impuestos efectuadas, con el valor de las cuotas retenidas, Con el valor retenido en concepto de vialidad, con el valor de las cuotas retenidas para dar cumplimiento a órdenes de Descuentos aceptadas por el trabajador de la entidad contable; y por ajustes y reclasificaciones.

Su saldo será acreedor.

2105      IMPUESTO SOBRE LA RENTA POR PAGAR

En esta cuenta se registra, el pago a cuenta por pagar, del impuesto sobre la renta generado por la entidad y las retenciones del impuesto sobre la renta a empleados, personas de carácter eventual y no domiciliada, los mismos que serán aplicados al cierre del período contable o del ejercicio.

Se abonará con el valor del Impuesto sobre la Renta correspondiente al período corriente, que se encuentre pendiente de pago a cargo de la Compañía.

Se cargará con la cancelación de tales impuestos o su liquidación por compensación contra la cuenta “1108 - PAGO A CUENTA ISR”, que acumula los pagos anticipados del Impuesto sobre la Renta del período corriente; o contra la cuenta “1208- Impuesto sobre la Renta Diferido – Activo” cuando financieramente se hayan devengado las diferencias temporarias que originaron los saldos del impuesto diferido.

Su saldo será acreedor.

2107 OBLIGACIONES POR ARRENDAMIENTO FINANCIERO (Porción a Corto Plazo)

En esta cuenta se registrará la obligación de pago corriente menor a un año plazo, por el tipo de arrendamiento en el que se nos ha transferido sustancialmente todos los riesgos y ventajas inherentes a la propiedad del activo por el arrendante. (Sección 20 Párrafo 20.4).

Registro inicial:

Se abonará: con el valor de las cuotas financiadas a valor presente de los pagos futuros calculados a la tasa de interés según contrato de leasing.

Se cargará: con el pago de las cuotas los valores ajustados, que resulten de la adquisición del bien arrendados, como descuentos, rebajas o devoluciones.

Registro posterior:

Se abonará: con el valor ajustado del valor presente de los pagos futuros por diferenciales originados en los cambios en tasas de interés pactadas originalmente, o refinanciamientos.

Se cargará: con la amortización por medio de cuotas pagadas en conceptos de leasing adquiridos por la sociedad. Así como por los ajustes resultantes de diferenciales en tasas de interés, plazo, etc.

Su saldo será acreedor.

2108 IVA – DÉBITO FISCAL

En esta cuenta se registra el movimiento del “Impuesto a la Transferencia de Bienes Muebles y a la Prestación de Servicios” percibido de clientes contribuyentes y consumidores finales (del impuesto), y que se encuentren pendientes de enterar.

Se abonará con los valores percibidos de contribuyentes y consumidores finales en concepto de I.V.A.

Se cargará al final de cada mes, contra la Cuenta “1109 Crédito Fiscal IVA” para establecer el total de impuesto adeudado, y contra la cuenta de “2103.03-

Acreedores Varios - IVA por Pagar, para la provisión de su pago en el mes correspondiente.

Su saldo será acreedor.

2108 **DIVIDENDOS POR PAGAR**

En esta cuenta se contabilizan los dividendos pendientes de pagar, originados por la distribución de utilidades de los accionistas.

Se abonará con el valor de los dividendos distribuidos a los socios accionistas según acuerdo de Junta General, y que aún no se hayan pagado.

Se cargará cuando se paguen o abonen los dividendos correspondientes a los socios.

Su saldo será acreedor.

22 **PASIVO NO CORRIENTE**

Representa el conjunto de obligaciones, a cargo de la compañía, cuyo vencimiento se produce a más de un año plazo.

2201 **PRÉSTAMOS POR PAGAR A LARGO PLAZO**

Cuenta de mayor que registrará los compromisos por préstamos que la compañía haya obtenido para ser cancelados en plazos mayores de un año.

Se abonará con las cantidades adeudadas a los bancos y otras instituciones financieras, en concepto de préstamos y cuya obligación de pagarse sea mayor de un año.

Se cargará con los abonos y cancelaciones, así como también con la reclasificación de los saldos considerados a corto plazo.

Su saldo será acreedor.

