



## **Crema de aloe vera y cera de abeja, Aware: Proyecto de emprendimiento en tecnología.**

**Jocelyn Ramírez López<sup>1</sup>**

ORCID: <https://orcid.org/0009-0002-2933-3397>

Correo para correspondencia: [jocelynramirezlopez507@gmail.com](mailto:jocelynramirezlopez507@gmail.com)

Afiliación: Centro de bachillerato industrial y de servicios 48, Acayucan Veracruz, México

**Gabriela Huervo Rogel<sup>2</sup>**

ORCID: <https://orcid.org/0009-0004-6955-3970>

Correo para correspondencia: [gabriela.huervo.cb48@dgeti.sems.gob.mx](mailto:gabriela.huervo.cb48@dgeti.sems.gob.mx)

Afiliación: Centro de bachillerato industrial y de servicios 48, Acayucan Veracruz, México

**Claudia Leticia Ortega Balmori<sup>3</sup>**

ORCID: <https://orcid.org/0009-0002-1551-8999>

Correo para correspondencia: [claudialeticia.ortega.cb48@dgeti.sems.gob.mx](mailto:claudialeticia.ortega.cb48@dgeti.sems.gob.mx)

Afiliación: Centro de bachillerato industrial y de servicios 48, Acayucan Veracruz, México

### **Resumen**

El presente proyecto fue elaborado con el fin de ofrecer un producto natural a base de aloe vera y cera de abeja que sea rentable ocupando el método cuantitativo para lograr tener un margen de utilidad antes de impuestos del 46.19% y a la vez apoye la economía local de la región de Acayucan Veracruz México, ya que uno de sus principales ingredientes que es la cera de abeja es desechada por los apicultores locales y su segundo ingrediente que es la aloe vera de igual forma se encuentra disponible en la zona. También nos apoyamos en el método cualitativo mediante cuestionarios, para obtener información del mercado al cual queremos pertenecer.

Este proyecto de emprendimiento fue basado de acuerdo con el objetivo 3 de la agenda 2030., “Salud y Bienestar”. Queremos aportar un granito de arena en algunas enfermedades de la piel ocasionadas por el estrés. Y el objetivo 8 “Trabajo decente y crecimiento económico”. Buscamos proporcionar empleo a los apicultores y agricultores de la zona, así como nosotros también contar con un ingreso que nos permita continuar con nuestros estudios académicos.

Palabras clave: Rentabilidad, salud y bienestar, trabajo decente.

---

<sup>1</sup> Estudiante del Centro de bachillerato industrial y de servicios 48, Acayucan Veracruz, México

<sup>2</sup> Ingeniería en Química, Instituto tecnológico de Minatitlán Ver., Maestría en innovación Educativa, Universidad Popular Autónoma del Estado de Puebla., Docente del CBTIS 48 de Acayucan Veracruz México.

<sup>3</sup> Licenciatura en Contabilidad, Universidad Veracruzana., Actualmente estudia el último cuatrimestre de la Maestría en Tecnología Digital para la Educación, en la Universidad Digital del Estado de México. Docente del CBTIS 48 de Acayucan Veracruz México.



## Abstract

This project was developed in order to offer a natural product based on aloe vera and beeswax that is profitable using the quantitative method to achieve a pre-tax profit margin of 46.19% and at the same time support the local economy of the region of Acayucan Veracruz Mexico, since one of its main ingredients, beeswax, is discarded by local beekeepers and its second ingredient, aloe vera, is also available in the area. We also relied on the qualitative method through questionnaires, to obtain information about the market to which we want to belong.

This entrepreneurship project was based on goal 3 of the 2030 agenda, “Health and Wellness”. We want to contribute a grain of sand in some skin diseases caused by stress. And goal 8 “Decent work and economic growth”. We seek to provide employment to beekeepers and farmers in the area, as well as to provide us with an income that will allow us to continue with our academic studies.

Key words: Profitability, health and welfare, decent work.

Translated with DeepL.com (free version)

## Introducción

Aware es una pequeña empresa cosmética familiar que cuenta con su primer producto “Vera”, una crema corporal que puede ser aplicada en cualquier zona de la piel que cuente con resequedad.

Fue creado teniendo en cuenta los objetivos 3 y 8 de la agenda 2030.

El objetivo 3 “Salud y Bienestar”. Queremos aportar un granito de arena en las enfermedades de la piel, como es el caso de la psoriasis y el vitiligo que son enfermedades causadas debido al estrés.

El objetivo 8 “Trabajo decente y crecimiento económico”. Buscamos proporcionar empleo a los apicultores que nos proporcionan una de nuestras materias primas que es la cera de abeja, la cual ellos desechan por falta de conocimiento, así mismo como a los agricultores que son los productores de nuestra segunda materia prima la sábila (Aloe vera).

Nuestro producto, además de aceites esenciales cuenta con dos componentes naturales principales:

- Cera de abeja
- Aloe vera

Todos estos componentes cuentan con excelentes propiedades en la piel humana que ayudan a la humectación principalmente.

En este informe abordaremos por qué nuestro producto tiene más ventajas que otros productos similares dentro del mercado, además de los beneficios que pueden llegar a tener desde la obtención de las materias primas hasta las que tienen nuestros compradores al decidirse por nosotros.

