

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



**“PROYECTO DE INVERSIÓN PARA APERTURA DE SUCURSAL, EN
EMPRESA DEDICADA A LA IMPORTACIÓN Y VENTA DE INSUMOS A BASE
DE MELAMINA, EN EL DEPARTAMENTO DE SAN SALVADOR”**

TRABAJO DE INVESTIGACIÓN PRESENTADO POR:

HERNÁNDEZ RODRÍGUEZ, KAREN ELIZABETH

MONGE HERNÁNDEZ, ÁNGEL GABRIEL

RODRÍGUEZ MENJÍVAR, EDUARDO ALEXIS

PARA OPTAR EL GRADO DE:

LICENCIADO EN CONTADURIA PÚBLICA

DICIEMBRE DE 2019

SAN SALVADOR, EL SALVADOR, CENTROAMÉRICA.

UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR

AUTORIDADES UNIVERSITARIAS

Rector	:	Lic. Roger Armando Arias Alvarado
Secretario General	:	Ing. Francisco Antonio Alarcón Sandoval
Decano de la Facultad de Ciencias Económicas	:	Lic. Nixon Rogelio Hernández Vázquez
Secretaria de la Facultad de Ciencias Económicas	:	Licda. Vilma Marisol Mejía Trujillo
Directora de la Escuela de Contaduría Pública	:	Licda. María Margarita de Jesús Martínez Mendoza de Hernández.
Coordinador general de procesos de graduación Facultad de Ciencias Económicas	:	Lic. Mauricio Ernesto Magaña Menéndez
Coordinador de Seminario	:	Lic. Daniel Nehemías Reyes López
Docente director	:	MAF. José Gustavo Benítez Estrada
Jurado Examinador 1	:	Lic. Benito Miranda Beltrán
Jurado Examinador 2	:	MSC. Edgar Ulises Mendoza
Jurado Examinador 3	:	MAF. José Gustavo Benítez Estrada

Diciembre de 2019

San Salvador, El Salvador, Centroamérica.

AGRADECIMIENTOS

Quiero agradecer primeramente a Dios que me dio las capacidades y habilidades necesarias, así como a las personas correctas para terminar este proyecto en mi vida. Agradezco a mis padres **Luz María Hernández de Monge** y **Jose Antonio Monge Vaquero** por el apoyo económico, con énfasis a mi madre por fomentar las bases de mi integridad y luchar para que nunca me dé por vencido, a mis hermanos **Milton Edgardo**, **Andrea Lisbeth** por su apoyo incondicional, a mi equipo de trabajo que califico como eficiente y al amor de mi vida **Stefany Esmeralda Hernández Cruz** que me alegra mis días, además de recibir su apoyo en el ámbito profesional y emocional; a todos Gracias...

Ángel Gabriel Monge Hernández.

Agradezco a mi Dios por la vida y la sabiduría que me ha dado para culminar con éxito el presente trabajo, además de eso agradezco a mis padres María del Carmen y Roberto de Jesús y mi hermano Roberto Alejandro por el apoyo incondicional en toda mi vida y mi carrera, ellos son mi motor para poder seguir adelante; no se puede quedar atrás el agradecimiento a mi equipo de trabajo con el cual hemos compartido momentos únicos y puedo decir que son unos excelentes profesionales, por último y no menos importante agradezco a la Sra. Concha Marina de Prado por el apoyo en la realización de este trabajo, es grato para mi tener felicidad al escribir estas palabras y solo puedo decir Hasta aquí me ayudo Jehová, la Gloria sea para Dios...

Eduardo Alexis Rodríguez Menjivar

Más gracias sean dadas a Dios, que nos da la victoria... (1 Corintios 15:57)

Le doy gracias primeramente a Dios, por permitirme llegar hasta este momento, de mis estudios. A mis padres; Orlando e Isabel, que son mí fuentes de motivación, y que me impulsan, cada día a ser mejor persona. Mis hermanos Kevin y Noemí, que me apoyan incondicionalmente en cada proyecto que emprendo. A mis compañeros de grupo que fueron los indicados. Y a todos mis amigos, que me han ayudado a lo largo de estos años atrás. A cada licenciado y licenciada que formo parte de este proceso. Muchas Gracias.

Karen Elizabeth Hernández Rodríguez

RESUMEN EJECUTIVO	i
INTRODUCCIÓN	iii
CAPÍTULO I – PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	1
1.1 Situación problemática de la investigación del proyecto de inversión	1
1.2 Enunciado del problema	3
1.3 Justificación de la investigación	3
1.4 Objetivos de la investigación	5
1.5 Hipótesis	6
CAPÍTULO II – MARCO TEÓRICO	10
2.1 Estado actual de la entidad dedicada a la importación y venta de insumos a base de melamina	10
2.2 Marco teórico	11
2.2.1 Marco conceptual	11
2.2.2 Relación de las finanzas con la Contaduría Pública y la importancia que tiene en la realización de la propuesta	13
2.2.3 Diferenciación entre sucursal, agencia, filial y subsidiaria	14
2.2.4 Proyecto de inversión	18
2.2.5 Evaluación económica del proyecto de inversión	22
2.3 Marco legal	26
2.4 Marco técnico y normativo	28

CAPÍTULO III – METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN	29
3.1 Enfoque y tipo de investigación	29
3.2 Delimitación de la investigación	29
3.2.1 Teórica	29
3.2.2 Temporal	30
3.2.3 Espacial o geográfica	31
3.3 Sujetos y objeto de estudio	31
3.4 Técnicas materiales e instrumentos	32
3.5 Procesamiento y análisis de la información	32
3.6 Cronograma de actividades	33
3.7 Presentación de resultados	34
3.8 Diagnóstico	36
CAPÍTULO IV – PROPUESTA DE INVERSIÓN PARA LA APERTURA DE UNA SUCURSAL, DEDICADA A LA IMPORTACIÓN Y VENTA DE INSUMOS A BASE DE MELAMINA.	38
4.1 Planteamiento de la propuesta	38
4.2 Estructura de la propuesta	39
4.3 Beneficios y limitantes de la propuesta	40
4.4 Caso práctico	41
4.4.1 Generalidades	42

4.4.2	Estudio de pre-factibilidad	44
4.4.2.1	Análisis económico	46
4.4.3	Evaluación económica de la propuesta	58
4.4.3.1	Alternativa propuesta	58
4.4.3.2	Inversión Inicial	58
4.4.3.3	Detalle de gastos de venta	59
4.4.3.4	Financiamiento	64
4.4.4	Desarrollo de evaluación económica financiera del proyecto de inversión	66
4.4.4.1	Escenario de rendimiento óptimo (Perfil Optimista)	66
4.4.4.2	Escenario de rendimiento moderado (Perfil moderado)	70
4.4.4.3	Escenario de rendimiento pesimista (Perfil Pesimista)	74
4.4.4.4	Evaluación y determinación de indicadores	77
4.4.5	Decisión	85
4.4.5.1	Conclusión del proyecto	85
	CONCLUSIONES	87
	RECOMENDACIONES	89
	BIBLIOGRAFÍA	90
	ANEXOS	94

RESUMEN EJECUTIVO

El presente trabajo de investigación titulado “Propuesta de inversión para apertura de sucursal, en empresa dedicada a la importación y venta de insumos a base de melamina en el departamento de San Salvador” pretende demostrar la gran utilidad que tiene la realización de una evaluación adecuada antes de emprender un negocio, el objetivo principal de las empresas es obtener mayores utilidades por medio del incremento de las ventas y reducción de los costos.

Ante la necesidad de obtener mejores rendimientos económicos, Melamax, S.A. de C.V. decide emprender proponiendo la apertura de una nueva sucursal con productos que actualmente están posicionados en el mercado. Para minimizar riesgos de fracaso decide llevar a cabo la evaluación del proyecto para determinar la factibilidad y rentabilidad del mismo.

El objetivo es evaluar la situación financiera del proyecto, de acuerdo a la metodología existente respecto al tema, partiendo del marco teórico, el cual consiste en los diferentes estudios que requiere un proyecto de inversión.

Se utilizó el cuestionario de entrevista como herramienta de recolección de datos que ayude a determinar información útil sobre las proyecciones esperadas al proyecto de inversión, obtener un detalle exacto sobre el costo de mercadería para la venta, sueldos y salarios esperados y otras estimaciones necesarias.

Los resultados obtenidos de la entrevista realizada a la gerencia general de la compañía Melamax, S.A. de C.V. permitieron realizar un diagnóstico del proyecto como la base fundamental para la evaluación financiera del proyecto, la entidad ya poseía algunos estudios de

pre-inversión cualitativos ya superados, por lo cual solo estaba pendiente la evaluación económica para determinar la rentabilidad del proyecto.

Se presenta el desarrollo del caso práctico de proyecto de inversión para apertura de una nueva sucursal de Melamax, S.A. de C.V., con el fin de ayudar a la empresa a determinar la rentabilidad del mismo y así obtener mayores utilidades, elaborando así los flujos de operaciones en tres escenarios en donde la variable principal son las ventas, el cual se analizan por debajo de lo esperado por la entidad para un análisis que beneficie al máximo.

Una vez realizados todos los estudios y con los resultados obtenidos de estos, se determinó lo siguiente:

Al obtener los resultados de los análisis del valor actual neto (VAN), tasa interna de retorno (TIR) y período de recuperación, se observa claramente que los flujos de los escenarios optimista y moderado que están por debajo de lo esperado por Melamax, S.A. de C.V. son superados y se pretende que se acepte el proyecto. Por lo tanto, si se evalúa conforme a lo esperado por el inversionista superara los escenarios propuestos lo que conllevan a aceptar el y proponer la puesta en marcha del mismo.

INTRODUCCIÓN

La investigación está dirigida a la puesta en marcha de una propuesta de inversión para aperturar una nueva sucursal de una entidad dedicada a la importación y venta de insumos a base de melamina en el departamento de San Salvador. Un proyecto de inversión se define como “un plan que, si se le asigna determinado monto de capital y se le proporcionan insumos de varios tipos, producirá un bien o un servicio, útil a la sociedad”. (Urbina, 2013, págs. 1-2)

Para evaluar un proyecto de inversión, se debe tomar en cuenta la rentabilidad, liquidez y riesgo, aspectos de importancia para determinar la factibilidad del proyecto, el cual es realizado en la presente investigación de la siguiente manera:

En el primer capítulo se expone el estudio de la problemática de la entidad de no contar con un estudio financiero para emprender proyectos, se enuncia la situación problemática y se establecen los objetivos a alcanzarse para determinar la rentabilidad de la propuesta de inversión.

En el segundo capítulo se muestra un estudio correspondiente sobre la melamina, un marco conceptual que ayude a conocer los términos utilizados en el trabajo de investigación y un marco teórico que evidencie la metodología utilizada para la evaluación de proyectos de inversión que se utilizarán para llevarlo a cabo que son Valor

Actual Neto (VAN), Tasa Interna de Retorno (TIR), Período de Recuperación de Inversión Descontado (PRID), WACC (tasa promedio ponderado), además el marco legal y técnico.

En el tercer capítulo se caracteriza el trabajo de investigación, detallando su delimitación, sus sujetos y objetos de estudio, describiendo el tipo de investigación, presentando el cronograma del mismo. Además, se utiliza la entrevista como herramienta de recolección de datos que es necesaria para la elaboración del caso práctico.

Luego del análisis de la recopilación de datos en el capítulo tres se procede a realizar el caso práctico o propuesta de solución (cuarto capítulo).

En el desarrollo de la evaluación del proyecto de inversión, se realizan tres escenarios, los cuales son el optimista, moderado y pesimista, cada uno con variación en las ventas; y todos por debajo de lo que pedía el inversionista.

Se elaboraron flujos de caja, se estimaron a detalle los gastos fijos y variables y de estos mismos se realizó la evaluación financiera correspondiente de acuerdo con los métodos explicados en el capítulo segundo, se analizaron las respuestas obtenidas y se definió la propuesta para el proyecto.

Se realizaron conclusiones y recomendaciones sobre el tema de investigación y se agregaron los anexos y bibliografía relacionada al mismo.

CAPÍTULO I – PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1 Situación problemática de la investigación del proyecto de inversión.

“Las medianas empresas juegan un papel muy importante en la economía salvadoreña, sobre todo las del sector comercio” (Saavedra G. Maria L & Hernández C, 2011). Frecuentemente estas empresas son creadas con miembros de la familia, los cuales utilizan sencillos procesos productivos de distribución y comercialización; sus estructuras organizativas son horizontales, con sistemas escuetos de comunicación y pocos niveles de jerarquía, donde sus administradores raras veces tienen los conocimientos técnicos que los consideran poco importantes para desempeñar dichas funciones, aunque si conocen el trabajo empírico (Refugio & Nuño, 2012) que de hecho lo realizan muy bien.

Es en este punto donde los dueños de los negocios, realizan funciones de administradores y el contador público juega un papel importante, debido que a través del mismo la información es registrada en forma clara y precisa sobre todas las operaciones efectuadas, dando a conocer la situación financiera en cualquier momento, permitiendo un control absoluto sobre cada uno de los recursos y obligaciones del negocio, también es la persona que ayuda a planificar de forma anticipada las probabilidades futuras, sirviendo de esta manera como comprobante y fuente de información, ante terceras personas para la toma de decisiones.

En la evaluación de proyectos es importante también el uso de las herramientas o procesos financieros de inversión, que ayudan a las empresas a agregar valor generando un amplio panorama a través de la relación riesgo, rentabilidad y liquidez; la interpretación de la situación financiera, permitiendo capitalizar la inversión.

La melamina refleja un aumento de las importaciones con respecto a la madera en estos últimos cinco años, según estadísticas del comercio exterior. (DGA-UNIDAD DE PLANIFICACIÓN Y GESTIÓN DE CALIDAD, 2018, págs. 5-6). Por lo que las oportunidades para la realización de proyectos de inversión se han considerado debido a factores como el beneficio de una relación ofertante-demádate; aunque no es la única variable a tomar en cuenta.

Es necesaria la ayuda de las herramientas de evaluación de proyectos que permitan ampliar el panorama, no necesariamente por las ventas obtenidas que en la entidad sujeta a análisis han aumentado en un 5%; aseguraran incrementos constantes en el futuro. También existen factores por los cuales no sería conveniente realizarlos como los que FUSADES en su estudio de coyuntura realizado en 2017, expone factores como la delincuencia, impuestos, monopolios, políticas de gobierno erradas y el lento crecimiento como parte de una negativa para seguir invirtiendo en el país. (FUSADES, Noviembre/2018, pág. 32).

El enfoque de esta investigación es la realización de un proyecto de inversión para la apertura de una nueva sucursal, en la etapa de factibilidad donde se “justifica el análisis financiero en base a criterios y la optimización de recursos y procesos sobre la base de antecedentes.” (Vidal & González, 2015, pág. 9). Sobre cifras económicas para minimizar error de datos.

La etapa de factibilidad de un proyecto de inversión es vital para continuar o detenerse en la ejecución, pues se determina el nivel de rentabilidad esperado, los costos de oportunidad, el rendimiento requerido, la tasa inherente, el valor del dinero en el tiempo, entre otros.

El problema surge a raíz de que la entidad sujeta a análisis, no cuenta con una evaluación de proyecto de inversión, documentada, que fortalezca la idea de expansión del negocio y

minimice el riesgo de tomar una decisión no acertada sobre los beneficios esperados del proyecto. A pesar que cuenta con buena parte de recursos económicos propios para poder financiar el proyecto, esta información es obtenido a través de los resultados económicos y las utilidades mostradas en sus estados financieros en los últimos cinco años, lo cual facilitará la puesta en marcha del proyecto de inversión, si se decide ejecutar; también se cuenta con la facilidad de aporte de capital por parte de sus accionistas.

1.2 Enunciado del problema

El siguiente enunciado es debido a que la entidad desea tener una evaluación de un proyecto de inversión con la información clara y precisa que el contador público proporciona para la toma de decisiones, por lo que se formuló, la siguiente interrogante:

¿La falta de una evaluación de proyecto de inversión dificulta la apertura de una nueva sucursal dedicada a la importación y venta de insumos a base de melamina en San Salvador?

1.3 Justificación de la investigación

1.3.1 Novedosa

En la empresa dedicada a la importación y venta de insumos para la fabricación de muebles a base de melamina, es importante que se realicen evaluaciones sobre las decisiones de inversión para documentarse sobre la viabilidad de los proyectos a ejecutar.

Por ello, la evaluación de una propuesta de inversión para la apertura de una nueva sucursal, es novedoso, debido a que dicho tema no se ha abordado específicamente para las entidades que se dedican a la venta de esta clase de insumos como lo es la melamina, el cual genera un aporte innovador para el análisis de dicha inversión.

1.3.2 Factibilidad

Bibliográfica

Se cuenta con información bibliográfica en la cual se puede accederse fácilmente a través de libros, bibliotecas, la web y revistas.

La información con respecto a proyectos de inversión se encuentra de manera generalizada y por tales motivos se pretende realizar las revisiones respectivas y adaptarlo al entorno económico de El Salvador.

De campo

Para llevar a cabo la investigación, el equipo de trabajo cuenta con la factibilidad de campo para realizarla, porque una entidad del sector de estudio proporciona el acceso a sus instalaciones y a la información financiera, y con ello poder recopilar la información necesaria para realizar la evaluación de la propuesta de inversión para la apertura de una nueva sucursal.

Recursos humanos, financieros y materiales

Los miembros del equipo cuentan con la disponibilidad económica para realizar la investigación, lo que pone a disposición los recursos económicos necesarios para sufragar los gastos pertinentes; además de contar con tres laptops, tres memorias USB, dispositivos celulares Android, Tablet, una impresora, acceso a internet.

También se cuenta con el apoyo de la Escuela de Contaduría Pública de la Universidad de El Salvador en el desarrollo del seminario de graduación, así como la instrucción de los facilitadores y asesores designados para tal investigación, esto con la finalidad de desarrollar los objetivos y metas planteados por la coordinación del proceso de graduación.

1.3.3 Utilidad social

La investigación a realizar será una guía para la evaluación de proyectos de inversión en el sector de importación y venta de insumos para la fabricación de muebles a base de melamina, que desean apertura una nueva sucursal.

De igual forma será útil como documento de consulta, para los contadores públicos y estudiantes de la Universidad de El Salvador y público en general, como una herramienta para el análisis de información contable y financiera en el caso de una propuesta de inversión.

1.4 Objetivos de la investigación

1.4.1 Objetivo general

Realizar una propuesta de inversión para la apertura de una sucursal, dedicada a la importación y venta de insumos a base de melamina, en el departamento de San Salvador, El Salvador, que permita dar a conocer que tan factible es que se continúe o se detenga la inversión.

1.4.2 Objetivos específicos

- Describir los pasos y procedimientos que ayudarán a la construcción de una propuesta de inversión.
- Utilizar las herramientas financieras aplicables, que son de conocimiento del contador público para el análisis e interpretación de la información financiera de la entidad.
- Calcular el valor neto actual (VAN) y la tasa interna de retorno (TIR) que determinan la rentabilidad de un proyecto de inversión.

- Evaluar los resultados obtenidos para determinar la factibilidad de ejecución de la propuesta de inversión para la apertura de una nueva sucursal.

1.5 Hipótesis

1.5.1 Hipótesis de trabajo

General

La evaluación del proyecto de inversión en las entidades dedicadas a la importación y venta de melamina, para la apertura de una nueva sucursal en el departamento de San Salvador, El Salvador, ayudará a la adecuada toma de decisiones.

Específicas

- La construcción de una propuesta de inversión denota un aporte para las entidades dedicadas a la importación y venta insumos para muebles a base de melamina en El Salvador, debido a que se describen los procedimientos y pasos de elaboración.
- El uso de las herramientas financieras aplicables, que son de conocimiento del contador público, sirve de apoyo para el análisis e interpretación de la información financiera del sector evaluado.
- La ejecución de la propuesta de inversión planteada, es factible en base a los resultados obtenidos del análisis realizado.

1.5.2 Determinación de variables

General

- **Variable independiente:** Evaluación del proyecto de inversión
- **Variable dependiente:** Ayudará a la adecuada toma de decisiones.

Específicas

Variables independientes:

1. Construcción de una propuesta de inversión
2. Uso de las herramientas financieras aplicables
3. Ejecución de la propuesta de inversión

Variables dependientes:

1. Aporte para las entidades dedicadas a la importación y venta de insumos para muebles
2. Apoyo para el análisis e interpretación de la información financiera
3. Factible en base a los resultados obtenidos

1.5.3 Operacionalización de variables

GENERAL

La realización de una propuesta de inversión para aperturar una sucursal en las entidades dedicadas a la importación y venta insumos para muebles a base de melanina en El Salvador, es factible y genera los beneficios económicos esperados

Variables:

- Dependiente: Evaluación del proyecto de inversión
- Independiente: Ayudará a la adecuada toma de decisiones.

Indicadores:

- VAN, TIR, tasa de descuento, payback y PR
- Riesgo, tasas de Interés, escudo fiscal y razones financieras

ESPECÍFICOS

1. La descripción de los pasos y procedimientos para la construcción de una propuesta de inversión, proporciona un aporte para los contadores públicos en *El Salvador*.

