

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



“EVALUACIÓN Y ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA EL PROYECTO DE INVERSIÓN:
APERTURA DE SUCURSAL DE VENTA DE MATERIALES ELECTRICOS”

Trabajo de Investigación presentado por:

Hernández García, Gladys Guadalupe

Méndez Meléndez, Andrea del Rosario

Torres Mejía, Wendy Isabel

Para optar al grado de
LICENCIATURA EN CONTADURIA PÚBLICA

Noviembre de 2010

San Salvador, El Salvador, Centro América

UNIVERSIDAD DE EL SALVADOR
AUTORIDADES UNIVERSITARIAS

Rector : Master Rufino Antonio Quezada Sánchez

Secretario : Licenciado Douglas Vladimir Alfaro Chávez

Decano de la Facultad de Ciencias Económicas : Máster Roger Armando Arias Alvarado

Secretario de la Facultad de Ciencias Económicas : Máster José Ciriaco Gutiérrez Contreras

Director de la Escuela de Contaduría Publica : Licenciado Juan Vicente Alvarado Rodríguez

Coordinador de Seminario : Licenciado Carlos Roberto Jovel Jovel

Asesor Director : Licenciado Jhonny Francisco Mercado Carrillo

Jurado Examinador : Licenciado Mauricio Ernesto Magaña Menéndez
Licenciado Víctor René Osorio Amaya

Noviembre de 2010
San Salvador, El Salvador, Centro América

Agradecimientos

Gladys Guadalupe Hernández García

Dios, por haber puesto en mi camino este reto, él fue quien me guió me dio fuerzas, discernimiento cuando mas lo necesite. Estoy totalmente agradecida por la gran obra que ha hecho en mi persona.

Mis padres: Fidel Hernández y Juana de Hernández, por su dedicación y amor enseñándome valores del estudio y la familia, apoyándome en los momentos más difíciles a lo largo de todos mis estudios.

A mi esposo: Jaime Martínez, quien siempre me comprendió en los momentos de mayor dificultad en el desarrollo de la tesis, a sido mi apoyo incondicional al final de la carrera.

Mis hermanos: Fidel Alcides, Alba Lilian, Luis Mario, Cristóbal Vladimir, Rosibel, por apoyarme siempre tanto emocionalmente, espiritualmente, mis sobrinos Chistofér y Amy. Totalmente agradecida en cada uno de ellos ya que con su aporte yo he pasado a formar parte de este gran reto.

Andrea del Rosario Méndez Meléndez

Agradezco a Dios todo poderoso por haberme dado sabiduría, fortaleza, salud y permitirme culminar satisfactoriamente y con éxito mis metas profesionales.

Con profundo agradecimiento a mis padres por ayudarme a lograr mis objetivos y hacer que verdaderamente crea en mí. Gracias por tenerme paciencia y darme su amor, comprensión y apoyo incondicional, a ustedes les debo gran parte de los que soy.

Con mucho cariño a mis hermanas y sobrinos por la confianza y apoyo moral que siempre me han brindado.

Con todo respeto a mis asesores y amigos porque si ustedes no hubiera sido posible el desarrollo de este trabajo.

Wendy Isabel Torres Mejía

Bendito sea Dios porque me ha acompañado en cada momento de esta carrera, brindándome el mayor apoyo que una persona ha podido recibir, Glorifico su nombre porque ha sido la fortaleza para continuar en este gran logro.

Agradezco a mi madre, por ser ella el ángel que Dios me dio, para que me guiara en este camino de la vida, a mi abuelita, hermana, y sobrinitas que han sido la mayor fuente de inspiración para continuar. Y a mí ahora esposo, por haberme acompañado a lo largo de la carrera, impulsándome a obtener este triunfo, es por eso que hoy les dedico este trabajo, por que junto con Dios formaron un buen equipo que me precipito a este momento tan agradable de mi vida.

Índice

	Contenido	PAG.
	Resumen Ejecutivo.....	i
	Introducción.....	ii
	Capitulo I Marco Teórico	
1.1	Aspectos Generales del Sector Ferretero.....	1
1.1.1	Antecedentes Históricos.....	1
1.1.2	Situación Actual.....	1
1.2	Definiciones básicas.....	3
1.3	Proceso para llevar a cabo un proyecto de Inversión.....	5
1.4	Criterios utilizados para evaluar proyectos.....	6
1.5	Factores básicos a considerar en la oportunidad de invertir.....	6
1.6	Determinación de la inversión.....	7
1.7	Métodos tradicionales de evaluación de proyectos.....	7
1.8	Marco Normativo.....	8
	Capitulo II Análisis Financiero	
2.1	Análisis Financiero de la empresa.....	9
2.1.1	Balance General Comparativo.....	9
2.1.2	Estado de Resultados Comparativo	10
2.1.3	Análisis Vertical y Horizontal de Balance General.....	11
2.1.3.1	Interpretación del Balance General.....	12
2.1.3.1.1	Análisis Vertical.....	12
2.1.3.1.2	Análisis Horizontal.....	12
2.1.4	Análisis Vertical y Horizontal del Estado de Resultados	13
2.1.4.1	Interpretación del Estado de Resultados	14
2.1.4.1.1	Análisis Vertical.....	14
2.1.4.1.2	Análisis Horizontal.....	14
2.1.5	Razones Financieras.....	15
2.1.5.1	Análisis de la Razones Financieras.....	16
2.1.5.1.1	Razones de liquidez.....	16
2.1.5.1.2	Razones de Eficiencia.....	18
2.1.5.1.3	Razones de Endeudamiento.....	21
2.1.5.1.4	Razones de Rentabilidad.....	22

Índice

	PAG.
2.2	Diagnóstico Financiero de la Empresa..... 24
2.3	Propuesta..... 26
2.4	Desarrollo del Proyecto de Inversión..... 27
2.4.1	Idea Preliminar..... 27
2.4.1.1	Situación Actual de la Empresa..... 27
2.4.1.2	Planteamiento de la Idea..... 27
2.4.2	Perfil o Estudio Preliminar..... 28
2.4.3	Estudio de Factibilidad..... 29
2.4.3.1	Estudio Técnico..... 29
2.4.3.2	Estudio de Mercado..... 31
2.4.3.2.1	Análisis de la Demanda..... 31
2.4.3.2.2	Análisis de la Oferta..... 31
2.4.3.3	Estudio financiero del proyecto..... 32
2.4.3.3.1	Elementos que afectan el estudio financiero del proyecto..... 32
2.4.3.3.2	Estado de resultados proforma..... 41
2.4.3.3.3	Flujo de Caja..... 43
2.4.3.3.4	Balance general proforma..... 46
2.4.3.3.5	Flujo de fondos..... 48
2.4.3.3.6	Evaluación de los flujos con y sin proyectos..... 51
2.5	Diagnóstico del Proyecto de Inversión..... 53
	Bibliografía 54
	Anexos 55
	Conclusión
	Recomendación

Índice de Figuras

	Pág.
Figura No. 1	Cálculo de la VAN..... 50
Figura No. 2	Perfil del proyecto de Inversión..... 51

Índice de Cuadros

		Pág.
Cuadro No. 1	Base legal y técnica.....	8
Cuadro No. 2	Balance general comparativo	9
Cuadro No. 3	Estado de resultados comparativo.....	10
Cuadro No. 4	Análisis Vertical y Horizontal del Balance General.....	11
Cuadro No. 5	Análisis Vertical y Horizontal del Estado de Resultados.....	13
Cuadro No. 6	Razones Financieras.....	15
Cuadro No. 7	Activo Fijo.....	29
Cuadro No. 8	Detalle de Proveedores.....	30
Cuadro No. 9	Ventas Proyectadas– Sucursal.....	33
Cuadro No.10	Ventas Proyectadas- Casa Matriz.....	34
Cuadro No.11	Compras Proyectadas – Sucursal.....	35
Cuadro No.12	Compras Proyectadas – Casa Matriz.....	36
Cuadro No. 13	Sueldos Administrativo.....	37
Cuadro No.14	Sueldos de Venta.....	37
Cuadro No. 15	Depreciación de Activo Fijo – Sucursal.....	38
Cuadro No. 16	Depreciación de Activo Fijo – Casa Matriz.....	38
Cuadro No. 17	Tabla de Amortización – Sucursal.....	39
Cuadro No. 18	Tabla de Amortización – Casa Matriz.....	40
Cuadro No. 19	Estado de Resultado Proforma – Sucursal.....	41
Cuadro No. 20	Estado de Resultado Proforma- Casa Matriz.....	41
Cuadro No. 21	Estado de Resultado Proforma – Consolidado.....	42
Cuadro No. 22	Flujo de Caja - Sucursal.....	43
Cuadro No. 23	Flujo de Caja – Casa Matriz.....	44
Cuadro No. 24	Flujo de Caja – Consolidado.....	45
Cuadro No. 25	Balance General Proforma- Sucursal.....	46
Cuadro No. 26	Balance General Proforma – Casa Matriz.....	47
Cuadro No. 27	Balance General Proforma- Consolidado.....	47
Cuadro No. 28	Flujo de Fondos del Proyecto	50
Cuadro No. 29	Flujo de Fondos sin Proyecto	51
Cuadro No. 30	Flujo de Fondos con Proyecto	52

Índice de Anexos

Anexo 1	Resumen de la Metodología Utilizada
Anexo 2	Tabulación y Análisis de Datos
Anexo 3	Resumen de Entrevista
Anexo 4	Listado de las Ferreterías de San Salvador

RESUMEN EJECUTIVO

El origen de la investigación radica en la lucha continua de las empresas por incrementar su posición dentro del mercado, para transformarla en entidades rentables y exitosas. Es por ello que surgen ideas con el fin de responder ante situaciones que se presentan o para anticiparse, el mejor proyecto será aquel que genere la mayor riqueza fortaleciéndola para seguir compitiendo en un mercado libre en el largo plazo.

En vista de lo anterior y con apoyo de los accionistas de la sociedad Décima, S.A. de C.V. se llevó a cabo el proceso de evaluación que se realiza de las condiciones de mercado, competencia y entorno de la empresa, todo esto con el objetivo de dar un soporte a la experiencia e intuición que los empresarios poseen y orientar así sus ideas.

El objetivo general trazado en el trabajo de investigación consiste en brindar la información financiera para evaluar el proyecto de inversión de la apertura de una sucursal, que se realizará a través de un estudio de factibilidad.

La metodología utilizada para el desarrollo del trabajo fue enfocarse en el sector ferreterías del departamento de San Salvador, Municipio de San Salvador, con un universo de 134 empresas, se tomó como muestra 28 ferreterías.

Las Técnicas utilizadas para llevar a cabo el trabajo de investigación incluyen información bibliográfica, documental y de campo para lo cual se elaboró encuestas y entrevistas con el propietario de la ferretería en estudio. Una vez analizada la información se procedió a elaborar la síntesis interpretativa de los resultados obtenidos de la investigación, los cuales se encuentran tabulados y presentados gráficamente con su respectiva interpretación.

Los resultados obtenidos con la tabulación de las encuestas permitió efectuar un diagnóstico y poder así conocer el sector ferreterías, siendo negocios rentables por contar con muchos años de estar compitiendo en este tipo de mercado y aunque no muchos conocen sobre la elaboración de un estudio de factibilidad les parece buena idea la evaluación del mismo antes de lanzarse a un nuevo proyecto.

Partiendo del análisis financiero que se realizó a la sociedad Décima, S.A. de C.V. para los años que corresponde del 2007 al 2010, este último en base a proyecciones y concluyendo a través del diagnóstico, que puede obtener un financiamiento por parte del banco para iniciar el proyecto, se procedió a desarrollar la propuesta la cuál contiene los pasos que se deberán seguir para la elaboración del estudio antes mencionado, describiendo cada uno de ellos.

En conclusión al realizar el estudio y evaluarlo a través de la VAN y TIR, se determinó que la apertura de la sucursal será rentable si se cumplen las tendencias estimadas, en base a lo anterior se recomienda a los accionistas considerar los resultados de este análisis y tomar la mejor decisión.

INTRODUCCION

En este documento se encuentra plasmado el desarrollo del trabajo de investigación enfocado en la evaluación y estudio de factibilidad para el proyecto de inversión: apertura de sucursal de venta de materiales eléctricos, de la sociedad Décima, S.A. de C.V., que pertenece al sector ferreterías, el cual ha sido tomado en cuenta en la investigación, para conocer el comportamiento y las posibilidades que tiene el nuevo proyecto de competir y desarrollarse en este mercado.