También hablaremos de nuestros gastos y costos que siempre buscan mantener un



equilibrio entre calidad y precio. Siendo nuestro mayor objetivo la tranquilidad y aceptación de nuestros clientes, sin descuidar las ganancias que Aware genere, siendo este un proyecto sumamente rentable, ya que tiene estimado generar un margen de utilidad mensual antes de impuestos de 46.19%.

### **Planteamiento del problema**

En los últimos años las enfermedades y problemas de la piel han sido más comunes, presentando síntomas como la resequedad, la piel grasa, alergias, entre otras. Esto debido a que la piel es el órgano más expuesto a la contaminación del medio ambiente y a la sobre exposición de los rayos UV. Estos síntomas pueden ir de la mano con enfermedades más graves como la psoriasis, el vitíligo o incluso cáncer de piel. La psoriasis es una enfermedad cutánea caracterizada por la presencia de placas eritematosas, bien delimitadas, cubiertas por escamas nacaradas, localizadas preferentemente en planos de extensión, como codos y rodillas.

Aunque no tiene cura, hidratar las zonas afectadas evita que, debido a la resequedad excesiva, partes como los dobleces de los dedos o las corvas de las rodillas se agrieten, generando heridas muy molestas e irritantes.

El vitíligo es una enfermedad que se piensa es causada por el estrés, provocando la pérdida de pigmentación de la piel, esto ocurre cuando las células productoras de pigmentos mueren o dejan de funcionar. Las zonas despigmentadas son más sensibles a las quemaduras por el sol, por lo que las personas que padecen la enfermedad deben de evitar su exposición o utilizar protectores solares constantemente.

Científicamente aún no existe algún tratamiento que desaparezca por completo la psoriasis o el vitíligo, pero nosotros de alguna manera queremos ayudar a personas que padecen estas enfermedades de una forma natural, sin químicos ni agentes poco amigables para el medio ambiente o la misma piel.

En el caso de la psoriasis nuestra crema de aloe vera ayuda a hidratar y aminorar el ardor e irritabilidad. Mientras que, con el vitíligo, el aloe ayuda a proteger la piel despigmentadas contra los rayos UV, así como también disminuye la resequedad, esto está probado científicamente y es mencionado en varios artículos de esta índole, en las que destaca la del sitio Web, Ecología Verde. Propiedades, beneficios, usos y contraindicaciones del aloe vera (Sotoca, S. 2022).

Además de las propiedades ya mencionadas, y que todo sea orgánico y natural, también buscamos que sea una alternativa que tenga un precio apto a todo el público que lo necesite, además de ofrecer un ingreso extra a los proveedores apicultores de materia prima, que antes la desechaban y distribuidores que quieran aliarse con Aware.

### **Justificación**

La crema Aware tiene como iniciativa cuidar la piel y evitar enfermedades que pueden ser provocadas por factores externos como los ya mencionados, mediante un producto que contiene ingredientes naturales como el aloe vera y la cera de abeja, que está probado científicamente que ayudan a estos padecimientos, mencionado en las publicaciones Web: Belleza facilísimo, Beneficios de la cera de abeja para la piel. (2017, octubre 5) y Ecología Verde. Propiedades, beneficios, usos y contraindicaciones



del aloe vera (Sotoca, S. 2022).

Para Aware, la calidad del producto es el mayor compromiso que tenemos, ofreciendo así productos inocuos a los consumidores, por ello, con el único propósito de mantener la calidad de nuestro producto, además de asegurar a nuestros consumidores un producto que no les afecte negativamente en su piel, nosotros nos basamos siempre en las reglas presentes en las normas mexicanas aplicadas en la creación y producción de productos cosméticos, así también aplicamos las buenas prácticas de manufactura. Algunas de las normas que manejamos son:

- NOM-141-SSA1/SCFI-2012 y NOM-030-SCFI-2012 para el etiquetado.
- NOM-092-SSA1-1994 para la identificación de microorganismos en el producto.
- NOM-259-SSA1-2014 para el manejo de las buenas prácticas de manufactura.

Esta alternativa natural ayudará a la sociedad del Sur de Veracruz México en su economía ya que el producto es más barato que cualquier otro tratamiento similar en esta zona. Esto se debe a que las materias primas son localizadas en el mismo territorio, pero son desvalorizadas por la sociedad y muchas veces desechadas por muchos productores. Lo que abrirá campo para iniciar la producción en bajos costos y adquirir clientes a través de las promociones del producto y con el tiempo ganar prestigio ante todos nuestros posibles clientes.

## **Objetivos de la investigación**

### **Objetivo general**

Aliviar los problemas de la piel más comunes como lo es resequedad o irritación, utilizando productos de origen completamente natural y orgánico, todo esto a un precio accesible, contando con una alta calidad distribuyéndonos entre hombres y mujeres de 15 años en adelante que sean de México, en especial de la región sur de Veracruz en un lapso de 3 a 5 años. Buscamos también ampliar la variedad de nuestros productos manteniendo y mejorando su calidad, además de buscar alternativas para la disminución de residuos tóxicos en el planeta.

### **Objetivos específicos**

- Evitar la contaminación del agua, tierra y aire causada por residuos tóxicos peligrosos utilizando materiales naturales que no contaminan el ambiente.
- Mantener la belleza y la estética de la piel de nuestros clientes, humectando, protegiendo y ayudando a que la piel conserve su elasticidad y brillo.
- Ayudar a las personas que sufren alergias en la piel por estrés o por bacterias adquiridas en la vida cotidiana, así como también trata la psoriasis o la urticaria en una zona afectada, ya sea manos, brazos, rodillas, etc.
- Ofrecer a agricultores y apicultores una nueva forma de vender sus productos, comprándoles a un buen precio la materia prima, en especial a los apicultores que desechan la cera de abeja por falta de conocimiento, ahora tendrán un ingreso por este concepto.