2202 **OBLIGACIONES POR ARRENDAMIENTO FINANCIERO (Porción a Largo Plazo)**

Cuenta de mayor que registrará los compromisos adquiridos por la compañía a plazos mayores de un año, como consecuencia de la formalización de contratos de arrendamiento financiero.

Se abonará con todas aquellas cantidades que la empresa adeude a un plazo mayor de un año, por la formalización de contratos por bienes tomados en arrendamiento financiero al valor razonable del bien alquilado, o bien al valor presente de los pagos mínimos del arrendamiento.

Se cargará con el valor de la porción considerada a corto plazo o con los pagos hechos en concepto de abono a capital de dicho financiamiento.

Su saldo será acreedor.

2203

IMPUESTO SOBRE LA RENTA DIFERIDO - PASIVO

El saldo acreedor de esta cuenta representa los impuestos sobre las ganancias a pagar en periodos futuros originados por las diferencias temporarias a pagar, la compensación de ganancias obtenidas en periodos anteriores que todavía no hayan sido objeto de gravamen fiscal y la compensación de créditos utilizados procedentes de períodos anteriores

Registro inicial:

Se abonará: con el valor del diferencial entre el impuesto pagado al fisco u otras instituciones en una cuantía menor al impuesto determinado en la contabilidad financiera; por haber reclamado fiscalmente un gasto superior al registrado financieramente por la aplicación de NIIF para las PYMES. (Gasto financiero registrado es menor que el gasto deducible fiscalmente). Este impuesto sobre las ganancias se amortizará en períodos futuros.

Se cargará: con las amortizaciones parciales o totales del impuesto diferido sobre las ganancias.

Registro posterior:

Se abonará: con el valor resultante de calcular a la fecha del estado de situación financiera el impuesto sobre la renta diferida en el cual existan condiciones que generen un impuesto financiero mayor al declarado, así como un aumento en las tasas de impositivas.

Se cargará: con el valor resultante de calcular a la fecha del balance el impuesto sobre la renta diferido cuando el impuesto financiero es menor que el declarado, es decir que desaparezcan o se amorticen las diferencias temporarias generadas en períodos anteriores.

Son las cantidades de impuestos sobre las ganancias a recuperar en períodos futuros, relacionados con: las diferencias reconocidas de activos y pasivos de la entidad en el estado de situación financiera; la compensación de pérdidas obtenidas en períodos anteriores, que todavía no hayan sido objeto de deducción fiscal, y la compensación de créditos no utilizados procedentes de períodos anteriores (Sección 29).

Su saldo será acreedor.

### **3 PATRIMONIO**

Esta cuenta representa la inversión de los accionistas, en la cual se detallan el capital social, sus reservas y los resultados obtenidos en un período determinado.

#### **31 CAPITAL Y RESERVAS**

En esta cuenta se reconoce la inversión de los accionistas, las reservas y los resultados de un período determinado.

La agrupación del capital y reservas contendrá las siguientes cuentas de mayor.

##### **3101 CAPITAL SOCIAL**

Cuenta de mayor que representará el patrimonio aportado por los accionistas.

Se abonará con el valor del capital social inicial o por aumentos del capital, según punto de Acta de Junta General de Accionistas.

Se cargará por las disminuciones de capital social, según punto de Acta de Junta General Extraordinaria de Accionistas.

Su saldo será acreedor.

##### **3102 RESERVA LEGAL**

Cuenta de mayor que representará la constitución de la Reserva Legal, y cuyo tratamiento estará supeditado a lo establecido en el Código de Comercio vigente.

Se abonará al final de cada período contable, con un porcentaje igual al siete por ciento de las utilidades netas correspondientes, y el límite mínimo legal de dicha reserva será la quinta parte del Capital Social.

Se cargará por los valores de que se haya hecho uso de acuerdo a lo establecido por la Ley.

Su saldo será acreedor.

**32 RESULTADOS POR APLICAR**

Rubro de agrupación que contendrá las siguientes cuentas de mayor.

**3202 UTILIDAD DEL PRESENTE EJERCICIO**

Cuenta de mayor que registrará las utilidades obtenidas en el ejercicio corriente y que por tal motivo se encuentran pendientes de aplicación.

Se abonará por las utilidades obtenidas en el ejercicio corriente.

