



UNIVERSIDAD ESTATAL PENÍNSULA DE SANTA ELENA
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
CARRERA ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

COMPONENTE PRÁCTICO DE EXAMEN COMPLEXIVO PREVIO
A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE LICENCIADO EN
ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

TEMA:

ESTUDIO FINANCIERO PARA LA APERTURA DE UNA
SUCURSAL DE LA EMPRESA ALEX TYRES DEL CANTÓN LA
LIBERTAD.

AUTOR:

GONZABAY CUCALÓN JEFFERSON ANDRÉS

TUTOR:

ING. MANUEL SERRANO, MSC.

LA LIBERTAD, ECUADOR

SEPTIEMBRE DE 2021

APROBACIÓN DEL PROFESOR TUTOR

En mi calidad de Profesor Tutor del Ensayo titulado, **“ESTUDIO FINANCIERO PARA LA APERTURA DE UNA SUCURSAL DE LA EMPRESA ALEX TYRES DEL CANTÓN LA LIBERTAD”**, elaborado por el señor **Jefferson Andrés Gonzabay Cucalón**, de la Carrera Administración de Empresas de la Facultad de Ciencias Administrativas de la Universidad Península de Santa Elena, previo a la obtención del título de Licenciado en Administración de Empresas, con la modalidad de titulación Examen Complexivo, me permito declarar que luego de haber dirigido científicamente y técnicamente su desarrollo y estructura final del trabajo, éste cumple y se ajusta a los estándares académicos y científicos, razón por la cual la apruebo en todas sus partes.

Atentamente

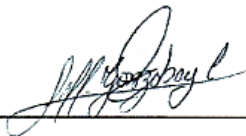


Ing. Manuel Serrano Luyo, M.Sc.

AUTORÍA DEL TRABAJO

El presente Trabajo de Titulación constituye un requisito previo a la obtención del título de Licenciado en Administración de Empresas de la Facultad de Ciencias Administrativas de la Universidad Estatal Península de Santa Elena.

Yo, **Jefferson Andrés Gonzabay Cucalón** con cédula de identidad número 2400307324, declaro que la investigación es absolutamente original, auténtica y los resultados y conclusiones a los que he llegado son de mi absoluta responsabilidad; el patrimonio intelectual del mismo pertenece a la Universidad Estatal Península de Santa Elena.

f.  _____

Jefferson Andrés Gonzabay Cucalón

DEDICATORIA

Este trabajo está dedicado a Dios por darme la oportunidad, fuerza, sabiduría y voluntad para cumplir cada una de mis metas académicas y personales, por mantenerme en el camino del bien cada día. De igual manera está dedicado a mis padres, por ser aquellos ángeles enviados por Dios para ser aquel pilar fundamental para seguir mi vida, el poder continuar con mis metas, ser ese apoyo incondicional, que con amor y confianza permitieron que logre culminar mi carrera profesional

Jefferson Andrés Gonzabay Cucalón

AGRADECIMIENTO

A la Universidad Estatal Península de Santa Elena, por ser la institución en darme la oportunidad de seguir con mis estudios y llegar a formarme profesionalmente.

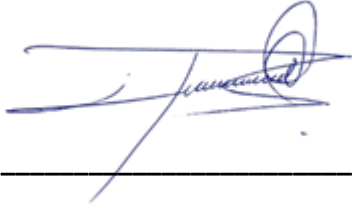
A mis maestros de cátedra, que formaron parte del proceso y transmitieron sus conocimientos con profesionalismo y dedicación.

A mi docente guía por estar presente en las asesorías de cada aspecto del proyecto y poder culminar con excelencia.

A mis padres por estar siempre para apoyarme en las diferentes etapas de mi proceso de estudio, por ser aquella fortaleza e inspiración para no rendirme y culminar mi carrera universitaria.

Jefferson Andrés Gonzabay Cucalón

TRIBUNAL DE SUSTENTACIÓN



Lic. José Xavier Tomalá U., MSc
DIRECTOR DE CARRERA



Ing. Manuel Serrano, MSc.
DOCENTE TUTOR



Ing. William Núñez
DOCENTE ESPECIALISTA



Ing. Sabina Villón Perero, Mgt.
DOCENTE GUÍA DE LA UIC

INDICE	
RESUMEN	1
ABSTRACT	1
INTRODUCCIÓN	2
DESARROLLO	4
CONCLUSIÓN	21
RECOMENDACIÓN	22
REFERENCIAS	23
ANEXOS	24

ESTUDIO FINANCIERO PARA LA APERTURA DE UNA SUCURSAL DE LA EMPRESA ALEX TYRES DEL CANTÓN LA LIBERTAD.

RESUMEN

El presente ensayo sobre el estudio financiero tiene como objetivo analizar la viabilidad de aperturar una nueva sucursal de la empresa Alex Tyres, por lo cual se utilizó una metodología cualitativa y cuantitativa, de tipo bibliográfica y descriptiva, para lograr la consolidación del estudio, considerando la realización de una proyección sobre los ingresos y costos de ventas utilizando el método de proyección de incremento absoluto en base a pronóstico y flujo de efectivo, como herramientas que permitan obtener información importante para visualizar y garantizar la rentabilidad y/o capacidad que la empresa posee para realizar una nueva inversión, de tal manera que se tomaron en cuenta datos históricos de ingresos y costes de ventas sobre productos y servicios facturados de años específicos e informes financieros pertenecientes a la empresa, con lo cual se obtuvieron resultados positivos, llegando a la conclusión, que es factible aperturar una sucursal de la empresa Alex Tyres del cantón La Libertad, dado a que sus condiciones actuales son favorables.

Palabras claves: Estudio Financiero, viabilidad, inversión.

FINANCIAL STUDY FOR THE OPENING OF A BRANCH OF THE COMPANY ALEX TYRES OF CANTON LA LIBERTAD.

ABSTRACT

The present essay on the financial study aims to analyze the viability of opening a new branch of the Alex Tyres company, for which a qualitative and quantitative methodology, of a bibliographic and descriptive type, was used to achieve the consolidation of the study, considering the realization of a projection on the income and costs of sales using the projection method of absolute increase based on forecast and cash flow, as tools that allow obtaining important information to visualize and guarantee the profitability and/or capacity that the company has to make a new investment, in such a way that historical data of income and costs of sales were taken into account on products and services invoiced for specific years and financial reports belonging to the company, with which positive results were obtained, reaching the conclusion, that it is feasible to open a branch of the company Alex Tyres of canton La Libertad, given that its current conditions are favorable.

Keywords: Financial study, viability, investment.

INTRODUCCIÓN

Un estudio financiero conforma una parte esencial dentro de un proyecto de inversión, debido a que esta permite al empresario conocer los puntos importantes para la creación y puesta en marcha de un negocio a futuro, ayudando a esta en distribución, venta de algún bien o servicio que vaya a ofrecer, como es el caso de la empresa Alex Tyres dedicado al sector automotriz.