**Misión**

Ser una empresa que proporcione a la sociedad productos naturales que además de mantener la belleza y estética en la piel también ayuden a personas con enfermedades de la piel (urticaria Psoriasis entre otras) con productos de calidad y a bajo costo, que apoyen tanto a comerciantes como a consumidores de la zona sur del estado Veracruz, así como también a productores y comercializadores de las materias primas contribuyendo a mejorar su economía y su calidad de vida. A los comerciantes en la venta de productos a costos accesibles ayuden a la sociedad y no lastimen a la naturaleza. Nuestros productos no contaminan de ninguna manera aprovechando así la naturaleza y los recursos presentes en la zona en donde vivimos, cuidando siempre ser amigables con el planeta Tierra y con los seres vivos que habitan en él.

**Visión**

Posicionarse como la mejor empresa de la región en producir productos para la piel confiables, naturales y de excelente calidad.

Lograr llegar al alcance de todas las personas que busquen productos como los nuestros, que no sean tan caros y que si representen una mejoría en su salud. Obtener ingresos suficientes para sostener el proyecto además de obtener ganancias y generar una empresa sostenible que ayude a la economía de nuestros empleados. Mantener y mejorar nuestros productos para ofrecer cada vez una mejor calidad al cliente contribuyendo a su salud y belleza obteniendo un prestigio en una nueva línea de productos.

**Giro**

Este producto cuenta con un giro industrial.

Un giro es término que se encarga de definir cuáles son las actividades que tiene permitidas realizar un emprendimiento, y forma parte de los requisitos legales que se exigen para obtener una licencia comercial en la mayoría de los países.

Nosotros nos identificamos con este giro industrial debido a que somos una empresa que se dedica a crear productos, con valor añadido a partir del procesamiento de materias primas (extraídas del medio natural, que en nuestro caso son la sábila y el aloe vera), es decir, participa en la cadena de producción que lleva a crear productos manufacturados aptos para ser vendidos.

Somos una empresa encargada de producir y distribuir nuestro producto el cual tiene como propósito llegar a manos de nuestros consumidores a los cuales buscamos ayudar utilizando nuestras materias primas ya mencionadas. Generamos recursos económicos a nuestros trabajadores y productores. Realizamos investigaciones exhaustivas y pruebas de campo para obtener la fórmula correcta y lograr un producto final que cumpla con su objetivo principal. Además de que aplicamos los análisis adecuados según las Normas Mexicanas de nuestro país.

**Factores clave de éxito**

Nuestros factores de éxito principales son: La calidad y la aceptación de nuestro producto, la comercialización y promoción del producto entre nuestros compradores,



obtener buenos proveedores y tener una buena comunicación con el público. Para esto tenemos varios factores que nos ayudan en estos puntos.

Para mantener la calidad de nuestro producto, nuestros proveedores deben cumplir ciertos requisitos principalmente:

- Tener un precio relativamente fijo, accesible y poco cambiante.
- Que el producto sea de buena calidad y orgánico, que no sea procesado con químicos que haya podido contaminarse en el proceso de producción.
- Que sean proveedores locales con conocimiento de las propiedades y beneficios del producto que nos venden.

Para que nos demos a conocer y tengamos una buena aceptación, buscamos tener una relación cercana con nuestro público, usando medios digitales en los cuales haremos promociones, compartiremos contenido llamativo y entretenido sobre el proceso de elaboración del producto, mostraremos testimonios de personas que ya han probado este producto buscando persuadir al público para que lo prueben, por último, ofreceremos un trato personalizado para atender dudas o comentarios.

Algunas promociones que tenemos en mente son:

Si alguien tiene la planta de sábila, o la cera de abeja que no utilice, nos pueden contactar y nosotros se las compramos por kilo, entonces para ellos significaría un ingreso extra mientras que para nosotros la obtención de nuestra materia prima.

### **Segmentos de cliente**

Nosotros tenemos un mercado segmentado debido a que tenemos dos problemáticas principales que buscamos evitar:

Estamos dirigidos a mujeres u hombres de 15 años en adelante, que busquen productos que les ayuden a mantener su piel sana y tersa cuidando así su imagen luciendo presentables, utilizando productos naturales y ayudando a las empresas emergentes.

También a personas que presenten problemáticas en la piel, como sequedad, picazón o que tengan enfermedades como la psoriasis o la urticaria. Personas que busquen un alivio verdaderamente eficaz con productos sin químicos ni ningún compuesto tóxico.

Nosotros realizamos dos tipos de encuestas, cada una con un propósito:

La primer encuesta era para asegurarnos de que nuestra crema sea aceptada, se realizaron una serie de preguntas para saber que opinaban las personas sobre los dos tipos de crema que se hicieron de base. Estos fueron los resultados de encuestar a 40 personas entre hombres y mujeres de entre el rango de edad ya mencionado:

- La primera pregunta era para saber el tipo de piel más común, lo que nos dejó con que la mayoría de las personas tienen la piel seca o piel mixta.
- Después de aplicar, 23 personas sintieron una humectación en la piel, mientras que el resto personas sintieron una sensación más grasosa que humectante.
- En cuanto a la textura, la mayor parte de personas opinan que es la adecuada, aunque si hay personas que la quisieran ya sea más líquida o más sólida.
- El olor parece muy agradable a todas las personas entrevistadas debido a que es muy notorio, dura por bastante tiempo y es agradable.