El propósito de este trabajo es realizar un estudio de factibilidad financiera, en el cual se analizan las condiciones de mercado de materiales eléctricos considerando factores de tipo social, político y económico, para medir la factibilidad y viabilidad del proyecto, con el único fin de determinar si la apertura de una sucursal permitirá la expansión de una empresa que se dedica a dicha actividad, en el cuál no se pretende tomar la decisión de abrir o no el negocio, esto será opción de quien lo administra, lo que se busca es brindar la información financiera para que este proyecto se evalúe. Para ello se desarrollan dos capítulos y sus anexos de la siguiente manera:

El primer capítulo contiene el marco teórico, histórico y conceptual. El primero y el tercero exponen los fundamentos teóricos y conceptuales que están en la base para formular y evaluar proyectos, describiendo conceptos básicos que servirán de guía en el presente trabajo, además de lo que es un proyecto de inversión, el proceso para llevarlo a cabo, criterios utilizados, determinación de la inversión, los métodos que se utilizarán para dicha evaluación y el marco normativo, el histórico se refiere a los antecedentes de la unidad objeto de estudio.

El segundo capítulo contiene la aplicación del análisis e interpretación financiera de la empresa Décima, S.A. de C.V., además de la propuesta del proyecto y la evaluación del mismo. Para el primero fue necesario realizar el estudio con las cifras de estados financieros de los años 2007 al 2010, utilizando herramientas y técnicas tales como el análisis vertical y horizontal para el balance general, estado de resultados y las razones financieras, como base para poder concluir a través del diagnóstico financiero la situación actual de la empresa.

Partiendo de los análisis anteriores se presenta la propuesta, que describe cada uno de los procesos para llevar a cabo el proyecto, retomando la idea preliminar, el perfil y el estudio de factibilidad de este último se desarrolla los sub-estudios que este requiere, tales como: técnico, de mercadeo y financiero.

En el estudio técnico se verifica la viabilidad técnica, análisis y determinación del tamaño, localización, equipos óptimos e instalaciones necesarios para la ejecución del proyecto. Para ello se ha tomado en cuenta varios elementos que se necesitan dentro de los cuales se encuentran: el mobiliario y equipo de oficina y de ventas, inventario, recurso humano, entre otros.

En el estudio de mercado se analiza el entorno de este sector, la demanda y la oferta, la cual se conoció a través de la investigación de campo realizada al sector de ferreterías y sus consumidores.

El estudio financiero describe la forma en que será evaluado el proyecto y las razones que dan peso a dicha decisión que permitirá determinar la rentabilidad a través de estados financieros proforma, flujos de caja, de fondos y sus respectivos análisis.

Por último se presenta la bibliografía consultada para la elaboración del estudio y los anexos que plantea el esquema metodológico como soporte a la investigación, resumen de la tabulación e interpretación de encuestas, además recoge las conclusiones y recomendaciones derivadas de la investigación.

CAPITULO I MARCO TEORICO

1.1 ASPECTOS GENERALES DEL SECTOR FERRETERO

1.1.1 Antecedentes históricos

Para establecer el surgimiento y evolución del sector ferretero en El Salvador, cabe mencionar que la actividad comercial dio origen a establecimientos cuya razón principal fue la de proveer productos propios de la época indispensables o necesarios para el hogar como añil, bálsamo, miel de abeja, y otros los cuales fueron aliciente y empuje hacia el desarrollo.

Los historiadores e investigadores mencionan que el surgimiento y evolución del sector ferretero en El Salvador, ha sido sustentada por excavaciones en los diferentes sitios arqueológicos del país en el que se han encontrado herramientas, como maderas de punta, cloro, melanita, hachas, piedras talladas y puntiagudas.¹

La independencia de Centro América hizo que inmigraran europeos con deseos de hacer riquezas, trajeron todo tipo de mercancía, que unidos a los productos nativos, generaron el intercambio comercial y dieron origen a los primeros establecimientos informales en El Salvador.²

1.1.2 Situación actual

En el entorno en el que se desarrolla este tipo de empresas, influye el proceso de modernización y civilización de los pueblos, como lo son aspectos sociales, políticos y económicos de la misma sociedad y para poder comprender el rumbo de la economía o las razones de la conducta personal y empresarial de los salvadoreños, se considera conveniente especificar tres elementos que permitirá ubicar la realidad actual en la cual se desenvuelven las empresas del sector ferretero.

Social.

La sociedad se desarrolla en un clima de incertidumbre debido al excesivo y acelerado crecimiento de delincuencia, donde se ve azotada por el crimen organizado, el narcotráfico y las pandillas o maras. Si se considera a las empresas por su capacidad económica, la más vulnerable a estos hechos son las

¹ QUEIROZ, Julio V. "Elementos de la Historia de Centroamérica, Antigua y Media" 3ra. Edición, 1932

² FERNANDEZ, Manuel "Bosquejo físico, Política e historia de la Republica de El Salvador", Diario Oficial, 1929.

pequeñas y micro empresas ya que las grandes, al ser afectadas por los mismos actos, tienen la capacidad para reaccionar, porque previnieron por medio de seguros contra daños, robos o cualquier otro siniestro a diferencia de las pequeñas empresas que deben hacer esfuerzos adicionales para continuar operando.

Político.

En marzo de 2009 se realizaron las elecciones presidenciales en la cual los salvadoreños hicieron historia, en esta oportunidad con una masiva participación se acudió a las urnas para ejercer el derecho del voto; diversos organismos oficiales y privados observaron el desarrollo de la fiesta patria.

El partido de derecha tras 20 años en el gobierno, tuvo que ceder su liderazgo al partido de izquierda, el cual logro obtener el gane de la presidencia, para el período 2009-2014. El clima político es muy influyente en el desarrollo empresarial ya que la seguridad, estabilidad, apoyo y respaldo del gobierno conllevan a un incremento a la capacidad de negociación nacional e internacional.

Económico

La más grande iniciativa en materia económica que afecta a El Salvador, es la llamada Área de Libre comercio de las Américas (ALCA), esta pretende organizar a todos los países americanos de tal manera que puedan integrarse económicamente para resolver de una manera legal y estratégica sus expectativas de negocios; y así poder competir en un mercado de libre comercio.

En una vida activa, social y económica todos los sectores se interrelacionan, directa o indirectamente, las empresas comerciales dependen de sus competidores industriales y de sus socios financieros; o bien necesitan del apoyo de empresas de servicios que le suplan diversos contratos o necesidades, un ejemplo claro es la construcción, el cual tiene especial dependencia con el comercio y la banca, para el trámite de cartas de crédito, importación de diferentes productos, préstamos de capital y otros servicios financieros.

Es por eso que las aperturas comerciales en el sector distribuidor, el mejoramiento de los procesos de importación, la revisión de aranceles y oportunidades de financiamiento son acciones de índole económica que las ferreterías deben afrontar día a día para lograr mejores condiciones.

1.2 DEFINICIONES BASICAS

1.2.1 Inversión³

Se entiende por inversión la acción de desembolsar dinero para adquirir bienes o valores con el fin de obtener ganancia o utilidad.

1.2.2 Proyecto de Inversión⁴

Es un plan que si se asigna a determinado monto de capital y se le proporcionan insumos de varios tipos, producirá un bien o un servicio, útil al ser humano o a la sociedad.

1.2.3 Criterios de selección de Inversiones⁵

Representa el conjunto de estándares que contribuyen a determinar el atractivo de un proyecto, en función de su rentabilidad o cualquier otra medida de valor para los objetivos de la empresa.

Su clasificación es la siguiente:

- **Basados en equivalencias financieras**

Las equivalencias financieras están íntimamente ligadas al principio del valor del dinero en el tiempo, siendo un recurso económico escaso y puede satisfacer de manera indirecta muchas de las necesidades humanas.

- **Selección contables**

Son criterios de fácil interpretación y que pueden calcularse rápidamente, debido a la disponibilidad de la información necesaria para poder hacerlo.

- **Tasas de rendimiento**

Representan criterios de selección de inversiones que toman en cuenta el valor del dinero en el tiempo. Sin embargo, a diferencia de las equivalencias financieras, las tasas de rendimiento expresan el mérito de las alternativas de inversión en forma de tasas porcentuales, evidentemente, es más fácil explicar los beneficios de los proyectos cuando se hace referencia a un rendimiento porcentual que, cuando se hace a una equivalencia financiera.

³ MENEGAZO, Mario Alberto, "Guía para elaborar y evaluar Proyectos de Inversión", Pág. 3

⁴ BACA URBINA, Gabriel "Evaluación de Proyectos" Editorial McGraw-Hill, 6ta. Edición, México

⁵ MARTINEZ MEJIA, Víctor René, "Gestión Financiera a Largo Plazo", UCA Editores, 1ª- Edición

1.2.4 Estudio de factibilidad⁶

Determina si el clima económico es favorable para la implementación efectiva de una inversión propuesta. Para poder cumplir con lo anterior y con sus etapas es necesario desarrollar tres estudios que se detalla a continuación:

Técnico

Tiene el objetivo de proveer información para cuantificar el monto de las inversiones y los costos a incurrir, este debe determinar los requerimientos de equipo del negocio para la operación y el monto de la inversión correspondiente.

Mercadeo

Aquí se busca determinar si el negocio que se está evaluando tendrá oportunidad de ser rentable y si puede llegar a ser sostenible a largo plazo.

Financiero

Los objetivos de esta etapa son los de ordenar y sistematizar la información obtenida en los estudios anteriores, elaborar cuadros analíticos, antecedentes adicionales para la evaluación del proyecto y determinar su rentabilidad.

1.2.5 Tipos de análisis financiero⁷

Análisis vertical

Es un método por el cual se puede tener una visión general de la estructura financiera y de la productividad de las operaciones de la empresa.

Balance general

En el análisis vertical del balance general, se considera al total de activo, total del pasivo y total del patrimonio como el 100 %, y al resto de cuentas que conforman el conjunto como porcentajes relativos.

Estado de resultados

En el análisis vertical del estado de resultados, se considera a las ventas totales como el 100 %, y al resto de cuentas como porcentajes relativos, lo que se desea determinar, es que porcentaje de las ventas han sido absorbidos por los costos.

⁶ MENEGAZO, Mario Alberto, "Guía para elaborar y evaluar Proyectos de Inversión", Pág. 3
⁷www.scribd.com

Análisis horizontal

Es un método que consiste en la comparación de cifras homogéneas de estados financieros iguales en diferentes períodos de tiempo dentro de una misma empresa.

Balance general

Permite determinar los cambios importantes que han sucedido período a período en la estructura financiera de la empresa, los cuales se manifiestan en el resultado del patrimonio, la adquisición de activos y la adquisición de pasivos.

Estado de resultados

Ayuda a ver los cambios importantes que han surgido cada año en la situación económica de la empresa, los cuales se reflejan en variaciones en los ingresos, costos y utilidad neta del ejercicio.

1.3 PROCESO PARA LLEVAR A CABO UN PROYECTO DE INVERSIÓN.

Para llevar a cabo un proyecto es necesario que sea sometido al análisis multidisciplinario de diferentes especialistas, para tomar una decisión basada en los antecedentes; con la aplicación de una metodología lógica que abarque la consideración de todos los factores que participan y afectan al proyecto.

El proceso de llevar a cabo un proyecto de inversión cuenta con tres etapas

- a) Idea preliminar
- b) Perfil o estudio preliminar
- c) Estudio de factibilidad

La idea preliminar es importante poder plasmarla, para que todas las personas puedan opinar y evaluarla, es por ello que se debe seguir un mecanismo de trabajo para la generación de ideas, se divide en tres campos:

- Definir la idea, es decir el objetivo central, a donde se quiere llegar.
- Determinar que existen formas lógicas y viables de llevar a cabo el proyecto.
- Establecer que ventajas claras se tienen para ponerlo en marcha.

En la fase del estudio preliminar, se establece el perfil, el cual se basa en información existente, en opiniones basadas en la experiencia, en el juicio común. Se realizan estimaciones muy globales sobre las inversiones a ejecutar en el proyecto, incluye además costos e ingresos.

En el estudio de factibilidad constituye la fase final, los datos que de aquí se obtenga servirá para efectuar la evaluación de si conviene o no realizar el proyecto y se divide en dos etapas: La formulación y preparación, y la evaluación. La primera tiene por objeto el definir todos los datos que afectarán en algún

grado el flujo de ingresos y egresos monetarios del proyecto y la segunda etapa, con métodos definidos busca determinar la rentabilidad de la inversión.