Se cargará al trasladarlas a la cuenta “3201- Utilidad de Ejercicios Anteriores”, mientras se decide sobre su aplicación.

Su saldo será acreedor.

**3203 DÉFICIT DEL PRESENTE EJERCICIO**

Cuenta de mayor que se cargará con el valor de las pérdidas incurridas durante el ejercicio corriente.

Se abonará por traslado a la cuenta “3203 Déficit de Ejercicios Anteriores”.

Su saldo será deudor.

**4 CUENTAS DE RESULTADO DEUDORAS**

**41 COSTOS Y GASTOS DE OPERACIÓN**

Rubro de agrupación que contendrá las siguientes cuentas de mayor.

**4101 COSTO DE VENTAS**

Cuenta de mayor que acumulará los costos incurridos en la venta de productos, de acuerdo con las subcuentas detalladas en el catálogo de cuentas.

Se cargará con el valor de los costos incurridos.

Se abonará al final del período contable para determinar resultados, contra Pérdidas y Ganancias.

Su saldo será deudor, hasta su liquidación que no presentará saldo.

4102 **GASTOS ADMINISTRATIVOS**

En esta cuenta se reconocen los gastos de administración, incurridos por la compañía, durante un ejercicio económico.

Se cargará Con el valor de los gastos que correspondan al desarrollo de la función administrativa, clasificado conforme lo señala el catálogo de cuentas; así como también por las reclasificaciones o ajustes realizados entre cuentas contables.

Se abonará al final del ejercicio contable para su liquidación contra Pérdidas y Ganancias y así determinar resultados.

Su saldo será deudor, hasta su liquidación que no presentará saldo

4103 **GASTOS DE VENTA**

En esta cuenta se reconocen los gastos de venta y distribución, incurridos por la compañía, durante un ejercicio económico.

Se cargará: Con el valor de los gastos que correspondan al desarrollo de las funciones relacionadas con las ventas, clasificadas conforme el catálogo de cuentas; así como también por las reclasificaciones o ajustes realizados entre cuentas contables.

Se abonará: Al final del ejercicio económico con el importe de su saldo y con los ajustes correspondientes, para trasladar el saldo a la cuenta pérdidas y ganancias y determinar el resultado del ejercicio; así como también por las reclasificaciones o ajustes realizados entre cuentas contables.

Su saldo será deudor, hasta su liquidación que no presentará saldo.

42 **OTROS COSTOS Y GASTOS**

Rubro de agrupación que contendrá las siguientes cuentas de mayor.

4201 GASTOS FINANCIEROS

En esta cuenta se reconocen los gastos financieros, incurridos por la compañía, durante un ejercicio económico, originados por los intereses, comisiones, honorarios y otros gastos por préstamos con instituciones bancarias.

Se cargará: Con el valor de los intereses pagados o provisionados sobre préstamos y otras obligaciones contratadas por la empresa, así también se cargará con el valor de las comisiones, según la clasificación en el catálogo de cuentas.

Se abonará: Al final del ejercicio económico con el importe de su saldo y con los ajustes correspondientes, para trasladar el saldo a la cuenta pérdidas y ganancias y determinar el resultado del ejercicio; así como también por las reclasificaciones o ajustes realizados entre cuentas contables.

Su saldo será deudor, hasta su liquidación que no presentará saldo.

4202 PÉRDIDA EN VENTA O RETIRO DE ACTIVOS FIJOS

En esta cuenta se reconocen los gastos por deterioro y las pérdidas por ventas de activos, incurridos por la compañía, durante un ejercicio económico.

Se cargará: por los gastos por deterioro y pérdidas por ventas de activos, durante un ejercicio económico; así como también por las reclasificaciones o ajustes realizados entre cuentas contables.

Se abonará: por las liquidaciones de las cuentas de resultados al final de un ejercicio económico; así como también por las reclasificaciones o ajustes realizados entre cuentas contables y para trasladar el saldo a la cuenta pérdidas y ganancias y determinar el resultado del ejercicio.

Su saldo será deudor, hasta su liquidación que no presentará saldo.