Actualmente gracias al dinamismo, la globalización y el libre comercio, ha dado la oportunidad de que muchos negocios en el Ecuador puedan surgir dentro de un mercado muy competitivo; en especial el sector automotriz que con el paso del tiempo este se ha ido fortaleciendo, generando un gran crecimiento dentro del mercado Santaelenense, volviéndose algo muy atractivo debido al crecimiento de la demanda de vehículos que se ha ido presentando en la provincia, sin embargo dentro de la misma existe mucha competencia que se dedican a este tipo de actividad comercial.

De tal manera que contar con un vehículo se ha convertido en una necesidad dentro de la Provincia de Santa Elena, más aún en tiempos de pandemia, este se ha vuelto de mucha utilidad para las personas, sea este por seguridad, protección, etc; que sin lugar a duda para las empresas de repuestos y servicios automotrices representa una oportunidad de inversión para sus negocios. Motivo por el cual el dueño de la empresa Alex Tyres ha decidido expandir su negocio en otra parte de la provincia, creando una sucursal de esta, con la finalidad de cubrir con la demanda insatisfecha.

Por lo tanto, al enfocarse en el sector automotriz existen establecimientos que ofrecen este tipo de servicios, sin embargo, no cuentan con una atención completa hacia el cliente, tanto en calidad como en la optimización de tiempo, de tal manera que esto representa un costo de

oportunidad para los clientes y de igual manera para el proyecto que se plantea. Sin embargo, para la ejecución del proyecto, se tiene por objeto que la empresa Alex Tyres debe realizar un estudio financiero para aperturar una sucursal, que le permita obtener información necesaria como sustento de la viabilidad de la creación de un nuevo negocio.

Sin embargo, al aperturar esta nueva sucursal se procura tener un enfoque segmentado, es decir que se busca satisfacer de mejor manera las necesidades del sector automotriz, principalmente las cooperativas de transportes, brindándole las facilidades necesarias, de tal manera que se tomaran en cuenta aquellos productos de mayor consumo para estos, y servicio general como base del estudio, para saber qué tan rentable es dirigirse a un mercado específico, de igual manera verificar si la empresa está en la capacidad de aperturar una sucursal.

Finalmente, con este tipo de estudio se pretende analizar la viabilidad de aperturar una nueva sucursal, por medio de una proyección de ventas y costos, utilizando el método de incrementos absolutos en base a datos históricos, lo cual ayudará a obtener información sobre los ingresos y costos de ventas que servirán como complemento del flujo efectivo; los beneficios que este podrá llegar a brindar al dueño son, si es conveniente llevar a cabo el proyecto, si existe la necesidad de replantear la idea, el abandonar el proyecto o si hay la necesidad de investigar y obtener más información acerca de aspectos importantes que defina el éxito o fracaso de aperturar una nueva sucursal dentro de la Provincia de Santa Elena.

DESARROLLO

Un estudio financiero es “un conjunto de instrumentos o herramientas que sirven para evaluar, analizar e interpretar información económica y financiera; mediante estos resultados, las direcciones financieras o administradores podrán tomar decisiones, las cuales tienen sustento en información técnica financiera, permitiendo que disminuyan cualquier tipo de riesgos en la organización”. (Soto Carlos, Ramón Ronald, Solórzano Alexandra, Sarmiento Carlos, Mite Maria, 2017)

Entonces, un estudio financiero es aquella interpretación que se le da a una empresa acorde a su situación actual; realizando un diagnóstico, que va a permitir efectuar una proyección sobre el desempeño a futuro de la empresa, considerando diferentes escenarios; es decir, que se establecen las consecuencias que esta puede tener por medio de un análisis de riesgos del proyecto para evaluar su viabilidad.

Características principales del análisis financiero:

- “La mayoría de los indicadores financieros suelen ser valores relativos, permitiendo comparar empresas de diversas escalas de actividad;
- Al realizar el análisis financiero, es importante aplicar el factor de comparación;
- Comparar el desempeño de la compañía con las tendencias en diferentes períodos de tiempo;
- Comparar la compañía con el desempeño promedio o similar, de las empresas dentro de la industria;
- Para realizar un análisis financiero, es importante tener una descripción financiera completa de la empresa para los períodos de tiempo seleccionados (generalmente años).

Si el investigador tiene a su disposición datos para un solo período, entonces debe existir datos en el balance general de la empresa al comienzo y al final del período, de igual forma un estado de resultados del período en cuestión”. (Centro Europeo de Postgrado y Empresa, 2021)

Por tal motivo es de gran importancia para la empresa realizar un estudio financiero ya que sirve para la evaluación en un proyecto de inversión, para analizar un nuevo emprendimiento, su puesta en marcha, inversión, nuevas áreas, entre otras, de tal manera que se demuestre si el proyecto es viable o no. Además, facilita la toma de decisiones, de igual manera va a permitir la detección de posibles falencias, de tal manera que no lleguen a crear riesgo en la economía de la empresa.

De acuerdo a un estudio de investigación realizado por Jennifer Quirumbay (2021) sobre “Línea de restauración: Estudio financiero” menciona diferentes términos importantes para llevar a cabo un estudio financiero, como primer punto el balance General puesto que “este refleja la situación de la empresa en un momento determinado, es el resumen en el que la organización presenta sus activos, pasivos y patrimonio; los activos son aquellos recursos que la empresa posee para desarrollar su actividad económica, por lo tanto las proyecciones son elaboradas sobre la base de la inversión y a los activos que se requieran para invertir. Por otro lado, los pasivos están conformado por aquellos agentes externos como créditos a proveedores, préstamos bancarios, entre otros; que la empresa va o ha prestado para el desarrollo de su actividad económica, y por último, el patrimonio es aquel que se ha o van a invertir los inversionistas en la empresa para su desarrollo”. (Quirumbay Jennifer , 2021)

El estado de resultado “es el documento mediante el cual una empresa registra sus ingresos y egresos realizados durante un tiempo determinado, cabe recalcar que esto solo es posible si la organización se encuentra en funcionamiento, en caso de que se trate de una empresa que se desea

crear, será necesario el uso de valores estimados. En este documento se muestran las pérdidas y ganancias que generó la compañía en un periodo determinado. Es necesario tener presentes cinco elementos fundamentales al momento de realizar una proyección de este estado: ingresos operacionales, que son aquellos que se generan por las actividades a la que se dedica la empresa, costos de producción, son los gastos provenientes del proceso que se lleva a cabo para realizar la actividad comercial o la transformación de materia prima a un bien final, gastos generales y de administración, son aquellos en los que se incurren en el proceso administrativo, gastos de ventas, son todos los relacionados a la venta del producto y depreciaciones y amortizaciones, son gastos que no representan una salida física de la empresa. Adicional a esto, es indispensable el uso de tres indicadores para su realización: el margen bruto, margen operativo y el punto de equilibrio”. (Quirumbay Jennifer , 2021)

Por tal motivo el estado de resultado es aquel documento en donde se presentan datos de cómo se obtuvieron los ingresos, costos y gastos, de igual manera la forma de cómo se obtuvo la utilidad o la pérdida neta acorde a las operaciones de una empresa dentro de un periodo.