La formulación de un proyecto se enfoca en aspectos económico-financiero considerando la información de los estudios de mercado y técnico, para determinar los flujos de efectivo positivos y negativos a lo largo del horizonte de planeación, así como el monto de la inversión fija, flexible y la selección de las alternativas de financiamiento óptimas para la operación del proyecto.

1.4 CRITERIOS UTILIZADOS PARA EVALUAR PROYECTOS

La evaluación de proyectos de inversión tiene por objeto conocer su rentabilidad económica y social, de tal manera que asegure resolver una necesidad humana en forma eficiente segura y rentable. En relación del campo, empresa u organización de que se trate, se emplearán una serie de criterios u otros que guarden concordancia con los objetivos planteados. No existen reglas únicas, por lo general surgen en función de la naturaleza por lo que se debe considerar los siguientes aspectos:

- **Pertinencia o relevancia:** Observa la congruencia entre los objetivos del proyecto, las necesidades identificadas y los intereses de la población.
- **Eficacia:** Es el grado en que se han cumplido los objetivos.
- **Eficiencia:** Indica el modo en que se han organizado y empleado los recursos disponibles en la implementación del proyecto.
- **Sostenibilidad:** Es la medida en que la población y/o las instituciones mantienen vigentes los cambios logrados por el proyecto una vez que ha finalizado.

1.5 FACTORES BÁSICOS A CONSIDERAR EN LA OPORTUNIDAD DE INVERTIR:

Se considera que los cuatro factores más relevantes que influyen en la oportunidad de invertir son:

- a) El período durante el cual se puede decidir llevar a cabo un proyecto de inversión.** Cuanto mayor sea éste, menor será la posibilidad de cometer errores en la elección y mayor será el valor de la opción de crecimiento que le corresponda.
- b) El riesgo del proyecto.** Es un factor de influencia positiva sobre el valor de la opción de crecimiento, debido a los riesgos. Una mayor incertidumbre en cuanto a tipos de interés no son necesariamente perjudiciales para el valor de una oportunidad de inversión.
- c) Los tipos de interés.** Conllevan a tasas de actualización más altas que disminuyen el valor de los flujos de caja descontados, reduciendo el valor actual del precio de la opción.

- d) **El grado de exclusividad del derecho de la empresa a aceptar un proyecto de inversión.** Es decir, el derecho de ejercicio puede ser compartido o no. Las opciones exclusivas son lógicamente más valiosas y resultan de patentes, del conocimiento privativo del mercado por parte de la empresa o de una tecnología que la competencia no puede imitar. Las oportunidades compartidas tienen por lo general un valor inferior.

1.6 DETERMINACIÓN DE LA INVERSIÓN

La puesta en marcha de un proyecto se agrupa en dos grandes rubros que representa el monto de la inversión a incurrir.

- **Los que se requieren para la instalación del negocio**, por ejemplo los presupuestos necesarios para calcular la factibilidad de un proyecto de inversión, incluye ingresos que refleja las ventas proyectadas, cobros de las mismas, egresos reflejando las compras de inventarios y de las operaciones del negocio.
- **Los requerimientos de capital de trabajo para la operación.**

El costo de capital de la empresa se puede definir como el retorno mínimo de beneficios que se puede obtener en proyectos financiados, con el fin de mantener sin cambios el valor de la empresa.

1.7 MÉTODOS TRADICIONALES DE EVALUACIÓN DE PROYECTOS

Los métodos de evaluación financiera de los proyectos de inversión más utilizados por considerar el valor del dinero en el tiempo y que han tenido una gran aceptación en el ámbito de las finanzas, son los siguientes:

- a) **Valor Actual Neto (VAN):** si el valor de los flujos de fondos estimados descontados al valor actual menos la inversión inicial es mayor a “cero”, el proyecto será aceptado, caso contrario será rechazado.
- b) **La Tasa Interna de Retorno (TIR):** Es la tasa de rentabilidad del proyecto, la cual es lo mínimo esperado por el inversionista, si es mayor que la Tasa Mínima Atractiva de Rendimiento (TMAR) se acepta la inversión, es decir si el rendimiento de la empresa supera al mínimo fijado como aceptable, la inversión es económicamente rentable.

Los métodos tradicionales de evaluación parten de un supuesto básico: Las condiciones y situaciones en el momento de la evaluación no cambian durante la vida del proyecto, estos métodos han constituido las técnicas financieras más usadas, sobre las cuales se han basado las decisiones estratégicas relacionadas con los proyectos.

1.8 MARCO NORMATIVO

Toda empresa o negocio debe de cumplir con el marco legal y técnico vigente aplicado en El Salvador, el cual está dado por: Código de Comercio, Código Tributario, Ley de Impuesto Sobre la Renta, Ley del Impuesto a la Transferencia de Bienes Muebles y a la Prestación de Servicios, Ley Municipal, NIIF para Pymes o NIIF completas y otras leyes aplicables.

Cuadro No. 1 Base Legal y Tecnica		
Ley o Normativa Aplicable	Referencia	Artículo o Secciones
Código de Comercio	Reserva legal Sociedad de Capital Acciones Aumento o Disminucion de Capital Social Sociedad Anonima Junta General de Accionista Matriculas de Comercio Contabilidad	Art. 123 al Art. 124 Art. 126 al Art. 128 Art. 129 al Art. 158 Art. 173 al Art. 186 Art. 191 al Aert. 206 Art. 220 al Art. 253 Art. 411 al Art. 417 Art. 435 al Art. 455
Código Tributario	Obligaciones Formales y Registro de Contribuyentes Declaraciones Tributarias y Emision de Documentos Dictamen e Informe Fiscal Obligacion de llevar Contabilidad formal, registros e inventarios. Obligaciones de pago Retenciones del ISR, Retenciones y Percepciones de IVA	Art. 85 al Art. 89 Art. 91 al Art. 119 Art. 129 al Art. 138 Art. 139 al Art. 143 Art. 150 al Art. 153 Art. 154 al Art. 164
Ley del Impuesto sobre la Renta	Rentas Gravadas Determinacion de la Renta Obtenida y Renta Neta Calculo del impuesto Liquidacion, Pago y Retencion del Impuesto	Art. 1 al Art. 4 Art. 12 al Art. 32 Art. 34 al Art. 42 Art. 48 al Art. 70
Ley de Impuesto a la Transferencia de Bienes Muebles y a la Prestación de Servicios.	Transferencia de Bienes Muebles Corporales Importacion e Internacion de Bienes y servicios Sujetos Pasivos Base Imponible del Impuesto y Calculos del Impuesto	Art. 4 al Art. 10 Art. 14 al Art. 15 Art. 20 al Art. 28 Art. 47 al Art. 70
Ley General Tributaria Municipal	Definición del Contribuyentes Obligaciones Formales Determinación de la Base imponible Pago de la Tasa, Contribución y/o Arbitrio	Art. 19 Art. 21 al Art. 23 Art. 26 y Art.27 Art.31 al Art. 41
NIIF para Pymes	Presentacion de Estados Financieros Políticas Contables Inventarios Propiedad, Planta y Equipo Activos Intangibles Provisiones y Contingencias Beneficios a los Empleados Transicion a la NIIF para la Pymes	Seccion 3 a la Seccion 8 Seccion 10 Seccion 13 Seccion 17 Seccion 18 Seccion 21 Seccion 28 Seccion 35

CAPITULO II ANALISIS FINANCIERO

2.1 ANÁLISIS FINANCIERO DE LA EMPRESA

Décima S.A. de C.V., es una compañía salvadoreña, fundada en enero de 1987, tiene como finalidad principal la compra-venta de materiales eléctricos. Los estados financieros se preparan sobre la base del negocio en marcha entre estos están: Balance General, Estado de Resultados, Estado de cambios en el patrimonio, Estado de flujos de efectivo y notas explicativas.

Para conocer la situación económica actual de la empresa se presenta el análisis financiero el cuál consiste en utilizar un conjunto de técnicas que tiene como finalidad diagnosticar la situación y perspectiva de la compañía, con el fin de poder tomar decisiones adecuadas, por tal razón se ha considerado el balance general y estado de resultados de los años 2007 al 2010⁸, tal como se detalla a continuación:

2.1.1 Balance General Comparativo

Cuadro No. 2				
Décima, S.A. de C.V.				
Balance General Comparativo del 2007 al 2010				
(Expresado en dólares de Los Estados de America)				
	2010 (Proyectado)	2009	2008	2007
ACTIVO				
Activo Corriente				
Efectivo y Equivalentes	106,243	88,911	106,710	99,174
Cuentas por Cobrar	270,455	288,353	271,388	89,566
Inventarios	159,234	142,002	192,847	149,477
Pagos Anticipados	3,097	5,853	6,935	5,134
Activo No Corriente				
Propiedad, Maquinaria y Equipo	197,524	178,500	177,555	176,824
Depreciacion Acumulada	(100,977)	(96,191)	(88,963)	(79,105)
TOTAL ACTIVO	635,576	607,428	666,472	441,070
PASIVO				
Pasivo Corriente				
Cuentas y Documentos por Pagar	142,160	104,515	107,456	58,870
Acreedores Varios y Provisiones	10,954	15,200	30,360	10,164
Retenciones y Descuentos	1,444	1,189	2,003	2,136
Impuestos por Pagar	2,300	2,978	14,980	8,822
Pasivo No Corriente				
Prestamos Bancarios a Largo Plazo	67,107	76,351	83,111	86,411
Cuentas por Pagar a partes relacionadas	146,260	146,260	146,260	0
Provision para Obligaciones Laborales	158	158	158	158
PATRIMONIO DE LOS ACCIONISTAS				
Capital Social	176,571	176,571	176,571	176,571
Reservas	35,314	35,314	35,314	35,314
Utilidad del ejercicio	53,309	48,890	70,258	62,624
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	635,576	607,428	666,472	441,070

FUENTE:Elaborado por las autoras con base a los estados financieros proporcionados por Décima, S.A. de C.V.

⁸Los meses de Octubre a Diciembre de 2010, se calcularon en base al promedio mensual de los estados financieros reales al 30 de Septiembre de 2010.

Este estado financiero muestra los activos, pasivos y patrimonio de la empresa a una fecha determinada, presentado en forma comparativa para los periodos comprendidos del 2007 al 2010, lo que da una guía en que se están desarrollando las operaciones.

2.1.2 Estado de Resultados Comparativo

Cuadro No 3				
Décima, S.A. de C.V.				
Comportamiento del Estado de Resultados				
(Expresado en dólares de Los Estados de America)				
	2010 (Proyectado)	2009	2008	2007
Ventas	1,185,522	955,848	1,398,478	1,081,738
Menos:				
(-) Costo de Venta	910,711	718,929	1,090,534	802,417
Inventario Inicial	121,402	192,847	149,477	147,714
Compras	948,542	647,484	1,133,905	804,179
Inventario Final	159,234	121,402	192,847	149,477
Utilidad Bruta	<u>274,811</u>	<u>236,918</u>	<u>307,944</u>	<u>279,322</u>
(-) Gastos Operativos	196,913	162,381	202,531	188,857
Gasto de Venta	137,184	115,570	150,574	125,623
Gasto de Administracion	59,728	46,811	51,957	63,234
Utilidad de Operación	<u>77,898</u>	<u>74,537</u>	<u>105,413</u>	<u>90,465</u>
(-) Gastos no Operativos				
Gastos Financieros	6,820	9,128	11,724	8,258
Utilidad antes de Reserva e Impuestos	<u>71,078</u>	<u>65,410</u>	<u>93,689</u>	<u>82,207</u>
(-) Reserva Legal	0	0	0	1,757
Utilidad antes de Impuestos	<u>71,078</u>	<u>65,410</u>	<u>93,689</u>	<u>80,450</u>
(-) Impuesto sobre la Renta	17,770	16,520	23,431	17,826
Utilidad del Ejercicio	<u><u>53,309</u></u>	<u><u>48,890</u></u>	<u><u>70,258</u></u>	<u><u>62,624</u></u>

FUENTE: Elaborado por las autoras con base a los estados financieros proporcionados por Décima, S.A. de C.V.

El estado de resultados muestra los ingresos y gastos durante un período determinado de tiempo, y así poder establecer la utilidad neta del ejercicio, son útiles porque contienen no solo los datos que aparecen en los estados financieros individuales sino también la información necesaria para el estudio de las tendencias a lo largo de un cierto número de años.

