



**DIRECCIÓN DE VINCULACIÓN SOCIAL
FACULTAD DE ECONOMÍA Y NEGOCIOS**

CARRERA:

LICENCIATURA EN CONTADURÍA PÚBLICA.

NOMBRE DE LA MEMORIA:

**ELABORACION DE PLANES DE NEGOCIOS BANCABLES PARA
EMPRESARIOS ATENDIDOS EN EL CENTRO DE DESARROLLO PARA LA
MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA (CDMYPE UNIVO)**

RESPONSABLES:

BENJAMIN ADONAY CHAVARRÍA VÁSQUEZ U20200763

KEVIN ARISTIDES RIVERA GARCIA U20190310

CICLO:

02-2024

LUGAR Y FECHA DE ENTREGA:

CIUDAD UNIVERSITARIA UNIVO, QUELEPA, 03 DE DICIEMBRE DEL 2024

ÍNDICE.

1. INTRODUCCIÓN:.....	3
2. DESARROLLO:	3
3. LOGROS ALCANZADOS:.....	4
4. LOGROS EN CUANTO A LA FORMACIÓN PROFESIONAL:.....	5
5. LIMITACIONES ENCONTRADAS:.....	5
6. CONCLUSIONES:	6
7. RECOMENDACIONES:	7
8. LUGAR Y FECHA DE EJECUCIÓN DEL PROYECTO:.....	7
8.1. Fotografías.	8
8.2. Actividad Medio Ambiental.....	11

1. INTRODUCCIÓN:

CDMYPE UNIVO es una institución la cual brinda servicios de asesoría a diferentes empresarios y micro empresarios con el fin de que estos puedan tener una oportunidad de desarrollar su marca y negocio, a través del apoyo de los asesores, que incentivan a los empresarios a poder definir su filosofía institucional, a poder tener un sistema de costos de producción, y dando herramientas de control de gastos.

La institución de CDMYPE UNIVO a través del proyecto de Elaboración de Planes de Negocios Bancables, busca que los diferentes empresarios que se atienden regularmente, puedan contar con un plan de negocios para sus empresas, dando una posibilidad grande de poder concursar por capital de trabajo, y capital semilla, en diferentes proyectos de financiamiento de instituciones financieras.

El apoyo que se recibió de los estudiantes universitarios consistió en la elaboración de los planes de negocios para diferentes empresas, las cuales no contaban con uno, pudiendo de esta manera definir junto con los empresarios, la filosofía de la empresa, los estudios de mercado, los productos o servicios que están ofreciendo, a definir los costos y gastos que incurren en la producción y venta, además de consensuar un plan de inversión, que pueda hacer crecer la empresa en el corto y mediano plazo.

2. DESARROLLO:

Las actividades que se realizaron se concentraron en la elaboración de los planes de negocios bancables, en los tiempos establecidos por la institución de CDMYPE UNIVO en colaboración con los empresarios.

- Se realizaron jornadas cortas de explicación del contenido de los planes de negocios, y como estos deberían de ser elaborados, además explicando los tiempos límites con los que se contarían para poder hacer las respectivas

entregas de los mismos. Estas jornadas fueron cortas en la que se explicaron con ejemplos y se determinaron las áreas más importantes a considerar.

- Se realizaron las investigaciones correspondientes a cada uno de los emprendimientos, con el apoyo de los asesores de CDMYPE, los cuales brindaron las herramientas de entrevistas, y acordaron los días en que se reunirían los estudiantes con los emprendedores, además de brindar el apoyo con la estructuración de preguntas adicionales para poder contar con la máxima información necesaria para la elaboración de los planes de negocios.
- Se elaboraron los planes de negocios bancables a partir de la información obtenida en las entrevistas con los empresarios, manteniendo los formatos proporcionados por los asesores, además de tener orientación por parte de los asesores en las dudas generadas en cada una de las partes que componen el plan elaborado, las entregas se hicieron de manera digital a través de comunicación directa (WhatsApp), en los tiempos que se definieron al iniciar el proceso de elaboración.