Variables:

- Variable Independiente: Construcción de una propuesta de inversión
- Variable Dependiente: Aporte para los contadores públicos

Indicadores:

- Conocimiento Técnico, aplicación de información financiera, decisiones de inversión
- Información financiera.

2. El uso de las herramientas financieras aplicables, que son de conocimiento del contador público, sirve de apoyo para el análisis e interpretación de la información financiera del sector evaluado.

Variables:

- Variable Independiente: Uso de las herramientas financieras aplicables
- Variable Dependiente: Apoyo para el análisis e interpretación de la información financiera

Indicadores:

- Conocimiento técnico, aplicación de información financiera, decisiones de inversión
- Toma de decisiones y criterios.

3. La ejecución de la propuesta de inversión planteada, es factible en base a los resultados obtenidos del análisis realizado.

Variables:

- Variable Independiente: Ejecución de la propuesta de inversión
- Variable Dependiente: Factible en base a los resultados obtenidos

Indicadores:

- VAN, TIR y tasa de Descuento.
- Rendimientos, utilidades y aprobación de la propuesta

CAPÍTULO II – MARCO TEÓRICO

2.1 Estado actual de la entidad dedicada a la importación y venta de insumos a base de melamina

La entidad sujeta a el presente trabajo de investigación que en adelante se entenderá como “la entidad evaluada” ha generado un crecimiento significativo en el volumen de operaciones y generación de ingresos en los últimos cinco años (2014-2018), el éxito en sus operaciones ha consistido en hacer las cosas con eficiencia en todos los aspectos, ya sean operativos, contables y por supuesto de carácter financiero.

En ese sentido y en base a los datos obtenidos en el último quinquenio surge, para los administradores de la sociedad, la necesidad de seguir creciendo a través de la evaluación de un proyecto de apertura de una sucursal que permita el desarrollo de las operaciones a lo largo y ancho del territorio salvadoreño, específicamente en el departamento de San Salvador.

La apertura de una sucursal en El Salvador implica realizar todos aquellos procedimientos legales de constitución, como si la entidad se estuviese inscribiendo primera vez como sociedad.

La experiencia que se ha tenido en la entidad evaluada (Empresa matriz), servirá de base para realizar un análisis y determinar factores que pueden incidir en el proyecto, los cuales podrían ser: el riesgo financiero, las tasas de interés, la inflación, etc. que pueden afectar de una manera positiva o negativa al proyecto planteado.

2.2 Marco teórico

2.2.1 Marco conceptual

Proyecto de inversión: “es un plan que, si se le asigna determinado monto de capital y se le proporcionan insumos de varios tipos, producirá un bien o un servicio, útil a la sociedad” (Urbina, 2013, pág. 1).

Análisis financiero: “es el estudio e interpretación de la información contable de una empresa u organización con el fin de diagnosticar su situación actual y proyectar su desenvolvimiento futuro.” (Economipedia, 2017)

El riesgo financiero: “hace referencia a la incertidumbre producida en el rendimiento de una inversión, debida a los cambios producidos en el sector en el que se opera, a la imposibilidad de devolución del capital por una de las partes y a la inestabilidad de los mercados financieros.” (BBVA, 2015)

Rentabilidad financiera: “es una condición de aquello que es rentable: es decir, que genera renta (provecho, utilidad, ganancia o beneficio), asociados con el dinero.” (Economipedia, 2017)

Por tanto, la rentabilidad financiera son los beneficios obtenidos por invertir dinero en recursos financieros, es decir, el rendimiento que se obtiene a consecuencia de realizar inversiones. La rentabilidad financiera se conoce por las siglas ROE, por su expresión en inglés Return on Equity.

Liquidez financiera: “es la capacidad de un activo de convertirse en dinero en el corto plazo sin necesidad de reducir el precio.” (Economipedia, 2017)

Por lo tanto, cuanto más líquido es un activo, más rápido lo podemos vender y menos arriesgamos a perder. El dinero en efectivo, es el activo más líquido de todos, ya que es fácilmente intercambiable por otros activos en cualquier momento.

Sucursal: “que depende de otro principal y desempeña las mismas funciones que este, en otro lugar.” (Economipedia, 2017)

Estudio de mercado: investigación que consta de la determinación y cuantificación de la demanda y la oferta, el análisis de los precios y el estudio de la comercialización. (URBINA, 2013, pág. 5)

Estudio técnico: investigación que consta de determinación del tamaño óptimo de la planta, determinación de la localización óptima de la planta, ingeniería del proyecto y análisis organizativo, administrativo y legal. (Urbina, 2013, pág. 6)

Estudio económico: ordenamiento y sistematización de la información de carácter monetario y elaboración de los cuadros analíticos que sirven de base para la evaluación económica. (Urbina, 2013, pág. 7)

Evaluación económica: describe los métodos de evaluación que toman en cuenta el valor del dinero a través del tiempo, anota sus limitaciones de aplicación y los compara con métodos contables de evaluación para mostrar la aplicación práctica de ambos. (URBINA, 2013, pág. 8)

2.2.2 Relación de las finanzas con la Contaduría Pública y la importancia que tiene en la realización de la propuesta

Ambas disciplinas se complementan constantemente, por lo que se encuentran ligadas de manera intrínseca; sin embargo, se distinguen por varias razones y la principal se encuentra en las definiciones, por ejemplo, la contabilidad se dedica a obtener información fundamental, que sirva para coordinar las finanzas, esta última se dedica a optimizar el flujo de dinero. Debido a lo anterior, se entiende que la contabilidad es una práctica más teórica, y que las finanzas, son más prácticas. Otra de las diferencias es el estudio y el enfoque de cada una de ellas.

La contabilidad estudia los mejores escenarios para la toma de decisiones administrativas y se enfocan en ordenar, catalogar y analizar operaciones económicas. Por su parte las finanzas se encuentran más orientadas a decisiones luego de análisis comparativos y de proyecciones, por tal razón las finanzas se enfocan en poner en marcha operaciones, evaluaciones de riesgo y proyecciones de inversiones.

En las diferencias antes mencionadas se puede retomar que la labor del contador es de realizar flujos de efectivo que proporcionan información para medir el rendimiento y evaluar su posición financiera a través del método de acumulación y/o devengo. Por el contrario, el gerente financiero destaca las entradas y salidas, solo para hacer frente a sus obligaciones y adquirir lo necesario para el logro de sus metas. Por lo tanto, utiliza el método de efectivo, es decir le interesa los flujos reales de entrada y salida.

Por lo anterior se puede afirmar que la contaduría y las finanzas, aunque no es lo mismo se encuentran interrelacionado y, por ende, la importancia del conocimiento del contador en

temas de finanzas es vital, debido a que comúnmente en las empresas pequeñas por diversas razones, el departamento de contabilidad, realiza las tareas que le corresponden a un financiero.

2.2.3 Diferenciación entre sucursal, agencia, filial y subsidiaria

Estas figuras, son utilizadas comúnmente por las empresas, como medios para proyectar en la organización mayores ventas, ubicadas en territorios situados a algunas distancias de la oficina central o de la matriz.

Las sucursales, son centros de distribución locales que funcionan como unidades mercantiles separadas sin personería jurídica en la que la empresa efectúa toda o parte de su actividad, y es uno de los procedimientos típicos de expansión. Son de carácter permanente y dependen normalmente de una sociedad. La finalidad principal de una sucursal es contribuir al progreso de los negocios sociales.

Son establecimientos de comercio, con poder de representación y de negociación, creados en los estatutos de la casa matriz, mantienen existencias de mercancías, efectúan la gestión de cobros, los créditos son concedidos en algunas ocasiones por la sucursal. No posee capital propio, solo el asignado

Los registros contables se realizan en la oficina principal, por lo que la sucursal deberá remitir toda la documentación diariamente, o a través de informes que detallen suficientemente las ventas, remesas, cobros, compras y gastos de caja chica. En los estados financieros se distingue a través de cuentas como, ventas, costo de ventas, gastos de ventas de la sucursal.

Las ventajas de esta figura es que generan costos de ventas en menor proporción, debido a que no pagan comisiones por ventas, se incrementan los rendimientos. Las principales

desventajas es que los costos fijos son elevados por la inversión en infraestructura y debido a que el total de la inversión es aportada por la casa matriz, los costos fijos son más elevados y existe un potencial riesgo a bajos volúmenes de venta

Las agencias, es un centro local, que funciona bajo la dirección de la oficina principal. Sin personería jurídica en la que la empresa efectúa toda o parte de su actividad, y es uno de los procedimientos típicos de expansión. No posee capital propio, solo el asignado. Son de carácter permanente y dependen normalmente de una sociedad.

Son de establecimientos de comercio abiertos por la casa matriz, sin poder de representación, ni de negociación. Tienen un surtido de muestras para las que vean los clientes, pero no mantienen existencias para hacer las entregas a los clientes. Los pedidos se envían a la casa central y ésta la que los sirve. Los créditos son concedidos por la casa matriz, las cuentas por cobrar se lleven en los libros de la casa matriz, ésta efectúa los cobros. El fondo fijo para los gastos de la agencia lo provee la casa matriz, la cual lo repone a medidas que se agota. La agencia no maneja ningún otro efectivo.

La contabilidad para las agencias se realiza en las oficinas administrativas de la sociedad, por lo que periódicamente presentan a la oficina principal un reporte de entradas y salidas de efectivo, habidas en el fondo fijo asignado previamente, comúnmente llamado caja chica. En los estados financieros se distingue a través de cuentas como, costos de ventas de la agencia, gastos de ventas de la agencia y ventas de la agencia.

Algunas de las ventajas es la poca inversión en infraestructura, buena opción de comercialización para algunas empresas, no presentan una cantidad importante de gastos fijos, ni costos adicionales por construcción e instalaciones. Las desventajas es su elevado porcentaje en

pago de comisiones, pueda que exista pérdida de control, no pueden ser utilizadas para todo tipo de productos en el mercado, elevado costos en control y mantenimiento y la poca fidelidad de los agentes comerciales.

La diferencia principal entre agencia y sucursal, es que las personas que administran en las sucursales tienen poder para representar a la sociedad, esto no ocurre con la agencia dado que en ella el administrador, no puede tomar decisiones que afecten directamente a la sociedad.

La filial, es una entidad con personería jurídica, con capital propio, controlada por la matriz de manera directa sin utilizar intermediarios. Tiene independencia y autonomía de la matriz en cuanto a escoger su propia junta directiva, aunque las directrices de la entidad son las marcadas por la controladora. Al igual que para efectos de regulación y pago de impuestos son consideradas entidades independientes. Es muy utilizada para implantarse en nuevos mercados, donde la empresa madre todavía no desarrolla su actividad. Una filial es una compañía mercantil, con aportación de capital por parte de otra empresa, que es quien posee un porcentaje de acciones mayoritario y, por tanto, ejerce el control.

La contabilidad es realizada en cada empresa, pero para efectos de presentación puede realizar estados financieros separados, la matriz en quien los realiza, para su presentación de manera combinada.

La principal ventaja es la oportunidad de entrar en un nuevo mercado, también hace que sea más fácil de vender, existe mayor seguridad financiera. Las desventajas es que tiene menos control sobre su funcionamiento, y puede entrar en conflicto con las prioridades de su matriz, no se posee independencia de decisión. Se encuentra sujeta a la condición financiera de su empresa

matriz. Incluso una empresa bien gestionada podría sufrir pérdidas financieras si su casa matriz se declara insolvente.

Las subsidiarias, son entidades con personería jurídica, o no, no es indispensable, con capital propio y se caracterizan porque son controladas por una matriz de forma indirecta, es decir la matriz controla a una filial y esta a su vez controla a otra entidad, la cual se denomina subsidiaria. Es una compañía mercantil, con aportación de capital por parte de la filial, que es quien posee un porcentaje de acciones mayoritario y, por tanto, ejerce el control.

Una subsidiaria es una compañía separada, por lo que debe mantener sus propios registros financieros, cuentas bancarias, activos y pasivos. Cualquier transacción entre la empresa matriz y la subsidiaria debe ser registrada. Al igual que para efectos de regulación y pago de impuestos son consideradas entidades independientes La normativa contable no requiere la presentación de estados financieros separados para la entidad controladora o para la subsidiaria individual, pero se pueden realizar con la única variante que se debe revelar que son estados financieros separados. Pues la matriz es quien presenta los estos financieros consolidados.

Algunas de las ventajas de realizar esta figura es que, crea una separación de entidades legales, las pérdidas incurridas por una subsidiaria no se transfieren fácilmente a la matriz, permite a la empresa lograr una mayor eficiencia operativa. Las desventajas es que se posee un control limitado si la misma es en parte propiedad de otras entidades, la toma de decisiones se vuelve algo tedioso. Las responsabilidades legales pueden ser transferidas como malversaciones y puede presentar complicaciones en agregar y consolidar las finanzas así también la consolidación de lo fiscal, legal y contable.

2.2.4 Proyecto de inversión

El objetivo principal perseguido por la gran mayoría de proyectos de inversión es la rentabilidad, es decir; la obtención de ganancias. Es por ello, que, al definirlo, siempre se hará una alusión a alcanzar un objetivo, y que este represente beneficios monetarios para la persona o entidad que decida emprender.

En la actualidad existen diversas herramientas que permiten desarrollar un exitoso proyecto de inversión, desde la comodidad del hogar es posible obtener instrumentos para emprender por medio de internet.

Para la realización de una inversión inteligente se requiere que el proyecto este estructurado y evaluado de forma transparente, con una correcta asignación de recursos, proyecciones realmente acertadas y con seguridad de que la inversión será realmente rentable (que sea fiable o aprobada en todas las etapas de estudio del proyecto) para tomar la decisión de aceptación o rechazo.

2.2.4.1. Clasificación de los proyectos de Inversión.

La clasificación de los proyectos de inversión puede presentarse de distintas maneras según del criterio de los distintos autores bibliográficos, a continuación, se presenta una de ellas: (Morales Castro & Morales Castro, 2009, págs. 12-13)

a) Según el Sector económico

- Proyectos del sector primario
- Proyectos del sector secundario
- Proyectos del sector terciario

b) Según el punto de vista empresarial

- Proyectos de reemplazo, mantenimiento del negocio
- Proyectos de reemplazo, reducción de costos.
- Expansión de los productos o mercados existentes
- Expansión hacia nuevos productos o mercados
- Proyectos de seguridad o ambiente
- Otros

c) Según su dependencia o complementariedad

- Mutuamente Excluyentes
- Independientes
- Dependientes

d) Según el sector de propiedad.

- Sector Privado
- Sector Público
- Participación mixta

2.2.4.2. Etapas y estudios de proyectos de inversión

Todo proyecto de inversión debe pasar primero por sus respectivas fases o etapas, para obtener la información necesaria que contribuyan a la realización de actividades orientadas a la persecución de un objetivo en concreto.

Las etapas de un proyecto de inversión son:

- Pre inversión.
- Decisión.

- Evaluación y Aprobación.
- Inversión.
- Recuperación.

Como se observa en la figura 1. Se demuestra en un pequeño esquema que demuestra las etapas por las que debe pasar todo proyecto de inversión para una óptima evaluación que defina si es o no rentable.

a) Pre inversión.

La primera fase de un proyecto de inversión es la concepción de la *idea o perfil del proyecto*; que se define como un estudio inicial que, a partir de una idea basada en el juicio común y en términos monetarios.

Para formular de mejor manera un proyecto debemos hacernos interrogantes del ¿Por qué se realiza el proyecto?, ¿Cómo se realizará?, ¿Cuándo se realizará?, ¿Cuál es el beneficio obtenido?, entre otros

El estudio de la *pre-factibilidad* es un análisis técnico operativo que se enfoca en un primer momento si el proyecto puede realizarse y si es posible obtener los recursos necesarios como: equipo, maquinaria, procesos, personal, flujo del proceso, entre otros.

Al estar aprobado el estudio de la pre-factibilidad, siguiente a este se debe realizar el estudio de la *factibilidad o anteproyecto*; definido como el estudio que profundiza en la investigación de mercado, detalla la tecnología a emplear, determina los costos totales, la rentabilidad económica, y es la base para que los inversionistas tomen una decisión los cuales también están apreciados en la figura 1.

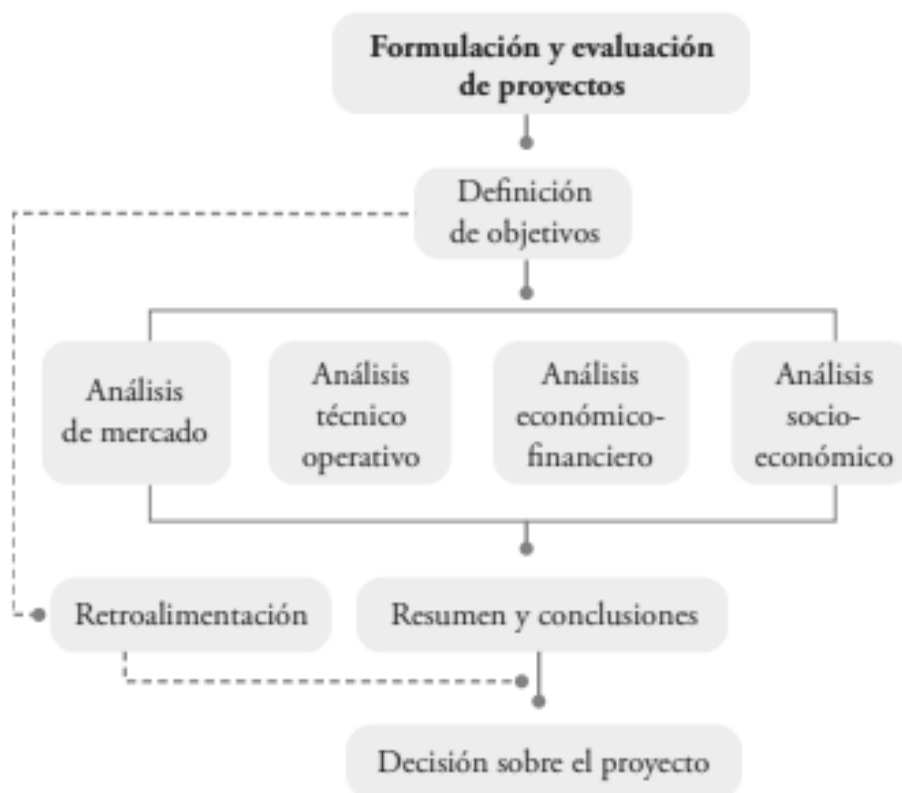


Figura 1. Estructura general de Evaluación de proyectos.

Fuente: Evaluación de proyectos 7ª. Edición, Gabriel Bacca Urbina.

b) Decisión.

Etapa que implica una elección de aceptar o rechazar un proyecto de acuerdo al análisis realizado en la etapa de pre inversión en la cual se discuten las ventajas y desventajas del mismo.

c) Evaluación

Cuando culmina la etapa de factibilidad y se ha obtenido una conclusión favorable para el seguimiento del proyecto de inversión, se realiza la evaluación económica del mismo, que determinará si será rentable o no; siendo esta la última etapa antes de poner en marcha el proyecto.

d) Inversión

Para la puesta en marcha de esta etapa se debe evaluar las distintas fuentes de financiamiento, inicio de trámites necesarios para obtener activos, acta constitutiva, etc.

2.2.5 Evaluación económica del proyecto de inversión

La decisión de aceptar o rechazar un proyecto de inversión se realiza con base a la aplicación técnica de uno o varios métodos. Los más comunes para la evaluación de proyectos de inversión son:

1. Valor actual neto (VAN)

Para llevar a cabo este método, se obtiene el valor actual que “es la cantidad de dinero que representa en la actualidad los futuros ingresos que generaría el proyecto en un periodo de n años de la necesidad de comparar los flujos que se producen en diferentes periodos de tiempo.” (Vidal & González, 2015, pág. 150)

El valor actual neto: “es la suma de todos los flujos generados a partir del año 1 del proyecto, traídos a valor presente y restando la inversión inicial.” (Vidal & González, 2015, pág. 152). Si el valor presente neto es positivo, el proyecto deberá ser aceptado, de lo contrario debe rechazarse. Una de las ventajas de este método es que no le importa el signo de los flujos de efectivo (positivo o negativo).

El valor presente neto es un método de evaluación de proyectos de inversión que consiste en determinar el valor presente de los flujos de fondos del negocio, usando la tasa de descuento acorde al rendimiento mínimo esperado, la cual debe ser mayor a la tasa WACC.

Para calcular el valor presente neto, la inversión requerida inicial debe considerarse con

signo negativo desde el periodo cero, de manera que un resultado positivo significará rendimientos superiores a la tasa de descuento utilizada; por el contrario, un resultado negativo indicará que el rendimiento estará por debajo de la tasa de descuento demostrando así que el proyecto no es viable.

$$VPN = S_0 + \sum \frac{S_t}{(1+i)^n}$$

Dónde:

VPN = Valor presente neto.
 S₀ = Inversión inicial.
 S_t = Flujo de efectivo neto del periodo.
 N = número de periodos de vida del proyecto.
 i = tasa de recuperación mínima atractiva (TREMA).

Figura 2. Formula Valor Presente Neto

Fuente: Evaluación de proyectos 7ª. Edición, Gabriel Bacca Urbina.