2.1.3 Análisis vertical y horizontal del balance general

A continuación se presenta el análisis vertical y horizontal del balance general de la empresa Décima, S.A. de C.V. Para los períodos 2009 y 2010.

Cuadro. No. 4						
Décima, S.A. de C.V.						
Balance General al 31 de Diciembre de 2010 y 2009						
<small>(Expresado en dólares de Los Estados Unidos de America)</small>						
CUENTA	AÑOS		Vertical		Horizontal	
	2010 (Proyectado)	2009	2010	2009	Variacion en cantidad	Variacion en %
ACTIVO CORRIENTE						
Efectivo y Equivalentes	106,243	88,911	16.72%	14.64%	17,333	19.49%
Cuentas por Cobrar	270,455	288,353	42.55%	47.47%	(17,898)	-6.21%
Inventarios	159,234	142,002	25.05%	23.38%	17,231	12.13%
Pagos Anticipados	3,097	5,853	0.49%	0.96%	(2,756)	-47.08%
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	539,029	525,119	84.81%	86.45%	13,910	2.65%
ACTIVO NO CORRIENTE						
Propiedad, Maquinaria y Equipo	197,524	178,500	31.08%	29.39%	19,024	10.66%
Depreciacion Acumulada	(100,977)	(96,191)	-15.89%	-15.84%	(4,786)	4.98%
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	96,547	82,309	15.19%	13.55%	14,238	17.30%
TOTAL ACTIVO	635,576	607,428	100.00%	100.00%	28,148	4.63%
PASIVO						
PASIVO CORRIENTE						
Cuentas y Documentos por Pagar	142,160	104,515	22.37%	17.21%	37,645	36.02%
Acreedores Varios y Provisiones	10,954	15,200	1.72%	2.50%	(4,246)	-27.93%
Retenciones y Descuentos	1,444	1,189	0.23%	0.20%	254	21.36%
Impuestos por Pagar	2,300	2,978	0.36%	0.49%	(679)	-22.78%
TOTAL PASIVO CORRIENTE	156,857	123,883	24.68%	20.39%	32,975	26.62%
PASIVO NO CORRIENTE						
Prestamos Bancarios a Largo Plazo	67,107	76,351	10.56%	12.57%	(9,245)	-12.11%
Cuentas por Pagar Partes Relacionadas	146,260	146,260	23.01%	24.08%	0	0.00%
Provision para Obligaciones Laborales	158	158	0.02%	0.03%	0	0.00%
TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	213,524	222,769	33.60%	36.67%	(9,245)	-4.15%
PATRIMONIO DE LOS ACCIONISTAS						
Capital Social	176,571	176,571	27.78%	29.07%	0	0.00%
Reservas	35,314	35,314	5.56%	5.81%	0	0.00%
Utilidad del ejercicio	53,309	48,890	8.39%	8.05%	4,419	9.04%
TOTAL PATRIMONIO	265,194	260,776	41.73%	42.93%	4,419	1.69%
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	635,576	607,428	100.00%	100.00%	28,148	4.63%

2.1.3.1 Interpretación del balance general

2.1.3.1.1 Análisis vertical

Para determinar la composición de las cuentas se ha trabajado en un mismo año y las comparaciones se hacen de acuerdo a las necesidades financieras y operativas de la empresa, en el cual se analizará la participación que cada cuenta de los estados financieros tiene dentro del total. Por ejemplo:

- La empresa tiene activos totales para el año 2010 de \$635,576 y sus activos corrientes es de \$539,029, es decir que el 84.81% de sus activos está representado por ese rubro, lo cual significa que la empresa no tiene problemas de liquidez.
- Las cuentas por cobrar e inventarios son las que representan el mayor porcentaje de los activos corrientes, porque si bien la empresa tienen liquidez no necesariamente es el efectivo el que tiene disponible sino que está representado en estas cuentas.
- Para el Activo no corriente se puede observar que su incremento en propiedad, maquinaria y equipo ha sido mínimo en comparación al año anterior lo cual estaba representado por 15.19% para el 2010 y 13.55% en el 2009.
- Con respecto al rubro del pasivo, es importante que los pasivos corrientes sean poco representativos, y necesariamente deben ser mucho menor que los activos corrientes, de lo contrario, el capital de trabajo de la empresa se ve comprometido, esta cuenta representa el 24.68% del total pasivo y patrimonio para el año 2010 y 20.39% para el 2009, incrementando en 4.28% de un año a otro.
- En el rubro del pasivo las cuentas por pagar a partes relacionadas a largo plazo representan para el 2010 el 23.01%, 24.08% para el año 2009; las cuentas y documentos por pagar a corto plazo representan el 22.37% y 17.21% respectivamente.
- En el patrimonio, para el año 2010, la cuenta de capital social representa un 27.78%.

2.1.3.1.2 Análisis Horizontal

La idea de este análisis es ver el comportamiento en distintos periodos de una cuenta, es decir, si muestra tendencia creciente, decreciente o fluctuante, y analizar el porqué de su tendencia, según el análisis se puede decir que:

- En el rubro del activo: la cuenta de efectivo y equivalentes e inventarios son las que han representado mayor incremento respecto al año anterior en un 19.49% y 2.13% respectivamente.
- En el rubro del pasivo las cuentas por pagar incrementaron en un 36.02% en relación al año 2009 debido a las compra de mercadería que se ha otorgado al crédito. los préstamos bancarios han disminuido en un 12.11% por las amortizaciones que se han realizado al banco.
- En lo que respecta al patrimonio se puede decir que el capital social no ha sufrido ningún cambio y las utilidades incrementaron en 9.04% respecto al año anterior.

2.1.4 Análisis vertical y horizontal del estado de resultados

Cuadro No. 5						
Décima, S.A. de C.V.						
Estado de Resultados del 01 de enero al 31 de diciembre de 2010 y 2009						
(Expresado en dólares de Los Estados Unidos de America)						
CUENTA	AÑOS		Vertical		Horizontal	
	2010 (Proyectado)	2009	2010	2009	Variacion en cantidad	Variacion en %
Ventas	1185,522	955,848	100.00%	100.00%	229,674	24.03%
Costo de Venta	(910,711)	(718,929)	-76.82%	-75.21%	(191,782)	26.68%
Inventario Inicial	(121,402)	(192,847)	-10.24%	-20.18%	71,445	-37.05%
(+) Compras	(948,542)	(647,484)	-80.01%	-67.74%	(301,058)	46.50%
(-) Inventario Final	159,234	121,402	13.43%	12.70%	37,831	31.16%
Utilidad Bruta	274,811	236,918	23.18%	24.79%	37,892	15.99%
Gastos Operativos	(196,913)	(162,381)	-71.65%	-68.54%	(34,532)	21.27%
Gasto de Venta	(137,184)	(115,570)	-11.57%	-12.09%	(21,615)	18.70%
Gasto de Administracion	(59,728)	(46,811)	-5.04%	-4.90%	(12,917)	27.59%
Utilidad Operativa	77,898	74,537	6.57%	7.80%	3,361	4.51%
Gastos No Operativos						
Gastos Financieros	(6,820)	(9,128)	-0.58%	-0.95%	2,308	-25.28%
Utilidad antes de Impuestos	71,078	65,410	6.00%	6.84%	5,669	8.67%
Impuesto sobre la Renta	(17,770)	(16,520)	-1.50%	-1.73%	(1,250)	7.57%
Utilidad del Ejercicio	53,309	48,890	4.50%	5.11%	4,419	9.04%

2.1.4.1 Interpretación del estado de resultados

2.1.4.1.1 Análisis vertical

- Al realizar el análisis del estado de resultados se puede observar que una de las cuentas que tiene más participación respecto a las ventas es el costo de venta representando un 75.21% para el año 2009 y un 76.82% en el 2010.
- Si las ventas reflejan un aumento de un año a otro, las compras también las cuales estaban representadas en el 2010 por 80.01% y en el 2009 por 67.74%, en relación a las ventas de cada año.
- Los gastos operativos para el 2009 y 2010, representan el 16.99% y 16.61% respectivamente, lo que indica un leve aumento al comparar los años.
- Se puede observar que la utilidad neta representa el 4.50% de las ventas totales para el año 2010 y 5.11% para el 2009.

2.1.4.1.2 Análisis horizontal

- Analizando horizontalmente el estado de resultados, las ventas del año 2010 incrementaron en 24.03% relacionado al año anterior.
- La utilidad bruta incremento 15.99% en relación al año 2009.
- Si las ventas incrementaron también los costos aumentaron en 26.68% respecto al año 2009.
- Los gastos de venta incrementaron en 18.70% y los de administración en 27.59%
- Los gastos financieros disminuyeron en 25.28% que corresponde al pago de intereses por el préstamo otorgado, a medida bajan los intereses, la amortización incrementa y por ende disminuye la deuda con el banco.
- Además las utilidades se incrementaron en un 9.04 % a razón del año anterior.

2.1.5 Razones financieras

El análisis de la relación entre diferentes partidas de los estados financieros es esencial para la interpretación de los contenidos en los informes presentados por la gerencia, los cuáles son obtenidos del balance general y estado de resultados, que otorga información financiera y económica. Las comparaciones de razones financieras en diferentes periodos de tiempo se hacen con el objetivo de informar sobre la evolución de una empresa.

Para realizar el análisis de la empresa Décima S.A. de .C.V., se han considerado las razones más utilizadas como por ejemplo de liquidez, eficiencia, endeudamiento y rentabilidad tal como se detalla a continuación:

Cuadro No.6				
Razones Financieras				
Décima, S.A. de C.V.				
RAZONES DE LIQUIDEZ	2010	2009	2008	2007
Razon Corriente	3.44	4.24	3.73	4.29
Prueba Acida	2.42	3.09	2.49	2.42
Liquidez Inmediata	0.68	0.72	0.69	1.24
Capital Neto de Trabajo	382,172.02	401,236.23	423,080.74	263,359.22
RAZONES DE EFICIENCIA	2010	2009	2008	2007
Rotacion de Inventario	5.72	5.06	5.65	5.37
Periodo Promedio de Inventario	63.82	72.09	64.55	67.99
Rotacion de Cuentas por Cobrar	4.38	3.31	5.15	12.08
Periodo promedio de cobro	83.27	110.11	70.83	30.22
Rotacion de Cuentas por Pagar	6.67	6.20	10.55	13.66
Periodo promedio de pago	54.70	58.92	34.59	26.72
RAZONES DE ENDEUDAMIENTO	2010	2009	2008	2007
Cobertura de Intereses	11.42	8.17	8.99	10.95
Razon de Deuda	0.58	0.57	0.58	0.38
Razon de Deuda Patrimonio	1.40	1.33	1.36	0.61
RAZONES DE RENTABILIDAD	2010	2009	2008	2007
Margen de Utilidad Bruta sobre ventas	0.23	0.25	0.22	0.26
Margen de Utilidad Neta sobre ventas	0.04	0.05	0.05	0.06
Rendimiento de Activos Totales (ROA)	0.08	0.08	0.11	0.14
Rendimiento sobre Patrimonio (ROE)	0.20	0.19	0.25	0.23

2.1.5.1 Análisis de las razones financieras

2.1.5.1.1 Razones de liquidez

A continuación se presenta una breve interpretación de las razones de liquidez comprendidas del 2007 al 2010 de Décima, S.A. de C.V.

- **Razón Corriente = $\frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$**



Interpretación:

Para el año 2010 la empresa dispone de 3.44 de activos corrientes por cada dólar del pasivo corriente y es de hacer notar que para el año 2007, cada dólar del pasivo corriente estaba garantizado con 4.29 del activo corriente, teniendo una baja disminución para los años siguientes, por lo tanto la empresa tiene solvencia para cubrir con sus obligaciones a corto plazo.

- **Prueba Ácida = $\frac{\text{Activo Corriente} - \text{Inventario}}{\text{Pasivo Corriente}}$**

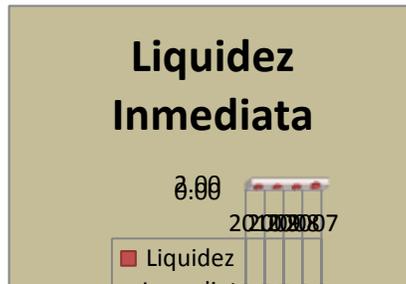


Interpretación:

La empresa presenta una prueba ácida por cada dólar que se debe a corto plazo, sin tener que recurrir a la venta de inventarios, se considera que si es > 1 , la empresa puede hacer frente a sus pagos en el corto plazo sin necesidad de recurrir a ganancias o ventas, como es de notar la empresa Décima, S.A. de C.V. , presenta en todos los años un indicador > 1 . Por lo anterior se puede decir que la liquidez de la empresa es favorable, pero analíticamente se observa en el balance que el efectivo que tienen disponible no puede cubrir el pago total de sus proveedores y acreedores a corto plazo, si ellos piden ser cancelados la empresa no podrá hacerlo al momento.