3. LOGROS ALCANZADOS:

En el proceso de la elaboración de los planes de negocios bancables, se logró que ocho emprendimientos contaran con planes de negocios que reflejaran la realidad de cada uno de ellos, en su respectivo sector económico al que pertenecen, los cuales podrán ser utilizados para poder concursar por financiamiento externo no reembolsable como también líneas de crédito que ayudaran a poder expandirse en operatividad aumentando la producción de cada uno de ellos, además para poder tener definido una línea de acción a seguir, cuáles son sus retos y objetivos como empresa , y así mismo tener identidad como empresa.

A los empresarios se les ayudo a definir los costos unitarios, el poder identificar cada uno de sus gastos, así como también a poder realizar proyecciones basadas en información confiable y adaptado a su realidad, poniendo metas de ventas alcanzables y realistas, que sean capaces de mantener y poder hacer crecer el

emprendimiento con regularidad, y a poder hacer una cotización para los diferentes elementos que necesitan para poder hacer crecer sus empresas.

Se pudo apoyar a los asesores en el trabajo que realizan, así como también en la atención de los empresarios, aumentando de esta manera la cantidad de empresarios atendidos en el periodo en que se realizaron las horas sociales.

4. LOGROS EN CUANTO A LA FORMACIÓN PROFESIONAL:

Los logros profesionales alcanzados:

- El análisis de los mercados es un área que se fortaleció, ya que se aprendieron diferentes técnicas en las cuales se evalúan los mercados, las fuentes de información confiables para realizar estos estudios.
- La proyección de actividades empresariales, siendo del área financiera de la empresa es importante destacar que, al tener una práctica en la elaboración de planes de negocios, el área de proyección de ventas e inversión se practicó, además de también utilizar herramientas digitales para la actividad.
- La atención de clientes y entrevista, se dieron diferentes herramientas para poder obtener información y se capacitaron a los estudiantes para que puedan atender a los clientes, además de fortalecer las áreas de comunicación de ideas.
- El fortalecimiento de las habilidades de comunicación interpersonal, las cuales se desarrollaron dentro del proyecto al tener que interactuar con los empresarios y los asesores, en un ambiente formal.
- Aprendizaje en el contenido de los planes de negocios, los cuales se pudieron obtener al realizar los planes de negocios, teniendo en cuenta cada uno de los aspectos necesarios y requeridos en la elaboración de los planes de negocios.

5. LIMITACIONES ENCONTRADAS:

En el trabajo realizado en el servicio social se encontraron las siguientes limitaciones:

- La poca comunicación entre los asesores y los estudiantes. Los asesores tenían una agenda muy ocupada, dificultando a los estudiantes a que estos pudieran asistir y consultar sobre asuntos relacionados con los emprendimientos. Incluyendo la poca respuesta de los mismos en las vías de comunicación alternativa a la visita presencial, como los mensajes de texto y llamadas, lo cual dificulta el buen desarrollo de las actividades que se encomiendan.
- La información que se necesitaba para poder elaborar los planes de negocios no se entregaban con anticipación. Esto dificulta el buen desarrollo de los planes, puesto que la información muchas veces se recibe en partes y no completa, y distorsiona el entendimiento del emprendimiento y el avance que se puede llegar a alcanzar en los planes de negocios.

6. CONCLUSIONES:

En el proyecto de horas sociales se pudo alcanzar los objetivos previstos, y se beneficiaron a ocho emprendedores a los que se elaboraron los planes de negocios bancables, los que además también fueron elaborados cumpliendo los requisitos establecidos por las instituciones bancarias.