Según Krajewski Lee (2019) menciona que “un pronóstico o proyección es una predicción de eventos futuros utilizada con fines de planeación”. (Reyes Emmanuel , 2019)

Por otro lado, para Palacios Luis (2019) el pronóstico “es aquel cálculo de una actividad futura, sobre la aceptación de un nuevo producto, cambios en la demanda u otros escenarios que pueden influir de manera directa en el proceso de producción”. (Reyes Emmanuel , 2019)

De acuerdo con las definiciones anteriores, “el pronosticar es aquel proceso en donde se proyecta o predicen valores de una o varias variables a futuro, es decir, es aquella estimación futura sobre las ventas de una empresa en un tiempo determinado”. (Reyes Emmanuel , 2019)

Por lo tanto, el pronóstico de ventas cumple la función de que, a partir de un modelo matemático, o dado el caso de un modelo cualitativo, se establezcan valores sobre la demanda que puede llegar a tener un producto o servicio en un periodo dado.

Sin embargo, “el valor de estimación no es exacto, es decir, que los valores que se obtengan sobre las ventas de un periodo pueden variar siendo mayores o menores a lo proyectado, y dependerá de aquellos factores que interfieran en el entorno, pero, entre mejor se lleve a cabo el pronóstico, la empresa podrá planear mejor todas sus operaciones”. (Reyes Emmanuel , 2019)

En otras palabras, una proyección de ventas debe ser implementada de manera efectiva puesto que predice ingresos reales y que a su vez sean alcanzables, además ayuda a la asignación de recursos. Es decir, que en esta se puede plantear algún tipo de estrategia que impulse el rendimiento y la productividad del negocio, lo cual está reflejado en sus ventas significativas. Además, se obtiene una actualización por los datos históricos o presentes que logran hacer visible el crecimiento que puede llegar a tener la empresa.

Existen varios métodos por los cuales se puede realizar un pronóstico de ventas, los cuales se detallan a continuación:

- Tendencias. “Mediante las tendencias actuales del mercado, obtenidas a través de estadísticas, se logra conocer la tasa de crecimiento que presenta el sector estudiado, el índice de precios al consumidor, entre otros factores que influyen en las ventas”. (CIMATIC, 2021)
- Datos históricos. “Esta información está relacionada con los registros de ventas que la empresa ha obtenido a través de los años de funcionamiento para conocer el

comportamiento actual. Mientras más datos históricos se posea, se obtendrá mayor precisión en los resultados”. (CIMATIC, 2021)

- Estudios de mercado. “Al momento de ofrecer un nuevo producto o servicio a un sector determinado, es necesario la utilización de pruebas piloto con la finalidad de evaluar los resultados y poder generar proyecciones en cuanto a la demanda que presentarán y por consiguiente las ventas que generarán”. (CIMATIC, 2021)
- Ventas potenciales del mercado. “Para la aplicación de este método es necesario contar con información acerca de las ventas máximas que se manejan en el sector en el que se desarrollará la creación del nuevo producto o servicio. De este modo, se realizará estudios de mercados con los cuales se comparará la inversión a realizar, logrando obtener una predicción más realista”. (CIMATIC, 2021)

El flujo de efectivo forma parte de los estados financieros de una empresa, el cual consiste en un documento donde se reflejan las entradas y salidas de dinero en efectivo y equivalentes de este en un periodo determinado. De esta manera, se obtiene información clara acerca del uso de los activos monetarios, los movimientos que se hacen con estos y la variación que presentan, este estado tiene la finalidad de conocer la capacidad que tiene la empresa para generar efectivo a la vez que se evidencia la liquidez con la que se cuenta. (Vintimilla Jara & Osorio Orbes, 2016)

Por consiguiente, la elaboración de un flujo de efectivo, en un proyecto de inversión, comprende la utilización de valores proyectados para conocer la viabilidad e impacto que puede tener la nueva inversión, en cuanto al efectivo que ingresa y al destinado a las actividades de operación, financiamiento, gastos de funcionamiento, entre otros rubros salientes que son necesarios para que el nuevo proyecto opere de la mejor manera.

Dentro de los rubros que conforman el flujo de efectivo se encuentran las actividades de operación, actividades de financiamiento y actividades de inversión, que son salidas de dinero que se efectúan al momento de que una empresa ejerce su proceso de comercio. Cada empresa genera flujos de efectivo acorde a estas actividades mencionadas; la clasificación según las actividades permite visualizar en donde se encuentra el mayor impacto del efectivo para la empresa. (Vargas Soto, 2017)

Según León Reyes y Saquipulla Quinde (2018), las actividades de operación “son aquellas relacionadas con la actividad principal de la empresa, es decir la producción o comercialización de bienes o servicios, representado la principal fuente de ingresos de la empresa. Las cuentas que se describan de este grupo de actividades indican como han sido destinados los recursos monetarios para cubrir con todos los requerimientos existentes en un periodo contable, sin contar con una fuente de financiamiento externa”. Es así como los ingresos generados por la venta de bienes o servicios conforman las entradas de dineros de estas actividades, mientras que las salidas de dinero se reflejan en la compra de mercadería, pago de la nómina, impuestos y demás gastos incurridos en la consecución de la razón de la empresa.

En cuanto a las actividades de inversión, son las de adquisición de activos fijos para la empresa, inversiones con otras empresas, así como también la propiedad, planta, equipo y demás que no están incluidas en las de operación pero que hacen referencia al aumento de la capacidad productiva de la empresa. Los flujos entrantes para estas actividades son los cobros de pagarés, acciones, bonos y también la venta de activos intangibles, y para la salida de efectivo se registran los pagos de préstamos que hayan sido destinados a la realización de inversiones o a la adquisición de la propiedad, planta y equipo. (Gutierrez Pastul , Cruz Martinez, & Marguiez Mendez, 2015)

Para definir la tercera actividad del flujo de efectivo se toma lo dicho por los autores Bartra y Reátegui (2018), quienes señalan que este grupo “es la suma de todos los flujos realizados por la emisión de deuda o acciones, amortizaciones y dividendos pagados a los accionistas”. Es decir, las entradas de dinero equivalen a lo recibido por la emisión de acciones o bonos; por el contrario, los pagos realizados por amortizaciones de deudas y los dividendos pagados representan la salida de dinero en este grupo de actividades.

De este modo, presentar por separado los rubros de cada actividad, permite que se pueda realizar las predicciones de las necesidades en efectivo que la empresa presentará en un tiempo futuro, y poder destinar dinero para cubrir con esas obligaciones. Por lo cual es una herramienta importante para que la empresa lleve un control de los ingresos y gastos.

Una vez realizado este estado financiero, se procede a aplicar criterios de decisión para determinar la viabilidad con la que cuenta un proyecto de inversión y dependiendo del análisis de estos, de determina si puede llevarse a cabo o no dicha inversión. Estos criterios de inversión son valor actual neto (VAN), la tasa interna de retorno (TIR), y el período de recuperación de la inversión (PRI).

Para Carrión Ramírez (2020), el valor actual neto es un indicador con el que se mide los beneficios futuros que generará un proyecto de inversión, para determinar si existe ganancias luego de descontar la inversión inicial. El VAN es aceptable en un proyecto cuando es mayor a 0, por el contrario, se rechaza si este valor es negativo, y en el caso de que el valor sea 0, el inversionista puede o no aceptar la inversión, puesto que representa que la inversión se recupera a la finalización del proyecto, pero no genera ganancias, aunque se haya realizado actividades durante un periodo. Razón por la cual el cálculo de este indicador se considera fundamental para la evaluación y el desarrollo de proyectos.