- **Liquidez Inmediata = Efectivo y equivalentes**

Pasivo Corriente



Interpretación:

Se puede observar como la capacidad de la empresa ha ido disminuyendo ya que en el 2007 por cada dólar que se debía se tenía \$1.24 para pagar, en 2008 \$0.69 y en el 2010 se contaba con \$0.68 que no alcanza a cubrir las deudas a corto plazo de la empresa en relación a lo que presentaban las razones anteriores.

- **Capital neto de trabajo = Activo Corriente-Pasivo Corriente**



Interpretación:

Esta razón representa lo que le quedaría a la empresa representado en efectivo o activos corrientes después de haber pagado todos sus pasivos de corto plazo en el cual para el 2008 se contaba con \$423,081, siendo el año más representativo y en el 2010 disminuyó quedando con \$382,172

2.1.5.1.2 Razones de eficiencia

Mide el grado de eficiencia con el cual una empresa emplea las diferentes categorías de activos que posee o utiliza en sus operaciones, teniendo en cuenta la velocidad de recuperación

- **Rotación de Inventario = $\frac{\text{Costo de Ventas}}{\text{Inventario}}$**



Interpretación:

Se puede observar que la rotación de inventarios se ha mantenido ya que en el año 2007, el inventario de Décima, S.A. de C.V., roto 5.37 veces, en cambio en el 2010 se tuvo una rotación de 5.72, siendo el más bajo 2009 con 5.06 debido la disminución de ventas para ese año, lo que significa que se está comprando inventario cada dos o tres meses aproximadamente, lo que puede ser aceptable por el tipo de producto que se vende.

- **Período Promedio de Inventarios = $\frac{365}{\text{Rotación de Inventarios}}$**



Interpretación:

Para el año 2010 el período promedio del inventario fue de 64 días que es el número promedio de días que deben transcurrir antes de que el inventario se transforme en cuentas por cobrar a través de las ventas, en comparación al año 2009 que era de 72 días lo cual disminuyó en comparación con este año, indicando que se ha tardado menos tiempo para convertir su inventario.

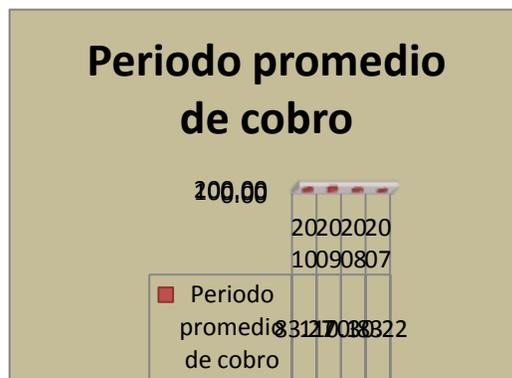
- Rotación de Cuentas por Cobrar = $\frac{\text{Ventas}}{\text{Cuentas por Cobrar}}$



Interpretación:

Las cuenta por cobrar en el 2010 se cobraron en una relación de 4.38 veces es decir cada 3 meses, en comparación al 2007 que su rotación era aproximadamente cada mes, mejorando en relación al 2009 que se estaban recuperando cada 4 meses, por lo tanto la empresa está logrando cumplir su política de recuperación a 90 días no así las de 30 y 60 días, lo que también podría afectar a la empresa porque si observamos en el balance general las cuentas por cobrar están elevadas y esto afecta la liquidez de la empresa.

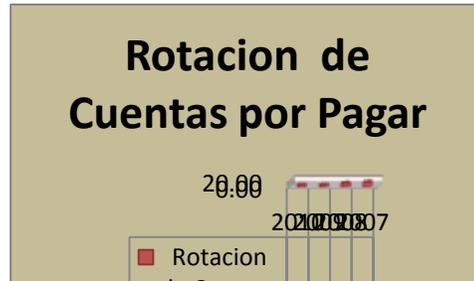
- Período Promedio de Cobro= $\frac{\text{Cuentas por Cobrar}}{\text{Ventas Anuales}/365}$



Interpretación:

Décima, S.A. de C.V. cuenta con un promedio de 83 días para recuperar sus cuentas por cobrar en el año 2010, lo cual ha mejorado en relación al 2009 que tardaba 110 días que podrían estar de acuerdo con la política de crédito de la empresa ya que el plazo que establece es de 30, 60 y 90 días, lo que no es bueno es que se tarda más tiempo en recuperar las cuentas en comparación con el período promedio de pago que se efectúa en menor tiempo.

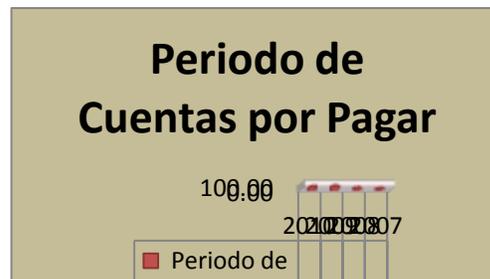
- **Rotación de Cuentas por Pagar = $\frac{\text{Compras}}{\text{Cuentas por Pagar}}$**



Interpretación:

El número de veces que la empresa, cancela sus cuentas por pagar a sus proveedores utilizando recursos líquidos propios de la empresa, en el año 2007 equivale a 14 veces, en el 2008 a 11 veces, 2009 6 veces y en 2010 7 veces. Puede observarse que la empresa ha disminuido su capacidad para cancelar deudas del corto plazo.

- **Período de Cuentas por Pagar = $\frac{365}{\text{Rotación de Cuentas por Pagar}}$**

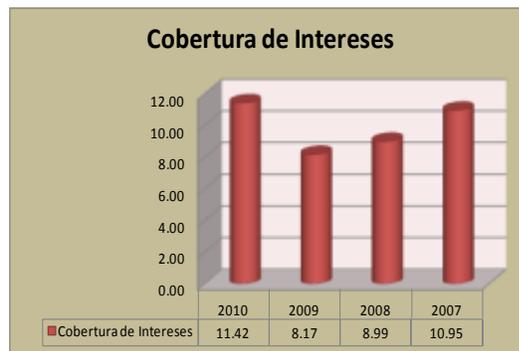


Interpretación:

El promedio de tiempo requerido para el pago de las cuentas por pagar por parte de la sociedad en el año 2007 fue de 27 días, en el año 2008 la empresa incrementó sus días para realizar sus pagos a 35 días, en el 2009 a 59 días y en el 2010 cada 55 días, lo cual es saludable para la empresa pagar con demasiada tardanza ya que los cobros se están realizando a más de 90 días. El período de pago que los proveedores le han otorgado a la empresa es de 45, 60 y 90 días.

2.1.5.1.3 Razones de endeudamiento

- Cobertura de Intereses = $\frac{\text{Utilidad antes de intereses e impuesto}}{\text{Gastos por intereses pagados}}$



Interpretación:

La sociedad ha venido demostrando que tiene la capacidad para cubrir el pago de intereses generados por obligaciones con sus acreedores, se puede analizar que en 2007 tenía una cobertura de intereses en 10.95 veces y ha tenido una tendencia a la baja durante estos 4 años hasta que se tiene en 2010, una cobertura de 11.42 veces, lo que indica que la cobertura de intereses ha mejorado porque se han pagado menos intereses.

- Razón de deuda = $\frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Activo Total}}$



Interpretación:

A través de esta razón se señala la participación de los acreedores sobre el valor total de activos, teniendo por cada dólar de activos \$0.58 centavos de deuda para el período 2010, incrementando en relación a los años anteriores ya que en el año 2007 su razón era de \$0.38, esto es bueno para la sociedad, pues no tiene exceso del capital propio, ni pérdida de independencia ante terceros.

- Razón de deuda patrimonio = $\frac{\text{Pasivo}}{\text{Patrimonio}}$



Interpretación:

Esta razón mide hasta que punto esta comprometido el patrimonio de los accionistas de la empresa con respecto a sus acreedores por lo que para el año 2010 se puede verificar que por cada dólar aportado por accionistas, los terceros han aportado \$1.40 para el 2010 y en los años anteriores el apalancamiento había sido menor.

2.1.5.1.4 Razones de Rentabilidad.

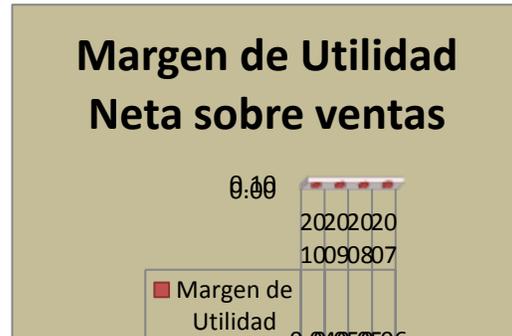
- Margen de utilidad bruta sobre ventas = $\frac{\text{Utilidad Bruta}}{\text{Ventas}}$



Interpretación:

Como puede observarse la empresa, ha mantenido su promedio en el margen de utilidad, a pesar que ha disminuido en relación del 2009-2010, existe eficiencia en la gestión de compras porque se mantiene en los mismos rangos.

- **Margen de utilidad neta sobre ventas = $\frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Ventas}}$**



Interpretación:

A través de esta razón se mide la eficiencia operativa de la entidad en la administración de sus costos y gastos de operación, en este caso Décima, S.A. de C.V. refleja una disminución para el año 2010, esto implica que los gastos han aumentado un poco en relación a los años anteriores por lo que su margen de utilidad es menor.

- **Rendimiento de activos totales = $\frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Activos Totales}}$**



Interpretación:

La relación entre la utilidad neta y la productividad de los activos se mantiene en un 8% para el año 2010 y 2009, pero ha disminuido en relación al 2008 y 2007, lo que indica que la rentabilidad en cuanto al rendimiento de los activos ha bajado.

- Rendimiento sobre patrimonios = Utilidad neta

Patrimonio



Interpretación:

La tasa de rendimiento que obtienen los accionistas respecto a su inversión representada en el patrimonio registrado contablemente para el año 2010 es del 20% y 2007 23%, por lo que la rentabilidad que obtienen los accionistas ha disminuido.

2.2 DIAGNOSTICO FINANCIERO DE LA EMPRESA

Como se refleja en el análisis vertical y horizontal del balance general de los años 2010 y 2009, la subcuentas de cuentas por cobrar e inventarios son las que reflejan mayor representatividad en los activos corrientes debido al tipo de actividad a la que se dedica, lo que podría significar que no tiene problemas de liquidez, porque si bien es cierto no es efectivo que se tenga disponible son de fácil realización, en el caso de los inventarios.

En el estado de resultados se analizó tomando como referencia las ventas, determinando cuánto representaba cada concepto (costo de venta, gastos operativos, gastos financieros, impuestos, utilidad neta, etc.) respecto a la totalidad de las ventas, teniendo mayor relación el costo de venta el cual incrementó en 1.61% respecto al año anterior, los gastos operativos y financieros mantuvieron la misma tendencia en relación a las ventas.

En las razones financieras se consideró 4 periodos, para el año 2010 la cual muestra relación con respecto al año 2008 y 2009, a excepción de 2007 que la empresa se encontraba con mayor liquidez a grandes rasgos se puede ver que la rentabilidad de la empresa disminuyó para los dos últimos años.

Algo que cabe mencionar es que la sociedad esperaba mayor rendimiento cada año y se puede observar que en el 2009 tanto sus ingresos como su utilidad bajaron en comparación con los años anteriores, debido a la crisis económica por la que atraviesa el país, y que afectó también sus clientes, debido a

esto la empresa no tuvo la oportunidad de aumentar las utilidades; para el año 2010 la empresa refleja un activo de \$635,576, lo cual muestra la recuperación que ha tenido respecto al año 2009.

Una de las cuentas más representativas del activo corriente, es la de clientes o cuentas por cobrar, porque representa las ventas realizadas al crédito, lo que compromete la liquidez de la empresa pues esta no recibe dinero de inmediato, por lo tanto, tiene que pagar una serie de costos y gastos para poder continuar con la operación, manteniendo un equilibrio entre lo que la empresa recibe y gasta; de lo contrario se presenta un problema de liquidez el cual tendrá que ser financiado con endeudamiento interno o externo, esto naturalmente representa un costo financiero que bien podría ser evitado si se sigue una política de cartera adecuada, ya que las cuentas por cobrar se están recuperando en un período de 83 días y se está pagando a los proveedores en 55 días, lo cual es contradictorio.