- Ahora el olor era muy pronunciado y agradable, también hubo algunas otras recomendaciones de olores.
- En cuanto a la presentación, el envase le parece de vidrio parece que le da una buena presentación al producto y es preferible.
- El precio se consideró apto para la cantidad y la calidad del producto.
- Unas 22 personas estarían dispuestas a comprar el producto, mientras que 8 personas estarían indecisas y dos de plano no lo harían.

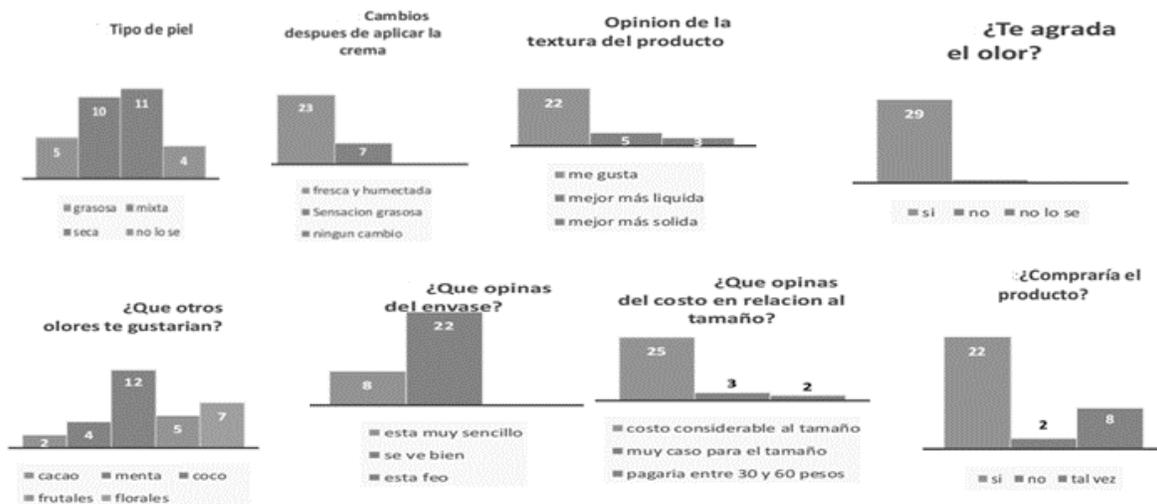


Figura 1. Fuente: Elaboración propia

El 60% de las personas a las que entrevistamos nos dieron una calificación de 10, un 30% de 9, y el 10% de 8 siendo esta nuestra calificación más baja.



Figura 2. Fuente elaboración propia

La segunda encuesta fue un estudio de mercado dedicado a analizar productos similares de otras marcas para tomar en cuenta similitudes y diferencias entre nosotros y otras cremas. Esta investigación la realizamos con distintas cremas. En esta investigación se puede notar que en el mercado no hay una gran cantidad de cremas de sábila, ya que es más común ver productos de esta materia, pero solo su gel.

### Nívea “Aloe Refrescante”

Tiene menor precio, pero es más difícil de conseguir ya que es una edición que está a la venta solo en ciertas partes de México, toma más tiempo en llegar a las manos del



comprador y también eleva su precio gracias al costo de envío y no cuenta con ingredientes como la cera de abeja o aceites de almendras.

Naturall crema aloe vera/ sábila

Esta crema tiene un precio más elevado que nosotros y no cuenta con ingredientes como la vitamina E o la cera de abeja. Nuestros productos son aptos tanto para hombres como para mujeres y es una crema que tiene propiedades contra los rayos UV lo cual la hace apta para una crema de día.

### Comparativo de cremas similares en el mercado

Empresa	Nombre del producto	Cantidad por unidad	Ingredientes activos	Uso dedicado a	Precio por unidad
<b>AWARE</b>		50ml	Aloe vera Aceite de almendras Aceite mineral Aceite de vitamina E Borax Cera de abeja	Personas con piel seca o padecimientos como: resequedad extrema, psoriasis, picazón por alergias, etc. Hombres y mujeres de 15 a 75 años	\$83.00 mxn
<b>Nivea</b>	Aloe Refreshante	400ml		Todo tipo de piel	\$54.00 mxn
<b>Naturall</b>	Crema de aloe vera/ sábila	50ml		Hombres Piel reseca	\$169.00 mxn

Figura 3. Fuente: Elaboración propia

### Propuesta de valor

Algunas de las razones por la que los clientes deben considerar nuestra empresa como una excelente opción para tratar su piel es gracias a los múltiples beneficios que tenemos, algunos de estos son:

La relación calidad-precio que presentamos, ya que el precio es demasiado accesible en comparación a la alta calidad que manejamos. Además de que ya es comprobado de manera práctica la cual sí disminuye radicalmente la resequedad de las manos, dejando una textura y un olor agradable, además de ayudar a padecimientos más graves ya mencionados.

Mostramos una atención personalizada en redes sociales y demás en medios de comunicación, en las cuales escuchamos quejas y sugerencias que nos sirven para que nuestros compradores se sientan escuchados y atendidos de una forma eficaz y responsable.