- La fórmula para calcular el VAN, expresada por el mismo autor, es la siguiente:

$$VAN = I\phi \pm [F_1/(1+i)^n] + [F_2/(1+i)^n] \dots$$

Donde:

- $I\phi$: inversión inicial
- F : flujo neto del período
- i : la tasa de descuento
- n : el período

De igual manera se define al TIR como una tasa de rendimiento que trabaja en conjunto con el VAN, por lo que el valor que se obtiene, en porcentaje, representa la rentabilidad de la inversión cuando los flujos igualen a la inversión inicial. Mediante este indicador se considera aceptable la inversión si la TIR es superior a la tasa de descuento, caso contrario se debería rechazar. (Carrion Ramirez , 2020)

Para el cálculo de la TIR, Carrión Ramírez (2020), emplea la siguiente formula:

$$TIR = \frac{-I + \sum_{i=1}^n F_i}{\sum_{i=1}^n i * F_i}$$

En cuanto al último criterio de evaluación, el período de recuperación de la inversión (PRI), como su nombre lo indica es el método que permite conocer el tiempo exacto en que la inversión es recuperada. Mediante este indicador se facilita la comprensión y análisis de los criterios anteriores, puesto que esta muestra en cuanto tiempo demora en conseguir dichas ganancias. (Carrion Ramirez , 2020)

La fórmula para el cálculo es la siguiente:

$$PRI = (N - 1) + \frac{-\text{Última recuperación acumulada}}{-\text{Flujo Neto Última recuperación acumulada}}$$

El presente proyecto, tiene la finalidad de profundizar y analizar el tema de estudio, de tener una visión más amplia en la toma de decisiones sobre aperturar una sucursal, tomando en consideración dos tipos de estudio, tales como: Investigación descriptiva e investigación bibliográfica.

La investigación descriptiva puesto que se analizaron las características reales del estudio como son los datos financieros de la empresa Alex Tyres, con la que se pudo comprender y saber de una manera más exacta el tema de investigación, de igual manera los resultados ayudaron a la toma de decisiones para saber qué tan viable es aperturar una sucursal de la empresa mencionada.

Por otra parte, la investigación bibliográfica fue aplicada en el uso de las fuentes primarias y secundarias, es decir por medio de la realización de consultas de libros, tesis, revistas, periódicos, páginas web, entre otras publicaciones de las distintas plataformas digitales de universidades de la Provincia y Ecuador, para ampliar conocimientos acerca del tema a estudiar.

Cabe mencionar que se tuvo un enfoque de tipo cuantitativo debido a que se aplicaron métodos estadísticos de los datos históricos obtenidos, lo cual permitió obtener información necesaria para evaluar los resultados del proyecto. De igual manera cualitativo porque se recolectó información de diferentes fuentes y datos financieros como informes de ventas de productos y servicios determinados y estados financieros de años específicos de la empresa, lo cual permitió un mejor estudio para comprender si es viable aperturar una sucursal de la empresa Alex Tyres.

Se tomo en cuenta el método matemático financiero, para figurar la situación real de la empresa de la forma más simple, esto por medio de la aplicación de una proyección de datos históricos y elaboración de un flujo de efectivo. Cabe mencionar que este modelo es de vital importancia para la empresa y a su vez para el inversor, es decir que ayuda tener una visión nítida sobre la posición de la empresa, además que ayuda al inversor a saber en dónde está invirtiendo su dinero, y que tan rentable puede ser la inversión. Sin embargo, al ser este un modelo abstracto se pueden simular diferentes escenarios antes de tomar decisiones irracionales, conjuntamente ayuda en el análisis de la situación de la empresa.

Para la aplicación de este método fue necesario la aplicación de técnicas como la recolección de información de las fuentes bibliográficas, datos financieros e informe de ventas y servicios de años específicos de la empresa Alex Tyres, con la finalidad de realizar la proyección sobre los ingresos y costos de periodos a futuro en base a datos históricas del negocio, cabe mencionar que estas proyecciones también dependen de las condiciones o situaciones en que se encuentre o se haya encontrado la localidad u organización, siendo estas económicas, políticas, de mercado, entre otras que son factores internos o externos que afectan la proyección; se eligió el método de incremento absoluto porque permite planificar las ventas o ingresos futuros de manera aproximada. Por otro lado, la elaboración del flujo de efectivo sirvió para constatar la rentabilidad del proyecto, verificar si es recomendable invertir en la apertura o no de una nueva sucursal, de tal manera que se sintetizo un diseño concreto para el trabajo de investigación.

Al tratarse de un estudio financiero, este engloba diferentes partes a analizar dentro de un proyecto de investigación, de tal manera que se hizo un enfoque para un segmento de clientes siendo este las cooperativas de transporte, lo que respecta a productos y servicios que estos más usan para sus

vehículos, tomando en consideración desde la base de datos históricos más comerciales, en donde se realizó la proyección de una manera general para obtener los ingresos futuros.

Por consiguiente, al realizar una proyección de ventas se trata de una herramienta útil, que va a permitir visualizar cuales pueden ser los ingresos y costos de ventas a futuro para el nuevo negocio.

Continuando con la parte de resultados, para el estudio del proyecto se tomó en consideración una proyección de 5 años en base a datos históricos sobre los ingresos y costos de ventas de la empresa Alex Tyres, debido a que la empresa ya está posicionada dentro del mercado, lo cual permitió obtener los resultados concretos utilizados en el flujo de efectivo.

Para las proyecciones se tomó en consideración aquellos productos y servicios más comerciales para las cooperativas de transporte debido a que la nueva sucursal busca aprovechar tal segmento de mercado, es decir se necesitaron datos históricos de informes de ventas y servicios de años anteriores, asimismo sobre sus costes de ventas, en este caso se realizó por el método de incremento absoluto de modo anual por lo cual se eligieron 6 años anteriores que van desde el 2015 hasta el año 2020.

Por consiguiente, al realizar el pronóstico de ingresos para cada año se hizo uso de las fórmulas pertenecientes al método de incremento absoluto, al reemplazar datos del último año con el año 2015 de ingresos históricos, da como resultado que para el primer año se tendrá o se esperan ingresos de \$511.582,91 dólares, con un incremento del 5,23% para cada año.

De igual manera en la proyección sobre los costos de ventas de obtuvo que para el primer año se tendrá un valor \$265.052,90 dólares de inversión en sus productos y servicios, teniendo un crecimiento de 6,60% para cada año en costos de ventas.

En necesario tener en cuenta la máxima de finanzas, es decir que tanto en los ingresos como en los costos de ventas pueden variar, y esto dependerá si todo lo pasado durante esos años, como factores políticos, económicos, cultural, de salud, etc, han sido constante, es lo que se debería esperar, dado el caso que existan algún factor que influya tanto positivo como negativo en el nivel de las cantidades puede ser más o menos durante los próximos 5 años que se están proyectando.

Dentro del estudio financiero para la inversión inicial se tomó en cuenta todos los activos necesarios para la puesta en marcha el proyecto. Para este proyecto se necesitan los siguientes activos fijos los cuales se deben adquirir para el inicio de la nueva sucursal.