La solvencia que muestra la empresa es mínima, aunque cubre sus pasivos, pero no de inmediato. Lo principal en la entidad es reducir sus costos, y mejorar sus precios; la rentabilidad de la sociedad ha disminuido pero mantiene un grado aceptable; otra de las cuentas importantes en este tipo de negocios es la de inventarios, igual que todos los activos, debe representar sólo lo necesario, rotando este último cada dos meses.

Respecto a los pasivos, es importante que los pasivos corrientes sean poco representativos, y necesariamente deben ser mucho menor que los activos corrientes, de lo contrario, el capital de trabajo de la empresa se ve comprometido. En el año 2010 hubo una leve recuperación de la empresa, teniendo en cuenta los indicadores de rentabilidad económica y financiera.

No obstante a lo anterior, cada día el ambiente financiero adquiere mayor dinamismo y frecuentemente se encuentra sujetos a rápidos cambios, por lo tanto no basta con analizar las tendencias del desempeño operativo, el análisis financiero debe considerar las tendencias estratégicas y económicas que la empresa debe conocer para lograr el éxito a largo plazo.

Por todo lo anterior se puede decir; que la empresa aunque no cuenta con el dinero en efectivo para financiar una sucursal, puede recurrir a fuentes de financiamiento externo por el récord crediticio que tiene con el banco y por la experiencia que se tiene en este tipo de mercado.

2.3 PROPUESTA

Basándose en el diagnóstico financiero de la empresa Décima, S.A. de C.V., y partiendo del hecho que para empezar andar el proyecto de inversión de la apertura de la sucursal se recurrirá a financiamiento con el banco, se pretende llevar a cabo un estudio que consta de tres etapas:

- Idea preliminar

Aquí se plasmará la idea del proyecto, el cuál se divide en dos etapas, el primero describe la situación actual de la empresa, como ha sido su desarrollo durante los años que lleva en el mercado para tener una mayor comprensión del negocio y entender la situación en la que se encuentra actualmente.

La segunda etapa plantea la idea del nuevo proyecto de inversión, las razones por las que los accionistas creen que es lo mejor para el negocio y los factores que pueden afectar el proyecto.

- Perfil o estudio preliminar

Mostrará los elementos que permitirán determinar la continuidad del proyecto a un análisis más profundo como el estudio de factibilidad, evaluando el mercado al que se dirige la empresa que es venta de materiales eléctricos, la disponibilidad de inventarios que puede tener y calcular de una manera estimada la inversión inicial que tendrá el proyecto, en base a precios del mercado.

- Estudio de factibilidad

Se basará en tres tipos de estudio que este implica como lo son:

Estudio Técnico que determinará todos los elementos necesarios para la apertura de una sucursal, detallando montos.

Estudio de mercado se describe las variables más importantes de dichos segmentos y como se espera que sea su comportamiento.

Estudio Financiero: se describe la forma en que será evaluado el proyecto y las razones que dan peso a dicha decisión.

2.4 DESARROLLO DEL PROYECTO DE INVERSION

2.4.1 IDEA PRELIMINAR

2.4.1.1 Situación actual de la empresa

Décima S.A. de C.V., es una sociedad salvadoreña de capital variable, fundada en enero de 1987, tiene 23 años de estar compitiendo en el mercado de materiales eléctricos, ubicada en el centro de San Salvador, la cual cuenta con 17 empleados, entre personal administrativo y de venta. El sector donde se encuentra la empresa es muy competitivo, con precios similares, los clientes dan una gran importancia a trato que se les brinda dentro del negocio y a la entrega a tiempo de sus pedidos, para estos negocios el inventario juega un papel muy importante por lo que deben tener lo suficientes materiales.

El crecimiento de la compañía le ha permitido mantenerse estable y poder aumentar su nivel de ingresos esto motiva a los accionistas a querer expandir el negocio con el objetivo de incrementar sus utilidades, así mismo el rendimiento sobre su inversión, aprovechando las oportunidades que este sector representa y que le permita capturar un mayor porcentaje del mercado satisfaciendo las necesidades de los clientes de una mejor manera.

La visión de los empresarios salvadoreños es establecer un negocio que tenga la capacidad para diversificarse y colocarse en una buena posición ante sus competidores, que le permita maximizar sus beneficios; al decidir emprender un nuevo proyecto que sea atractivo, en función de su rentabilidad, o cualquier otra medida de valor para el logro de los objetivos de la empresa, que cumpla con los estándares y normas establecidas.

2.4.1.2 Planteamiento de la idea

Con la idea de poder aumentar sus ventas y crecer como empresa Décima, S.A. de C.V. realizará un estudio de factibilidad que permita a la compañía evaluar y tomar la decisión de llevar a cabo el proyecto apertura de sucursal. Los elementos que dan soporte a la idea y que se ha analizado son los siguientes:

- Experiencia y conocimiento del sector
- Récord crediticio bancario con el que se puede financiar un préstamo
- Aumento de línea de crédito con los proveedores, quienes pueden aumentar el período de crédito otorgado.

Cualquiera que sea la motivación de abrir una sucursal, este debe de evaluarse bajo términos de conveniencia, que deberán ser valorados para definir si la idea es la que mejor satisface las necesidades de los inversionistas, en este proceso de evaluación se determinará si el proyecto puede tener éxito o no.

Cualquier decisión implica un riesgo, es por ello que un estudio de factibilidad tiene como objetivo ayudar a los empresarios a minimizar ese riesgo que toman al decidir sobre si desarrollar o no un proyecto de inversión, esto se realizará por medio de una investigación que recopila toda la información posible, para luego analizarlas a través de herramientas financieras y métodos de evaluación y así guiarlos a la decisión óptima o con menos posibilidades de fracaso.

Hoy en día, la preparación de proyectos se ha transformado en un instrumento de uso prioritario que permiten al emprendedor que tiene la idea y a las instituciones que lo apoyan saber si la idea es viable, se puede realizar y dará ganancias, siendo una propuesta de acción técnico económica para resolver una necesidad utilizando un conjunto de recursos disponibles, los cuales pueden ser, recursos humanos, materiales y tecnológicos entre otros.

A través del estudio que se realizará se analizarán las condiciones del mercado de materiales eléctricos con el único fin de determinar si la apertura de una sucursal es la mejor decisión para la expansión de una empresa, por lo que es necesario estudiar todas las variables que puedan afectarlo con el fin de visualizar como se desarrollaría el proyecto y calcular su rentabilidad.

2.4.2 PERFIL O ESTUDIO PRELIMINAR

Este estudio tiene por objetivo recopilar datos importantes como son el tamaño del mercado, disponibilidad de inventario e inversión del proyecto, con el único fin de dar una idea preliminar de si es conveniente continuar con el proyecto.

En el perfil, antes de calcular la rentabilidad, se quiere determinar si existen problemas en el desarrollo que justifique el abandono del mismo, o razones que dan más fuerza a elaborarlo, todo esto con el fin de evitar la asignación de recursos y tiempo de la empresa a proyectos poco atractivos o para invertir en oportunidades reales que puedan aumentar la rentabilidad de ella.

Entre las variables que se analizan en esta etapa, sin llegar a una investigación minuciosa, están:

Mercado y Tamaño: Encontrar si realmente existe un mercado para el proyecto, que lo convierta no solo en una buena idea, sino que lo transforme en utilidades para la empresa.

Disponibilidad de Inventarios: Es necesario determinar si este proyecto es sostenible en el largo plazo, que la demanda que se enfrente pueda ser satisfecha y así asegurar el crecimiento de la empresa, además se estima el monto de la inversión a incurrir, así como el riesgo que pueda afectar el proyecto, determinando si la empresa es capaz de cubrir las inversiones con recursos propios o si es posible encontrar fuentes de financiamiento que permita desarrollar el proyecto.

2.4.3 ESTUDIO DE FACTIBILIDAD

2.4.3.1 Estudio técnico

En este estudio se detallan todos los elementos necesarios para la puesta en marcha de la nueva sucursal. Aquí se incluye la inversión inicial como los gastos necesarios para la operación de la misma.

Localización óptima requerida.

La sucursal estará ubicada en el departamento de San Salvador, municipio de San Salvador, específicamente en calle Concepción, mejor conocida como la Garita de San Salvador.

Equipo requerido

Los equipos e Instalaciones que se necesitaran conforman un costo aceptable de acuerdo a valores que están dentro del mercado, comprobados a través de cotizaciones que se harán en su momento y los cuales se detallan a continuación:

- Inversión de activo fijo

Cuadro No. 7 Activo Fijo				
Descripción	Unidad	Cantidad	Precio Unitario	Precio Total
Escritorios	1	2	\$400	\$800
Sillas	1	6	\$30	\$180
Planta telefónica	1	1	\$3,500	\$3,500
Computadoras	1	2	\$550	\$1,100
Impresora multifunción	1	1	\$450	\$450
Vehículo	1	1	\$12,500	\$12,500
Vitrinas	1	3	\$600	\$1,800
Estantes	1	10	\$350	\$3,500
Ventiladores	1	4	\$50	\$200
Total			\$13,500	\$24,030

Descripción	Costo
Remodelacion de local	\$2,000

TOTAL INVERSION EN ACTIVO FIJO

\$26,030

Las cotizaciones del activo fijo y que ampara los precios antes detallado, se realizó con los siguientes proveedores:

Cuadro No. 8			
Detalle de proveedores			
Equipo Cotizado	Proveedor	Direccion	Telefono
Computadoras	Office Avenue, S.A. de C.V.	79 Av. Norte No. 5-485, entre 1ra. Y 3ra. Calle poniente	2525-8500
Planta Telefonica	Siemens Enterprise, S.A.	Parque Industrial Santa Elena, No. 43	2248-7333
Impresora Multifuncion	Ricoh El Salvador, S.A. de C.V.	55 Ave. Sur, No. 154, entre la Roosevelt y Avenida Olimpica	2298-0944
Vehiculo	Excel Automotriz, S.A. de C.V.	Sucursal los heroes	2257-1133
Estanterias y vitrinas	Josue Ventura Amaya	29 Av. Norte No. 1137, Urbanizacion Buenos Aires.	2225-0640
Escritorios	El Artesano, S.A de C.V	Calle 5 de noviembre N° 421	2226-0618
Sillas y Ventiladores	La Curacao, S.A de C.V	Av. Jerusalem 2020 S.S	2500-4000

Dentro del Mobiliario y Equipo de Oficina se adquirirán equipos de cómputo, en el cual se realizaran todas las operaciones de la sucursal, además de escritorios, sillas y planta telefónica.

En el área de venta será necesario adquirir un Pick Up, el cual se utilizará para el reparto de mercadería, se incluyen también las vitrinas y estantes en el que estará el producto.

- Compra de inventarios⁹

La cantidad de dinero que se asigne para este rubro depende del inventario inicial necesario para el funcionamiento de la sucursal y por contar con muchos años de experiencia en el sector de ferretería los inversionistas estiman que se necesita para iniciar la apertura de la sucursal \$70,000.00 en adquisición de mercadería aproximadamente para dos o tres meses, la cual será financiada una parte con el dinero que otorgará el banco y la otra con el crédito de los proveedores.

⁹ Entrevista realizada a representante legal de la sociedad Décima, S.A. de C.V. (ver Anexo 3)

2.4.3.2 Estudio de mercado

En este estudio se definen la situación de los diferentes mercados en el cual se describen las principales características de cada uno de ellos.

2.4.3.2.1 Análisis de la demanda.

Los negocios de ferretería tiene una demanda muy grande, sobre todo en la zona de San Salvador, debido a que en este sector es donde hay mayor concentración, compitiendo en precios y productos, factor que es muy importantes al momento de decidir comprar. Por lo que muchas personas prefieren viajar de diferentes lugares para obtener una mejor diversidad de productos a precios más bajos.

Lo que se busca con la apertura de esta sucursal es la de facilitar las compras a los clientes del oriente del país, capturando así un mayor número de clientes potenciales para que cuando vengan a la capital no necesiten atravesar el centro de San Salvador para poder efectuar su compra. En este sector el mercado consumidor es la construcción tanto por el gobierno como de la rama privada, la industria, el comercio al por mayor y menor.