En el proceso de los flujos de fondos, las cantidades que signifiquen inversión deberán mostrarse con signo negativo, en tanto que la generación de fondos debe tener signo positivo; esto se debe a que una inversión es una salida de flujos y la generación son entradas.

2. Método de la tasa interna de retorno (TIR)

“Es la tasa porcentual que indica la rentabilidad promedio generada por el capital que permanece invertido en el proyecto.” (Vidal & González, 2015, pág. 152) Es decir que es la tasa máxima que se puede exigir en el proyecto, ya que matemáticamente sería la tasa de descuento que hace el VAN sea igual a cero.

Para evaluar el proyecto, se debe comparar la TIR del proyecto con la tasa del costo de capital. Si la TIR es mayor que la tasa del costo de capital, se acepta el proyecto, sino es así, se rechaza. La principal ventaja de este método es; considera el valor del dinero a través del tiempo y no requiere datos adicionales solamente los flujos del proyecto. Las desventajas es que

no funciona si existen flujos de efectivo negativos en el proyecto, las variaciones que sufre la TIR año con año y solo indica la rentabilidad alternativa del proyecto.

3. Periodo de recuperación de la inversión (PRI) o Payback period (PP)

Corresponde al periodo de tiempo en el cual es posible recuperar la inversión. Existen dos formas de aplicar este criterio (Vidal & González, 2015, págs. 156-157):

- a) Periodo de recuperación sin descuento (no utiliza el valor del dinero en el tiempo).

En este método es muy provechoso en cuanto a que se conoce exactamente el tiempo en que se recupera la inversión y se calcula fácilmente, la desventaja es que no considera el valor del dinero en el tiempo y que no considera los flujos de efectivo generados después del periodo de recuperación y de esta manera descarta proyectos que son muy rentables.

- b) Periodo de recuperación con descuento (utilizando el valor del dinero en el tiempo).

Evalúa el número de años que la empresa necesita para recuperar su inversión original con la diferencia del anterior de que éste toma los flujos de efectivo futuros y los trae al presente a una tasa de descuento.

“Este método es útil cuando la variable crítica de un proyecto es el riesgo y su principal desventaja es que solo utiliza los flujos hasta que se recupera la inversión” (Vidal & González, 2015, pág. 156)

4. Costo anual uniforme equivalente CAUE

“Consiste en un indicador donde los flujos se convierten en una cantidad anual equivalente, es decir es el efecto de convertir los flujos en una cantidad anual homogénea.” (Vidal & González, 2015, pág. 156)

EL CAUE es un flujo constante equivalente o también llamada anualidad. Este

indicador es útil para comparar distintos proyectos de vida útil en los que el mínimo común resulte muy grande para realizar proyectos razonables. Este indicador utiliza los costos, para su elección.

5. Beneficio anual uniforme equivalente BAUE

Es un “buen indicador para comparar proyectos repetibles de diferente vida útil, distribuyendo el VAN y el costo de oportunidad” (Vidal & González, 2015, pág. 158) de tal forma que sea elegible el proyecto con mayor BAUE, siempre y cuando el proyecto posea el mismo riesgo. Este indicador solo utiliza los beneficios para su elección.

6. IVAN

“Es la relación que existe ente el VAN y la inversión inicial. Consiste en obtener la relación entre el dinero que genera el proyecto y el dinero necesarios para ejecutarlos” (Vidal & González, 2015, pág. 159). Es útil en el caso de proyectos que posean restricciones presupuestarias para ser ejecutados.

7. Índice de rentabilidad (IR)

Es un indicador que permite jerarquizar los proyectos, solo utilizando el valor actual de la inversión.

8. Tasa de descuento

Cuando se quieren pasar cantidades futuras al presente, se usa una tasa de descuento, “llamada así porque descuenta el valor del dinero en el futuro a su equivalente en el presente, y a los flujos traídos al tiempo cero se les llama flujos descontados.” (Urbina, 2013, pág. 208)

2.3 Marco legal

Debido a que no se cuenta con un marco legal específico para realizar la evaluación de un proyecto de inversión, se toman en cuenta las regulaciones relacionadas a la apertura de una entidad en El Salvador, las cuales se presentan en la siguiente tabla (Tabla 1):

Código, Ley o Decreto relacionado	Artículo	Comentario
Código de Comercio (Asamblea Legislativa, 1970)	Art. 411 -	Determina la obligación de las del comerciante individual y social, entre las cuales se encuentra matricular y registrar locales, agencias o sucursales.
	Art. 414 -	Individualización de inscripciones por locales, sucursales o agencias.
	Art. 419 -	Ninguna empresa puede funcionar sin tener su matrícula de comercio, los que no cumplan este requisito corren el riesgo de ser cerrados.
	Art. 436 -	La contabilidad debe ser llevada en castellano y en dólares de los Estados Unidos de América y llevarse la contabilidad en el país
	Art. 22 -	Información que debe contener la escritura de constitución de las sociedades
	Art. 24 -	Determina la obligación de inscribir dichas escrituras en el Registro de Comercio.
	Art. 40 -	Obligaciones sobre Libros legales administrativos, los cuales son requerimientos para efectos de control de las sociedades
	Art. 106 -	Determina la parte de capital o participaciones sociales que debe ser exhibida para poder inscribir la entidad
	Art. 192 -	Determina los requisitos para constituir una sociedad anónima en la parte del capital
	Art. 194 -	Requisitos que deben de acompañar la escritura constitutiva de la compañía o sucursal, los cuales deben cumplirse
Art. 195 -	Las aportaciones en efectivo deben hacerse a través de cheque certificado o cheque de caja o de gerencia.	
Código de Trabajo (Asamblea Legislativa, 1972)	Art. 72 -	Determina la obligación para todo patrono de inscribirse en el registro que lleva la Dirección General de Inspección de trabajo, a su vez un libro donde tenga anotaciones de datos de sus trabajadores.

Código, Ley o Decreto relacionado	Artículo	Comentario
Código Tributario (Asamblea Legislativa, 2000)	Art. 23 - Art. 86 - Art. 87 - Art. 141 -	<p>Determina las funciones básicas de la Administración Tributaria, entre las cuales se encuentra el registro, clasificación y control de los sujetos, en esencia la facultada que tiene de verificar los procesos en relación a tributos.</p> <p>Obligación hacia el Sujeto pasivo a inscribirse en el Registro de contribuyentes e informar.</p> <p>Datos básicos del registro: a) Nombre, denominación o razón social del contribuyente; b) Nombre comercial del o los establecimientos; c) Número de Identificación Tributaria y Número de Registro de Contribuyente; d) Actividad económica; e) Dirección para recibir notificaciones a los efectos del artículo 90 de este Código y domicilio tributario; f) Nombre del representante legal o apoderado; y, g) Dirección de la casa matriz, establecimientos y bodegas.</p> <p>Obligaciones de los contribuyentes sobre controles y registros de diferentes impuestos.</p>
Ley de Registro de Comercio (Asamblea Legislativa, 1973)	Art. 13 - Art. 63 - Art. 66 - Art. 86 -	<p>Se deben inscribir y registrar los siguientes documentos: matrículas de empresas, locales, agencias o sucursales; escrituras de constitución; poderes que se otorguen; contratos; escrituras de emisión de bonos, escrituras de transferencias de empresas; contratos de crédito de producción; etc.</p> <p>Costo de trámite de matrícula de comercio</p> <p>Costo de trámites de documentos mercantiles</p> <p>Presentación de declaración jurada y todos los documentos necesarios en los 60 días de aperturados, locales o sucursales, y una serie de requisitos que deben cumplirse</p>
Ley General Tributaria Municipal (Asamblea Legislativa, 1991)	Art. 90 - Art. 91 -	<p>Obligación hacia los comerciantes sobre inscripción en la institución municipal donde se encuentra ubicado el local</p> <p>Todo lo anterior a través de las personas encargadas, dependiendo del tipo de comerciante.</p>
Ley de Sistema de Ahorro para Pensiones (Asamblea Legislativa, 1996)	Art. 19 -	<p>Determina la obligación de descontar, presentar y pagar las cotizaciones respectivas en forma y tiempo, en el caso de la legislación salvadoreña los primero 10 días hábiles de haber transcurrido el mes inmediato anterior.</p>
Ley del Seguro Social (Asamblea Legislativa, 1953)	Art. 3 -	<p>El régimen del Seguro Social obligatorio se aplicará originalmente a todos los trabajadores que dependan de un patrono, sea cual fuere el tipo de relación laboral que los vincule y la forma en que se haya establecido la remuneración; las tasas laborales y patronales son el 3% y 7.5% para el 2019 respectivamente</p>
Ley de organización y funciones del sector trabajo y previsión social (Asamblea Legislativa, 1963)	Art. 55 - Art. 56-	<p>Determina la obligación que tienen los patronos de inscribir su centro de trabajo en el registro que lleva la Dirección General de inspección de trabajo y cumplir todas las obligaciones posteriores a la inscripción</p> <p>La falta de inscripción de una empresa o establecimiento, hará incurrir a su titular en una multa de quinientos hasta diez mil colones, de acuerdo a la capacidad económica del infractor. Para los efectos judiciales y administrativos, la certificación de la inscripción de una empresa o establecimiento expedida por el funcionario competente, hará fe, respecto de la existencia de la persona jurídica titular y de la calidad de quienes han de representarla.</p>

Tabla 1: Normativa legal relacionada a la inscripción de sociedades fuente:propia

2.4 Marco técnico y normativo

Normativa Técnica aplicable a un proyecto de inversión.		
Normativa Aplicable	Referencia	Descripción
NIC 1 o NIIF para Pyme secciones 3-8	Presentación de Estados Financieros.	Toda entidad está obligada a realizar estados financieros básicos, la información contable que genere un proyecto de inversión formara parte de los estados financieros.
NIC 8 o NIIF Pyme sección 10	Políticas contables, Cambio en las estimaciones contables y errores.	Proporciona una guía para la selección y aplicación de las políticas contables que se usan en la preparación de estados financieros.
NIC 32 o NIIF Pyme Sección 11	Instrumentos financieros básicos	Ejemplo de instrumentos financieros: Efectivo, cuentas bancarias, obligaciones negociables y facturas comerciales mantenidas, préstamos por cobrar y pagar
NIC 16 o NIIF Pyme sección 17	Propiedad Planta y Equipo	Si se trata para la apertura de una nueva sucursal deberá aplicar este apartado, pues al adquirir un bien mueble o inmueble para un proyecto, estará obligados un reconocimiento inicial y depreciarlos según la norma o sección.
NIC 38 o NIIF Pyme Sección 18	Intangibles	Asimismo, si se trata de un proyecto en el que se pretenda la apertura de una sucursal, deberá tener los sistemas adecuados para operar (sistemas de ventas, inventarios, facturación, etc.)
NIC 2 o NIIF Pyme Sección 13	Inventarios	Si se trata de una entidad dedicada a la compra y venta o producción y venta.

Tabla 2: Normativa técnica relacionado al registro y presentación contable

fuelle:propia

CAPÍTULO III – METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

3.1 Enfoque y tipo de investigación

La investigación se realizó bajo el método hipotético-deductivo, partiendo de lo general a lo específico; se tomaron en cuenta todos aquellos aspectos que permiten enmarcar y delimitar la documentación adecuada para el establecimiento de una sucursal; con el fin de obtener evidencia y concluir sobre la misma.

El enfoque de la investigación es cualitativo. Se ha determinado que la búsqueda de información específica e individual es más relevante para dar una solución acertada, dado que a pesar que el análisis será planteado para determinar la rentabilidad, está dirigido al sector de empresas dedicadas a la importación y venta de melamina; pero el estudio es directamente a la entidad sujeta a evaluación.

Se realizó una investigación explicativa por medio de una campaña de conocimiento a la entidad de estudio (situación económica y financiera de la entidad, misión, visión, objetivos, entre otros), con el objetivo de identificar las causas de la falta de información documental para aperturar una sucursal de una entidad dedicada a la importación y venta de melamina en San Salvador y a partir de las mismas proporcionar una propuesta de solución viable.

3.2 Delimitación de la investigación

3.2.1 Teórica

La investigación se realizó con la premisa, de considerar la decisión de la apertura de una nueva sucursal en el departamento de San Salvador, sobre la base que la demanda de productos ha aumentado y la entidad sujeta a análisis desea expandirse. El financiamiento del proyecto está

dado en parte por recursos propios (capital propio), y en parte por financiamiento externo a través de la obtención de préstamos bancarios.

Se realiza análisis de situación financiera a través del método de razones financieras, desglose de la inversión inicial, detalle de gastos incurridos por año (propios e indispensables para la generación de los ingresos de la nueva sucursal), determinación de flujos proyectados que cubran los costos y gastos planteados, tomando de base la información generada por la entidad sujeta a evaluación.

Se consultó información en libros sobre evaluación y formulación de proyectos, específicamente en análisis de inversión, de autores reconocidos en el área de finanzas tales como: Kamal Adolfo Vidal Gazaue y José de Jesús González Serna, Nassir Sapag Chain, J. Fred Weston y Eugene F. Brigham, Gabriel Baca Urbina, Arturo Morales Castro y José Antonio Morales, etc. También se tomaron datos de periódicos, revistas y herramientas como internet, tales como: estadísticas, conceptos básicos de información que ayudan al fortalecimiento y documentación del proyecto.

3.2.2 Temporal

La recopilación de los datos se realizó en base a métodos causales (antecedentes históricos); y para ello se utilizó la información financiera de la entidad sujeta a evaluación (casa matriz) que comprenden estados financieros de año 2014 al año 2018, y en base a lo anterior realizar análisis de proyecciones y análisis de datos para 5 años siguientes (2020-2024) a los datos analizados.

3.2.3 Espacial o geográfica

La investigación se desarrolló en empresas del sector comercio, específicamente en las dedicadas a la importación y venta de insumos a base de melamina en el Área Metropolitana de San Salvador (AMSS).

3.3 Sujetos y objeto de estudio

3.3.1 Unidad de análisis

Se debe determinar los sujetos que intervinieron en la investigación que se llevó cabo y si cumplen con los objetivos planteados, por lo cual se definió la siguiente unidad de análisis: “Entidad de Estudio” a través del gerente general quien es la persona encargada de la toma de decisiones y a quien se dirigirá la guía de preguntas.

3.3.2 Universo

El universo, está conformado únicamente por la entidad de estudio dedicada a la importación y venta de insumos a base de melamina.

3.3.3 Muestra

No fue necesaria la utilización de muestreos probabilísticos o no probabilísticos, ni tampoco el uso de fórmulas estadísticas por tratarse de una población finita de uno, es decir una investigación cualitativa.

3.4 Técnicas materiales e instrumentos

3.4.1 Instrumento

El instrumento de medición que se utilizó fue una guía de preguntas, esto con la finalidad de recolectar los datos y tener acceso a la información veraz, confiable y específica sobre el comportamiento y posibles soluciones a la problemática que se planteó.

3.4.2 Técnica

Se utilizó la entrevista como técnica para la recolección de información, las cuales fueron realizadas a la gerencia general de la entidad de estudio, en la cual se dieron a conocer las expectativas del proyecto de inversión por parte de la administración.

3.5 Procesamiento y análisis de la información

La información obtenida mediante entrevista, fue procesada en una hoja de Microsoft Word en la cual se introdujeron los datos obtenidos, se analizó e interpretó la información dada por la gerencia de la compañía en la cual se realizó un resumen general de la información relevante y de gran importancia al proyecto de inversión, este brinda una mayor comprensión del estado de la problemática de decisión de inversión para apertura de una sucursal en el departamento de San Salvador.

3.6 Cronograma de actividades

CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES AÑO 2019																																						
ACTIVIDAD	MESES																																					
	Febrero				Marzo				Abril				Mayo				Junio				Julio					Agosto				Septiembre				Octubre				
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	5	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	
Elaboración de anteproyecto																																						
Aprobación de anteproyecto																																						
Capítulo I: Planteamiento del problema																																						
Situación problemática																																						
Enunciado del problema																																						
Justificación de la investigación.																																						
Objetivos de la investigación																																						
Hipótesis																																						
Aprobación de capítulo I																																						
Capítulo II: Marco Teórico																																						
Estado actual de la entidad																																						
Marco teórico																																						
Marco legal																																						
Marco técnico y normativo																																						
Aprobación capítulo II																																						
Capítulo III: Metodología de la investigación																																						
Enfoque y tipo de investigación																																						
Delimitación de la investigación																																						
Sujeto y objeto de estudio																																						
Técnicas materiales e instrumentos																																						
Procesamiento y análisis de la información																																						
Cronograma																																						
Presentación de resultados																																						
Capítulo IV: Propuesta																																						
Elaboración de propuesta																																						
Entrega de propuesta																																						
Verificación de propuesta																																						
Elaboración de conclusiones y recomendaciones																																						
Aprobación de capítulo IV																																						
Entrega de trabajo final																																						
Defensa de trabajo de graduación																																						

Tabla 3. Cronograma de Actividades Elaboración: Propia.

3.7 Presentación de resultados.

El presente tema de investigación lleva implícito técnicas e instrumentos de investigación cualitativa, a través de los cuales se obtuvo de manera directa información por medio de la entrevista a profundidad, realizada a la gerencia de la entidad en estudio.

Por medio de la entrevista, llevada a cabo, se pudo interactuar de manera directa y lograr saber cuál es la situación económica y financiera actual con respecto al proyecto de inversión, favoreciendo con esto el desarrollo del presente tema, haciéndose más fácil la comprensión, para ello cada una de las preguntas de la entrevista fue elaborada matriz transcritas de manera literal, con el propósito de analizar e interpretar su contenido.

Pregunta	Respuesta	Análisis
1. ¿Se ha realizado un estudio de pre-inversión para el análisis de mercado y factibilidad de proyecto?	Si	Es de beneficio para la problemática, de esta manera se determinará con una mayor eficiencia la propuesta que fomentará la decisión de invertir o no.
2. ¿Dónde está la ubicación geográfica prevista para instalación de la nueva sucursal en el departamento de San Salvador y será una localidad propia o arrendada?	Será en la Colonia Escalón y la propiedad será arrendada	Ubicación geográfica donde estará la nueva sucursal.
3. ¿En cuánto tiempo se estima iniciar la ejecución del proyecto?	De 1 a 3 años	El proyecto se ha pensado a un mediano plazo.
4. ¿Qué cantidad de dinero se ha proyectado invertir para la ejecución del proyecto? (Estimado o aproximado)	\$200,000.00	Con este dato proporcionado es muy útil para saber exactamente cuál será la tasa de interés del préstamo y la cantidad fija esperada para el proyecto finalizado

Pregunta	Respuesta	Análisis
5. ¿Cómo se financiaría el proyecto de inversión de la apertura de la nueva sucursal?	Financiamiento bancario	Se ha decidido realizar a través del financiamiento bancario.
6. ¿Con qué banco del sistema financiero se obtendría el crédito para el proyecto y por qué?	Banco de América Central	Por lo que se puede ver es debido a las relaciones comerciales que se poseen con dicho banco
7. ¿Tiene acceso a obtener financiamiento bancario?	Sí, se tiene acceso al financiamiento bancario	La respuesta fue positiva y la cual la podemos ver en los préstamos que actualmente se tienen según los estados financieros
8. ¿Se tiene definida una estructura del capital necesario para el proyecto? costos fijos y variables	Sí, existe la definición de los costos	La gerencia posee claridad en esta área, el cual será de gran utilidad en la evaluación económica-financiera del proyecto.
9. ¿Cuál es el porcentaje de rendimiento esperado por los accionistas en el proyecto de la apertura de la nueva sucursal?	20% siendo optimistas	La entidad ha tenido experiencia empírica, conoce su negocio y sus proyecciones son bastante óptimas sin llegar al punto de creer en una utopía.
10. ¿Cuál es el monto de ventas esperado en el primer año al ejecutar el de la apertura de la nueva sucursal?	\$710,000.00	Cantidad que servirá en la evaluación del proyecto.
11. ¿Se aplicarían análisis de riesgo a la ejecución del proyecto?	No posee una respuesta	Al no obtener respuesta a tal pregunta, se abre una opción para ofrecer como estudiantes del tema una propuesta, utilizando indicadores que permitan que la inversión se realice tomando en cuenta los riesgos.
12. ¿En cuánto tiempo espera el retorno de la inversión?	3 a 4 maximo años	La rentabilidad se ha pensado obtener en mediano plazo.

Pregunta	Respuesta	Análisis
13. ¿Cómo describiría el proyecto de inversión en cuanto a la rentabilidad?	Rentabilidad media	La entidad ha tenido experiencia empírica, conoce su negocio y sus proyecciones son bastante optimas
14. ¿Con cuánto personal espera operar la nueva sucursal?	En el caso del administrativo será el mismo de la matriz, los operativos contarán con 10 personas y personal de venta 4 incluyendo una cajera.	Ya se tiene decidido su modo de operación y la cantidad de colaboradores.
15. ¿Qué recursos posee actualmente que formaran parte de la nueva sucursal?	Inventario	Se cuenta con productos diversos para la venta, así como el recurso humano en el área administrativo.
16. ¿Cómo obtendrá la maquinaria?	Propio	La empresa está dispuesta a adquirir maquinaria nueva para la sucursal.
17. ¿Quiénes serán sus principales proveedores de productos para la venta?	Los ya existentes y extranjeros	En este caso no cambiaran su modo de operar.
18. ¿Buscaría algún esquema de crédito extra con sus proveedores por la expansión de la empresa?	No.	Por el momento no están en disposición de ocupar esta vía de financiamiento

Tabla 4: Normativa técnica relacionada a la inscripción de sociedades Fuente: Propia

3.8 Diagnóstico

Luego de realizar la entrevista, se procedió a realizar un análisis general respecto a los objetivos que se pretendían en cada pregunta, lo cual permitió obtener un parámetro más amplio para el aporte de investigación.