ACTIVOS FIJOS

RUBROS	CANT	V. UNITARIO	V. TOTAL	VALOR	VIDA UTIL	DEPRE. ANUAL
Maquinarias (Equipos y herramientas)				45000	10	4500,00
Elevador	5	3000	15000			
Alineadora	1	20000	20000			
Enllantadora	2	2000	4000			
Balanceadora	2	2000	4000			
Caja de kit de herramientas	4	500	2000			
Muebles de Oficina				1440	10	144,00
Archivador	1	80	80			
Sillas	4	15	60			
Block casilleros personales	1	300	300			
Escalera	1	70	70			
Escritorio	3	80	240			
Exhibidores	1	50	50			
Perchas	4	70	280			
Vitrinas	2	150	300			
Tachos de basura	3	20	60			
Equipos de Oficina				960	10	96,00
Aire acondicionado	1	250	250			
Cámara	3	20	60			
Biométrico	1	50	50			
Codificador	1	100	100			
Teléfono	1	100	100			

Dispensador de agua	1	100	100			
Televisor	1	300	300			
Equipos de Computación				2655	3	885,00
Computadoras	4	500	2000			
Cámaras de computadoras	2	20	40			
Impresora	2	250	500			
Modem	1	40	40			
Parlantes	1	15	15			
Regulador	2	20	40			
Repartidor de red	1	20	20			
Edificio				55623,8	20	2781,19
TOTL ACTIVOS FIJOS				105678,8		8406,19

Para adquirir los activos fijos del proyecto se necesita un total de \$105678.80 dólares.

Adicional se realizó la depreciación de los activos fijos que se van a adquirir, para que se pueda considerar el gasto de la depreciación; el método utilizado para realizar el cálculo es el de línea recta y el número de años se determinó en relación con la normativa tributaria vigente, por lo que la depreciación anual que van a tener los rubros de la empresa Alex Tyres será de \$8406.18.

Para iniciar el proyecto es necesario un capital de trabajo el cual será el efectivo que se necesitará para cubrir todos los requerimientos de operación es decir los recursos para que la empresa comience a operar. Lo cual se detalla a continuación:

CAPITAL DE TRABAJO		VALOR
Materiales		38500
Mano de Obra		55621,2
Otros Gastos CIF		200
Aromatizantes	100	
Stickers de la marca	100	
TOTAL CAPITAL DE TRABAJO		94321,2
INVERSIÓN INICIAL		200000

Un factor determinante en el desarrollo del proyecto es el capital de trabajo, este permitirá establecer la cantidad de recursos que la empresa debe disponer para desarrollar sus operaciones

con normalidad, tomando en consideración materiales, mano de obra y los CIF que inicialmente serán los recursos indispensables para el funcionamiento operativo de la entidad, obteniendo un capital de trabajo de \$94321.20. Es importante resaltar que la identificación de este capital permitirá evaluar el nivel de liquidez o solvencia económica que tendrá el negocio. Por consiguiente, para emprender el proyecto será necesario una inversión inicial de \$200.000,00 dólares con lo cual se cubrirán la mercadería inicial además de los pagos del primer mes de funcionamiento.

Préstamo	200.000,00
Interés	9,45%
Periodo	5

Periodo	Amort. Capital	Interés	Cuota Fija	Saldo Capital	Acumulac.
0				200.000,00	
1	33.120,25	18.900,00	52.020,25	166.879,75	52.020,25
2	36.250,11	15.770,14	52.020,25	130.629,64	104.040,50
3	39.675,75	12.344,50	52.020,25	90.953,89	156.060,75
4	43.425,11	8.595,14	52.020,25	47.528,78	208.081,00
5	47.528,78	4.491,47	52.020,25	0,00	260.101,25
	200.000,00	60.101,25	260.101,25		

Por consiguiente, para el desarrollo oportuno y funcionamiento óptimo de la nueva sucursal de la empresa Alex Tyres se solicitó un préstamo al Banco Pichincha por una cantidad de \$200.000 dólares a una tasa de 9.45% efectiva anual a un plazo de 5 años. Para su reconocimiento y amortización se estableció utilizar el método francés, en el cual se obtuvo que a lo largo de los 5 años la empresa terminara pagando un valor en intereses de \$60.101,25 dólares al final de la deuda, esto a una cuota fija de \$52.020,25 anuales, es decir que deberá pagar de forma mensual un porcentaje de interés del 0.79%, siendo este un equivalente de \$4.192,49 mensual, en el cual el inversor manifestó estar en la posibilidad de cumplir con el pago.

El flujo de efectivo se elaboró a partir de la información obtenida en el estado de resultado y proyecciones sobre los ingresos y costos de productos y servicios específicos lo cual permitió determinar los ingresos y costos de ventas que tendrá cada año, durante los 5 años futuros. A continuación, se presenta el flujo de efectivo proyectado para la empresa Alex Tyres con una estimación de cinco años.

FLUJOS	0	1	2	3	4	5
Ingresos		511.582,91	538.352,98	566.523,87	596.168,89	627.365,17
Costo de Ventas		265.052,90	282.537,85	301.176,26	321.044,20	342.222,78
UTILIDAD BRUTA		246.530,01	255.815,12	265.347,62	275.124,70	285.142,39
GASTOS OPERATIVOS						
Gtos Ventas		47.493,60	49.892,64	49.892,64	49.892,64	49.892,64
Gtos Administración		22.707,60	24.107,04	24.107,04	24.107,04	24.107,04
Gtos Depreciación		8.406,19	8.406,19	8.406,19	8.406,19	8.406,19
TOTAL GASTOS OPERACIÓN		78.607,39	82.405,87	82.405,87	82.405,87	82.405,87
UTILIDAD OPERATIVA		167.922,62	173.409,25	182.941,75	192.718,83	202.736,52
Intereses		18.900,00	15.770,14	12.344,50	8.595,14	4.491,47
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS		149.022,62	157.639,12	170.597,24	184.123,68	198.245,06
Impuesto 25%		37.255,66	39.409,78	42.649,31	46.030,92	49.561,26
UTILIDAD NETA		111.766,97	118.229,34	127.947,93	138.092,76	148.683,79
Depreciación		8.406,19	8.406,19	8.406,19	8.406,19	8.406,19
Pago Amortización		-33.120,25	-36.250,11	-39.675,75	-43.425,11	-47.528,78
FLUJOS OPERATIVOS	-200.000,00	87.052,91	90.385,41	96.678,37	103.073,85	109.561,20
		87.052,91	177.438,32	274.116,70	377.190,54	486.751,74

Una vez presentado los valores en flujos proyectados a 5 años, se visualiza que la utilidad bruta que se obtiene representa un 45% para todos los años, aproximadamente, del total de las ventas, siendo un porcentaje aceptable para una empresa con actividad comercial, por lo que se deduce que la empresa mantiene sus ventas bien encaminadas, al mismo tiempo que la administración de

sus costos de ventas se los maneja de forma eficaz, de tal forma que se generan recursos suficientes para poder cubrir con las gastos operacionales y no operacionales.