2.4.3.2.2 Análisis de la oferta.

Existe actualmente 134 ferreterías en la zona de San Salvador, todas compiten para poder generar mayores niveles de venta y de ganancia. Estos negocios no solamente se preocupan por sus clientes sino por sus proveedores, debido a la negociación de precios y forma de pago ya que de ellos depende gran parte la capacidad y los volúmenes de inventarios, sus productos en la mayoría proviene de países como: China, Estados Unidos, México, Centro América entre otros.

Un factor muy importante que se debe considerar para la oferta es el precio de los productos ya que estos sufren incrementos o disminuciones, en relación a los impuestos, derechos de importación, almacenaje, aranceles, que sean necesarios para traer y ponerlos a la venta. El mercado de ferretería es un mercado muy amplio en la cual muchas empresas compiten con las mismas líneas de productos, utilizando diferentes estrategias de venta para atraer a sus clientes, como lo son otorgamiento de créditos, facilidades de pago, rapidez en el servicio, etc.

Así mismo hay otras empresas en el mismo sector que prefieren hacer la diferencia arriesgándose a ser exclusivos en algunas líneas de productos, no muy comunes para las demás ferreterías, como los son repuestos de aires acondicionados y de cocina.

2.4.3.3 Estudio financiero del proyecto

Esta es la última etapa del análisis de viabilidad financiera de un proyecto, ya que cuantifica los beneficios y costos monetarios de llevarse a cabo el proyecto.

2.4.3.3.1 Elementos que afectan el estudio financiero del proyecto.

Plazo:

Se ha considerado 7 años, debido a que es el tiempo que la empresa considera necesario para que madure la nueva sucursal.

Base para las proyecciones:

Existen procedimientos cuantitativos en la elaboración de pronósticos, para el caso en estudio se ha considerado procedimientos de naturaleza subjetivo a partir del cual se pueden desarrollar, empleando métodos basados en el juicio común, con inclusión de la opinión de los accionistas debido a que prefieren confiar en sus propias experiencias y es aceptable, por lo que se elaboraron pronósticos con base a una continuidad de las políticas y tendencias anteriores, como punto de partida, la razonabilidad de las cifras están asentadas en las características de la empresa y del mercado en que compete

Ingresos proyectados:

Para las proyecciones de venta de la nueva sucursal, se tomó como base la opinión de los accionistas los cuales consideran que los ingresos de la sucursal generarán un 40% adicional de los ingresos del año 2010 de la casa matriz para el primer año y un incremento del 5% sostenido para los años posteriores.

Cálculo de las Ventas proyectadas de la sucursal para el primer año.

Ventas anuales de la casa matriz al 31 de Diciembre de 2010 \$1,185,522 (Véase cuadro No. 3)

$\$1,185,522 \times 40\% = \$474,209$ (Véase cuadro No. 9)

Ingresos de la sucursal

Cuadro No. 9							
Ventas Proyectadas Sucursal							
MES	AÑOS						
	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Enero	30,824	32,365	33,983	35,682	37,466	39,340	41,307
Febrero	34,143	35,850	37,643	39,525	41,501	43,576	45,755
Marzo	37,937	39,834	41,825	43,916	46,112	48,418	50,839
Abril	47,421	49,792	52,282	54,896	57,640	60,522	63,548
Mayo	42,679	44,813	47,053	49,406	51,876	54,470	57,194
Junio	43,627	45,809	48,099	50,504	53,029	55,681	58,465
Julio	34,617	36,348	38,165	40,074	42,077	44,181	46,390
Agosto	29,875	31,369	32,937	34,584	36,313	38,129	40,036
Septiembre	39,834	41,825	43,916	46,112	48,418	50,839	53,381
Octubre	40,308	42,323	44,439	46,661	48,994	51,444	54,016
Noviembre	44,576	46,804	49,145	51,602	54,182	56,891	59,736
Diciembre	48,369	50,788	53,327	55,993	58,793	61,733	64,819
Total Ventas	474,209	497,919	522,815	548,956	576,404	605,224	635,485
Resumen:							
Ventas al Contado	331,946	348,543	365,971	384,269	403,482	423,657	444,839
Recuperacion de Cuentas por Cobrar del presente año	116,705	122,540	128,667	135,101	141,856	148,949	128,667
Recuperacion de Cuentas por Cobrar del año anterior		25,557	26,835	28,177	29,586	31,065	32,619
Total efectivo recibido	448,651	496,641	521,473	547,547	574,924	603,670	606,125
Cuentas por Cobrar para el año siguiente	25,557	26,835	28,177	29,586	31,065	32,619	61,978

El detalle de las ventas al contado y la recuperación de Cuentas por Cobrar, se determinó de la siguiente manera:

		AÑO 2011							
		Enero	Febrero	Marzo	De Abril a Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total
Total de ventas	100.00%	30,824	34,143	37,937	238,053	40,308	44,576	48,369	474,209
Ventas a credito	30.00%	9,247.07	10,242.91	11,381.01	71,416	28,215	31,203	33,858	195,564
Cobros a un mes	40.00%		3,698.83	4,097.16	28,339	4,780	4,837	5,349	51,101
Cobros a dos meses	35.00%			3,236.47	25,244	3,137	4,183	4,232	40,033
Cobros a tres meses	25.00%				17,747	2,596	2,241	2,988	25,572
Cobros efectuados		0.00	3,698.83	7,333.64	71,330	10,513	11,260	12,569	116,705
Venta al Contado	70.00%	21,576.49	23,900.12	26,555.68	166,637	28,215	31,203	33,858	331,946
Total efectivo recibido		21,576.49	27,598.94	33,889.32	237,967	38,729	42,463	46,427	448,651

Con la apertura de la nueva sucursal, la empresa pretende que sus ventas sean el 70% al contado y el 30% al crédito, contrario a las ventas de la casa matriz, lo que se busca a través de esto es que las ventas sean al detalle es decir productos para los consumidores finales y de esa forma tener efectivo más líquido.

Ingresos de la casa matriz

Para la determinación de las ventas proyectadas de la casa matriz, se tomo como base los ingresos del 2010 con incremento del 5% para los años posteriores tal como se detalla a continuación:

Cuadro No. 10 Ventas Proyectadas Casa Matriz							
MES	AÑOS						
	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Enero	80,912	84,957	89,205	93,666	98,349	103,266	108,430
Febrero	89,625	94,107	98,812	103,753	108,940	114,387	120,107
Marzo	99,584	104,563	109,791	115,281	121,045	127,097	133,452
Abril	124,480	130,704	137,239	144,101	151,306	158,871	166,815
Mayo	112,032	117,633	123,515	129,691	136,175	142,984	150,133
Junio	99,584	104,563	109,791	115,281	121,045	127,097	133,452
Julio	90,870	95,414	100,184	105,194	110,453	115,976	121,775
Agosto	78,422	82,343	86,461	90,784	95,323	100,089	105,093
Septiembre	104,563	109,791	115,281	121,045	127,097	133,452	140,124
Octubre	120,745	126,783	133,122	139,778	146,767	154,105	161,810
Noviembre	117,011	122,862	129,005	135,455	142,228	149,339	156,806
Diciembre	126,969	133,318	139,984	146,983	154,332	162,049	170,151
Total Ventas	1244,798	1307,038	1372,389	1441,009	1513,059	1588,712	1668,148
Resumen:							
Ventas al Contado	373,439	392,111	411,717	432,303	453,918	476,614	500,444
Recuperacion de Cuentas por Cobrar del presente año	712,205	747,815	785,206	824,466	865,689	908,974	954,423
Recuperacion de Cuentas por Cobrar del año anterior	270,455	159,154	167,111	175,467	184,240	193,452	203,125
Total efectivo recibido	1356,099	1299,080	1364,034	1432,236	1503,847	1579,040	1657,992
Cuentas por Cobrar para el año siguiente	159,154	167,111	175,467	184,240	193,452	203,125	213,281

El detalle de las ventas al contado y la recuperación de cuentas por cobrar, se determinó de la misma forma planteado anteriormente con la única diferencia que las ventas son el 70% al crédito y el 30% contado, esto debido a que en la casa matriz es proveedora de otras ferreterías, en las cuales se les ha concedido crédito.

Compras Proyectadas:

Las compras se han estimado para el primer año en \$335,279.00 y un incremento del 5% para los años posteriores en relación con las ventas.

Compras de la sucursal

Cuadro No. 11 Compras Proyectadas Sucursal							
MES	AÑOS						
	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Enero	21,793	22,883	24,027	25,228	26,490	27,814	29,205
Febrero	24,140	25,347	26,614	27,945	29,342	30,810	32,350
Marzo	26,822	28,163	29,572	31,050	32,603	34,233	35,945
Abril	33,528	35,204	36,965	38,813	40,753	42,791	44,931
Mayo	30,175	31,684	33,268	34,932	36,678	38,512	40,438
Junio	30,846	32,388	34,007	35,708	37,493	39,368	41,336
Julio	24,475	25,699	26,984	28,333	29,750	31,237	32,799
Agosto	21,123	22,179	23,288	24,452	25,675	26,958	28,306
Septiembre	28,163	29,572	31,050	32,603	34,233	35,945	37,742
Octubre	28,499	29,924	31,420	32,991	34,640	36,372	38,191
Noviembre	31,516	33,092	34,747	36,484	38,308	40,224	42,235
Diciembre	34,198	35,908	37,704	39,589	41,568	43,647	45,829
Total Ventas	335,279	352,043	369,646	388,128	407,534	427,911	449,306
Resumen:							
Compras al contado	134,112	140,817	147,858	155,251	163,014	171,164	179,723
Pago de compras al credito del presente año	167,774	176,162	184,971	194,219	203,930	214,127	224,833
Pago de compras al credito del año anterior	21,030	33,394	35,064	36,817	38,658	40,590	42,620
Total pagado en el año	322,916	350,374	367,892	386,287	405,601	425,881	447,175
Cuentas por Pagar para el año siguiente	33,394	35,064	36,817	38,658	40,590	42,620	44,751

En relación a las compras la empresa lo hará de la siguiente forma: 60% al crédito y el 40% al contado como lo hace actualmente.

El detalle de las compras de mercadería para la venta al contado y el pago de los proveedores se detalla a continuación:

		AÑO 2011							
		Enero	Febrero	Marzo	De Abril a Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total
Total de Compras	100.00%	19,626	21,740	24,156	151,577	25,665	28,383	30,798	301,946
Compras al credito	60.00%	11,775.90	13,044.07	14,493.41	90,946	17,966	19,868	21,559	189,652
Pagos a 45 días	50.00%	9,890.45	5,887.95	6,522.03	45,111	7,609	7,700	8,515	91,235
Pagos a 60 días	30.00%		12,890.23	3,532.77	27,556	3,424	4,565	4,620	56,588
Pagos a 90 días	20.00%		20,980.14	9,269.18	18,081	2,645	2,283	3,044	56,301
Pagos efectuados		9,890.45	39,758.32	19,323.98	90,747	13,678	14,548	16,178	204,124
Compras al contado	40.00%	7,850.60	8,696.05	9,662.27	60,631	10,266	11,353	12,319	120,778
Total pagos por compras		17,741.05	48,454.36	28,986.26	151,378	23,944	25,901	28,498	324,902

Compras de la casa matriz

En relación a las compras se mantiene el 60% al crédito y el 40% al contado, tanto en la sucursal como en la casa matriz.

Para la determinación de compras proyectadas de la casa matriz, se tomo como base las compras del 2010 con incremento del 5% para los años posteriores. El detalle de las compras de mercadería para la venta al contado y el pago de los proveedores se detalla a continuación:

Cuadro No. 12 Compras Proyectadas Casa Matriz							
MES	ANOS						
	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Enero	61,201	64,261	67,475	70,848	74,391	78,110	82,016
Febrero	67,792	71,182	74,741	78,478	82,402	86,522	90,848
Marzo	75,325	79,091	83,046	87,198	91,558	96,136	100,942
Abril	94,156	98,864	103,807	108,997	114,447	120,170	126,178
Mayo	84,740	88,977	93,426	98,098	103,002	108,153	113,560
Junio	86,624	90,955	95,502	100,278	105,291	110,556	116,084
Julio	68,734	72,171	75,779	79,568	83,546	87,724	92,110
Agosto	59,318	62,284	65,398	68,668	72,102	75,707	79,492
Septiembre	79,091	83,046	87,198	91,558	96,136	100,942	105,990
Octubre	80,033	84,034	88,236	92,648	97,280	102,144	107,251
Noviembre	88,507	92,932	97,579	102,457	107,580	112,959	118,607
Diciembre	96,039	100,841	105,883	111,177	116,736	122,573	128,702
Total Ventas	941,560	988,638	1038,070	1089,973	1144,472	1201,696	1261,780
Resumen:							
Compras al contado	376,624	395,455	415,228	435,989	457,789	480,678	504,712
Pago de compras al credito del presente año	471,157	494,714	519,450	545,423	572,694	601,328	631,395
Pago de compras al credito del año anterior	142,160	93,779	98,468	103,392	108,561	113,989	119,689
Total pagado en el año	989,941	983,949	1033,146	1084,804	1139,044	1195,996	1255,796
Cuentas por Pagar para el año siguiente	93,779	98,468	103,392	108,561	113,989	119,689	125,673

Margen de Utilidad

La ganancia generada por las ventas de materiales eléctricos es del 25% al 35%, por lo que se consideró un promedio del 30% para el primer año e incrementaran para los siguientes periodos en la misma proporción de los ingresos debido a la relación que existe entre ellos.