La entidad ya posee un estudio de pre-inversión y análisis de mercado, esto es de beneficio para la evaluación del proyecto, de esta manera solo se retomará la información del estudio antes mencionado y se utilizará como herramienta en la evaluación del proyecto.

Se espera que el proyecto esté terminado en un periodo mayor a un año y menor a tres o cuatro años máximo desde la premisa que el proyecto sea aceptado, después de terminar las evaluaciones correspondientes, de la misma manera se espera obtener un punto de equilibrio de la inversión en un periodo de tres años aproximadamente.

Se han obtenido datos específicos y aproximaciones muy puntuales que serán de vital importancia para la exactitud de la respuesta que se obtendrá en la evaluación del proyecto, la entidad arrendara un local en el departamento de San Salvador, en la colonia escalón, tercera calle poniente #3658 entre 69 y 71 avenida norte, se cuenta inventario disponible para la venta que serán trasladados desde el negocio principal, por lo que ya se posee el costo del inventario, los proveedores, gastos de planta, entre otros.

Para la realización del proyecto se aprovechará el financiamiento bancario, debido a que la entidad posee relaciones con el Banco de América Central, S.A. y cuenta con una tasa preferencial, el proyecto, se espera a priori que sea financiado en un 70% de la inversión inicial los cuales son ciento cuarenta mil dólares de Estados Unidos de América.

Por último, se encuentran datos reveladores sobre lo que espera la entidad entre los que se encuentra un rendimiento del 20% el primer año de estar en el mercado, con un aproximado de ventas de setecientos diez mil dólares de Estados Unidos de América.

La entidad no cuenta con un análisis de riesgo aplicado al proyecto de inversión, el cual abre una opción para ofrecer como estudiantes del tema una propuesta, utilizando indicadores que permitan que la inversión se realice tomando en cuenta los riesgos.

CAPÍTULO IV – PROPUESTA DE INVERSIÓN PARA LA APERTURA DE UNA SUCURSAL, DEDICADA A LA IMPORTACIÓN Y VENTA DE INSUMOS A BASE DE MELAMINA, EN EL DEPARTAMENTO DE SAN SALVADOR, EL SALVADOR.

4.1 Planteamiento de la propuesta

La siguiente propuesta describe la evaluación del proyecto de inversión para aperturar una sucursal ubicada en el departamento de San Salvador, la cual se dedica a la importación y venta de insumos para la fabricación de muebles a base de melamina y otros materiales, con el fin de determinar si la inversión que se pretende realizar, será rentable o no.

En este punto la entidad estudiada no cuenta con una evaluación financiera del proyecto planteado, y la gerencia necesita un aporte que permita la adecuada toma de decisiones sobre la inversión.

A. Objetivos de la propuesta de inversión

Desarrollar escenarios de inversión que permitan un análisis comparativo, en el cual se pueda decidir, el más conveniente para ser ejecutado, a través de parámetros financieros, como lo son la VAN, TIR y PRI.

B. Importancia de la propuesta de inversión

Una propuesta es importante porque a través de técnicas o herramientas se puede determinar aspectos como, en cuanto tiempo se recuperará la inversión, como es más conveniente invertir, el nivel de riesgo, la rentabilidad del proyecto, las variables que se pueden considerar para ser más efectivo, etc.

La propuesta no se encuentra libre de fallos, pero reduce los impactos negativos, permitiendo una mejor toma de decisión por parte de los directivos de la entidad, generando mayores oportunidades y aportando valor agregado a la compañía.

4.2 Estructura de la propuesta

El desarrollo de la evaluación financiera del proyecto de inversión se encuentra orientada a agregar valor a la compañía; en ese sentido, es de suma importancia una estructura que permita establecer el correcto uso de los recursos económicos con los que cuenta el proyecto, la forma en que serán utilizados y la correcta evaluación del proyecto, para que de esta manera se pueda obtener los mejores resultados posibles.

La estructura de la propuesta, se encuentra de la siguiente manera:

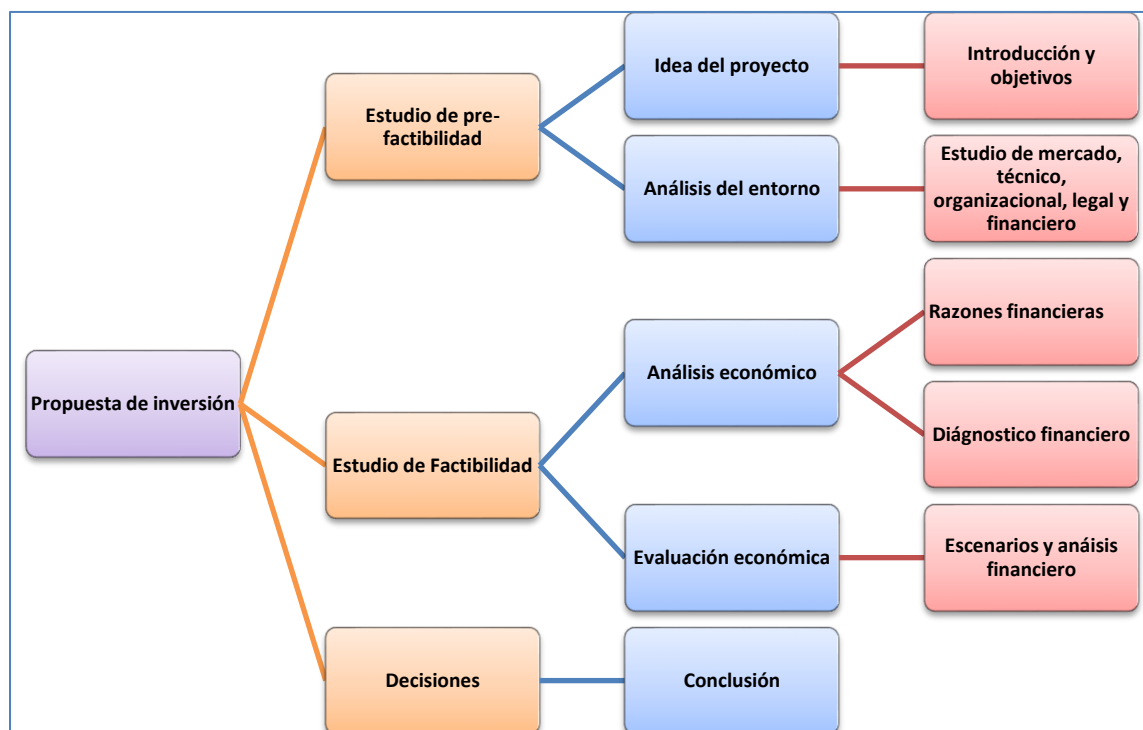


Figura 3. Estructura de la propuesta

Fuente: elaboración propia

Lo anterior con el fin de determinar la rentabilidad del proyecto a través de la evaluación de diferentes escenarios que puedan presentarse, dando como aporte la forma más viable y rentable para realizar el proyecto de inversión.

4.3 Beneficios y limitantes de la propuesta

A. BENEFICIOS

Es una herramienta de consulta y comparación de datos, que permite reducir la incertidumbre de, si el proyecto de inversión es fiable o no, y si cumple con lo que el accionista desea.

B. LIMITANTES

Las limitantes de esta propuesta, es que no se podrá ver los aspectos de puesta en marcha, ejecución del proyecto y la conclusión, debido a que, este trabajo solo trata, si a través de mediciones (VAN, TIR, PRI), el proyecto es rentable para continuar con la inversión.

4.4 Caso práctico

**“PROPUESTA DE INVERSIÓN PARA LA
APERTURA DE UNA SUCURSAL, DEDICADA
A LA IMPORTACIÓN Y VENTA DE
INSUMOS A BASE DE MELAMINA, EN EL
DEPARTAMENTO DE SAN SALVADOR, EL
SALVADOR.”**



4.4.1 Generalidades

Se ha decidido crear una sucursal de la entidad “Melamax, S.A. de C.V.” la cual estará dedicada a la importación y venta de insumos a base de melamina en el departamento de San Salvador, El Salvador, la cual se ha proyectado dar inicio a su instalación y ejecución en el año 2020.

La sucursal creada va a girar conforme a lo determinado por su casa matriz, la cual tiene políticas y procedimientos de manera escrita y son comunicados a cada departamento de manera efectiva; la sucursal creada, importará y venderá artículos de las líneas de productos que ya tiene posicionados en el mercado, los cuales son: 1) Melamina y MDF, 2) Herrajes y 3) Laminados.

Se pretende que la sucursal cuente con un local arrendado y se hagan las adecuaciones necesarias a fin de contar una bodega propia y una sala de ventas, en la cual se encuentren muestras de los productos que están a la venta, se pretende contratar personal calificado, exclusivo para las operaciones de la sucursal, donde se incluirá personal de ventas, personal para bodega y personal para el área de caja.

El organigrama de la entidad estará dado de la siguiente manera:



Figura 4. Organigrama de Melamax, S.A. de C.V.

Fuente: elaboración propia, información de Melamax, S.A. de C.V.

a) Localización del proyecto

El lugar objetivo donde se espera aperturar la nueva sucursal es en 3ra calle poniente #3658, entre 69 y 71 avenida norte, colonia escalón.

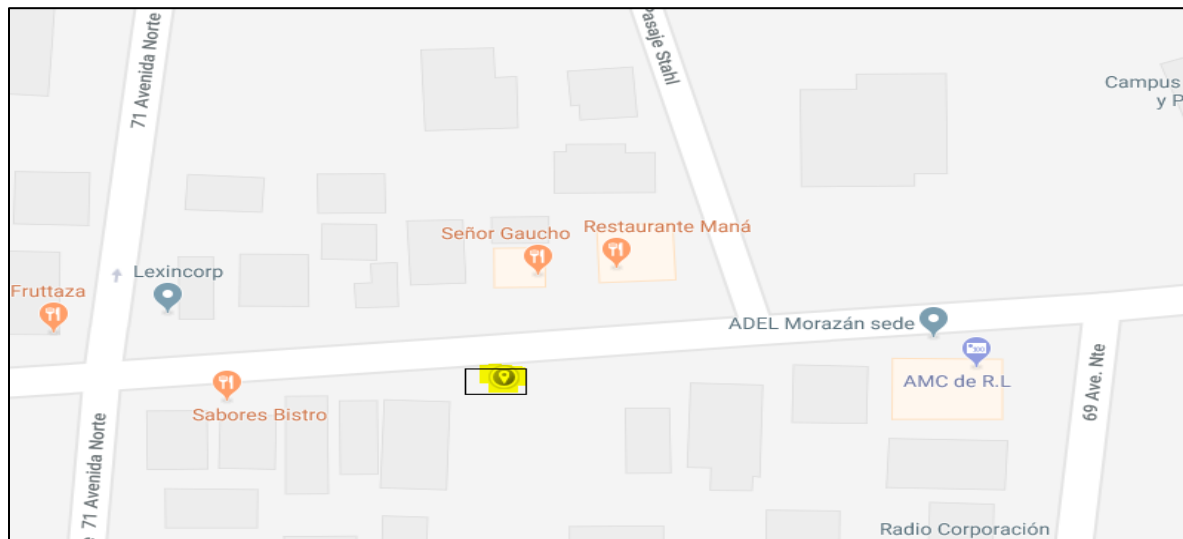


Figura 5. Localización de la nueva sucursal

Fuente: Google Mapa.

4.4.2 Estudio de pre-factibilidad

En esta etapa se identifica la solución de un problema o el aprovechamiento de una oportunidad de negocio en el cual se identifican los siguientes puntos:

a. Idea del proyecto

Introducción

Breve reseña histórica del desarrollo y los usos del producto que se ofrecerán, que influyen en su consumo. También identificar la idea de negocio que básicamente sería una de las siguientes: a) instalación de una planta totalmente nueva, b) elaboración de un nuevo producto de una planta ya existente, c) ampliación de la capacidad instalada o creación de sucursales, d) sustitución de maquinaria por obsolescencia o capacidad insuficiente.

Marco de desarrollo

Antecedentes del estudio sobre condiciones económicas y sociales por lo que se pensó emprender el proyecto y a las personas o entidades que beneficiara. También se deberá especificar los objetivos del estudio entre los que se deberán tomar en cuenta aspectos como; mercado potencial insatisfecho, demostrar que se tienen los medios desarrollar la idea del negocio y demostrar la rentabilidad para poner en marcha el proyecto

b. Análisis del entorno

Estudio de mercado

¿A quién se le otorgara el beneficio? Y ¿qué beneficio tiene el proyecto? Se deberán por tanto revisar aspectos como: oferta actual en el mercado, tipo de mercado al que se dirigirá el

producto, participación en el mercado, segmento del mercado, estrategia comercial, demanda proyectada para el producto.

Estudio técnico

¿Con qué recursos se llevará a cabo el proyecto? Se concentra en las condiciones necesarias que deben existir para fabricar el bien o servicio (materia prima, recursos materiales y humanos, lugar).

Estudio organizacional

¿Con quién se llevará a cabo el proyecto? Se enfoca en determinar el recurso humano requerido, tomando en cuenta el perfil que este deberá de tener para el puesto de trabajo, especificando las funciones y los recursos que necesitaran para el desarrollo de sus funciones dentro de la empresa.

Estudio legal

¿Hasta dónde puedo llegar en cuanto a restricciones legales? Condiciones legales y tributarias que deberán cumplir para su correcto funcionamiento.

Estudio financiero

¿Con qué recursos financieros se realizará el proyecto y las alternativas que se tienen para hacerse de ese recurso? Es en este punto donde se evalúa, si el proyecto es viable económicamente o no, también se determina la tasa de rentabilidad exigida al proyecto.

La entidad estudiada ya ha realizado el estudio de pre factibilidad, el cual determinó la continuidad del proyecto para su segunda fase.

4.4.2.1 Análisis económico.

a) Fuentes de información

Se han tomado de base los estados financieros (2014 al 2018) de Melamax, S.A. de C.V.

para el análisis de razones financieras y evaluación para el financiamiento

Estado de situación financiera

Al 31 de diciembre de 2018, 2017, 2016, 2015 y 2014

(Expresado en dólares de los Estados Unidos de América)

	<u>2018</u>	<u>2017</u>	<u>2016</u>	<u>2015</u>	<u>2014</u>
ACTIVO					
<u>Activo corriente:</u>					
Efectivo y equivalentes	779,641.83	624,330.14	549,850.39	260,769.30	391,704.60
Cuentas por cobrar comerciales netas	64,006.97	71,545.52	87,708.39	99,670.72	103,423.86
Cuentas por cobrar no comerciales	1,615.88	12,674.30	5,462.64	2,569.75	71,316.14
Inventarios	1,377,007.35	1,436,718.95	1,361,580.24	1,417,529.68	1,292,142.50
Gastos pagados por anticipado	69,192.10	24,495.97	22,704.91	48,979.89	84,505.85
Total activo corriente	2,291,464.13	2,169,764.88	2,027,305.57	1,829,519.34	1,943,092.95
<u>Activo no corriente:</u>					
Propiedad, planta y equipo (neto)	70,488.18	74,670.44	106,617.13	126,158.21	58,072.22
Cuentas por cobrar a largo plazo	8,364.12	8,364.12	8,364.12	600,513.64	5,376.83
Propiedades de inversión	-	-	-	-	592,820.81
Total activo no corriente	78,852.30	83,034.56	114,981.25	726,671.85	656,269.86
TOTAL ACTIVO	2,370,316.43	2,252,799.44	2,142,286.82	2,556,191.19	2,599,362.81
PASIVO Y PATRIMONIO					
<u>Pasivo corriente:</u>					
Préstamos bancarios a corto plazo	31,913.54	5,088.65	3,501.67	1,343.38	5,397.91
Cuentas por pagar comerciales	5,310.05	4,667.86	7,024.17	77,568.22	62,895.96
Cuentas por pagar no comerciales	61,251.07	76,409.22	79,340.73	46,190.40	63,163.15
Ingresos anticipados	-	-	-	7,591.20	-
Total pasivo corriente	98,474.66	86,165	89,866.57	132,693.20	131,457.02
<u>Pasivo no corriente:</u>					
Obligaciones beneficio por retiro	8,000.00	22,762.85	25,000.00	-	-
Cuentas por pagar a largo plazo	-	-	-	516,148.08	576,148.08
Total pasivo no corriente	8,000.00	22,762.85	25,000.00	516,148.08	576,148.08
Total pasivo	106,474.66	108,928.58	114,866.57	648,841.28	707,605.10
<u>Patrimonio:</u>					
Capital social	120,000.00	120,000.00	120,000.00	120,000.00	120,000.00
Reserva legal	24,000.00	24,000.00	24,000.00	24,000.00	24,000.00
Utilidades retenidas	2,119,841.77	1,999,870.86	1,883,420.25	1,763,349.91	1,747,757.71
Total patrimonio	2,263,841.77	2,143,870.86	2,027,420.25	1,907,349.91	1,891,757.71
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	2,370,316.43	2,252,799.44	2,142,286.82	2,556,191.19	2,599,362.81

MELAMAX, S.A. DE C.V.**Estado de resultado integral****Del 1 de enero al 31 de diciembre de 2018, 2017, 2016, 2015 y 2014**

(Expresado en dólares de los Estados Unidos de América)

	<u>2018</u>	<u>2017</u>	<u>2016</u>	<u>2015</u>	<u>2014</u>
<u>Ingresos de operación:</u>					
Ingresos por ventas	2,612,726.90	2,563,644.62	2,663,436.55	2,410,218.40	2,349,200.39
Menos:					
Rebajas y devoluciones sobre ventas	(61,176.14)	(65,781.32)	(93,438.64)	(69,173.41)	(56,777.63)
Ventas netas	2,551,550.76	2,497,863.30	2,569,997.91	2,341,044.99	2,293,200.39
Más:					
Otros ingresos	53,113.41	17,944.35	409.45	1,354.67	15,122.55
Total de ingresos	2,604,664.17	2,515,807.65	2,570,407.36	2,342,399.66	2,308,322.94
Menos:					
Costo de ventas	(1,492,413.41)	(1,447,603.91)	(1,481,848.07)	(1,380,234.40)	(1,366,261.31)
Utilidad bruta	1,112,250.76	1,068,203.74	1,088,559.29	962,165.26	942,061.63
Menos:					
<u>Gastos de operación:</u>					
Gastos de venta	(526,031.69)	(493,268.20)	(491,862.73)	(461,135.77)	(407,579.58)
Gastos de fabricación	-	-	-	(23,972.02)	(8,560.98)
Gastos de administración	(264,433.22)	(256,733.02)	(282,626.50)	(251,622.36)	(273,771.79)
Utilidad de operación	321,785.85	318,202.52	314,070.06	225,435.11	252,149.28
Menos:					
Gastos financieros	(12,862.61)	(6,418.58)	(10,417.50)	(44,886.54)	(21,838.40)
Gastos de ejercicios anteriores	-	(2,149.71)	-	-	-
Utilidad antes de reserva legal e impuesto sobre la renta	308,923.24	309,634.23	303,652.56	180,548.57	230,310.88
Menos:					
Impuesto sobre la renta	(88,952.33)	(93,183.62)	(103,582.22)	(64,956.37)	(69,760.24)
Utilidad del ejercicio	219,970.91	216,450.61	200,070.34	115,592.20	160,550.64

b) Razones Financieras

CLASE	INDICADOR	UNIDAD	2018	2017	2016	2015	2014
Liquidez	Razón de solvencia	<u>Activo corriente</u>	\$ 2291,464.13	\$ 2169,764.88	\$ 2027,305.57	\$ 1829,519.34	\$ 1943,092.95
		Pasivo corriente	\$ 98,474.66	\$ 86,165.73	\$ 89,866.57	\$ 132,693.20	\$ 131,457.02
		Resultado	Veces	23.27	25.18	22.56	13.79
	Razón de liquidez o Prueba acida	<u>Activo corriente-Inventario-Otros activos corrientes</u>	\$ 843,648.80	\$ 695,875.66	\$ 637,557.78	\$ 360,440.02	\$ 495,128.46
		Pasivo corriente	\$ 98,474.66	\$ 86,165.73	\$ 89,866.57	\$ 132,693.20	\$ 131,457.02
		Resultado	Veces	8.57	8.08	7.09	2.72
	Capital de Trabajo	Activo corriente	\$ 2291,464.13	\$ 2169,764.88	\$ 2027,305.57	\$ 1829,519.34	\$ 1943,092.95
		(Pasivo corriente)	\$ (98,474.66)	\$ (86,165.73)	\$ (89,866.57)	\$ (132,693.20)	\$ (131,457.02)
		Resultado	Dólares	\$ 2192,989.47	\$ 2083,599.15	\$ 1937,439.00	\$ 1696,826.14
	Razón de deuda	<u>Pasivos</u>	\$ 106,474.66	\$ 108,928.58	\$ 114,866.57	\$ 648,841.28	\$ 707,605.10
Activos		\$ 2370,316.43	\$ 2252,799.44	\$ 2142,286.82	\$ 2556,191.19	\$ 2599,362.81	
Resultado		Veces	0.04	0.05	0.05	0.25	0.27
Endeudamiento	Apalancamiento Externo	<u>Pasivos</u>	\$ 106,474.66	\$ 108,928.58	\$ 114,866.57	\$ 648,841.28	\$ 707,605.10
		Patrimonio	2263841.77	2143870.86	2027420.25	1907349.91	1891757.71
		Resultado	Veces	0.05	0.05	0.06	0.34
Apalancamiento Interno	<u>Patrimonio</u>	\$ 2263,841.77	\$ 2143,870.86	\$ 2027,420.25	\$ 1907,349.91	\$ 1891,757.71	
	Pasivos	\$ 106,474.66	\$ 108,928.58	\$ 114,866.57	\$ 648,841.28	\$ 707,605.10	
	Resultado	Veces	21.26	19.68	17.65	2.94	2.67