En cuanto, a los gastos operacionales, se encuentran divididos en tres grupos, donde dentro de los gastos de ventas están considerados los egresos por publicidad, sueldos a vendedores y operarios, comisiones, transporte destinado a la comercialización del producto, y buro de crédito, destinando un 9% de las ventas anuales para cubrir con estos rubros, de igual manera en los gastos administrativos se cubren los sueldos del personal del áreas administrativa, así como también se destina dinero para gastos en suministros, mantenimiento de quipos de oficina, servicios básicos e internet, gastos que representan un 4% del total de ingresos, como último grupo están los gastos de depreciación, aunque no representan salida de dinero, es importante considerarlos puesto que disminuye el capital de la empresa a través del tiempo, por lo que se deprecia \$8406,19 en activos fijos cada año, la sumatoria de estos gastos representa un 15% de los ingresos generados por las ventas, notando que los gastos en los que se incurre representan un mínimo porcentaje, por lo que la utilidad operacional se mantiene con valores que hacen que la actividad empresarial se considere rentable, puesto que se están obteniendo ganancias luego de haber deducido los gastos generados por las operaciones comerciales.

Por consiguiente, también se generan gastos no operacionales, siendo estos los intereses e impuestos generados por el desarrollo de la actividad, que luego de su deducción se obtiene una utilidad neta, la cual representa las ganancias reales de la empresa, en este caso representan el 22% de los ingresos obtenidos en el primer año, incrementándose al pasar de los años, consiguiendo obtener el 24% de utilidad neta al finalizar el quinto año de la inversión, de la cual se debe deducir la cuota fija del pago del prestamos al banco cada año, y por último se evidencian flujos de efectivo

positivos y que se incrementan con los años, lo cual se considera favorable para acceder a realizar la inversión, puesto que ofrece rentabilidad para su propietario.

Al proceder a realizar un análisis de los indicadores de evaluación, se obtuvieron los siguientes resultados:

INDICADORES DE EVALUACIÓN	
Costo de Capital	9,45%
Valor Neto	\$370.306,46
Inversión	-200.000,00
VAN	170.306,46
TIR	37%
IR	1,85
PRI	
Años	2
Meses	2
Días	24

El Valor neto del proyecto es de \$370.306,46 dólares, de acuerdo con los flujos proyectados a 5 años y tomando en cuenta el descuento de la inversión de \$200.000,00 dólares se obtiene un valor actual neto de \$170.306,46, en el cual el resultado del VAN es mayor a 0, nos indica que es económicamente viable porque cumple con lo requerido; por lo tanto, el proyecto es rentable y se acepta por generar ganancias o beneficios adicionales.

La tasa interna de retorno obtenida es de 37%, el mismo que es mayor que la tasa del costo de capital el cual equivale al 9,45% lo que nos indica que si es rentable realizar este proyecto.

El período o plazo de recuperación de una inversión es el tiempo que tarda en recuperarse la inversión inicial del proyecto, por lo que para este proyecto se recuperará en 2 años 2 mes y 24 días, este es un periodo de tiempo corto para recuperar la inversión algo que es positivo para poner en marcha el presente proyecto.

CONCLUSIÓN

Mediante la ejecución de un estudio financiero, se pudo comprobar que es factible para la empresa Alex Tyres aperturar una nueva sucursal, gracias a las variaciones y evoluciones que se mostraron, cumpliendo con sus compromisos de pago y a su vez cubrir mayor demanda de las cooperativas de transporte, cubriendo las necesidades insatisfechas del mercado del cantón la libertad, Provincia Santa Elena.

Con la metodología utilizada fue posible la consecución del estudio financiero, debido a que, gracias a la investigación descriptiva, esta permitió definir cuáles eran los datos más relevantes a utilizar que mediante el método matemático financiero se fortaleció el proceso de recolección de datos y a su vez permitió el cálculo para la obtención de resultados fidedignos necesarios para la investigación.

En definitiva; con el análisis realizado acorde al estudio financiero de la empresa Alex Tyres, una proyección sobre los ingresos es de gran utilidad para la empresa debido a que sus resultados brindan información necesaria y ventajosa para la misma, tal como se evidenció en la proyección de ingresos y de igual manera de costos de ventas, basadas en el método incremento absoluto, lo cual indica su potencial crecimiento y se visualiza como se van derivando los números sobre las ventas. Además mediante el análisis de los indicadores de evaluación se obtuvo los siguientes resultados: el VAN del proyecto es de \$ \$170.306.46 dólares lo que demuestra la factibilidad de la ejecución del mismo, seguidamente la TIR es de 37% mayor que el costo de oportunidad del capital, el beneficio que la empresa obtendrá es de 0,85 centavos por cada dólar invertido, también se pudo constatar que la empresa recupera el capital invertido en 2 año, 2 meses y 24 días, demostrando que el proyecto de inversión es rentable y por lo tanto se acepta.

RECOMENDACIÓN

Al ser factible aperturar una sucursal de la empresa Alex Tyres en el cantón la Libertad, y el querer captar de mejor manera un segmento de mercado, es considerable incursionar en nuevos modelos de negocio y/o alianzas que sirvan como estrategia para suplir las necesidades de los clientes, y a su vez tener una mejor planificación en base a los procesos productivos que se lleven en el nuevo negocio o sucursal.

Es necesario que la empresa este en constante relación con el mercado, para que pueda analizar las preferencias de los clientes, introducción de nuevas líneas de productos, variaciones de presentaciones, precios, entre otros. Además de mantener una constante investigación de mercado puesto que representa la base de una buena toma de decisiones en el sector, porque brinda información sobre nuevos mercados potenciales que puedan estar localizados en otros sectores dentro de la provincia de Santa Elena.

Finalmente, es importante tener un constante seguimiento sobre la inversión realizada de la nueva sucursal, de tal manera que se pueda examinar la forma en la que está progresando el proyecto o el impacto que esta vaya teniendo, del mismo modo establecer la viabilidad de sus objetivos para identificar en que está fallando, permitiendo al inversionista a tomar las decisiones correctas para resolverlos