4203 GASTOS POR DETERIORO EN EL VALOR DE ACTIVOS

Cuenta de mayor que registrará las pérdidas en que se incurra cuando el importe en libros de un activo o unidad generadora de efectivo exceda a su importe recuperable. Se cargará con el valor de la pérdida incurrida por el deterioro en el valor de un activo o unidad generadora de efectivo. Se abonará por cierre



contable, para su liquidación contra Pérdidas y Ganancias y determinar así resultados. Su saldo será deudor, hasta su liquidación que no presentará saldo.

4204 **PÉRDIDAS POR SINIESTROS**

Cuenta de mayor que servirá para registrar las pérdidas ocasionadas por sucesos indeseables fortuitos o por causa mayor, que atenten en contra de los activos de la compañía. Se cargará con el valor en el cual se haya cuantificado el efecto del siniestro ocurrido.

Se abonará Al cierre del ejercicio contable para su liquidación contra Pérdidas y Ganancias y determinar resultados.

Su saldo será deudor, hasta su liquidación que no presentará saldo.

4205 **GASTOS DE EJERCICIOS ANTERIORES**

Cuenta de mayor que servirá para registrar cualquier gasto que no corresponda al ejercicio corriente, y que esté relacionado con ejercicios contables anteriores.

Se cargará con el valor del gasto documentado mediante un Comprobante de Crédito Fiscal, recibo, factura, u operaciones de reclasificación contable debidamente justificadas.

Se abonará Al cierre del ejercicio contable para su liquidación contra Pérdidas y Ganancias y determinar resultados.

Su saldo será deudor, hasta su liquidación que no presentará saldo.

**5 CUENTAS DE RESULTADO ACREEDORAS**

**51 INGRESOS POR VENTAS**

Rubro de agrupación que contendrá las siguientes cuentas de mayor.

5101 **INGRESOS OPERACIONALES**

Cuenta de mayor que registrará los ingresos que la Compañía reciba en concepto de venta de productos, ya sea al contado y/o al crédito, y según el detalle de las subcuentas presentadas en el catálogo de cuentas.

Se abonará con el valor de las ventas de acuerdo con el documento emitido que ampare la venta.

Se cargará para liquidarla al final del ejercicio contable contra la cuenta Pérdidas y Ganancias y así determinar resultados.

Su saldo será acreedor, hasta su liquidación que no presentará saldo.

52 **OTROS PRODUCTOS**

Rubro de agrupación que contendrá las siguientes cuentas de mayor.

5201 **GANANCIA EN VENTA DE ACTIVOS FIJOS**

Cuenta de mayor que servirá para registrar las ganancias que se obtengan por venta de activos fijos que sean parte de las propiedades, planta y equipo de la Compañía.

Se abonará con la ganancia neta obtenida en la transacción.

Se cargará Al cierre del ejercicio contable para su liquidación contra la cuenta Pérdidas y Ganancias y determinar resultados.

Su saldo será acreedor, hasta su liquidación que no presentará saldo.

5202 **INDEMNIZACIONES POR SINIESTROS**

Cuenta de mayor que servirá para registrar las indemnizaciones recibidas de las compañías aseguradoras, provenientes de los reclamos de coberturas sobre activos siniestrados.

Se abonará con el valor pagado por la compañía aseguradora en concepto de indemnización de acuerdo con la póliza contratada.

Se cargará al cierre del ejercicio contable para su liquidación contra la cuenta Pérdidas y Ganancias y determinar resultados.

Su saldo será deudor, hasta su liquidación que no presentará saldo.

6 **CUENTA DE CIERRE**

61 **CUENTA LIQUIDADORA**

División principal contable que se utiliza transitoriamente como una cuenta liquidadora de las cuentas de resultado deudoras y acreedoras, con la finalidad de establecer el resultado de las operaciones de un ejercicio económico determinado.

La agrupación contendrá las siguientes cuentas de mayor:

6101 PÉRDIDAS Y GANANCIAS

El saldo de esta cuenta sirve transitoriamente para registrar las operaciones del cierre del ejercicio contable y deberá ser trasladado su saldo a la cuenta utilidad del presente ejercicio si se obtiene utilidad y a la cuenta pérdida del presente ejercicio si los resultados son adversos.

Se abonará: Con los saldos acreedores de las cuentas de resultado:

- a) Con el saldo deudor, si el resultado es pérdida con cargo a Déficit de Ejercicios Anteriores.