CLASE	INDICADOR	UNIDAD	2018	2017	2016	2015	2014	
Actividad	Rotación de cuentas por cobrar	<u>Ingresos</u>	\$ 2551,550.76	\$ 2497,863.30	\$ 2569,997.91	\$ 2341,044.99	\$ 2293,200.39	
		Cuentas por cobrar netas	\$ 64,006.97	\$ 71,545.52	\$ 87,707.39	\$ 99,670.72	\$ 103,423.86	
		Resultado	veces/año	39.86	34.91	29.30	23.49	22.17
	Periodo promedio de cobros	<u>Cuentas por cobrar netas</u>		64006.97	71545.52	87707.39	99670.72	103423.86
		Ventas / 365 días		6990.55	6843.46	7041.09	6413.82	6282.74
		Resultado	días	9	10	12	16	16
	Rotación de cuentas por pagar	Costo de ventas + Inventario final - <u>Inventario inicial</u>		\$ 1432,701.81	\$ 1522,742.62	\$ 1425,898.63	\$ 1505,621.58	\$ 1339,317.81
		Cuentas por pagar		\$ 5,310.05	\$ 4,667.86	\$ 7,024.17	\$ 77,568.22	\$ 62,895.96
		Resultado	Veces	269.81	326.22	203.00	19.41	21.29
	Periodo promedio de pagos	<u>365 días</u>		365.00	365.00	365.00	365.00	365.00
		Rotación de cuentas por pagar		269.81	326.22	203.00	19.41	21.29
		Resultado	Días	1	1	2	19	17

CLASE	INDICADOR	UNIDAD	2018	2017	2016	2015	2014
Rentabilidad	Margen Bruto	<u>Utilidad bruta</u>	\$ 1059,137.35	\$ 1050,259.39	\$ 1088,149.84	\$ 960,810.59	\$ 926,939.08
		Ingresos	\$ 2551,550.76	\$ 2497,863.30	\$ 2569,997.91	\$ 2341,044.99	\$ 2293,200.39
		Resultado	%	41.51%	42.05%	42.34%	41.04%
	Margen Neto	<u>Utilidad neta</u>	\$ 219,970.91	\$ 216,450.61	\$ 200,070.34	\$ 115,592.20	\$ 160,550.64
		Ingresos	\$ 2551,550.76	\$ 2497,863.30	\$ 2569,997.91	\$ 2341,044.99	\$ 2293,200.39
		Resultado	%	8.62%	8.67%	7.78%	4.94%
	Rentabilidad sobre patrimonio ROE	<u>Utilidad Neta</u>	\$ 219,970.91	\$ 216,450.61	\$ 200,070.34	\$ 115,592.20	\$ 160,550.64
		Patrimonio	\$ 2263,841.77	\$ 2143,870.86	\$ 2027,420.25	\$ 1907,349.91	\$ 1891,757.71
		Resultado	%	9.72%	10.10%	9.87%	6.06%
	Rentabilidad sobre activos ROA	<u>Utilidad Neta</u>	\$ 219,970.91	\$ 216,450.61	\$ 200,070.34	\$ 115,592.20	\$ 160,550.64
		Activos	\$ 2370,316.43	\$ 2252,799.44	\$ 2142,286.82	\$ 2556,191.19	\$ 2599,362.81
		Resultado	%	9.28%	9.61%	9.34%	4.52%

Tabla 5. Análisis de razones financieras

Elaboración: Propia

c) Cuadro resumen de aplicación de las razones financieras

CLASE	INDICADOR	UNIDAD	2018	2017	2016	2015	2014
Liquidez	Razón de solvencia	Veces	23.27	25.18	22.56	13.79	14.78
	Razón de liquidez o Prueba acida	Veces	8.57	8.08	7.09	2.72	3.77
	Capital de Trabajo	Dólares	\$ 2,192,989.47	\$ 2,083,599.15	\$ 1,937,439.00	\$ 1,696,826.14	\$ 1,811,635.93
Endeudamiento	Razón de deuda	Veces	0.04	0.05	0.05	0.25	0.27
	Apalancamiento Externo	Veces	0.05	0.05	0.06	0.34	0.37
	Apalancamiento Interno	Veces	21.26	19.68	17.65	2.94	2.67
Actividad	Rotación de cuentas por cobrar	veces/año	39.86	34.91	29.3	23.49	22.17
	Periodo promedio de cobros	días	9	10	12	16	16
	Rotación de cuentas por pagar	veces	269.81	326.22	203	19.41	21.29
	Periodo promedio de pagos	Días	1	1	2	19	17
Rentabilidad	Margen Bruto	%	41.51%	42.05%	42.34%	41.04%	40.42%
	Margen Neto	%	8.62%	8.67%	7.78%	4.94%	7.00%
	Rentabilidad sobre patrimonio ROE	%	9.72%	10.10%	9.87%	6.06%	8.49%
	Rentabilidad sobre activos ROA	%	9.28%	9.61%	9.34%	4.52%	6.18%

Tabla 6. Resumen de análisis de razones financieras

Elaboración: Propia

d) Diagnóstico financiero

Según los datos proporcionados de los últimos cinco años por la empresa matriz, se ha realizado un análisis para conocer la situación económica de la entidad, y si está apta financieramente para implementar un nuevo proyecto. Por lo que se evaluó el nivel de liquidez, endeudamiento, actividad y rentabilidad. Dando como resultado, lo siguiente:

Área de liquidez

En esta área, la razón de solvencia ha incrementado en un 57% entre 2014 (14.78 veces) al 2018 (23.27 veces). La razón de liquidez se ha incrementado en un 127%, con respecto a los años 2014 (3.77 veces) a 2018 (8.57 veces). Esto quiere decir que la entidad se encuentra solvente y es líquida. Por lo tanto, posee la capacidad de enfrentar obligaciones a corto plazo por el hecho de que su indicador es mayor a 1.

Al comparar estos dos tipos de medidas, no se observa una semejanza, se debe a que es una empresa que se dedica a la compra y venta de productos importados, por ello es la disminución observada en un mismo año entre las dos razones financieras. Si fuese una empresa de servicio, donde se posee poco o nada de inventario, la situación cambia pues ambos indicadores deberían de ser prácticamente iguales.

El capital de trabajo por su parte inicio con un monto de \$1,811,635.93 para el 2014 ascendiendo a \$ 2,192,989.47 para el 2018. Porcentualmente ha crecido en un 21%. La entidad posee la capacidad para enfrentar las obligaciones a corto plazo de la operación del negocio. Esto se debe a la política de la entidad de pagar a sus proveedores en el corto plazo.

Razón de endeudamiento

En el 2014 por cada dólar de la compañía se debían \$0.27 ctvs. En el 2018 solo se deben \$0.04 ctvs. En estos periodos ha disminuido considerablemente hasta un 83%. Por cada dólar invertido por los accionistas solo se deben (2018) \$0.05 ctvs. 2014 se debían \$0.37 ctvs. Disminuyendo en un 87%. El apalancamiento interno ha incrementado de \$2.67 a \$21.26 en los años 2014 y 2018 respectivamente. En conclusión, la entidad tiene poco financiamiento a través de sus activos como cuentas por cobrar a corto plazo y de sus pasivos como cuentas por pagar, préstamos bancarios. Mayoritariamente es financiado por los accionistas.

Razón de operación o actividad

La rotación de cuentas por cobrar y su promedio de cobros es directamente proporcional, según lo que se observa entre el 2014 y 2018 ha ido de manera incremental la rotación, con 22.17 para el año 2014 y 39.86 veces para 2018, denotando así una eficiencia en los cobros, lo que responde también a la política interna de la compañía de otorgamiento de crédito. Los periodos de recuperación para estos años son de 16 y 9 respectivamente. Confirmando que la entidad convierte sus activos a efectivo con gran rapidez.

En el caso de la rotación de cuentas por pagar y su periodo promedio de pagos, también están directamente relacionados, pues para el 2018 las veces en el año de pago fueron de 270 y su periodo de pagos de 1 día. Esto se debe en parte a que las compras de su inventario se realizan en el exterior.

Razón de rentabilidad

El margen bruto como beneficio posterior a los costos de ventas para el año 2018 fue de 41.51% aproximadamente, teniendo un incremento con respecto al 2014 de 2.62%. El margen neto de utilidad por cada dólar invertido en la entidad es de 8.62% para el 2018 su incremento con respecto al 2014 ha sido de 18.69% esto quiere decir, que los gastos operativos como los otros gastos del negocio se han sabido manejar.

El ROE en el 2018 es de 9.72% aumento con respecto al 2014 en un 12.66% y el ROA en el 2018 es de 9.28% y ha aumentado con respecto al 2014 en 33.44%. La diferencia entre estos dos indicadores es del 0.44% esto quiere decir que existe poco financiamiento externo y que sus activos son financiados mayoritariamente a través de fondos propios.

e) Definición de las razones financieras

Razones de liquidez y solvencia:

Las razones de liquidez son en particular interesantes para los acreedores a corto plazo. No así, para los de largo plazo debido a que este rubro estudia aquellos activos y pasivos que se convierten en efectivo con gran rapidez y, por lo tanto, los montos actuales podrían no ser una guía confiable para el futuro.

Razón de solvencia: Medida de liquidez a corto, que indica la habilidad para cubrir las deudas y obligaciones a corto plazo. Se espera que el resultado sea mayor o igual a

1.Fuente especificada no válida.

Para la empresa, una razón circulante alta indica liquidez, pero también puede indicar uso ineficiente del efectivo y otros activos a corto plazo.

Razón de liquidez: También llamada prueba ácida. Esta razón estudia aquellos activos que pueden convertirse rápidamente en efectivo, sin necesidad de recurrir a la venta de inventario siendo este un activo riesgoso, por las pérdidas que pueda ocasionar fácilmente. **Fuente especificada no válida.**

Capital de trabajo neto: es la cantidad de dinero que la empresa necesita para mantener el giro habitual del negocio. **Fuente especificada no válida.**

Razón de endeudamiento

Las razones de endeudamiento, “tienen como finalidad determinar la capacidad de la empresa para satisfacer sus obligaciones a largo plazo o, en términos más generales, su apalancamiento financiero” **Fuente especificada no válida.** A continuación, algunas medidas que suelen usarse.

Razón de deuda: Representa el porcentaje de deuda en relación de los recursos de la compañía.

Razón de capital propio: Representa la capacidad de independencia financiera ante sus acreedores.

Razón de apalancamiento externo: representa el financiamiento recibido por fuente externa.

Razón de apalancamiento interno: Representa el financiamiento recibido por parte de los accionistas con respecto al financiamiento externo.

Razón de operación o actividad

Puede interpretarse como medidas de rotación. Lo que pretenden describir es la eficiencia o la intensidad con que la empresa utiliza sus activos para generar ventas.

Rotación de cuentas por cobrar: “Permite conocer el grado de eficiencia en la gestión de cobro, representando las veces en el año en que se recupera la inversión.”**Fuente especificada no válida.**

Periodo promedio de cobros: Indica el número de días que se demora una empresa en convertir las Cuentas por Cobrar comerciales en efectivo.

Rotación de cuentas por pagar: Es usada para medir la liquidez en el corto plazo y medir la velocidad en que una entidad paga a sus proveedores.

Periodo promedio de pago: Indica el número de días en que se demora una empresa en pagar sus cuentas.

Razón de rentabilidad

Las razones de rentabilidad “tienen como finalidad medir la eficacia con que las empresas usan sus activos y la eficiencia con que administran sus operaciones.”**Fuente especificada no válida.**

Margen bruto: Es una medida de rentabilidad que se refiere al beneficio de la compañía después de asumir los costos básicos de la producción.

Margen neto: Indica cuánto gana la empresa por cada dólar que vende. Este valor está en relación directa al control de los gastos, pues por mucho que la empresa venda si los gastos aumentan, el resultado se verá reducido.

Rendimiento sobre capital: El ROE proporciona información acerca del “uso que se le está dando al capital invertido por los accionistas”. **Fuente especificada no válida.** Es decir, nos muestra el beneficio que obtiene la empresa por cada dólar invertido en la misma.

Rendimiento de activos totales: El ROA “mide la capacidad que tienen los activos de una compañía para generar rentabilidad por ellos mismos.” **Fuente especificada no válida..**

Adicionalmente es importante tomar en cuenta lo siguiente:

$ROE > ROA$ Financiamiento externo ha posibilitado el crecimiento de la rentabilidad.

$ROE = ROA$ Financiación es con fondos propios.

$ROE < ROA$ La deuda es superior a su rentabilidad.

4.4.3 Evaluación económica de la propuesta.

4.4.3.1 Alternativa propuesta

Partiendo del análisis de la situación actual de la entidad Melamax, S.A. de C.V., se pretende realizar una evaluación financiera del proyecto de inversión que sirva para la toma de decisiones.

Se presentan tres escenarios los cuales se encuentran en base al nivel de ingresos que se esperan obtener en la sucursal a aperturar.

<i>Perfil</i>	<i>Optimista</i>	<i>Moderado</i>	<i>Pesimista</i>
<i>Financiamiento</i>	70% Financiamiento bancario 30% Capital propio	70% Financiamiento bancario 30% Capital propio	70% Financiamiento bancario 30% Capital propio
<i>Inversión inicial</i>	\$200,000.00	\$200,000.00	\$200,000.00
<i>Ingresos anuales</i>	\$500,000.00	\$400,000.00	\$300,000.00
<i>Porcentaje de costo de ventas</i>	60%	60%	60%
<i>Incremento anual de ventas</i>	10%	10%	10%

Tabla 7 Perfiles

Elaboración propia

4.4.3.2 Inversión Inicial

Se muestra a continuación el detalle de costos en los cuales la entidad incurrirá para la apertura de una sucursal, proyectando un monto estimado de \$200,000 como inversión inicial:

Inversión Inicial	
Descripción	Valor de Adquisición
Canon de arrendamiento	\$ 15,000.00
Deposito en Garantía	\$ 15,000.00
Mobiliario y Equipo *	\$ 39,700.00
Maquinaria *	\$ 37,500.00
Adecuación de local arrendado	\$ 34,800.00
Inventario	\$ 50,000.00
Capacitación al personal	\$ 3,000.00
Trámites legales y mercantiles	\$ 5,000.00
Total de Inversión	\$ 200,000.00

Tabla 8. Inversión inicial

Elaboración propia.

*Ver tabla número 12.

La información vertida en la tabla 1. Es estimada por Melamax, S.A. de C.V. Conjunto al equipo de investigación con respecto a los precios que obtiene actualmente y que la administración considera, serán necesarias para la apertura de una nueva sucursal.

4.4.3.3 Detalle de gastos de venta

Melamax, S.A. de C.V. en la nueva sucursal, no estima gastos administrativos, solamente gastos de venta, porque la apertura de la nueva sucursal está más encaminada a una sala de ventas adicional a la ya existente.

Los gastos considerados como “administrativos”, como contabilidad, auditoría interna, recursos humanos, tesorería, legales, entre otros; estarán a cargo de la casa matriz. Por lo tanto, el detalle de gastos de venta estará concentrado en los salarios operativos y vendedores de la nueva sucursal, los gastos por depreciación de bienes muebles comprados asignados a la nueva sucursal y otros gastos fijos-variables relacionados al giro de Melamax, S.A. de C.V.

El detalle de los gastos se presenta de la siguiente manera:

a) Sueldos y salarios

No	CARGO	SUELDO BASE	COMISIONES	TOTAL DEVENGADO
1	Cajera	\$ 450.00	\$ -	\$ 450.00
2	Vendedor 1	\$ 375.00	\$ 300.00	\$ 675.00
3	Vendedor 2	\$ 375.00	\$ 300.00	\$ 675.00
4	Vendedor 3	\$ 375.00	\$ 300.00	\$ 675.00
5	Operativo 1 (Encargado)	\$ 450.00	\$ -	\$ 450.00
6	Operativo 2	\$ 304.17	\$ -	\$ 304.17
7	Operativo 3	\$ 304.17	\$ -	\$ 304.17
8	Operativo 4	\$ 304.17	\$ -	\$ 304.17
9	Operativo 5	\$ 304.17	\$ -	\$ 304.17
10	Operativo 6	\$ 304.17	\$ -	\$ 304.17
11	Operativo 7	\$ 304.17	\$ -	\$ 304.17
12	Operativo 8	\$ 304.17	\$ -	\$ 304.17
13	Operativo 9	\$ 304.17	\$ -	\$ 304.17
14	Operativo 10	\$ 304.17	\$ -	\$ 304.17
TOTALES		\$ 4,762.53	\$ 900.00	\$ 5,662.53

Tabla 9. Sueldos y Salarios

Elaboración propia

b) Cuotas patronales

No	CARGO	ISSS PATRONAL	AFP PATRONAL	INSAFORP
1	Cajera	\$ 33.75	\$ 34.88	\$ 4.50
2	Vendedor 1	\$ 50.63	\$ 52.31	\$ 6.75
3	Vendedor 2	\$ 50.63	\$ 52.31	\$ 6.75
4	Vendedor 3	\$ 50.63	\$ 52.31	\$ 6.75
5	Operativo 1 (Encargado)	\$ 33.75	\$ 34.88	\$ 4.50
6	Operativo 2	\$ 22.81	\$ 23.57	\$ 3.04
7	Operativo 3	\$ 22.81	\$ 23.57	\$ 3.04
8	Operativo 4	\$ 22.81	\$ 23.57	\$ 3.04
9	Operativo 5	\$ 22.81	\$ 23.57	\$ 3.04
10	Operativo 6	\$ 22.81	\$ 23.57	\$ 3.04
11	Operativo 7	\$ 22.81	\$ 23.57	\$ 3.04
12	Operativo 8	\$ 22.81	\$ 23.57	\$ 3.04
13	Operativo 9	\$ 22.81	\$ 23.57	\$ 3.04
14	Operativo 10	\$ 22.81	\$ 23.57	\$ 3.04
TOTALES		\$ 424.69	\$ 438.85	\$ 56.63

Tabla 10. Cuotas patronales

Elaboración propia

c) Aguinaldos

No	CARGO	AGUINALDOS
1	Cajera	\$ 225.00
2	Vendedor 1	\$ 187.50
3	Vendedor 2	\$ 187.50
4	Vendedor 3	\$ 187.50
5	Operativo 1 (Encargado)	\$ 225.00
6	Operativo 2	\$ 152.09
7	Operativo 3	\$ 152.09
8	Operativo 4	\$ 152.09
9	Operativo 5	\$ 152.09
10	Operativo 6	\$ 152.09
11	Operativo 7	\$ 152.09
12	Operativo 8	\$ 152.09
13	Operativo 9	\$ 152.09
14	Operativo 10	\$ 152.09
Totales		\$ 2,381.27

Tabla 11. Aguinaldos

Elaboración Propia

Según lo mostrado en las tablas 9, 10 y 11, se ha estimado el gasto por sueldos y salarios de la entidad, el cual asciende a \$4,762.53 mensual, las cuotas patronales \$920.16 y el aguinaldo una cuota al año estimada de \$2,381.27

d) Mobiliario y Equipo y Maquinaria.

Se presenta a continuación el detalle estimado que la nueva sucursal invertirá en mobiliario y equipo para la nueva sucursal.

Detalle de mobiliario y equipo.