REFERENCIAS

- Bartra Arevalo, J., & Reátegui Amasifuén, K. (2018). Obtenido de <http://repositorio.unsm.edu.pe/bitstream/handle/11458/2834/CONTABILIDAD%20-%20Juliana%20Teresa%20Bartra%20Ar%C3%A9valo%20%26%20Carlos%20Fernando%20Re%C3%A1tegui%20Amasifu%C3%A9n.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Carrion Ramirez , C. (2020). Obtenido de http://repositorio.utmachala.edu.ec/bitstream/48000/15229/1/E-10708_CARRION%20RAMIREZ%20CLAUDIA%20MARCELA.pdf
- Centro Europeo de Postgrado y Empresa. (2021). *CEUPE Magazine*. Obtenido de CEUPE Magazine: <https://www.ceupe.com/blog/analisis-de-indicadores-financieros.html>
- CIMATIC. (2021). *CIMATIC*. Obtenido de CIMATIC: <https://cimatic.com.mx/pronosticos-de-venta/>
- Gutierrez Pastul , Y., Cruz Martinez, R., & Marguiez Mendez, J. (2015). Obtenido de <http://ri.ues.edu.sv/id/eprint/10996/1/G%20983e.pdf>
- Leon Reyes, O., & Saquipulla Quinde , E. (2018). Obtenido de <http://repositorio.unemi.edu.ec/bitstream/123456789/4012/1/EL%20ESTADO%20DE%20FLUJO%20DE%20EFECTIVO%20COMO%20HERRAMIENTA%20QUE%20EVAL%20%26%20RIESGOS%20EN%20ACTIVIDADES%20OPERACIONALES%20E.pdf>
- Quirumbay Jennifer . (Enero de 2021). *Repositorio UPSE*. Obtenido de Repositorio UPSE: <https://repositorio.upse.edu.ec/bitstream/46000/5713/1/UPSE-TDT-2021-0033.pdf>
- Reyes Emmanuel . (07 de Septiembre de 2019). *Emprendedor Inteligente*. Obtenido de Emprendedor Inteligente: <https://www.emprendedorinteligente.com/pronostico-de-ventas/>
- Soto Carlos, Ramón Ronald, Solórzano Alexandra, Sarmiento Carlos, Mite Maria. (2017). *Aanalis de Estados Financieros*. Obtenido de La clave del equilibrio gerencial: <http://142.93.18.15:8080/jspui/bitstream/123456789/80/1/LIBRO%20AN%20%26%20ANALISIS%20DE%20ESTADOS%20FINANCIEROS.pdf>
- Supercias. (2021). *Supercias*. Obtenido de Supercias: https://www.supercias.gob.ec/bd_supercias/descargas/ss/20111028102451.pdf
- Vargas Soto, R. (2017). Obtenido de <https://www.redalyc.org/pdf/666/66615071009.pdf>
- Vintimilla Jara, J. C., & Osorio Orbes, D. A. (2016). Obtenido de <https://dspace.ucuenca.edu.ec/bitstream/123456789/1309/1/tcon611.pdf>

ANEXOS

MÉTODO INCREMENTO ABSOLUTO PROYECCIÓN DE INGRESOS Y COSTOS DE VENTAS

AÑOS	INGRESOS
2015	\$ 376.712,00
2016	\$ 410.596,00
2017	\$ 523.782,00
2018	\$ 527.414,00
2019	\$ 529.208,00
2020	\$ 486.144,00

i	0,05232792
---	------------

AÑOS	n	INGRESOS
2015	0	\$ 376.712,00
2016	1	\$ 410.596,00
2017	2	\$ 523.782,00
2018	3	\$ 527.414,00
2019	4	\$ 529.208,00
2020	5	\$ 486.144,00
2021	6	\$ 511.582,91
2022	7	\$ 538.352,98
2023	8	\$ 566.523,87
2024	9	\$ 596.168,89
2025	10	\$ 627.365,17

AÑOS	COSTOS
2015	\$ 180.662,50
2016	\$ 195.012,50
2017	\$ 265.417,50
2018	\$ 300.279,50
2019	\$ 315.453,00
2020	\$ 248.650,00

i	0,06596781
---	------------

AÑOS	n	COSTOS
2015	0	\$ 180.662,50
2016	1	\$ 195.012,50
2017	2	\$ 265.417,50
2018	3	\$ 300.279,50
2019	4	\$ 315.453,00
2020	5	\$ 248.650,00
2021	6	\$ 265.052,90
2022	7	\$ 282.537,85
2023	8	\$ 301.176,26
2024	9	\$ 321.044,20
2025	10	\$ 342.222,78

Nota. Proyección de ingresos y costos de ventas, de Jefferson Gonzabay, 2021

FLUJO DE EFECTIVO

Materiales/inventarios	VALOR \$
Llantas	20000
Aros	7000
Lubricantes	1500
Baterías	8000
Repuestos	2000
TOTAL	38500

ROL DE PAGOS									
AÑO 1									
CARGO	SUELDO	1.3 SUELDO	1.4 SUELDO	FONDO DE RESERVA	VACACIONES	APORTE PATRONAL	APORTE PERSONAL	TOTAL MENSUAL	TOTAL ANUAL
		\$/12	394/12	\$/8,33%	\$/24	\$/11,15%	Neg(\$/9,45%)	Sumatoria	Sumatoria-12
Jefe Administrativo	\$ 500,00	\$ 41,67	\$ 32,83		\$ 20,83	\$ 55,75	\$ 47,25	\$ 603,83	\$ 7.246,00
Administrador general	\$ 450,00	\$ 37,50	\$ 32,83		\$ 18,75	\$ 50,18	\$ 42,53	\$ 546,73	\$ 6.560,80
Supervisor	\$ 450,00	\$ 37,50	\$ 32,83		\$ 18,75	\$ 50,18	\$ 42,53	\$ 546,73	\$ 6.560,80
									\$ 20.367,60
Vendedor 1	\$ 400,00	\$ 33,33	\$ 32,83		\$ 16,67	\$ 44,60	\$ 37,80	\$ 489,63	\$ 5.875,60
Vendedor 2	\$ 400,00	\$ 33,33	\$ 32,83		\$ 16,67	\$ 44,60	\$ 37,80	\$ 489,63	\$ 5.875,60
Operario 1	\$ 400,00	\$ 33,33	\$ 32,83		\$ 16,67	\$ 44,60	\$ 37,80	\$ 489,63	\$ 5.875,60
Operario 2	\$ 400,00	\$ 33,33	\$ 32,83		\$ 16,67	\$ 44,60	\$ 37,80	\$ 489,63	\$ 5.875,60
Operario 3	\$ 400,00	\$ 33,33	\$ 32,83		\$ 16,67	\$ 44,60	\$ 37,80	\$ 489,63	\$ 5.875,60
Operario 4	\$ 400,00	\$ 33,33	\$ 32,83		\$ 16,67	\$ 44,60	\$ 37,80	\$ 489,63	\$ 5.875,60
	\$ 3.800,00	\$ 316,67	\$ 295,50		\$ 158,33	\$ 423,70	359,10	4.635,10	55.621,20

ROL DE PAGOS									
AÑO 2									
CARGO	SUELDO	1.3 SUELDO	1.4 SUELDO	FONDO DE RESERVA	VACACIONES	APORTE PATRONAL	APORTE PERSONAL	TOTAL MENSUAL	TOTAL ANUAL
		\$/12	394/12	*\$8,33%	\$/24	*\$11,15%	Neg(\$*9,45%)	Sumatoria	Sumatoria-12
Jefe Administrativo	\$ 500,00	\$ 41,67	\$ 32,83	\$ 41,65	\$ 20,83	\$ 55,75	\$ 47,25	\$ 645,48	\$ 7.745,80
Administrador general	\$ 450,00	\$ 37,50	\$ 32,83	\$ 37,49	\$ 18,75	\$ 50,18	\$ 42,53	\$ 584,22	\$ 7.010,62
Supervisor	\$ 450,00	\$ 37,50	\$ 32,83	\$ 37,49	\$ 18,75	\$ 50,18	\$ 42,53	\$ 584,22	\$ 7.010,62
Vendedor 1	\$ 400,00	\$ 33,33	\$ 32,83	\$ 33,32	\$ 16,67	\$ 44,60	\$ 37,80	\$ 522,95	\$ 6.275,44
Vendedor 2	\$ 400,00	\$ 33,33	\$ 32,83	\$ 33,32	\$ 16,67	\$ 44,60	\$ 37,80	\$ 522,95	\$ 6.275,44
Operario 1	\$ 400,00	\$ 33,33	\$ 32,83	\$ 33,32	\$ 16,67	\$ 44,60	\$ 37,80	\$ 522,95	\$ 6.275,44
Operario 2	\$ 400,00	\$ 33,33	\$ 32,83	\$ 33,32	\$ 16,67	\$ 44,60	\$ 37,80	\$ 522,95	\$ 6.275,44
Operario 3	\$ 400,00	\$ 33,33	\$ 32,83	\$ 33,32	\$ 16,67	\$ 44,60	\$ 37,80	\$ 522,95	\$ 6.275,44
Operario 4	\$ 400,00	\$ 33,33	\$ 32,83	\$ 33,32	\$ 16,67	\$ 44,60	\$ 37,80	\$ 522,95	\$ 6.275,44
	\$ 3.000,00	\$ 250,00	\$ 295,50	\$ 316,54	\$ 158,33	\$ 423,70	\$ 359,10	\$ 4.951,64	\$ 59.419,68