Se cargará:

- a) Con los saldos deudores de las cuentas de resultado.
- b) Con el valor de la Reserva Legal, provisión del Impuesto sobre la Renta; Patrimonio y Porcentaje de provisión para prestaciones laborales.
- c) Con el saldo acreedor de esta cuenta con abono a Utilidades de Ejercicios Anteriores.

San Salvador, 10 de marzo de 2022.

Por:

MARIA PEREZ  
DANY SALVADOR AREVALO MEJIA

**AUDITORES PEREZ, S.A. de C.V.**  
Registro CVPCPA N° XXX  
Lic. AUDITOR  
Representante Legal

Inscripción profesional N°017

**MODELO DE ESCRITURA DE CONSTITUCIÓN  
SOCIEDAD ANÓNIMA DE CAPITAL VARIABLE  
(ADMINISTRACIÓN ÚNICA)**

**NÚMERO VEITICINCO, LIBRO DIEZ.** En la ciudad de San Salvador a las catorce horas y cinco minutos del día tres de febrero de dos mil veintidós. Ante mí, Gabriela Mancía, Notario, del domicilio, COMPARECEN: Los señores Dany Salvador Arévalo Mejía, de cuarenta años de edad, accionista, del domicilio de Soyapango profesión estudiante y de nacionalidad salvadoreña, a quien (no ) conozco, pero identifico por medio de su Documento Único de Identidad número cero uno seis uno ocho seis uno uno – cinco, con Número de Identificación Tributaria cero seis uno siete – cero uno cero ocho ocho uno – uno cero cinco - cero; y el señor(a) Vanessa Beatriz Hernández Gómez de treinta y uno años de edad, del domicilio de Santa Tecla profesión estudiante y de nacionalidad salvadoreña, a quien (no ) conozco, pero identifico por medio de Documento único de identidad número cero cuatro tres cinco uno ocho nueve cinco – tres, con Número de Identificación Tributaria cero cinco once – cero tres cero seis nueve cero – uno cero tres – cuatro, y el señor(a) Jessica Cristina Mancía Peña de treinta uno años de edad, del domicilio de Tonacatepeque profesión estudiante y de nacionalidad salvadoreña, a quien (no ) conozco, pero identifico por medio de Documento único de identidad número cero cuatro dos nueve cuatro cero cero tres – cinco , con Número de Identificación Tributaria cero seis cero dos – uno ocho cero seis nueve cero – uno cero dos – tres ; (generales de las personas naturales o datos de las personas jurídicas que integran la sociedad ). **Y ME DICEN:** Que por medio de este instrumento convienen en constituir una Sociedad de Naturaleza Anónima, de conformidad con las cláusulas siguientes: **I) NATURALEZA, REGIMEN DE CAPITAL, DENOMINACIÓN, Y NACIONALIDAD:** La Sociedad que se constituye es de naturaleza Anónima, sujeta al régimen de Capital Variable, que girará con la denominación de “**WEBSITEMOTO**”, seguida de las palabras **SOCIEDAD ANÓNIMA DE CAPITAL VARIABLE**, pudiendo utilizar como abreviatura “WEBSITEMOTO, S.A. DE C.V.”; siendo de nacionalidad salvadoreña. **II) DOMICILIO:** El domicilio de la Sociedad es el Municipio de Soyapango, Departamento de San Salvador **III) PLAZO:** La Sociedad que se constituye es por un plazo indeterminado (si es determinado, expresar el plazo convenido). **IV) FINALIDAD SOCIAL:** La Sociedad tendrá por finalidad: **VENTA, MANTENIMIENTO Y REPARACION DE MOTOCICLETAS Y SUS PARTES, PIEZAS Y ACCESORIOS;** **V) CAPITAL SOCIAL:** La Sociedad se constituye con un Capital Social de **DOCE MIL DÓLARES DE LOS ESTADOS**