Descripción del Bien	Costo total de Adquisición	Unidad	Vida útil en años
<u>Mobiliario y Equipo</u>			
Sistema de seguridad de video con 12 cámaras	\$ 7,189.78	1	5
Transformador de energía	\$ 2,830.82	1	5
Aspiradora	\$ 610.00	2	3
Switch D-Link 48 puertos	\$ 698.00	1	2
Contadora de Billetes	\$ 1,237.16	2	4
Silla marca Celle	\$ 1,160.00	2	2
Fuentes para Cámaras de seguridad	\$ 552.00	1	2
Aire Acondicionado 5 Toneladas	\$ 15,961.26	3	5
TOTAL	\$ 30,239.02		
<u>Equipo de Computo</u>			
Laptop APC Smart	\$ 1,150.00	1	3
Laptop Dell	\$ 917.85	1	3
Proyector Epson	\$ 650.00	1	2
Switch D-Link 48 puertos	\$ 768.24	1	2
Laptop Dell	\$ 2,449.04	2	3
Impresor de Código de Barras	\$ 2,800.00	2	2
TOTAL	\$ 8,735.13		
<u>Maquinaria y Equipo Pesado</u>			
Maquina afiladora	\$ 27,565.00	1	8
TOTAL	\$ 27,565.00		
<u>Equipo de Transporte</u>			
Motocicleta	\$ 1,502.95	1	5
TOTAL	\$ 1,502.95		
<u>Otros Activos Fijos</u>			
Báscula Mettler	\$ 1,341.00	1	4
Kit cortar pieza p/encasar	\$ 2,068.58	1	2
Montacarga Pallet Jack	\$ 693.00	1	2
Engrapadora Porter	\$ 705.32	1	2
Escalera con rodos rack	\$ 1,100.00	1	2
Extintores	\$ 3,250.00	5	1
TOTAL	\$ 9,157.90		
TOTAL GENERAL	\$ 77,200.00		

Tabla 12. Detalle de Mobiliario y Equipo

Elaboración Propia

e) Gastos fijos y variables

Se muestran a continuación, un detalle estimado de los gastos fijos y variables que la sucursal de Melamax, S.A. de C.V.

incurría mensualmente, los cuales son indispensables para el giro y actividad, entre ellos encontramos los siguientes:

MELAMAX, S.A. DE C.V.													
CUADRO DE COSTOS Y GASTOS DE VENTA DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2020													
CUENTAS	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEPT	OCT	NOV	DIC	TOTAL
Gastos de Venta													
Sueldos y Salarios	4,762.53	4,762.53	4,762.53	4,762.53	4,762.53	4,762.53	4,762.53	4,762.53	4,762.53	4,762.53	4,762.53	4,762.53	57,150.36
Comisiones	900.00	900.00	900.00	900.00	900.00	900.00	900.00	900.00	900.00	900.00	900.00	900.00	10,800.00
Aguinaldos	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2,381.27	2,381.27
ISSS Cuota Patronal	424.69	424.69	424.69	424.69	424.69	424.69	424.69	424.69	424.69	424.69	424.69	603.28	5,274.87
AFP cuota Patronal	438.85	438.85	438.85	438.85	438.85	438.85	438.85	438.85	438.85	438.85	438.85	623.39	5,450.70
Insaforp	56.63	56.63	56.63	56.63	56.63	56.63	56.63	56.63	56.63	56.63	56.63	80.44	703.32
Energía Eléctrica	120.29	120.29	120.29	120.29	120.29	120.29	120.29	120.29	120.29	120.29	120.29	120.29	1,443.48
Agua Potable	50.40	50.40	50.40	50.40	50.40	50.40	50.40	50.40	50.40	50.40	50.40	50.40	604.80
Comunicaciones	150.55	150.55	150.55	150.55	150.55	150.55	150.55	150.55	150.55	150.55	150.55	150.55	1,806.60
Depreciaciones	1,373.79	1,373.79	1,373.79	1,373.79	1,373.79	1,373.79	1,373.79	1,373.79	1,373.79	1,373.79	1,373.79	1,373.79	16,485.49
Útiles, Aseo y Limpieza	70.00	70.00	70.00	70.00	70.00	70.00	70.00	70.00	70.00	70.00	70.00	70.00	840.00
Combustibles	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	1,200.00
Mantenimiento de Vehículo	-	-	50.00	-	-	50.00	-	-	50.00	-	-	50.00	200.00
Atención a clientes	25.00	25.00	25.00	25.00	25.00	25.00	25.00	25.00	25.00	25.00	25.00	25.00	300.00
Papelería y Útiles	100.00	-	-	-	-	100.00	-	-	-	-	-	-	200.00
Seguros y Fianzas	120.00	120.00	120.00	120.00	120.00	120.00	120.00	120.00	120.00	120.00	120.00	120.00	1,440.00
Publicidad	70.00	70.00	70.00	70.00	70.00	70.00	70.00	70.00	70.00	70.00	70.00	70.00	840.00
Mantenimiento de instalaciones	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00	600.00
Mantenimiento de maquinaria	-	-	75.00	-	-	75.00	-	-	75.00	-	-	75.00	300.00
Vigilancia	700.00	700.00	700.00	700.00	700.00	700.00	700.00	700.00	700.00	700.00	700.00	700.00	8,400.00
Alquileres	1,500.00	1,500.00	1,500.00	1,500.00	1,500.00	1,500.00	1,500.00	1,500.00	1,500.00	1,500.00	1,500.00	1,500.00	18,000.00
Subtotal	11,012.72	10,912.72	11,037.72	10,912.72	10,912.72	11,137.72	10,912.72	10,912.72	11,037.72	10,912.72	10,912.72	13,805.94	134,420.88

4.4.3.4 Financiamiento

Dado que se ha proyectado llevar a cabo el proyecto con una inversión inicial de \$200,000.00, de la cual el 70% es a base de financiamiento bancario por un monto de \$140,000.00, la opción principal de la compañía es el Banco de América Central El Salvador, S.A. debido a que se cuentan con tasas preferenciales por tener una buena categoría crediticia, la amortización del préstamo está representada en la siguiente tabla:

Tabla teórica de amortización del préstamo

Datos	
Capital (VP)	\$ 140,000.00
Tasa (i)	0.50% mensual , 6% anual
Plazo (n)	60 meses
Cuota (c)	\$2,706.59

PERIODOS	CUOTA	INTERESES	AMORTIZACIÓN	SALDO PENDIENTE
				\$ 140,000.00
1	\$ 2,706.59	\$ 700.00	\$ 2,006.59	\$ 137,993.41
2	\$ 2,706.59	\$ 689.97	\$ 2,016.63	\$ 135,976.78
3	\$ 2,706.59	\$ 679.88	\$ 2,026.71	\$ 133,950.07
4	\$ 2,706.59	\$ 669.75	\$ 2,036.84	\$ 131,913.23
5	\$ 2,706.59	\$ 659.57	\$ 2,047.03	\$ 129,866.21
6	\$ 2,706.59	\$ 649.33	\$ 2,057.26	\$ 127,808.95
7	\$ 2,706.59	\$ 639.04	\$ 2,067.55	\$ 125,741.40
8	\$ 2,706.59	\$ 628.71	\$ 2,077.89	\$ 123,663.51
9	\$ 2,706.59	\$ 618.32	\$ 2,088.27	\$ 121,575.24
10	\$ 2,706.59	\$ 607.88	\$ 2,098.72	\$ 119,476.52
11	\$ 2,706.59	\$ 597.38	\$ 2,109.21	\$ 117,367.31
12	\$ 2,706.59	\$ 586.84	\$ 2,119.76	\$ 115,247.56
13	\$ 2,706.59	\$ 576.24	\$ 2,130.35	\$ 113,117.20
14	\$ 2,706.59	\$ 565.59	\$ 2,141.01	\$ 110,976.20
15	\$ 2,706.59	\$ 554.88	\$ 2,151.71	\$ 108,824.48
16	\$ 2,706.59	\$ 544.12	\$ 2,162.47	\$ 106,662.01
17	\$ 2,706.59	\$ 533.31	\$ 2,173.28	\$ 104,488.73
18	\$ 2,706.59	\$ 522.44	\$ 2,184.15	\$ 102,304.58
19	\$ 2,706.59	\$ 511.52	\$ 2,195.07	\$ 100,109.51
20	\$ 2,706.59	\$ 500.55	\$ 2,206.04	\$ 97,903.47
21	\$ 2,706.59	\$ 489.52	\$ 2,217.07	\$ 95,686.40
22	\$ 2,706.59	\$ 478.43	\$ 2,228.16	\$ 93,458.24
23	\$ 2,706.59	\$ 467.29	\$ 2,239.30	\$ 91,218.93
24	\$ 2,706.59	\$ 456.09	\$ 2,250.50	\$ 88,968.44

PERIODOS	CUOTA	INTERESES	AMORTIZACIÓN	SALDO PENDIENTE
25	\$ 2,706.59	\$ 444.84	\$ 2,261.75	\$ 86,706.69
26	\$ 2,706.59	\$ 433.53	\$ 2,273.06	\$ 84,433.63
27	\$ 2,706.59	\$ 422.17	\$ 2,284.42	\$ 82,149.20
28	\$ 2,706.59	\$ 410.75	\$ 2,295.85	\$ 79,853.36
29	\$ 2,706.59	\$ 399.27	\$ 2,307.33	\$ 77,546.03
30	\$ 2,706.59	\$ 387.73	\$ 2,318.86	\$ 75,227.17
31	\$ 2,706.59	\$ 376.14	\$ 2,330.46	\$ 72,896.71
32	\$ 2,706.59	\$ 364.48	\$ 2,342.11	\$ 70,554.61
33	\$ 2,706.59	\$ 352.77	\$ 2,353.82	\$ 68,200.79
34	\$ 2,706.59	\$ 341.00	\$ 2,365.59	\$ 65,835.20
35	\$ 2,706.59	\$ 329.18	\$ 2,377.42	\$ 63,457.78
36	\$ 2,706.59	\$ 317.29	\$ 2,389.30	\$ 61,068.48
37	\$ 2,706.59	\$ 305.34	\$ 2,401.25	\$ 58,667.23
38	\$ 2,706.59	\$ 293.34	\$ 2,413.26	\$ 56,253.97
39	\$ 2,706.59	\$ 281.27	\$ 2,425.32	\$ 53,828.65
40	\$ 2,706.59	\$ 269.14	\$ 2,437.45	\$ 51,391.20
41	\$ 2,706.59	\$ 256.96	\$ 2,449.64	\$ 48,941.56
42	\$ 2,706.59	\$ 244.71	\$ 2,461.88	\$ 46,479.68
43	\$ 2,706.59	\$ 232.40	\$ 2,474.19	\$ 44,005.49
44	\$ 2,706.59	\$ 220.03	\$ 2,486.56	\$ 41,518.92
45	\$ 2,706.59	\$ 207.59	\$ 2,499.00	\$ 39,019.92
46	\$ 2,706.59	\$ 195.10	\$ 2,511.49	\$ 36,508.43
47	\$ 2,706.59	\$ 182.54	\$ 2,524.05	\$ 33,984.38
48	\$ 2,706.59	\$ 169.92	\$ 2,536.67	\$ 31,447.71
49	\$ 2,706.59	\$ 157.24	\$ 2,549.35	\$ 28,898.36
50	\$ 2,706.59	\$ 144.49	\$ 2,562.10	\$ 26,336.26
51	\$ 2,706.59	\$ 131.68	\$ 2,574.91	\$ 23,761.35
52	\$ 2,706.59	\$ 118.81	\$ 2,587.79	\$ 21,173.56
53	\$ 2,706.59	\$ 105.87	\$ 2,600.72	\$ 18,572.84
54	\$ 2,706.59	\$ 92.86	\$ 2,613.73	\$ 15,959.11
55	\$ 2,706.59	\$ 79.80	\$ 2,626.80	\$ 13,332.31
56	\$ 2,706.59	\$ 66.66	\$ 2,639.93	\$ 10,692.38
57	\$ 2,706.59	\$ 53.46	\$ 2,653.13	\$ 8,039.25
58	\$ 2,706.59	\$ 40.20	\$ 2,666.40	\$ 5,372.85
59	\$ 2,706.59	\$ 26.86	\$ 2,679.73	\$ 2,693.13
60	\$ 2,706.59	\$ 13.47	\$ 2,693.13	\$ 0.00
TOTALES	\$ 162,395.53	\$ 22,395.53	\$ 140,000.00	

Tabla 13. Amortización del préstamo

Elaboración propia.

Los intereses pagados por el préstamo, ascienden a \$22,395.53

La entidad posee una razón de deuda del 0.04, razón de solvencia de 23.27 y razón de liquidez de 8.57 que significa que puede afrontar perfectamente a nuevas obligaciones para invertir en nuevos proyectos.

Para la nueva sucursal han estimado ventas de \$400,000.00 anuales que perfectamente demuestra que el mismo haría frente a sus obligaciones financieras.

4.4.4 Desarrollo de evaluación económica financiera del proyecto de inversión.

A continuación, se realiza la evaluación del proyecto “Apertura de una nueva sucursal de la entidad Melamax, S.A. de C.V. dedicada a la importación y venta de insumos a base de melamina en la Colonia Escalón, San Salvador” por medio de herramientas financieras como el valor actual neto y la tasa interna de retorno para determinar la rentabilidad del proyecto que ayude a la toma de decisiones.

4.4.4.1 Escenario de rendimiento óptimo (Perfil Optimista).

a) Datos

<i>Perfil</i>	<i>Optimista</i>	<i>Moderado</i>	<i>Pesimista</i>
	70% Financiamiento bancario	70% Financiamiento bancario	70% Financiamiento bancario
	30% Capital propio	30% Capital propio	30% Capital propio
<i>Inversión inicial</i>	\$200,000.00	\$200,000.00	\$200,000.00
<i>Ingresos anuales</i>	\$500,000.00	\$400,000.00	\$300,000.00
<i>Porcentaje de costo de ventas</i>	60%	60%	60%
<i>Incremento anual de ventas</i>	10%	10%	10%

Tabla 14. Escenario Optimista Elaboración Propia.

Ventas por línea de productos	
56.54%	Melamina y MDF
25.14%	Herrajes
11.79%	Laminados
6.53%	Servicios

b) Flujos de caja proyectados mensuales

SUCURSAL - MELAMAX, S.A. DE C.V.														
FLUJO DE CAJA POR OPERACIONES AÑO 2020														
CUENTAS	Año 0	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEPT	OCT	NOV	DIC	TOTAL
INGRESOS POR PRODUCTOS														
Melamina y MDF		22,435.17	22,435.17	22,435.17	22,435.17	22,435.17	22,435.17	22,435.17	22,435.17	25,800.45	25,800.45	25,800.45	25,800.45	282,683.14
Herrajes		9,976.49	9,976.49	9,976.49	9,976.49	9,976.49	9,976.49	9,976.49	9,976.49	11,472.96	11,472.96	11,472.96	11,472.96	125,703.77
Laminados		4,678.43	4,678.43	4,678.43	4,678.43	4,678.43	4,678.43	4,678.43	4,678.43	5,380.19	5,380.19	5,380.19	5,380.19	58,948.22
INGRESOS POR SERVICIOS														
Corte de melamina y otros		2,592.45	2,592.45	2,592.45	2,592.45	2,592.45	2,592.45	2,592.45	2,592.45	2,981.32	2,981.32	2,981.32	2,981.32	32,664.87
Total Ingresos		39,682.54	39,682.54	39,682.54	39,682.54	39,682.54	39,682.54	39,682.54	39,682.54	45,634.92	45,634.92	45,634.92	45,634.92	500,000.00
EGRESOS POR OPERACIONES														
MENOS:														
Costo de productos vendidos														
Melamina y MDF		13,461.10	13,461.10	13,461.10	13,461.10	13,461.10	13,461.10	13,461.10	13,461.10	15,480.27	15,480.27	15,480.27	15,480.27	169,609.89
Herrajes		5,985.89	5,985.89	5,985.89	5,985.89	5,985.89	5,985.89	5,985.89	5,985.89	6,883.78	6,883.78	6,883.78	6,883.78	75,422.26
Laminados		2,807.06	2,807.06	2,807.06	2,807.06	2,807.06	2,807.06	2,807.06	2,807.06	3,228.12	3,228.12	3,228.12	3,228.12	35,368.93
Total de Costos		22,254.05	22,254.05	22,254.05	22,254.05	22,254.05	22,254.05	22,254.05	22,254.05	25,592.16	25,592.16	25,592.16	25,592.16	280,401.08
UTILIDAD BRUTA		17,428.49	17,428.49	17,428.49	17,428.49	17,428.49	17,428.49	17,428.49	17,428.49	20,042.76	20,042.76	20,042.76	20,042.76	219,598.92
MENOS:														
Gastos de Venta		11,012.72	10,912.72	11,037.72	10,912.72	10,912.72	11,137.72	10,912.72	10,912.72	11,037.72	10,912.72	10,912.72	13,805.94	134,420.88
Gastos Financieros		5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	60.00
UTILIDAD NETA DE OPERACIÓN		6,410.76	6,510.76	6,385.76	6,510.76	6,510.76	6,285.76	6,510.76	6,510.76	9,000.04	9,125.04	9,125.04	6,231.82	85,118.04
(-) Impuesto 30%		1,923.23	1,953.23	1,915.73	1,953.23	1,953.23	1,885.73	1,953.23	1,953.23	2,700.01	2,737.51	2,737.51	1,869.54	25,535.41
UTILIDAD NETA DESPUES DE IMPUESTO		4,487.54	4,557.54	4,470.04	4,557.54	4,557.54	4,400.04	4,557.54	4,557.54	6,300.03	6,387.53	6,387.53	4,362.27	59,582.63
(+) Depreciación acumulada		1,373.79	1,373.79	1,373.79	1,373.79	1,373.79	1,373.79	1,373.79	1,373.79	1,373.79	1,373.79	1,373.79	1,373.79	16,485.49
FLUJO DE FONDOS BRUTOS		5,861.33	5,931.33	5,843.83	5,931.33	5,931.33	5,773.83	5,931.33	5,931.33	7,673.82	7,761.32	7,761.32	5,736.06	76,068.12

c) Flujos de caja proyectados anuales (2020 – 2024)

SUCURSAL - MELAMAX, S.A. DE C.V. FLUJOS DE CAJA PROYECTADOS ANUALES 2020 - 2024						
Cuentas	Periodo 0	2020	2021	2022	2023	2024
INGRESOS POR PRODUCTOS						
Melamina y MDF		282,683.14	310,951.46	342,046.60	376,251.26	413,876.39
Herrajes		125,703.77	138,274.15	152,101.57	167,311.72	184,042.90
Laminados		58,948.22	64,843.04	71,327.34	78,460.08	86,306.09
INGRESOS POR SERVICIOS						
Corte de melamina y otros		32,664.87	35,931.36	39,524.49	43,476.94	47,824.64
Total Ingresos		500,000.00	550,000.00	605,000.00	665,500.01	732,050.01
EGRESOS POR OPERACIONES						
MENOS:						
Costo de productos vendidos						
Melamina y MDF		169,609.89	186,570.87	205,227.96	225,750.76	248,325.83
Herrajes		75,422.26	82,964.49	91,260.94	100,387.03	110,425.74
Laminados		35,368.93	38,905.82	42,796.41	47,076.05	51,783.65
Total de Costos		280,401.08	308,441.19	339,285.31	373,213.84	410,535.22
UTILIDAD BRUTA		219,598.92	241,558.82	265,714.70	292,286.17	321,514.78
MENOS:						
Gastos de Venta		134,420.88	137,871.97	133,219.40	132,910.86	133,308.18
Gastos Financieros		60.00	60.00	60.00	60.00	60.00
UTILIDAD NETA DE OPERACIÓN		85,118.04	103,626.84	132,435.30	159,315.31	188,146.60
(-) Impuesto 30%		25,535.41	31,088.05	39,730.59	47,794.59	56,443.98
UTILIDAD NETA DESPUES DE IMPUESTO		59,582.63	72,538.79	92,704.71	111,520.71	131,702.62
(+) Depreciación acumulada		16,485.49	16,485.49	10,887.92	9,587.13	8,942.59
FLUJO DE FONDOS BRUTOS		76,068.12	89,024.28	103,592.62	121,107.84	140,645.21
INVERSIÓN INICIAL						
Canon de arrendamiento	(15,000.00)					
Deposito en Garantía	(15,000.00)					
Mobiliario y Equipo *	(39,700.00)					
Maquinaria *	(37,500.00)					
Adecuación de local arrendado	(34,800.00)					
Inventario	(50,000.00)					
Capacitación al personal	(3,000.00)					
Trámites legales y mercantiles	(5,000.00)					
(+) Valor de rescate	(10,000.00)					10,000.00
FLUJO DE FONDOS NETO PROYECTO	(200,000.00)	76,068.12	89,024.28	103,592.62	121,107.84	150,645.21
Prestamos recibidos		140,000.00				
(-) Intereses pagados		7,726.66	6,199.99	4,579.15	2,858.34	1,031.40
(-) Amortización al principal		24,752.44	26,279.12	27,899.96	29,620.77	31,447.71
FLUNO NETO DE RECURSOS PROPIOS	(60,000.00)	43,589.01	56,545.17	71,113.52	88,628.73	118,166.10

d) Determinación de resultados

DETALLE	Flujo del proyecto	Flujo del inversionista
Factor de descuento	8.94%	20.00%
VAN	\$209,126.95	\$146,975.10
TIR	39%	91%

Tabla 15. Determinación de resultados Elaboración Propia

e) Análisis de Rentabilidad

Según los resultados obtenidos en el flujo del proyecto en el escenario optimista, el Costo medio ponderado de capital, calculado a razón de que el proyecto será financiado por dos partes, capital propio y financiamiento bancario, se puede decir que el proyecto es aceptado. Los indicadores de rentabilidad en los flujos brutos y en los flujos del inversionista, han tenido resultados positivos, cabe mencionar que también la tasa interna de retorno ha sido superior al WACC y el valor actual neto es positivo a los flujos futuros, dando un resultado superior a 1.

Para estos financiamientos de ambas partes, es necesario calcular la rentabilidad que el inversionista recibirá, por haber dispuesto de su capital para la realización del proyecto y podemos concluir que también se debe de aceptar.