GASTOS ADMINISTRATIVOS	Mensual	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Sueldos y salarios		\$ 20.367,60	\$ 21.767,04	\$ 21.767,04	\$ 21.767,04	\$ 21.767,04
Suministros de oficina	\$ 50,00	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00
Mantenimiento de equipos de oficina	\$ 35,00	\$ 420,00	\$ 420,00	\$ 420,00	\$ 420,00	\$ 420,00
Servicios básicos	\$ 60,00	\$ 720,00	\$ 720,00	\$ 720,00	\$ 720,00	\$ 720,00
Internet	\$ 50,00	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00
TOTAL	\$ 85,00	\$ 22.707,60	\$ 24.107,04	\$ 24.107,04	\$ 24.107,04	\$ 24.107,04
GASTOS DE VENTA						
Sueldos de vendedores		\$ 35.253,60	\$ 37.652,64	\$ 37.652,64	\$ 37.652,64	\$ 37.652,64
Comisiones	\$ 400,00	\$ 4.800,00	\$ 4.800,00	\$ 4.800,00	\$ 4.800,00	\$ 4.800,00
Transporte	\$ 200,00	\$ 2.400,00	\$ 2.400,00	\$ 2.400,00	\$ 2.400,00	\$ 2.400,00
Buro de crédito	\$ 20,00	\$ 240,00	\$ 240,00	\$ 240,00	\$ 240,00	\$ 240,00
Promoción y publicidad	\$ 400,00	\$ 4.800,00	\$ 4.800,00	\$ 4.800,00	\$ 4.800,00	\$ 4.800,00
TOTAL	\$ 1.020,00	\$ 47.493,60	\$ 49.892,64	\$ 49.892,64	\$ 49.892,64	\$ 49.892,64

ACTIVOS FIJOS

RUBROS	CANT	V. UNITARIO	V. TOTAL	VALOR	VIDA UTIL	DEPRE. ANUAL
Maquinarias (Equipos y herramientas)				45000	10	4500,00
Elevador	5	3000	15000			
Alineadora	1	20000	20000			
Enllantadora	2	2000	4000			
Balanceadora	2	2000	4000			
Caja de kit de herramientas	4	500	2000			
Muebles de Oficina				1440	10	144,00
Archivador	1	80	80			
Sillas	4	15	60			
Block casilleros personales	1	300	300			
Escalera	1	70	70			
Escritorio	3	80	240			
Exhibidores	1	50	50			
Perchas	4	70	280			
Vitrinas	2	150	300			
Tachos de basura	3	20	60			
Equipos de Oficina				960	10	96,00
Aire acondicionado	1	250	250			
Cámara	3	20	60			
Biométrico	1	50	50			
Codificador	1	100	100			
Teléfono	1	100	100			
Dispensador de agua	1	100	100			
Televisor	1	300	300			
Equipos de Computación				2655	3	885,00
Computadoras	4	500	2000			
Cámaras de computadoras	2	20	40			
Impresora	2	250	500			
Modem	1	40	40			
Parlantes	1	15	15			
Regulador	2	20	40			
Repartidor de red	1	20	20			
Edificio				55623,8	20	2781,19
TOTL ACTIVOS FIJOS				105678,8		8406,19

CAPITAL DE TRABAJO		VALOR
Materiales		38500
Mano de Obra		55621,2
Otros Gastos CIF		200
Aromatizantes	100	
Stickers de la marca	100	
TOTAL CAPITAL DE TRABAJO		94321,2
INVERSIÓN INICIAL		200000

Préstamo	200.000,00
Interés	9,45%
Periodo	5

Periodo	Amort. Capital	Interés	Cuota Fija	Saldo Capital	Acumulac.
0				200.000,00	
1	33.120,25	18.900,00	52.020,25	166.879,75	52.020,25
2	36.250,11	15.770,14	52.020,25	130.629,64	104.040,50
3	39.675,75	12.344,50	52.020,25	90.953,89	156.060,75
4	43.425,11	8.595,14	52.020,25	47.528,78	208.081,00
5	47.528,78	4.491,47	52.020,25	0,00	260.101,25
	200.000,00	60.101,25	260.101,25		

FLUJOS	0	1	2	3	4	5
Ingresos		511.582,91	538.352,98	566.523,87	596.168,89	627.365,17
Costo de Ventas		265.052,90	282.537,85	301.176,26	321.044,20	342.222,78
UTILIDAD BRUTA		246.530,01	255.815,12	265.347,62	275.124,70	285.142,39
GASTOS OPERATIVOS						
Gtos Ventas		47.493,60	49.892,64	49.892,64	49.892,64	49.892,64
Gtos Administración		22.707,60	24.107,04	24.107,04	24.107,04	24.107,04
Gtos Depreciación		8.406,19	8.406,19	8.406,19	8.406,19	8.406,19
TOTAL GASTOS OPERACIÓN		78.607,39	82.405,87	82.405,87	82.405,87	82.405,87
UTILIDAD OPERATIVA		167.922,62	173.409,25	182.941,75	192.718,83	202.736,52
Intereses		18.900,00	15.770,14	12.344,50	8.595,14	4.491,47
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS		149.022,62	157.639,12	170.597,24	184.123,68	198.245,06
Impuesto 25%		37.255,66	39.409,78	42.649,31	46.030,92	49.561,26
UTILIDAD NETA		111.766,97	118.229,34	127.947,93	138.092,76	148.683,79
Depreciación		8.406,19	8.406,19	8.406,19	8.406,19	8.406,19
Pago Amortización		-33.120,25	-36.250,11	-39.675,75	-43.425,11	-47.528,78
FLUJOS OPERATIVOS	-200.000,00	87.052,91	90.385,41	96.678,37	103.073,85	109.561,20
		87.052,91	177.438,32	274.116,70	377.190,54	486.751,74

INDICADORES DE EVALUACIÓN	
Costo de Capital	9,45%
Valor Neto	\$370.306,46
Inversión	-200.000,00
VAN	170.306,46
TIR	37%
IR	1,85
PRI	
Años	2
Meses	2
Días	24