Nuestra materia prima es tratada a mano de la mejor forma posible, excluyendo cualquier tipo de químicos que puedan ser dañinos a la piel. Ayudamos al comercio local utilizando productos de la zona, lo que hace que el precio disminuya al mismo tiempo que se apoya a los comerciantes al comprar su producto.

Es un producto totalmente orgánico, hecho con compuestos naturales que al igual que nuestro ingrediente principal, tienen funciones que ayudan a nuestra piel. A continuación, mencionaremos estas características que hacen a nuestra crema tan



especial.

**Aloe vera:** También conocida como sábila, tiene un gran número de propiedades benéficas para las manos, por ejemplo, es humectante, cicatrizante, antialérgico, desinfectante y antiinflamatorio, por lo que alivia las manos reseca, disminuye irritaciones, estimula la producción de colágeno y protege ante los rayos UV.

**Aceite de almendras:** es un aceite esencial que, aparte de añadir un aroma agradable y consistencia a la crema, es un gran humectante, combate la sequedad y retrasan la aparición de arrugas que también añade protección solar a la crema.

**Vitamina E:** protegen la piel de los radicales libres que pueden dañar las células y causar envejecimiento prematuro. Te expones a los radicales libre en tu vida diaria en forma de polución del aire, humo de cigarrillos y daños provocados por los rayos UV del sol. El usode vitamina E ofrece un escudo protector contra estos elementos.

**Cera de abeja:** Es un ingrediente perfecto para cuidar la piel y disfrutar de unas manos más suaves y sedosas. Esto es debido a sus elevadas dosis de ácidos grasos, capaces de combatir la sequedad y de acabar con las grietas y asperezas de la piel sin necesidadde recurrir a agentes químicos.

**Bórax:** En cosmética se combina con cera de abeja, aceite y agua para formar una emulsión estable. Debido a esto, actúa como blanqueador, suave antiséptico y conservante natural.

Buscamos día a día mejorar la calidad y el trato que brindamos a nuestros clientes, teniendo siempre en cuenta la visión de nuestra empresa a largo plazo.

### **Canales**

De manera virtual:

Para darnos a conocer utilizaremos redes sociales donde podamos darnos a conocer de manera creativa y divertida entre nuestros clientes. En este momento contamos con los siguientes: Facebook “Aware Mx” e Instagram “Aware\_Oficial1” además del correo electrónico “awareeoficial.com.mx”. Aumentaremos TikTok y YouTube próximamente.

En estas se publicarán los beneficios de utilizar nuestros productos, descuentos y promociones. Se mencionarán las ventajas de nuestra marca ante otras marcas similares y como ayudamos al medio ambiente y a las personas en nuestro alrededor, también mencionaremos el ámbito de producción de la crema, pasando desde la compra de materiales hasta que el producto terminado y su distribución. Además, proporcionaremos un número telefónico para tener una comunicación más directa y personalizada para que nuestros clientes se sientan partícipes del proceso de desarrollo y producción.

Mientras que para distribuir nuestro producto utilizaremos otro tipo de plataformas como Amazon, Mercado Libre, Facebook Marketplace, o directamente en nuestra página oficial.

De manera física:

Para promocionar nuestros productos acudiremos zonas de venta específicas como ferias, plazas o demás lugares con un flujo de personas constante a las cuales les haremos demostraciones del para que puedan ver de primera la calidad de este y que lo juzguen por su propio medio.



Para enviar el producto al comprador tenemos varias alternativas:

Empezando por nuestras aliadas que serán las encargadas principales de mostrar nuestros productos al mundo yendo de casa en casa o entre conocidos ofreciendo y hablando de las propiedades de nuestros productos, lo cual atraerá más clientes y mejora la posición de nuestras aliadas conforme a la lista multinivel ya mencionada.

Se realizarán entregas a domicilio si es un pedido de más de \$350, cobrando un porcentaje extra el cual es para el costo del envío o “flete”.

### **Relación con el cliente**

Para nosotros es muy importante tener una buena comunicación con el cliente. Con esto buscamos escuchar quejas o sugerencias de acuerdo con las características de nuestro producto y las necesidades presentes en nuestro sector.

También buscamos aumentar nuestro alcance añadiendo más compradores y con el paso del tiempo agrandar la producción.

Para esto nos ayudaremos de plataformas virtuales y páginas de internet para dar una atención en comunidad en donde se comunicarán promociones o anuncios de nuestra marca. Las plataformas que utilizaremos más a menudo serán:

- Facebook, Instagram, TikTok

En estas plataformas se pretende resolver dudas, dar promoción a nuestros productos, y escuchar las sugerencias que el público tiene para ofrecer.

Con la intención de permitir un servicio menos generalizado y más personal, se pone en las manos de los compradores números de teléfono o páginas en plataformas como Facebook e Instagram, que cuentan con chats individuales. Esto con el único propósito de que se puedan comunicar directamente con nosotros.

Siempre con la finalidad de escuchar a nuestros clientes y mejorar aún más nuestros servicios para el público, teniéndolos en cuenta y generando confianza mutua.

### **Flujos de ingreso**

El precio de la crema Aware en una presentación de 50 ml sería de \$83 pesos como precio de venta, el cual obtuvimos con la siguiente fórmula:  $44.65/1-.46=83$ .

Aware tiene una estimación de venta mensual de 1,020 cremas, equivalentes a \$84,122.04, teniendo una venta de 34 cremas diarias, equivalentes a \$2,822.