En este caso, nos encontramos con inversionista bastante agresivo, es decir que espera tener ventas altas desde el primer año.

4.4.4.2 Escenario de rendimiento moderado (Perfil moderado).

a) Datos

<i>Perfil</i>	<i>Optimista</i>	<i>Moderado</i>	<i>Pesimista</i>
<i>Financiamiento</i>	70% Financiamiento bancario 30% Capital propio	70% Financiamiento bancario 30% Capital propio	70% Financiamiento bancario 30% Capital propio
<i>Inversión inicial</i>	\$200,000.00	\$200,000.00	\$200,000.00
<i>Ingresos anuales</i>	\$500,000.00	\$400,000.00	\$300,000.00
<i>Porcentaje de costo de ventas</i>	60%	60%	60%
<i>Incremento anual de ventas</i>	10%	10%	10%

Tabla 16. Escenario Moderado Elaboración Propia

Ventas por línea de productos	
56.54%	Melamina y MDF
25.14%	Herrajes
11.79%	Laminados
6.53%	Servicios

b) Flujos de caja proyectados mensuales

SUCURSAL - MELAMAX, S.A. DE C.V.														
FLUJO DE CAJA POR OPERACIONES AÑO 2020														
Cuentas	Año 0	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEPT	OCT	NOV	DIC	TOTAL
INGRESOS POR PRODUCTOS														
Melamina y MDF		17948.14	17,948.14	17,948.14	17,948.14	17,948.14	17,948.14	17,948.14	17,948.14	20,640.36	20,640.36	20,640.36	20,640.36	226,146.57
Herrajes		7981.19	7,981.19	7,981.19	7,981.19	7,981.19	7,981.19	7,981.19	7,981.19	9,178.37	9,178.37	9,178.37	9,178.37	100,563.04
Laminados		3742.74	3,742.74	3,742.74	3,742.74	3,742.74	3,742.74	3,742.74	3,742.74	4,304.16	4,304.16	4,304.16	4,304.16	47,158.59
INGRESOS POR SERVICIOS														
Corte de melamina y otros		2,073.96	2,073.96	2,073.96	2,073.96	2,073.96	2,073.96	2,073.96	2,073.96	2,385.05	2,385.05	2,385.05	2,385.05	26,131.90
Total Ingresos		31,746.04	31,746.04	31,746.04	31,746.04	31,746.04	31,746.04	31,746.04	31,746.04	36,507.95	36,507.95	36,507.95	36,507.95	400,000.10
EGRESOS POR OPERACIONES														
MENOS:														
Costo de productos vendidos														
Melamina y MDF		10,768.88	10,768.88	10,768.88	10,768.88	10,768.88	10,768.88	10,768.88	10,768.88	12,384.22	12,384.22	12,384.22	12,384.22	135,687.94
Herrajes		4,788.72	4,788.72	4,788.72	4,788.72	4,788.72	4,788.72	4,788.72	4,788.72	5,507.02	5,507.02	5,507.02	5,507.02	60,337.83
Laminados		2,245.65	2,245.65	2,245.65	2,245.65	2,245.65	2,245.65	2,245.65	2,245.65	2,582.49	2,582.49	2,582.49	2,582.49	28,295.15
Total de Costos		17,803.25	17,803.25	17,803.25	17,803.25	17,803.25	17,803.25	17,803.25	17,803.25	20,473.73	20,473.73	20,473.73	20,473.73	224,320.92
UTILIDAD BRUTA		13,942.79	13,942.79	13,942.79	13,942.79	13,942.79	13,942.79	13,942.79	13,942.79	16,034.21	16,034.21	16,034.21	16,034.21	175,679.18
MENOS:														
Gastos de Venta		11,012.72	10,912.72	11,037.72	10,912.72	10,912.72	11,137.72	10,912.72	10,912.72	11,037.72	10,912.72	10,912.72	13,805.94	134,420.88
Gastos Financieros		5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	60.00
UTILIDAD NETA DE OPERACIÓN		2,925.07	3,025.07	2,900.07	3,025.07	3,025.07	2,800.07	3,025.07	3,025.07	4,991.49	5,116.49	5,116.49	2,223.27	41,198.30
(-) Impuesto 30%		877.52	907.52	870.02	907.52	907.52	840.02	907.52	907.52	1,497.45	1,534.95	1,534.95	666.98	12,359.49
UTILIDAD NETA DESPUES DE IMPUESTO		2,047.55	2,117.55	2,030.05	2,117.55	2,117.55	1,960.05	2,117.55	2,117.55	3,494.04	3,581.54	3,581.54	1,556.29	28,838.81
(+) Depreciación acumulada		1,373.79	1,373.79	1,373.79	1,373.79	1,373.79	1,373.79	1,373.79	1,373.79	1,373.79	1,373.79	1,373.79	1,373.79	16,485.49
FLUJO DE FONDOS BRUTOS		3,421.34	3,491.34	3,403.84	3,491.34	3,491.34	3,333.84	3,491.34	3,491.34	4,867.83	4,955.33	4,955.33	2,930.08	45,324.30

c) Flujos de caja proyectados anuales (2020 – 2024)

SUCURSAL - MELAMAX, S.A. DE C.V.						
FLUJOS DE CAJA PROYECTADOS ANUALES 2020 - 2024						
CUENTAS	Periodo 0	2020	2021	2022	2023	2024
INGRESOS POR PRODUCTOS						
Melamina y MDF		226,146.57	248,761.23	273,637.35	301,001.09	331,101.19
Herrajes		100,563.04	110,619.35	121,681.28	133,849.41	147,234.35
Laminados		47,158.59	51,874.44	57,061.89	62,768.08	69,044.89
INGRESOS POR SERVICIOS						
Corte de melamina y otros		26,131.90	28,745.09	31,619.60	34,781.56	38,259.72
Total Ingresos		400,000.10	440,000.11	484,000.13	532,400.14	585,640.15
EGRESOS POR OPERACIONES						
MENOS:						
Costo de productos vendidos						
Melamina y MDF		135,687.94	149,256.74	164,182.41	180,600.65	198,660.72
Herrajes		60,337.83	66,371.61	73,008.77	80,309.65	88,340.61
Laminados		28,295.15	31,124.67	34,237.13	37,660.85	41,426.93
Total de Costos		224,320.92	246,753.01	271,428.31	298,571.15	328,428.26
UTILIDAD BRUTA		175,679.18	193,247.10	212,571.81	233,828.99	257,211.89
MENOS:						
Gastos de Venta		134,420.88	137,871.97	133,219.40	132,910.86	133,308.18
Gastos Financieros		60.00	60.00	60.00	60.00	60.00
UTILIDAD NETA DE OPERACIÓN		41,198.30	55,315.13	79,292.41	100,858.13	123,843.71
(-) Impuesto 30%		12,359.49	16,594.54	23,787.72	30,257.44	37,153.11
UTILIDAD NETA DESPUES DE IMPUESTO		28,838.81	38,720.59	55,504.69	70,600.69	86,690.60
(+) Depreciación acumulada		16,485.49	16,485.49	10,887.92	9,587.13	8,942.59
FLUJO DE FONDOS BRUTOS		45,324.30	55,206.08	66,392.60	80,187.82	95,633.18
INVERSIÓN INICIAL						
Canon de arrendamiento	(15,000.00)					
Deposito en Garantía	(15,000.00)					
Mobiliario y Equipo *	(39,700.00)					
Maquinaria *	(37,500.00)					
Adecuación de local arrendado	(34,800.00)					
Inventario	(50,000.00)					
Capacitación al personal	(3,000.00)					
Trámites legales y mercantiles	(5,000.00)					
(+) Valor de rescate	(10,000.00)					10,000.00
FLUJO DE FONDOS NETO PROYECTO	(200,000.00)	45,324.30	55,206.08	66,392.60	80,187.82	105,633.18
Prestamos recibidos	140,000.00					
(-) Intereses pagados		7,726.66	6,199.99	4,579.15	2,858.34	1,031.40
(-) Amortización al principal		24,752.44	26,279.12	27,899.96	29,620.77	31,447.71
FLUJO NETO DE RECURSOS PROPIOS	(60,000.00)	12,845.19	22,726.97	33,913.50	47,708.71	73,154.08

d) Determinación de resultados

DETALLE	Flujo del proyecto	Flujo del inversionista
Factor de descuento	8.94%	20.00%
VAN	\$65,249.82	\$38,519.47
TIR	19%	39%

Tabla 17. Determinación de resultados Elaboración Propia

e) Análisis de Rentabilidad

En un escenario moderado, el proyecto debería de ser aceptado, como se puede visualizar en el flujo del proyecto y en el flujo del inversionista anterior, los indicadores cumplen con que el factor de descuento es menor a la TIR y que la VAN es positivo y mayor a 1.

En este caso el inversionista es bastante conservador, pues prefiere recuperar su inversión en un periodo a mediano plazo, pero con mayor seguridad del logro de sus objetivos.

4.4.4.3 Escenario de rendimiento pesimista (Perfil Pesimista).

a) Datos

<i>Perfil</i>	<i>Optimista</i>	<i>Moderado</i>	<i>Pesimista</i>
<i>Financiamiento</i>	70% Financiamiento bancario 30% Capital propio	70% Financiamiento bancario 30% Capital propio	70% Financiamiento bancario 30% Capital propio
<i>Inversión inicial</i>	\$200,000.00	\$200,000.00	\$200,000.00
<i>Ingresos anuales</i>	\$500,000.00	\$400,000.00	\$300,000.00
<i>Porcentaje de costo de ventas</i>	60%	60%	60%
<i>Incremento anual de ventas</i>	10%	10%	10%

Tabla 18. Escenario Pesimista Elaboración Propia

Ventas por línea de productos	
56.54%	Melamina y MDF
25.14%	Herrajes
11.79%	Laminados
6.53%	Servicios

b) Flujos de caja proyectados mensuales

SUCURSAL - MELAMAX, S.A. DE C.V.														
FLUJO DE CAJA POR OPERACIONES AÑO 2020														
Cuentas	Año 0	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEPT	OCT	NOV	DIC	TOTAL
INGRESOS POR PRODUCTOS														
Melamina y MDF		13461.11	13,461.11	13,461.11	13,461.11	13,461.11	13,461.11	13,461.11	13,461.11	15,480.27	15,480.27	15,480.27	15,480.27	169,609.93
Herrajes		5985.90	5,985.90	5,985.90	5,985.90	5,985.90	5,985.90	5,985.90	5,985.90	6,883.78	6,883.78	6,883.78	6,883.78	75,422.28
Laminados		2807.06	2,807.06	2,807.06	2,807.06	2,807.06	2,807.06	2,807.06	2,807.06	3,228.12	3,228.12	3,228.12	3,228.12	35,368.94
INGRESOS POR SERVICIOS														
Corte de melamina y otros		1,555.47	1,555.47	1,555.47	1,555.47	1,555.47	1,555.47	1,555.47	1,555.47	1,788.79	1,788.79	1,788.79	1,788.79	19,598.93
Total Ingresos		23,809.53	23,809.53	23,809.53	23,809.53	23,809.53	23,809.53	23,809.53	23,809.53	27,380.96	27,380.96	27,380.96	27,380.96	300,000.08
EGRESOS POR OPERACIONES														
MENOS:														
Costo de productos vendidos														
Melamina y MDF		8,076.66	8,076.66	8,076.66	8,076.66	8,076.66	8,076.66	8,076.66	8,076.66	9,288.16	9,288.16	9,288.16	9,288.16	101,765.96
Herrajes		3,591.54	3,591.54	3,591.54	3,591.54	3,591.54	3,591.54	3,591.54	3,591.54	4,130.27	4,130.27	4,130.27	4,130.27	45,253.37
Laminados		1,684.24	1,684.24	1,684.24	1,684.24	1,684.24	1,684.24	1,684.24	1,684.24	1,936.87	1,936.87	1,936.87	1,936.87	21,221.36
Total de Costos		13,352.44	13,352.44	13,352.44	13,352.44	13,352.44	13,352.44	13,352.44	13,352.44	15,355.30	15,355.30	15,355.30	15,355.30	168,240.69
UTILIDAD BRUTA		10,457.09	10,457.09	10,457.09	10,457.09	10,457.09	10,457.09	10,457.09	10,457.09	12,025.66	12,025.66	12,025.66	12,025.66	131,759.39
MENOS:														
Gastos de Venta		11,012.72	10,912.72	11,037.72	10,912.72	10,912.72	11,137.72	10,912.72	10,912.72	11,037.72	10,912.72	10,912.72	13,805.94	134,420.88
Gastos Financieros		5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	5.00	60.00
UTILIDAD NETA DE OPERACIÓN		(560.63)	(460.63)	(585.63)	(460.63)	(460.63)	(685.63)	(460.63)	(460.63)	982.94	1,107.94	1,107.94	(1,785.28)	(2,721.49)
(-) Impuesto 30%														
		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
UTILIDAD NETA DESPUES DE IMPUESTO		(560.63)	(460.63)	(585.63)	(460.63)	(460.63)	(685.63)	(460.63)	(460.63)	982.94	1,107.94	1,107.94	(1,785.28)	(2,721.49)
(+) Depreciación acumulada		1,373.79	1,373.79	1,373.79	1,373.79	1,373.79	1,373.79	1,373.79	1,373.79	1,373.79	1,373.79	1,373.79	1,373.79	16,485.49
FLUJO DE FONDOS BRUTOS		813.16	913.16	788.16	913.16	913.16	688.16	913.16	913.16	2,356.73	2,481.73	2,481.73	(411.49)	13,763.99

c) Flujos de caja proyectada anuales (2020 – 2024)

SUCURSAL - MELAMAX, S.A. DE C.V.						
FLUJOS DE CAJA PROYECTADOS ANUALES 2020 – 2024						
Cuentas	Periodo 0	2020	2021	2022	2023	2024
INGRESOS POR PRODUCTOS						
Melamina y MDF		169,609.93	186,570.92	205,228.01	225,750.81	248,325.90
Herrajes		75,422.28	82,964.51	91,260.96	100,387.06	110,425.77
Laminados		35,368.94	38,905.83	42,796.42	47,076.06	51,783.66
INGRESOS POR SERVICIOS						
Corte de melamina y otros		19,598.93	21,558.82	23,714.70	26,086.17	28,694.79
Total Ingresos		300,000.08	330,000.09	363,000.09	399,300.10	439,230.11
EGRESOS POR OPERACIONES						
MENOS:						
Costo de productos vendidos						
Melamina y MDF		101,765.96	111,942.55	123,136.81	135,450.49	148,995.54
Herrajes		45,253.37	49,778.71	54,756.58	60,232.24	66,255.46
Laminados		21,221.36	23,343.50	25,677.85	28,245.64	31,070.20
Total de Costos		168,240.69	185,064.76	203,571.24	223,928.36	246,321.20
UTILIDAD BRUTA		131,759.39	144,935.33	159,428.86	175,371.74	192,908.92
MENOS:						
Gastos de Venta		134,420.88	137,871.97	133,219.40	132,910.86	133,308.18
Gastos Financieros		60.00	60.00	60.00	60.00	60.00
UTILIDAD NETA DE OPERACIÓN		(2,721.49)	7,003.35	26,149.46	42,400.88	59,540.73
(-) Impuesto 30%		-	2,101.01	7,844.84	12,720.26	17,862.22
UTILIDAD NETA DESPUES DE IMPUESTO		(2,721.49)	4,902.35	18,304.62	29,680.62	41,678.51
(+) Depreciación acumulada		16,485.49	16,485.49	10,887.92	9,587.13	8,942.59
FLUJO DE FONDOS BRUTOS		13,763.99	21,387.83	29,192.54	39,267.74	50,621.10
INVERSIÓN INICIAL						
Canon de arrendamiento		(15,000.00)				
Deposito en Garantía		(15,000.00)				
Mobiliario y Equipo *		(39,700.00)				
Maquinaria *		(37,500.00)				
Adecuación de local arrendado		(34,800.00)				
Inventario		(50,000.00)				
Capacitación al personal		(3,000.00)				
Trámites legales y mercantiles		(5,000.00)				
(+) Valor de rescate		(10,000.00)				10,000.00
FLUJO DE FONDOS NETO PROYECTO		(200,000.00)	13,763.99	21,387.83	29,192.54	39,267.74
Prestamos recibidos		140,000.00				
(-) Intereses pagados		7,726.66	6,199.99	4,579.15	2,858.34	1,031.40
(-) Amortización al principal		24,752.44	26,279.12	27,899.96	29,620.77	31,447.71
FLUNO NETO DE RECURSOS PROPIOS		(60,000.00)	(18,715.11)	(11,091.27)	(3,286.57)	6,788.64
						28,141.99

d) Determinación de resultados

DETALLE	Flujo del proyecto	Flujo del inversionista
Factor de descuento	8.94%	20.00%
VAN	(\$79,376.95)	(\$70,616.67)
TIR	(5%)	(21%)

Tabla 19. Determinación de resultados Elaboración Propia

e) Análisis de Rentabilidad

En comparación a los perfiles antes planteados (optimista y moderado), también se encuentra un perfil pesimista, el cual, según los análisis y parámetros anteriores, no cumple con los parámetros para aceptación del proyecto, puesto que la TIR obtenida, es menor al factor de descuento y la VAN es menor a 1.

Por lo tanto, el proyecto no debería de ser aceptado bajo estos parámetros, debido a que no tendría sentido invertir en un proyecto que no representa factores ni datos favorables en el logro de los objetivos de la compañía.

4.4.4.4 Evaluación y determinación de indicadores.

a) Periodo de recuperación.

Es un indicador que mide el tiempo en que se recuperará el total de la inversión inicial, a valor presente. Puede revelarnos con precisión, en años, meses y días, la fecha en la cual será cubierta la inversión inicial.

$$PRI = 1 + \frac{\text{Inversión inicial} - \text{Flujo acumulado}}{\text{Flujo efectivo presente recuperado}}$$

Figura. 6 periodo de recuperación.

Fuente: Evaluación de proyectos 7ª Edición. Gabriel Baca Urbina.

- Escenario optimista

Período	Flujo de efectivo (\$)	Flujos acumulados (\$)
0	\$ 200,000.00	
1	\$ 76,068.12	\$ 76,068.12
2	\$ 89,024.28	\$ 165,092.39
3	\$ 103,592.62	\$ 268,685.02
4	\$ 121,107.84	\$ 389,792.86
5	\$ 150,645.21	\$ 540,438.07

Tabla 20.

Elaboración Propia

$$PRI = 1 + \frac{\$200,000 - 76,068.12}{\$89,024.28}$$

$$PRI = 2.3921$$

El resultado anterior esta dado en año, por lo que, para convertirlo a meses, se debe restar el número entero antes del punto y multiplicarlo por 12 equivalentes a los meses del año.

$$PRI = 2.3921 - 2 = 0.3921 * 12 = 4.70$$

El resultado de 4.70 es un valor en meses y si se requiere más exactitud, se deberá volver a restar el número entero antes del punto, es decir 4 y multiplicarlo por 30 días. Entonces se tiene lo siguiente

$$PRI = 4.70 - 4 = 0.70 * 30 = 21.16$$

$$PRI = 2 \text{ años}, 4 \text{ meses y } 21 \text{ día}$$

Así que según el método del periodo de recuperación de la inversión se tiene que el proyecto se tardaría en ser recuperada en 2 años con 4 meses y para ser más específicos en 21 días.

- **Escenario moderado**

Período	Flujo de efectivo (\$)	Flujos acumulados (\$)
0	\$ 200,000.00	
1	\$ 45,324.30	\$ 45,324.30
2	\$ 55,206.08	\$ 100,530.38
3	\$ 66,392.60	\$ 166,922.98
4	\$ 80,187.82	\$ 247,110.80
5	\$ 105,633.18	\$ 352,743.98

Tabla 21

Elaboración Propia

$$PRI = 1 + \frac{\$200,000 - 45,324.30}{\$66,392.60}$$

$$PRI = 3.33$$

$$PRI = 3.33 - 3 = 0.33 * 12 = 3.95$$

$$PRI = 3.95 - 3 = 0.4799 * 30 = 28.69$$

$$PRI = 3 \text{ años}, 3 \text{ meses y } 28 \text{ días}$$

Según el escenario moderado, la inversión se recuperaría en 3 años, 3 meses y 28 días.

- **Escenario pesimista.**

Período	Flujo de efectivo (\$)	Flujos acumulados (\$)
0	\$ 200,000.00	
1	\$ 13,763.99	\$ 13,763.99
2	\$ 21,387.83	\$ 35,151.83
3	\$ 29,192.54	\$ 64,344.36
4	\$ 39,267.74	\$ 103,612.11
5	\$ 60,621.10	\$ 164,233.21

Tabla 22

Elaboración Propia.

Como se observar en la tabla, no se puede aplicar la formula, ya que, en el flujo acumulado de los cinco años, el valor es menor a los \$200,000.00 dólares.