**UNIDOS DE AMÉRICA**, moneda de curso legal, representado y dividido en **tres** acciones comunes y nominativas de un valor nominal de **CUATRO MIL DÓLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA**, cada una, siendo su **Capital Mínimo la suma de DOCE MIL DÓLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA**. **VI) SUSCRIPCIÓN Y PAGO DEL CAPITAL:** El señor Dany Salvador Arévalo Mejía ha suscrito una acción; y la señora Vanessa Beatriz Hernández Gómez ha suscrito una acción; y la señora Jessica Cristina Mancía Peña ha suscrito una acción. El pago respectivo es hecho por medio de cheque que al final de esta escritura relacionaré. Dicho cheque corresponde al 100 por ciento del valor de cada acción suscrita por los socios. La parte insoluta del capital suscrito se pagará en un plazo no mayor a un año, contado a partir de la fecha de inscripción de esta escritura en el Registro de Comercio; el cual se hará por medio de llamamientos hechos por la administración. **VII) CONDICIONES PARA EL AUMENTO Y DISMINUCIÓN DEL CAPITAL SOCIAL:** Los aumentos y disminuciones de capital social se harán previo acuerdo de Junta General Extraordinaria de Accionistas, adoptado con el voto favorable de las tres cuartas partes de las acciones en que se encuentre dividido y representado el capital social. La Junta General Extraordinaria de Accionistas fijará los montos de los aumentos o disminuciones de capital social; asimismo, en caso de aumento de capital social, determinará la forma y términos en que debe hacerse la correspondiente suscripción, pago y emisión de las nuevas acciones, en su caso, todo de conformidad a la Ley y a las estipulaciones contenidas en esta escritura. Todo aumento o disminución de capital social deberá inscribirse en el Libro a que se refiere el Artículo 312 del Código de Comercio, el cual podrá ser consultado por cualquier persona que tenga interés en ello. **VIII) DE LAS ACCIONES:** Las Acciones serán siempre nominativas; por tanto, los requisitos de emisión de los títulos, del libro de registro de accionistas, la representación de acciones, la transmisión o la constitución de derechos reales sobre ellas, y demás regulaciones relativas a las acciones, se regularán de conformidad con el Código de Comercio. Los títulos de las Acciones o los Certificados representativos de las mismas serán firmados por el Representante Legal de la Sociedad. En caso de aumento de capital social, los accionistas gozarán de derecho preferente de suscripción de acuerdo con lo establecido en el Artículo 157 del Código de Comercio. **IX) GOBIERNO DE LA SOCIEDAD:** Las Juntas Generales de Accionistas constituirán la suprema autoridad de la Sociedad, con las facultades y obligaciones que señala la ley. **X) JUNTAS GENERALES:** Las Juntas Generales de Accionistas serán Ordinarias, Extraordinarias o Mixtas si su convocatoria así lo expresare; sus respectivas competencias, convocatorias, agendas, porcentajes de votación y demás

aspectos legales que deben observar se regirán por las disposiciones establecidas en la Sección “C”, Capítulo VII, Título II, del Libro Primero del Código de Comercio. **XI) ADMINISTRACIÓN Y REPRESENTACIÓN LEGAL:** La administración de la sociedad, estará confiada a un Administrador Único Propietario y su respectivo Suplente. El Administrador Único y su suplente durarán en sus funciones tres años, pudiendo ser reelectos. La vacante temporal o definitiva del Administrador Único se suplirán de conformidad con las reglas establecidas en el Artículo 264 del Código de Comercio. Para el ejercicio de la representación judicial y extrajudicial de la sociedad y uso de la firma social, se estará a lo dispuesto por el Artículo 260 del mismo Código. Asimismo, para el caso de la representación judicial el Administrador Único podrá nombrar a un Representante Judicial, de conformidad a lo establecido en el inciso segundo del Artículo 260 del Código de Comercio y cuyo nombramiento deberá inscribirse en el Registro de Comercio. **XII) ATRIBUCIONES DE LA ADMINISTRACIÓN:** El Administrador Único estará encargado de: a) Atender la organización interna de la sociedad y reglamentar su funcionamiento; b) abrir y cerrar agencias, sucursales, oficinas o dependencias; c) Nombrar y remover a los gerentes y demás ejecutivos o empleados, señalándoles sus atribuciones y remuneraciones; d) Crear las plazas del personal de la sociedad; e) Reglamentar el uso de las firmas; f) Elaborar y publicar los estados financieros en tiempo y forma; g) Convocar a los accionistas a juntas generales; h) Proponer a la junta general la aplicación de utilidades, así como la creación y modificación de reservas y la distribución de dividendos o pérdidas. **XIII) DE LA GERENCIA:** El Administrador Único o Junta General Ordinaria en su caso, podrá nombrar para la ejecución de decisiones a uno o varios gerentes o subgerentes, y los poderes que se les otorguen determinarán la extensión de su mandato. Tanto el nombramiento de gerentes o subgerentes como los poderes conferidos deberán ser inscritos en el Registro de Comercio, así como su revocatoria. Asimismo, cuando la terminación de los poderes conferidos se produzca por la cesación de las funciones del representante legal que los haya conferido o de quien haga sus veces, deberán otorgarse nuevos poderes e inscribirlos en el Registro de Comercio, así como solicitar la cancelación registral de los poderes terminados. **XIV) AUDITORÍA:** La Junta General Ordinaria de Accionistas nombrará a un Auditor por el plazo que estime conveniente, el cual no podrá ser menor de un año, para que ejerza todas las funciones de vigilancia de la administración de la sociedad, con las facultades y obligaciones que determina la ley. En caso de muerte, renuncia, incapacidad o inhabilidad del Auditor, la junta general elegirá a otra persona para que ejerza las funciones de vigilancia de la administración social. Asimismo, la Junta