Aware tendría un porcentaje estimado de 46% de utilidad por unidad vendida, que está proyectada a \$39,110.88 de utilidad mensual antes de impuestos y una utilidad neta después de impuestos de \$23,466.53.

Con la utilidad obtenida se recuperaría la inversión de \$40,300 aproximadamente en 5 meses contemplando en este tiempo los gastos notariales para constituir una sociedad de responsabilidad limitada.

Para obtener un punto de equilibrio mensual, es decir, para saber cuántas cremas son necesarias vender para cubrir los costos fijos, se estableció una meta de venta la cual es necesaria para saber la cantidad de unidades necesarias para pagar los costos fijos.



Como resultado se nos da un punto de equilibrio de 138.03 cremas, las cuales son la cantidad de cremas que necesita vender Aware para cubrir los costos fijos mensuales.

**PUNTO DE EQUILIBRIO MENSUAL AWARE**

$$Q = \frac{CF}{P - CV}$$

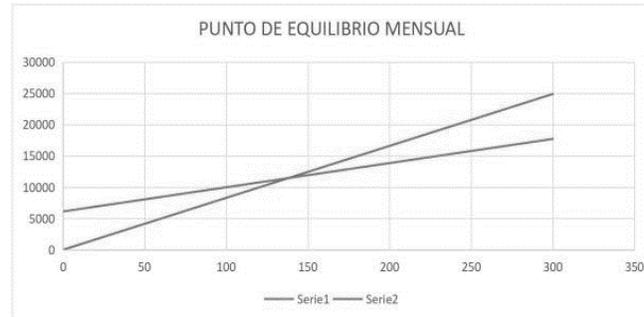
$$Q = \frac{6122.04}{83 - 38.65} = 138.03$$

**PUNTO DE EQUILIBRIO = 138.03**

P = 83.0  
 CV = 38.65  
 CF = 6122.04

Q	CT	INGRESO
0	6122.04	0
10	6508.54	830
20	6895.04	1660
100	9987.04	8300
126	10991.94	10458
300	17717.04	24900

Figura 4. Fuente: Elaboración propia



**ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO AWARE COSTO POR 1020 CREMAS, VENTA MENSUAL**

Ventas	<b>84,660.00</b>
<b>Costos directos</b>	
Cera de abeja	2,550.00
Aloe	2,448.00
Aceite Menen	4,080.00
Vitamina E	3,876.00
Aceite de almedras	887.40
Aromatizante	4,080.00
Borax	24.48
Etiquetas y empaque	18,360.00
Mano de obra	3,121.20
<b>Subtotal de costos directos</b>	<b>39,427.08</b>
<b>Gastos de operación</b>	
<b>Gastos de venta y administracion</b>	
Salario advo y de venta	3,121.20
Telefono celular	295.80
Renta local	1,199.52
Agua	59.16
Luz	59.16
Internet	387.60
<b>Total de gastos de operación</b>	<b>5,122.44</b>
Gastos financieros	999.60
<b>Total de gastos financieros</b>	<b>999.60</b>
<b>Subtotal de gastos y costos indirectos</b>	<b>6,122.04</b>
<b>Total de costos y gastos</b>	<b>45,549.12</b>
Utilidad antes de ISR Y PTU	<b>39,110.88</b>
Provision de ISR 30%	11,733.26
Provision de PTU 10%	3,911.09
Utilidad neta	<b>23,466.53</b>

**ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO AWARE COSTO POR 34 CREMAS, VENTA DIARIA**

Ventas	<b>2,822</b>
<b>Costos directos</b>	
Cera de abeja	85.00
Aloe	81.60
Aceite Menen	136.00
Vitamina E	129.20
Aceite de almedras	29.58
Aromatizante	136.00
Borax	0.82
Etiquetas y empaque	612.00
Mano de obra	104.04
<b>Subtotal de costos directos</b>	<b>1,314.24</b>
<b>Gastos de operación</b>	
<b>Gastos de venta y administracion</b>	
Salario advo y de venta	104.04
Telefono celular	9.86
Renta local	39.98
Agua	1.97
Luz	1.97
Internet	12.92
<b>Total de gastos de operación</b>	<b>170.75</b>
Gastos financieros	33.32
<b>Total de gastos financieros</b>	<b>33.32</b>
<b>Subtotal de gastos y costos indirectos</b>	<b>204.07</b>
<b>Total de costos y gastos</b>	<b>1,518.30</b>
Utilidad antes de ISR Y PTU	<b>1,303.70</b>

**Precio de venta**

**44.65/1-.46 = 83**

Con este precio de venta se obtiene el 46% de utilidad  
 Con un precio de venta de \$83

Figura 5. Fuente: Elaboración propia

Figura 6. Fuente: Elaboración propia

**Nuestros recursos serían:**

Va a haber un guardado en el banco de \$6,500 para cubrir alguna emergencia económica y en caja chica \$2,000 para gastos menores, pagaremos 2 meses de renta por anticipado haciendo un total de \$2,000, para garantizar al arrendatario el cuidado del local alquilado.



La materia prima la encontraremos con agricultores y apicultores locales, mientras que los aceites esenciales los adquiriremos en tiendas como farmacias u otras dedicadas a la venta de estos.

Los envases se adquieren al mayoreo con una empresa en particular.

Pensamos tener un stock en nuestro almacén, el cual se irá renovando cada vez que se utilice, para nunca parar nuestra producción, este stock está estimado en \$8,500.

En conclusión tenemos un total de activo circulante de \$17,000 y de activo diferido de \$2,000.