Para concluir, el método de periodo de recuperación de la inversión en el perfil optimista y moderado el proyecto retornaría entre 2 y 3 años y medio aproximadamente, esto quiere decir que el proyecto es bastante rentable y se ajusta a lo esperado por el inversionista en cuanto al tiempo. Mientras que en el perfil pesimista no es posible recuperar la inversión en 5 años.

b) Determinación de costo promedio ponderado de capital (WACC, Weighted Average Cost of Capital)

La tasa de descuento es el rendimiento mínimo exigible para cualquier proyecto de inversión y es la tasa que permite combinarse para obtener un promedio entre la tasa del financiamiento bancario (K_d) y la tasa exigida por el accionista (K_e). Por lo tanto, aceptaremos una inversión si su rendimiento está por encima del WACC.

$$WACC = 6\% \frac{\$140,000}{\$140,000 - \$60,000} (1 - 30\%) + 20\% \frac{\$60,000}{\$60,000 + \$140,000}$$

$$WACC = 6\%(70\%)(70\%) + 20\%(30\%)$$

$$WACC = 2.94\% + 6.00\%$$

$$WACC = 8.94\%$$

El WACC o la tasa mínima exigible para el proyecto es de 8.94%

$WACC = K_d \frac{D}{D + E} (1 - T) + K_e \frac{E}{E + D}$	<p>Dónde:</p> <ul style="list-style-type: none"> • K_d: Coste de deuda financiera. • D: Deuda financiera. • T: Tasa impositiva • K_e: Rentabilidad exigida por los accionistas. • E: Capital Aportado por los accionistas
--	---

Figura. 7 determinación de costo promedio ponderado de capital.
Fuente: Evaluación de proyectos 7ª Edición. Gabriel Baca Urbina.

c) Flujo de Caja descontado (VAN)

El valor actual neto: “es la suma de todos los flujos generados a partir del año 1 del proyecto, traídos a valor presente y restando la inversión inicial.

Si el valor presente neto es positivo, el proyecto deberá ser aceptado, de lo contrario debe rechazarse. Una de las ventajas de este método es que no le importa el signo de los flujos de efectivo (positivo o negativo).

El Valor presente neto es un método de evaluación de proyectos de inversión que consiste en determinar el valor presente de los flujos de fondos del negocio, usando la tasa de descuento acorde al rendimiento mínimo esperado, la cual debe ser mayor a la tasa WACC.

$VPN = S_o + \sum \frac{S_t}{(1+i)^n}$	<p>Dónde:</p> <p>VPN = Valor presente neto. So = Inversión inicial. St = Flujo de efectivo neto del periodo. N = número de periodos de vida del proyecto. i = tasa de recuperación mínima atractiva (TREMA).</p>
--	--

Figura. 8 Determinación del valor presente neto.

Fuente: Evaluación de proyectos 7ª Edición. Gabriel Baca Urbina.

FLUJO DEL PROYECTO NETO OPTIMISTA					
(\$200,000.00)	\$76,068.12	\$89,024.28	\$103,592.62	\$121,107.84	\$150,645.21
FLUJO DEL PROYECTO NETO OPTIMISTA ACCIONISTA					
(\$200,000.00)	\$ 43,589.01	\$56,545.17	\$71,113.52	\$88,628.73	\$118,166.10

FACTOR DE DESCUENTO	8.94%
VAN	\$209,126.95
FACTOR DE DESCUENTO INVERSIONISTA	20.00%
VAN INVERSIONISTA	\$146,975.10

El VAN del proyecto equivale a \$209,126.95 y el VAN del inversionista equivale a \$146,975.10, en ambos casos el VAN es mayor a cero.

FLUJO DEL PROYECTO NETO MODERADO					
(\$200,000.00)	\$45,324.30	\$55,206.08	\$66,392.60	\$80,187.82	\$105,633.18
FLUJO DEL PROYECTO NETO MODERADO ACCIONISTA					
(\$200,000.00)	\$12,845.19	\$22,726.97	\$33,913.50	\$47,708.71	\$73,154.08

FACTOR DE DESCUENTO	8.94%
VAN	\$65,249.82
FACTOR DE DESCUENTO INVERSIONISTA	20.00%
VAN INVERSIONISTA	\$38,519.47

El VAN del proyecto equivale a \$65,249.82 y el VAN del Inversionista equivale a \$38,519.47, en ambos casos el VAN es mayor a cero.

FLUJO DEL PROYECTO NETO PESIMISTA					
(\$200,000.00)	\$13,763.99	\$21,387.83	\$29,192.54	\$39,267.74	\$60,621.10
FLUJO DEL PROYECTO NETO PESIMISTA ACCIONISTA					
(\$200,000.00)	(\$18,715.11)	(\$11,091.27)	(\$3,286.57)	\$6,788.64	\$28,141.99

FACTOR DE DESCUENTO	8.94%
VAN	(\$79,376.95)
FACTOR DE DESCUENTO INVERSIONISTA	20.00%
VAN INVERSIONISTA	(\$70,616.67)

El VAN del proyecto equivale a (\$79,376.95) y el VAN del Inversionista equivale a (\$70,616.67), en ambos casos el VAN es menor a cero.

d) Determinación de Tasa Interna de Retorno (TIR)

La TIR muestra un valor de rendimiento interno de la empresa expresado en porcentaje, y comparable a una tasa de interés.

Para evaluar el proyecto, se debe comparar la TIR del proyecto con la tasa del costo de capital. Si la TIR es mayor que la tasa del costo de capital, se acepta el proyecto, sino es así, se rechaza.

FLUJO DEL PROYECTO NETO OPTIMISTA					
(\$200,000.00)	\$76,068.12	\$89,024.28	\$103,592.62	\$121,107.84	\$150,645.21
FLUJO DEL PROYECTO NETO OPTIMISTA ACCIONISTA					
(\$200,000.00)	\$ 43,589.01	\$56,545.17	\$71,113.52	\$88,628.73	\$118,166.10

TIR INVERSIONISTA	39%
TIR FLUJO DEL PROYECTO	91%

FLUJO DEL PROYECTO NETO MODERADO					
(\$200,000.00)	\$45,324.30	\$55,206.08	\$66,392.60	\$80,187.82	\$105,633.18
FLUJO DEL PROYECTO NETO MODERADO ACCIONISTA					
(\$200,000.00)	\$12,845.19	\$22,726.97	\$33,913.50	\$47,708.71	\$73,154.08

TIR INVERSIONISTA	19%
TIR FLUJO DEL PROYECTO	39%

FLUJO DEL PROYECTO NETO PESIMISTA					
(\$200,000.00)	\$13,763.99	\$21,387.83	\$29,192.54	\$39,267.74	\$60,621.10
FLUJO DEL PROYECTO NETO PESIMISTA ACCIONISTA					
(\$200,000.00)	(\$18,715.11)	(\$11,091.27)	(\$3,286.57)	\$6,788.64	\$28,141.99

TIR INVERSIONISTA	-5%
TIR FLUJO DEL PROYECTO	-21%

4.4.5 Decisión

4.4.5.1 Conclusión del proyecto

- Al analizar el WACC 8.94% con respecto a la TIR del proyecto en sus perfiles Optimista y moderado (39% y 19% respectivamente), ésta última es mayor, por lo que se puede determinar que el proyecto es rentable y se acepta.
- Al analizar la tasa de descuento deseada por el inversionista 20% con respecto a la TIR del inversionista en sus perfiles Optimista y moderado (91% y 39%), esta última es mayor, por lo que se puede determinar que el proyecto es rentable y se acepta.
- El resultado del VAN es positivo tanto para el inversionista en los perfiles Optimista y moderado (\$146,975.10 y \$38,519.47 respectivamente), como para el flujo del proyecto (optimista \$209,126.95 y moderado \$65,249.82) por lo que es rentable y se acepta por ser mayor a 1.
- Al analizar el WACC 8.94% con respecto a la TIR del proyecto en su perfil pesimista -5%, esta última siendo menor, por lo que se puede llegar a determinar que el proyecto no es rentable.
- Al analizar el VAN tanto del inversionista como del proyecto en su perfil pesimista, ambos son negativos y no cubren el proyecto en sus primeros 5 años.
- Cuando se realizó la entrevista al dueño de Melamax, S.A. de C.V. que actualmente tiene un record de ventas de \$2.3 millones de dólares anuales, propuso para el primer año \$710,000 para la nueva sucursal, es decir; un 30% de sus ventas anuales con una tasa de descuento del 20%, el grupo de investigación

para realizar un análisis más exacto, realizo una evaluación económico financiero del proyecto por debajo de lo esperado.

- Si el perfil esperado o moderado del proyecto tuviese un nivel de ventas de \$710,000.00, un optimista de \$800,000.00 y un pesimista de \$600,000.00 no estuviera en ninguna posibilidad el perfil pesimista mostrado en el trabajo de investigación.
- Si tanto el perfil optimista presentado en trabajo de investigación que está debajo en \$210,000.00 de lo que espera el inversionista y el perfil moderado \$310,000 y en ambos casos se acepta el proyecto, se espera que se acepte el proyecto.
- Se propone al dueño de Melamax, S.A. de C.V. realizar el proyecto “apertura de nueva sucursal dedicada a la importación y venta de melanina ubicada en San Salvador, El Salvador”, ya que ha superado la evaluación financiera y se concluye que es rentable.

CONCLUSIONES

Una de las opciones de crecimiento económico y expansión geográfico para una pequeña o mediana entidad es la apertura de una sucursal, la cual favorece una mayor cobertura en el mercado y un crecimiento significativo de la utilidad neta, se ha dado a conocer a través de la evaluación económica anterior, de una sucursal que tiene como objeto de importación y venta de insumos a base de melamina, los beneficios obtenidos de una inversión, siempre y cuando se cumplan con parámetros de ingresos, costos y operaciones.

Un punto importante a tomar en cuenta en la idea de inversión en un proyecto, es el financiamiento bancario, debido a que el riesgo es traslado a la institución financiera y no solo es absorbido por los accionistas; de la misma manera es beneficioso por el gasto por intereses, el cual es deducible para efectos de impuesto sobre la renta y adopta una figura de escudo fiscal.

Melamax, S.A. de C.V. en base a la información brindada anteriormente en el desarrollo práctico, tal es el caso de porcentaje de rentabilidad, análisis de recuperación de la inversión, etc., tomará las decisiones necesarias en el tiempo que estipule conveniente, de dichos datos, se pueden tener cambios en variables ya sea el nivel de ingresos, tasas de interés, costos adicionales, en fin, otras situaciones que ya en la práctica pueden tener variabilidad debido a que estamos expuestos al riesgo.

Por último, se puede concluir que es rentable la ejecución de la instalación de una sucursal de la entidad evaluada, siempre y cuando, se cumplan o superan los parámetros o

variables tomadas en consideración en la evaluación, lo cual, puede generar excelentes beneficios económicos y márgenes de utilidad que cumplan con las expectativas de los accionistas, debido a que los productos ofrecidos presentan una buena calidad y reconocimiento en el mercado salvadoreño en el rubro de la melamina y muebles.

RECOMENDACIONES

Para una pequeña o mediana entidad que está en miras de crecimiento aperturar una sucursal o sala de ventas que dé un mayor realce al negocio y un mayor alcance a los consumidores y clientes de la compañía.

También, realizar los estudios técnicos y económicos suficientes al momento de realizar o poner en marcha un proyecto de inversión, todo esto con el fin de tener una seguridad razonable de que la inversión utilizada genere buenos beneficios y cumpla los objetivos trasados por los inversionistas.

Recurrir al financiamiento bancario para la evaluación financiera de un proyecto, para que el riesgo incurrido sea proporcional al porcentaje de financiamiento adquirido, esto da lugar al apalancamiento del mismo y en el lado fiscal a la deducibilidad de costos y gastos por intereses que reducen la renta neta para efectos de un pago menor de impuesto sobre la renta.

Si se decide realizar el proyecto evaluado anteriormente, se debe trazar el objetivo de incrementar los niveles de ingresos para tener una mejor rentabilidad, debido a que los costos que generaría la entidad se mantienen fijos en el tiempo, por lo menos en el primero o segundo año de puesta en marcha.

BIBLIOGRAFÍA

(s.f.).

Asamblea Legislativa. (1953). *Ley del Seguro Social*. San Salvador: D.L. 1263 publicado en D.O. 226, Tomo 161, del 11 Diciembre 1953.

Asamblea Legislativa. (1963). *Ley de organización y funciones del sector trabajo y previsión social*. San Salvador: D.L. 455 publicado en D.O. 232, Tomo 201, del 10 Diciembre 1963.

Asamblea Legislativa. (08 de Mayo de 1970). *Código de Comercio*. San Salvador, San Salvador, El Salvador: D.L 671 publicado en D.O. 140, Tomo N° 228, del 31 de julio de 1970.

Asamblea Legislativa. (1972). *Código de trabajo*. San Salvador, El Salvador: D.L. N° 15, publicado en el D.O. N° 142, Tomo 236, del 31 de julio de 1972.

Asamblea Legislativa. (1973). *Ley de Registro de Comercio*. San Salvador: D.L. 271 publicado en D.O. 44, Tomo 238, del 5 Marzo 1973.

Asamblea Legislativa. (1991). *Ley General Tributaria Municipal*. San Salvador: D.L. 286 publicado en D.O. 242, Tomo 313, del 21 Diciembre 1991.

Asamblea Legislativa. (1996). *Ley de Sistema de Ahorro para Pensiones*. San Salvador: D.L. 927 publicado en D.O. 243, Tomo 333, del 23 Diciembre 1996.

Asamblea Legislativa. (2000). *Código Tributario*. San Salvador: D.L. 230 publicado en D.

O. N° 241, Tomo N° 349, 22 de diciembre de 2000.

Barrera, J. (24 de 03 de 2018). *Estrategia y Negocios*. (E. Teos/Acan-Efe, Editor) Obtenido

de Estrategia y Negocios:

<https://www.estrategiaynegocios.net/lasclavesdeldia/1163228-330/el-88-de-la-econom%C3%ADa-de-el-salvador-se-basa-en-el>

BBVA. (14 de 05 de 2015). *¿Qué es el riesgo financiero? 5 consejos para evitarlo*.

Recuperado el 05 de 03 de 2019, de <https://www.bbva.com/es/necesitas-saber-comprar-ordenador-nuevo/>

DGA-UNIDAD DE PLANIFICACIÓN Y GESTIÓN DE CALIDAD. (19 de 10 de 2018).

<http://www.transparenciafiscal.gob.sv>. (D. G. Internos, Ed.) Obtenido de

<http://www.transparenciafiscal.gob.sv/downloads/pdf/700-DGA-IF-2018-10193.pdf>

FINSA, Financiera Maderera. (s.f.). *El Tablero Melaminizado*. Obtenido de

<https://www.finsa.com/cs/Satellite?blobcol=urldata&blobheadername1=cache-control&blobheadername2=Content-Type&blobheadername3=content-disposition&blobheadervalue1=public%2C+max-age%3D63072000&blobheadervalue2=application%2Fpdf&blobheadervalue3=inlinene&blob>

FUSADES. (12 de 11 de Noviembre/2018). La incertidumbre llegó a ser el factor que mas

afecta el clima de la inversión. *FUSADES, Informe de coyuntura*, 32. Obtenido de

www.laprensagrafica.com: <https://www.elsalvador.com/noticias/negocios/pequena-empresa-no-ve-futuro-para-invertir-en-el-salvador/140613/2014/>

<http://zerrillo.blogspot.com>. (07 de 2011). *Zerrillos mebleria modular*. Obtenido de <http://zerrillo.blogspot.com/2011/07/que-es-la-melamina.html>

Morales Castro, J. A., & Morales Castro, A. (2009). *Proyectos de Inversión Evaluación y Formulación*. México D.F.: McGrawHill.

Refugio & Nuño, N. d. (2012). *Administración de pequeñas empresas*. Ciudad de México D.F.: Red del tercer milenio.

Roldán, P. N. (Mayo de 2017). *Economipedia*. Recuperado el JUNIO de 2019, de Economipedia: <https://economipedia.com/definiciones/analisis-financiero.html>

Saavedra G. Maria L & Hernández C, Y. (2011). *Caracterización e importación de las MIPYMES en Latinoamérica*. Merida-Venezuela: Actualidad contable FACES.

Seisdedos, M. R. (01 de 04 de 2017). *IFEEL MAPS*. Obtenido de <https://www.ifeelmaps.com/blog/2017/01/conoce-la-clasificacion-de-plasticos>

Thompson B., J. (19 de 02 de 2009). *Todo sobre proyectos*. Recuperado el 2019 de 04 de 10, de <http://todosobreproyectos.blogspot.com/2009/02/pasos-para-elaborar-un-proyecto-de.html>

Urbina, G. B. (2013). *Evaluación de proyectos* (Vol. Séptima Edición). (M. P. Vásquez, Ed.) México D.F., México: McGRAW-HILL/INTERAMERICANA EDITORES, S.A. DE C.V.

URBINA, G. B. (2013). *Evaluación de Proyectos* (Vol. 7a). Mexico: The McGraw-Hill.

Vidal & González, K. A. (2015). *Proyectos, evaluación y formulación* (Vol. 1ª edición). (S. Marcombo, Ed.) Santiago de Chile & México DF, Chile & México: Alfaomega.

www.laprensagrafica.com. (12 de 11 de 2014). *Pequeña empresa no ve futuro para invertir en El Salvador*. (P. G. Karen Molina, Ed.) Obtenido de www.laprensagrafica.com:
<https://www.elsalvador.com/noticias/negocios/pequena-empresa-no-ve-futuro-para-invertir-en-el-salvador/140613/2014/>

www.laprensagrafica.com. (15 de 01 de 2018). *El Salvador es el que menos inversión recibe en la región*. (E. Teos/Acan-Efe, Ed.) Obtenido de
<https://www.laprensagrafica.com>: <https://www.laprensagrafica.com/economia/El-Salvador-es-el-que-menos-inversion-recibe-en-la-region-20180114-0078.html>

ANEXOS



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



ENTREVISTA

**“PROYECTO DE INVERSIÓN PARA APERTURA DE SUCURSAL, EN
EMPRESA DEDICADA A LA IMPORTACIÓN Y VENTA DE INSUMOS A BASE
DE MELAMINA, EN EL DEPARTAMENTO DE SAN SALVADOR.”**

Presentado por:

HERNÁNDEZ RODRÍGUEZ, KAREN ELIZABETH

MONGE HERNÁNDEZ, ÁNGEL GABRIEL

RODRÍGUEZ MENJÍVAR, EDUARDO ALEXIS

Dirigido a: Gerencia General o Directiva de la entidad

Objetivo: Obtener información de la entidad estudiada relacionada a la situación económica y financiera actual con respecto al proyecto de inversión.

Propósito: El siguiente cuestionario ha sido elaborado por estudiantes egresados de la carrera de licenciatura en contaduría Pública para recopilar y analizar información de la entidad que ayude a la toma de decisiones del proyecto de inversión y que aporte lo necesario para la elaboración del flujo de caja

1. **¿En relación al mercado existente, que porcentaje del negocio estima que tiene la empresa?**

2. **¿Existen barreras comerciales para ingresar o expandir el negocio de la empresa?**

3. **¿Cuánto años tiene la empresa, y a partir de qué año, comenzó a generar utilidades?**

4. **¿Por qué se ha decidido realizar en el departamento de San Salvador el proyecto de inversión?**

5. **Al aperturar una nueva sucursal ¿En cuánto estima la venta al mediano plazo y que líneas de productos proyecta expandir?**

6. **¿Los principales competidores en el mercado son agresivos en sus estrategias de venta?**

7. ¿Qué cantidad de dinero se ha proyectado invertir para la ejecución del proyecto? (Estimado o aproximado)_____

8. ¿Cómo se financiaría el proyecto de inversión de la apertura de la nueva sucursal?

Capital propio

Financiamiento Bancario

Ambos %Capital propio %Bancos

Especifique_____

9. ¿Tiene acceso a obtener financiamiento bancario?

SI

NO

10. ¿Se tiene definida una estructura del capital necesario para el proyecto?

11. ¿Cuál es el porcentaje de rendimiento esperado por los accionistas en el proyecto de la apertura de la nueva sucursal?

12. ¿Con qué banco del sistema financiero se obtendría el crédito para el proyecto y por qué?

- Banco Agrícola
- Banco de América Central
- Banco Industrial
- Banco Davivienda
- Banco Hipotecario
- Banco Azul
- Banco Cuscatlán
- Banco G & T Continental
- Banco Promerica

Otros _____

13. ¿Qué tipos de análisis financieros aplica la entidad?

- Análisis Vertical
- Análisis Horizontal
- Análisis de Ratios
- Todas las anteriores
- Ninguna de las anteriores

14. ¿La empresa dejaría de realizar otro proyecto de inversión al ejecutar el de la apertura de la nueva sucursal?

15. ¿Se aplicarían análisis de riesgo a la ejecución del proyecto?

16. ¿En cuánto tiempo espera el retorno de la inversión?

17. ¿Cómo describiría a la empresa en materia financiera?

- Rentabilidad Baja
- Rentabilidad Media
- Rentabilidad Alta

18. ¿Con cuánto personal espera operar la nueva sucursal?

Administrativo _____

Operativo _____

Ventas _____

19. ¿Qué recursos posee actualmente que formaran parte de la nueva sucursal?

20. ¿Cómo obtendrá el local para la nueva sucursal?

Propio

Leasing

21. ¿Cómo obtendrá la maquinaria?

Propio

Leasing

22. ¿Tiene poder de negociación con los proveedores principales de la empresa?

23. ¿Buscaría algún esquema de crédito extra con sus proveedores por la expansión de la empresa?