General Ordinaria elegirá a un Auditor Fiscal de conformidad como dispone el Código Tributario. En caso de muerte, renuncia, incapacidad o inhabilidad del auditor fiscal, la junta general estará obligado a nombrar nuevo auditor fiscal dentro de diez días hábiles siguientes de suscitada la muerte, renuncia, incapacidad o inhabilidad, debiendo informar dicho nombramiento a la Administración Tributaria en la forma prevista en el Artículo 131 del Código Tributario, dentro del plazo de cinco días hábiles de ocurrido el nombramiento. Asimismo, los nombramientos del Auditor y del Auditor Fiscal deberán inscribirse en el Registro de Comercio. **XV) EJERCICIO ECONÓMICO:** El ejercicio económico de la sociedad será de un año, de acuerdo a lo establecido en el Artículo 98 del Código Tributario. **XVI) RESERVAS:** Las reservas sociales serán las que indiquen los Artículos 123, 124 y 295 del Código de Comercio. **XVII) DISOLUCIÓN Y LIQUIDACIÓN:** La disolución de la sociedad procederá en cualquiera de los casos contemplados en la ley, debiendo reconocerse las causales respectivas de conformidad como señala el Artículo 188 del Código de Comercio. Disuelta la sociedad, se pondrá en liquidación, observándose las disposiciones del Capítulo XI, del Título II, del Libro Primero del Código de Comercio. **XIX) NOMBRAMIENTO DE LA PRIMERA ADMINISTRACIÓN:** Los otorgantes del presente acto, acuerdan para el primer período de tres años, nombrar a los señores Dany Salvador Arévalo Mejía y Jessica Cristina Mancía Peña, (estudiante), mayor de edad, del domicilio de Soyapango y Tonacatepeque, de nacionalidad salvadoreña para los cargos de Administrador Único Propietario y Suplente, respectivamente. Yo el Notario Doy Fe: 1) Que he tenido a la vista el Cheque certificado Número **01**, Serie **0001**, librado en la ciudad de **San Salvador**, contra el **Banco de América Central, S.A.** por la suma de **doce mil** dólares de los Estados Unidos de América a favor de la sociedad que por medio de esta escritura se constituye. 2) Que antes del otorgamiento de este acto hice a los comparecientes la advertencia a que se refiere el Artículo 353 del Código de Comercio, respecto de la obligación de inscribir esta escritura en el Registro de Comercio y de las consecuencias de la falta de inscripción. Así se expresaron los comparecientes, a quienes expliqué los efectos legales del presente instrumento; y leído que les fue por mí, íntegramente en un solo acto sin interrupción, ratificaron su contenido y firmamos. **DOY FE.**

**Fuente:** Tramites empresariales en línea [Mi empresa.gob.sv]. (s.f.). [página Web]. Recuperado el

12 de marzo de 2022, Recuperado de <https://miempresa.gob.sv/servicios/escrituras/>