El etiquetado junto con la elaboración de los frascos se realizará con la ayuda de imprentas y de la mano de obra de nuestros empleados.

El equipo de cómputo está presupuestado adquirirlo en \$8,000., El mobiliario y equipo de oficina constaría aproximadamente \$ 2,300., El mobiliario y equipo de producción tiene un costo total estimado de \$11,000., El total de nuestro activo fijo es de \$21,300.

Recursos financieros: Son las fuentes necesarias para obtener el dinero suficiente para iniciar el negocio, para echar el proyecto adelante, sirven para obtener los recursos necesarios para comprar los materiales, instrumentos, etc. Solicitaremos un préstamo al banco de \$25,900 pesos, además de la inversión de los tres creadores aportando en conjunto a la empresa \$14,400. Sumando lo anterior la inversión inicial de Aware sería de \$40,300. Todos estos datos se pueden observar en él (Balance general).

## Recursos Clave

### BALANCE GENERAL AWARE

<b>Activo circulante</b>		<b>Pasivo a largo plazo</b>	
Bancos	6,500	Prestamo bancario	25,900
Caja	2,000	<b>Total Pasivo</b>	<b>25,900</b>
Almacen	8,500		
<b>Subtotal activo circulate</b>	<b>17,000</b>		
<b>Activo diferido</b>		<b>Capital</b>	
Rentas pagadas por anticipado	2,000	Capital social	14,400
<b>Subtotal activo diferido</b>	<b>2,000</b>	<b>Total capital</b>	<b>14,400</b>
<b>Activo fijo</b>		<b>Total pasivo y capital</b>	<b>40,300</b>
Equipo de computo	8,000		
Moviliario y equipo de oficina	2,300		
Moviliario y equipo de produccion	11,000		
<b>Subtotal activo fijo</b>	<b>21,300</b>		
<b>Total activo</b>	<b>40,300</b>		

Figura 7. Fuente: Elaboración propia

Toda esta inversión se recuperaría en 5 meses, contemplando ya los gastos de un notario que nos daría de alta como una sociedad de responsabilidad limitada.



Recursos humanos: este apartado se refiere a la mano de obra, salario mínimo a los trabajadores, etc. En este tenemos que tener en cuenta que debemos pagar el salario mínimo requerido en el año actual, el cual es de \$207.44 pesos por una jornada completa, por lo que es mejor pagar a dos personas por medio tiempo cada una, en lugar de pagar a dos para trabajar todo el día. Ya que el proyecto está pensado para que nosotros como estudiantes tengamos un ingreso extra sin descuidar nuestros estudios. Lo cual sería mejor contratar personas por medio tiempo lo cual hace que tengamos que pagar por la mano de obra \$104.04 diarios y mensualmente \$3121.20 por cada colaborador.

### Estructura de costos

El costo por unidad de la crema Aware de 50 ml., sería de \$44.65 pesos el cual se detalla en la figura 8 (Estructura de costos)

Tenemos dos clases de costos:

**Costos variables o directos:** son los costos que varían constantemente, son los insumos que se gastan directamente en la preparación de cada una de las cremas. Abarcan la materia prima entre otras cosas. Son considerados variables ya que dependen de la cantidad de materia prima que necesitemos y el precio al que lo encontremos. Nosotros tenemos una cantidad estimada de \$39,427.08 de costos directos mensuales. En este sector se incluyen los costos de: mano de obra, materia prima, etiquetas y envases.

**Costos fijos o indirectos:** son los gastos que no están empleados directamente en una crema, pero que influyen en la producción. Son gastos fijos ya que no presentará un cambio, siempre se pagará lo mismo en el mismo tiempo y forma.

En esta parte se tomarán en cuenta el salario del personal administrativo, la renta de un local, servicios básicos como agua, luz e internet, y gastos financieros generados por el préstamo al banco, lo cual nos da un total de \$6,122.04.

La inversión inicial requerida para AWARE es de \$40,300, la cual se estima recuperar en un lapso aproximado de 5 meses, en este tiempo contemplamos los gastos notariales requeridos para constituir a AWARE como una sociedad de responsabilidad limitada.

Este proyecto no solo beneficia a sus autores que obtendrían una utilidad mensual estimada antes de impuestos de \$39,110.88, a las empresas que quieran aliarse con Aware ofreciéndoles un descuento del 23% sobre el precio de venta y al cliente que obtendría un producto de alta calidad, sino también a los apicultores locales de nuestra zona que por falta de conocimiento desechan la cera de abeja de la miel, pues ahora obtendrían un ingreso por este concepto.

ESTRUCTURA DE COSTOS AWARE				
CONCEPTO	CANTIDAD	UNIDAD	COSTO POR UNIDAD DE 50 ML	COSTO MENSUAL PROYECTADO
<b>COSTOS DIRECTOS</b>				
Mano de obra		Prorrateo	3.060	3,121.20
<b>MATERIALES</b>				
Cera de abeja		Mililitros	2.50	2,550.00
Aloe		Mililitros	2.40	2,448.00
Aceite Menen		Mililitros	4.00	4,080.00
Vitamina E		Mililitros	3.80	3,876.00
Aceite de almendras		Mililitros	0.87	887.40
Aromatizante		Gramos	4.00	4,080.00
Borax		Mililitros	0.02	24.48
Etiquetas y empaque		Prorrateo	18.00	18,360.00
<b>Total de costos directos</b>			<b>38.654</b>	<b>39,427.08</b>
<b>COSTOS INDIRECTOS O FIJOS</b>				
Salario advo y vta		Prorrateo	3.060	3,121.20
Telefono celular		Prorrateo	0.290	295.80
Renta local		Prorrateo	1.176	1,199.52
Agua		Prorrateo	0.058	59.16
Luz		Prorrateo	0.058	59.16
Internet		Prorrateo	0.380	387.60
Gastos financieros		Prorrateo	0.980	999.60
<b>Total de costos indirectos</b>			<b>6.002</b>	<b>6,122.04</b>
<b>TOTAL COSTOS</b>			<b>44.656</b>	<b>45,549.12</b>