El proyecto tuvo un gran impacto para los empresarios, ya que este les ayuda a poder tener un mejor conocimiento sobre las empresas que dirigen, ya que muchos de estos, aunque si mantienen un conocimiento sobre sus negocios, pero les hacía falta poder estructurarlos y documentarlos. Este proyecto les proporciono la facilidad de poder documentar estos elementos y así mismo apoyo en la clasificación de sus egresos y poder identificar área en las que pueden mejorar.

La proyección de ventas es otro de los aspectos en lo que se les apoyo, y con este se determinó el nivel de ventas que se necesita para logara mantener un buen margen de ganancia y de esta forma lograr cumplir con las necesidades que mantiene la empresa y promover un crecimiento, dándoles así mismo los indicadores financieros

que pueden llegar a alcanzar una vez cumplan con las metas de venta, indicando que serían rentables y que son autosuficientes.

Aunque en la elaboración de los planes de negocios bancables, se presentaron diferentes limitaciones estos pudieron ser solventados durante el tiempo en que se fue elaborando los planes.

7. RECOMENDACIONES:

Dentro de las recomendaciones que se pueden hacer, se mencionan:

- Que exista mayor comunicación entre los asesores de CDMYPE UNIVO y los estudiantes en servicios social que realizan manuales, ya que existe poca comunicación que puede dar como resultado un trabajo de menor calidad, afectando a la institución como a los estudiantes, y los emprendimientos.
- Tener definidos tiempos de asesoría y que la información que se requiera para que los manuales se puedan elaborar en los tiempos requeridos y no exista dificultades con la entrega.
- Mejorar la comunicación entre los estudiantes en servicio social con los emprendedores, para poder tener una vía directa, que pueda agilizar la obtención de la información y que la experiencia sea más grata para todas las partes.

8. LUGAR Y FECHA DE EJECUCIÓN DEL PROYECTO:

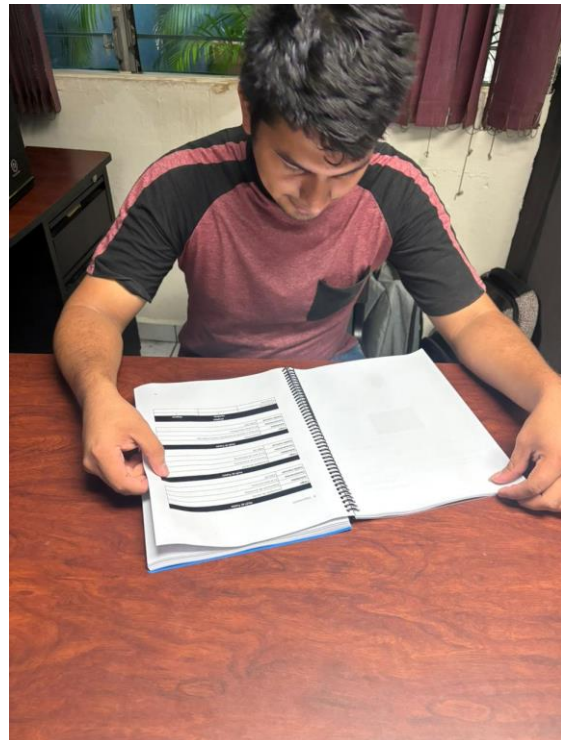
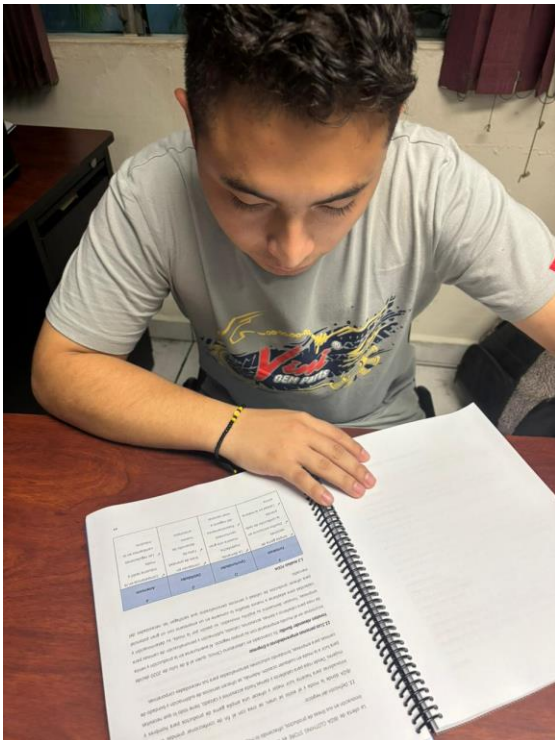
Nombre de la institución: Centro de Desarrollo para la Micro y Pequeña Empresa (CDMYPE UNIVO)

Dirección: 4ª calle poniente #603, Barrio San Felipe, San Miguel, San Miguel.

Teléfono: 2661-7930

Persona Responsable de supervisar al estudiante en la institución: Lic. Diana Cárdenas.

8.1. Fotografías.



[illegible][illegible]

34

- El uso estratégico de la tecnología puede ser un aliado fundamental para los emprendedores en la actualidad. Especialmente en términos de reducción de costos, ampliación de la exposición al público objetivo y mejora de la productividad empresarial. Esto les permite ser más ágiles, adaptables y enfocados en modelos de negocios competitivos.

El acceso a las TIC varía significativamente entre los departamentos de El Salvador, y el uso efectivo de la tecnología puede ser un factor diferenciador para el éxito de los emprendedores en el país.

2.1 Principales competencias

2.2 Proveedores de materias primas o servicios

44

8.2. Actividad Medio Ambiental.



DIRECCIÓN DE PROYECCIÓN SOCIAL

SERVICIO SOCIAL ESTUDIANTIL

ACTIVIDAD AMBIENTAL (Artículo 39 Ley de Medio ambiente)

FACULTAD: CIENCIAS ECONOMICAS

CARRERA: LICENCIATURA EN CONTADURIA PUBLICA

NOMBRE DEL ESTUDIANTE: Benjamín Adonay Chavarría Vásquez

CÓDIGO: U20200763

NOMBRE DEL PROYECTO: Reforestación de zona en construcción ubicada en Cantón Pedernal, Chilanga, Morazán.

LUGAR DE EJECUCIÓN DEL PROYECTO: Caserío Los Vásquez, Cantón Pedernal, Chilanga, Morazán.

FECHA: 18 de octubre de 2023.

ALIANZA:

JUSTIFICACIÓN: En la zona donde se realizó la reforestación se hace cultivos de maíz y también se ha construido recientemente por lo que se ha talado árboles.

RECURSOS:

MATERIALES:

- 5 arboles
- Barra de hierro

HUMANOS:

- 1 estudiante en Servicio Social







DIRECCIÓN DE PROYECCIÓN SOCIAL

SERVICIO SOCIAL ESTUDIANTIL

ACTIVIDAD AMBIENTAL (Artículo 39 Ley de Medio ambiente)

FACULTAD: CIENCIAS ECONOMICAS

CARRERA: LICENCIATURA EN CONTADURIA PUBLICA

NOMBRE DEL ESTUDIANTE: Kevin Arístides Rivera García.

CÓDIGO: U20190310

NOMBRE DEL PROYECTO: Reforestación de zona en construcción ubicada en Cantón Pedernal, Chilanga, Morazán.

LUGAR DE EJECUCIÓN DEL PROYECTO: Caserío Los Vásquez, Cantón Pedernal, Chilanga, Morazán.

FECHA: 18 de octubre de 2023.

ALIANZA:

JUSTIFICACIÓN: En la zona donde se realizó la reforestación se hace cultivos de maíz y también se ha construido recientemente por lo que se ha talado árboles.

RECURSOS:

MATERIALES:

- 5 arboles
- Barra de hierro

HUMANOS:

- 1 estudiante en Servicio Social