Figura 8. Fuente: elaboración propia

Si Aware logra incrementar las ventas aliándose con otras empresas o personas para vender más el producto, se conseguirán precios de la materia prima más bajos, pues compraríamos materia prima en mayores cantidades, lo que nos convertiría en compradores mayoristas, lo cual incrementaría las ganancias de forma considerable. Esto se tiene estimado lograr en el segundo semestre de operación, pero consideramos promocionarlo desde un inicio.

### **Conclusiones**

“Aware” representa una empresa fundamentada en las propiedades de la sábila, la cera de abeja, entre otros ingredientes naturales y sus beneficios en la piel, aplicados en cremas corporales.

Nuestro propósito es mantener la belleza y la estética de la piel de nuestros clientes, humectando y ayudando a que la piel conserve su elasticidad y brillo y también ayudar a las personas que sufren alergias en la piel por estrés o por bacterias adquiridas en la vida cotidiana, así como también trata la psoriasis o la urticaria en una zona afectada, ya sea manos, brazos, rodillas, etc. Ser un producto que ayuda a la salud, también aumenta la buena autoestima y la imagen en general.

Queremos ofrecer un producto que esté al alcance de las expectativas de nuestros clientes, así como también mejorar su calidad de vida. Esto a base de productos completamente naturales y orgánicos que sean adquiridos por productores de la zona sur de Veracruz, México, para ayudarles así a su economía. Ofrecemos empleo a nuestros trabajadores en el área de producción, así como también en el área de ventas ya sea por el multinivel o por medio de redes sociales.

La crema “Vera” de nuestra empresa cuenta con diversos puntos positivos para brindar una muy buena crema y de alta calidad. Brindando un precio accesible, formando empleos con pequeños agrícolas o apicultores, o las personas que nos ayudaran durante la elaboración y la distribución, otorgando un método de humectación totalmente natural y menos peligroso tanto para la piel como para el medio ambiente,



reduciendo también el uso de botes plásticos y cambiándolos por botes resellables, siempre intentando ir acorde a la agenda 2030 y también escuchando y entendiendo las necesidades de nuestros compradores buscando siempre complacerlos en el mayor ámbito posible. Todo esto siendo amigables con la naturaleza y los recursos que nos brinda la naturaleza, evitando llegar a exceder nuestros gastos materiales hasta el punto de que explotemos a la naturaleza.

Aparte de todas estas características “Aware” es un producto rentable ya que deja una utilidad estimada de \$39,110.88 antes de impuestos que representa el 46.19% de rentabilidad en relación con las ventas.

### Bibliografía

- Duarte , A. (4 de Julio de 2020). *11 sorprendentes beneficios del aceite de oliva extra virgen. Mejor Con Salud.*
- Eco Agricultura. ((s. f.)). *Cómo hacer una crema protectora solar que no perjudique tu salud.* Obtenido de <https://www.ecoagricultor.com/como-hacer-crema-solar/>
- Facilísimo. (05 de Octubre de 2017). *Beneficios de la cera de abeja para la piel.* . Obtenido de [https://belleza.facilísimo.com/beneficios-de-la-cera-de-abeja-para-la-piel\\_2144299.html](https://belleza.facilísimo.com/beneficios-de-la-cera-de-abeja-para-la-piel_2144299.html)
- Kelly LeveyNw, D. . (15 de Octubre de 2020). *¿Cuáles son los beneficios de la vitamina ?* Obtenido de La barra Neutrogena: <https://es.neutrogena.com/the-bar/the-benefits-of-vitamin-e.html>
- La Vanguardia. (3 de Marzo de 2019). *¿Qué es la urticaria? Síntomas, causas y cómo tratar la enfermedad.* Obtenido de <https://www.lavanguardia.com/vida/salud/enfermedades-piel/20190323/461180448466/urticariahabones-ronchas-piel-picor.html>
- Romero, S. (24 de Mayo de 2019). *Cremas solares caseras: Una receta para las quemaduras.* Obtenido de <https://www.muyinteresante.es/salud/28723.html>
- Sotoca, S. (18 de Marzo de 2022). *Aloe vera: Propiedades, beneficios, usos y contraindicaciones.* Obtenido de <https://www.ecologiaverde.com/aloe-vera-propiedades-beneficios-y-contraindicaciones-3802.html>
- Suarez R, B. (19 de Enero de 2019). *Cuales son los efectos de los rayos UV o radiacion ultravioleta en la bioguia.* Obtenido de [https://www.bioguia.com/bienestar/nocivos-efectos-rayos-uv-radiacion-ultravioleta-piel-roche-posay\\_31742176.html](https://www.bioguia.com/bienestar/nocivos-efectos-rayos-uv-radiacion-ultravioleta-piel-roche-posay_31742176.html)