Gastos Operativos

- Gastos de administración

Estos gastos son en los que incurre la empresa en sus funciones del área administrativa.

Para esta área se contratará a dos personas, una que estará a cargo de la sucursal y la cajera, los sueldos que se pagarán se detallan a continuación:

Cuadro No. 13							
Sueldos Administrativos							
Cargo	No. De Personal	Sueldo Mensual	Sueldo Anual	Cuota Patronal ISSS Anual	Cuota Patronal AFP Anual	Aguinaldo	Vacacion
Encargado de sucursal	1	500	6,000	450	405	167	75
Cajera	1	350	4,200	315	284	117	53
Total		850	10,200	765	689	283	128

- Gastos de venta

Son gastos en que se incurre para hacer llegar los productos al consumidor o distribuidor y que estén relacionados con las ventas por lo que para la nueva sucursal se ha considerado lo siguiente:

En los sueldos de ventas se incluyen a 3 vendedores, el motorista y un bodeguero

Cuadro No. 14							
Sueldos de Venta							
Cargo	No. De Personal	Sueldo Mensual	Sueldo Anual	Cuota Patronal ISSS Anual	Cuota Patronal AFP Anual	Aguinaldo	Vacacion
Bodeguero	1	250	3,000	225	203	83	38
Vendedores	3	300	10,800	810	729	300	135
Motorista	1	300	3,600	270	243	100	45
Total		850	17,400	1,305	1,175	483	218

Los gastos de administración y de venta incluyen para el año 2011:

- Bonificaciones: La empresa tiene como política que en el mes de Diciembre de cada año aparte del aguinaldo, se le da una bonificación al personal correspondiente al salario de 15 días.
- Indemnizaciones: La política de la empresa es indemnizar cada año al personal.
- Alquiler de local (aproximadamente en la zona de la garita los alquileres oscilan entre \$800 a \$1,500 mensuales, por lo que se considero un estimado de \$1,000 mensuales).

- Vigilancia: Se contratará servicio de vigilancia en una agencia de seguridad.
- Los gastos correspondientes a honorarios, energía eléctrica, teléfono, agua, mantenimiento, atención al personal, suministros de oficina, son estimaciones de lo que se podría pagar.
- Depreciación: Es un elemento que influye indirectamente en los gastos, representa el desgaste de la inversión y este no implica un gasto en efectivo. La empresa tiene como política depreciar sus activos fijos para un período de 5 años en el caso de mobiliario y equipo de oficina y de ventas, vehículos, remodelación del local, para el caso de los edificios 50 años, por lo que los activos de la nueva sucursal serán depreciados de la forma en que se detalla a continuación:

Cuadro No.15 Depreciación de Activo Fijo (Sucursal)							
Descripción	Costo de Adquisición	Valor a Depreciar	Año				
			2011	2012	2013	2014	2015
Mobiliario y equipo de Oficina	\$ 6,030	\$ 6,030	\$ 1,206	\$ 1,206	\$ 1,206	\$ 1,206	\$ 1,206
Mobiliario y equipo de ventas	\$ 5,500	\$ 5,500	\$ 1,100	\$ 1,100	\$ 1,100	\$ 1,100	\$ 1,100
Vehiculos	\$ 12,500	\$ 12,500	\$ 2,500	\$ 2,500	\$ 2,500	\$ 2,500	\$ 2,500
Remodelacion de Local	\$ 2,000	\$ 2,000	\$ 400	\$ 400	\$ 400	\$ 400	\$ 400
Depreciacion Anual	\$ 26,030	\$ 26,030	\$ 5,206				

La casa matriz de la ferretería presenta el siguiente detalle de activo fijo:

Cuadro No.16 Depreciación de Activo Fijo Casa Matriz										
Descripción	Costo de Adquisición	Valor a Depreciar	Depreciación Acumulada al 31/12/10	Año						
				2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Terrenos	\$ 30,857			\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Edificios	\$ 80,054	\$ 80,054	\$ 26,291	\$ 1,743	\$ 1,743	\$ 1,743	\$ 1,743	\$ 1,743	\$ 1,743	\$ 1,743
Mobiliario y equipo de Oficina	\$ 13,341	\$ 13,341	\$ 11,035	\$ 593	\$ 593	\$ 593	\$ 526			
Mobiliario y equipo de ventas	\$ 17,482	\$ 17,482	\$ 14,156	\$ 856	\$ 856	\$ 856	\$ 757			
Vehiculos	\$ 55,790	\$ 55,790	\$ 49,495	\$ 1,594	\$ 1,594	\$ 1,594	\$ 1,513			
Depreciacion Anual	\$ 197,524	\$ 166,667	\$ 100,977	\$ 4,786	\$ 4,786	\$ 4,786	\$ 4,539	\$ 1,743	\$ 1,743	\$ 1,743

Los gastos de administración y venta tendrán un incremento en relación a las ventas para los años siguientes.

Gastos financieros y amortización

Este elemento lo constituyen los gastos por intereses y los abonos a capital que provienen del financiamiento, los gastos financieros incrementaran el primer año debido al préstamo que financiará el banco y que posteriormente se irán reduciendo a medida se vaya amortizando al capital.

La deuda será contratada para un plazo de 7 años pagando una tasa de interés del 8.00%¹⁰ anual, por un monto de \$75,000.00 (Ver cuadro 17)

La determinación de la cuota se detalla a continuación:

$$A = P(A/P, 0.6667\%, 84)$$

$$A = P \left[\frac{i(1+i)^n}{(1+i)^n - 1} \right]$$

$$A = 75,000.00 \{ 0.006667(1.006667)^{84} / ((1.006667)^{84} - 1) \}$$

$$A = 1,168.98 \text{ cuota mensual} \times 12 = \$14,027.78$$

Los gastos financieros y amortizaciones para los 7 años se reflejan en el siguiente cuadro:

Cuadro No. 17					
Tabla de Amortizacion					
Sucursal					
<i>Año</i>	<i>Saldo Inicial</i>	<i>Intereses</i>	<i>Amortización a Capital</i>	<i>Cuota Anual</i>	<i>Saldo Final</i>
2011	75,000.00	5,699.30	8,328.46	14,027.76	66,671.54
2012	66,671.54	5,008.01	9,019.75	14,027.76	57,651.80
2013	57,651.80	4,259.34	9,768.42	14,027.76	47,883.37
2014	47,883.37	3,448.52	10,579.24	14,027.76	37,304.13
2015	37,304.13	2,570.40	11,457.36	14,027.76	25,846.78
2016	25,846.78	1,619.40	12,408.36	14,027.76	13,438.42
2017	13,438.42	589.46	13,438.42	14,027.88	0.00
Total a Pagar		23,194.44	75,000.00	98,194.44	

¹⁰ con base a la tasa promedio que el banco está cobrando actualmente a la empresa.

La empresa tiene actualmente un préstamo con el banco el cual será cancelado de la siguiente forma

Cuadro No. 18						
Tabla de Amortizacion						
Casa Matriz						
Año	Saldo Inicial	Intereses	Amortización a Capital	Otros Gastos	Cuota Anual	Saldo Final
2010						67,106.52
2011	67,106.52	5,181.92	7,552.48	1,106.88	13,841.28	59,554.04
2012	59,554.04	4,544.05	8,190.35	1,106.88	13,841.28	51,363.69
2013	51,363.69	3,852.32	8,882.08	1,106.88	13,841.28	42,481.61
2014	42,481.61	3,102.16	9,632.24	1,106.88	13,841.28	32,849.37
2015	32,849.37	2,288.64	10,445.76	1,106.88	13,841.28	22,403.61
2016	22,403.61	1,406.42	11,327.98	1,106.88	13,841.28	11,075.63
2017	11,075.63	450.69	11,075.63	1,014.64	12,540.96	0.00
Total a Pagar		20,826.20	67,106.52	7,655.92	95,588.64	

El Capital de trabajo

Se estima en el equivalente a 3 meses de los gastos operativos del año 2011 (véase gastos operativos de la sucursal en cuadro No. 19)

Gasto de Venta = $\$42,018.00/12 \text{ meses} = \$3,502 \times 3 \text{ meses} = \$10,504$

Gasto de Administración = $\$32,045.00/12 \text{ meses} = \$2,670 \times 3 \text{ meses} = \underline{\$ 8,011}$

Total Capital de Trabajo \$18,515

En base a los elementos antes mencionados se procede a elaborar el estado de resultado pro forma, flujos de caja, balance general pro-forma y flujo de fondos del proyecto.

2.4.3.3.2 Estado de resultados proforma

Muestra si un proyecto tendrá ingresos suficientes para su ejecución y si los márgenes de utilidad serán en la cantidad requerida para pagar deudas y dividendos a los socios. Este análisis arrojará datos sobre la seguridad de recuperación de la inversión que el proyecto de factibilidad tiene y será la base para negociar financiamiento y atraer inversionistas.

No solo se ha considerado el estado de resultado proforma de la sucursal, sino además el de la casa matriz y el consolidado para los años 2011 al 2017, tal como se detalla a continuación:

Cuadro No. 19							
Décima, SA. De C.V. - Sucursal							
Estado de Resultados Proforma							
(Expresado en dólares de Los Estados de America)							
	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Ventas	474,209	497,919	522,815	548,956	576,404	605,224	635,485
Menos:							
Costo de Venta	331,946	348,543	365,971	384,269	403,482	426,990	444,839
(+) Inventario Inicial	70,000	73,333	76,833	80,508	84,367	88,419	89,340
(+) Compras	335,279	352,043	369,646	388,128	407,534	427,911	449,306
(-) Inventario Final	73,333	76,833	80,508	84,367	88,419	89,340	93,807
Utilidad Bruta	142,263	149,376	156,845	164,687	172,921	178,234	190,645
Menos:							
Gastos Operativos	74,064	77,487	81,081	84,854	88,817	87,351	91,269
Gastos de Venta	42,018	44,119	46,325	48,641	51,074	49,847	52,340
Gastos de Administración	32,045	33,367	34,755	36,213	37,743	37,504	38,929
Utilidad de Operación	68,199	71,889	75,764	79,832	84,104	90,883	99,377
Menos:							
Gastos No Operativos							
Gastos Financieros	5,699	5,008	4,259	3,449	2,570	1,619	589
Utilidad antes de impuesto	62,500	66,881	71,505	76,384	81,534	89,263	98,787
Impuesto sobre la Renta	15,625	16,720	17,876	19,096	20,383	22,316	24,697
Utilidad del ejercicio	46,875	50,161	53,628	57,288	61,150	66,947	74,090

Cuadro No. 20							
Décima, SA. De C.V. - Casa Matriz							
Estado de Resultados Proforma							
(Expresado en dólares de Los Estados de America)							
	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Ventas	1244,798	1307,038	1372,389	1441,009	1513,059	1588,712	1668,148
Menos:							
Costo de Venta	933,598	980,278	1029,292	1080,757	1134,795	1191,534	1251,111
(+) Inventario Inicial	159,234	167,195	175,555	184,333	193,550	203,227	213,388
(+) Compras	941,560	988,638	1038,070	1089,973	1144,472	1201,696	1261,780
(-) Inventario Final	167,195	175,555	184,333	193,550	203,227	213,388	224,058
Utilidad Bruta	311,199	326,759	343,097	360,252	378,265	397,178	417,037
Menos:							
Gastos Operativos	206,758	217,096	227,951	239,349	251,316	263,882	277,076
Gastos de Venta	144,043	151,246	158,808	166,748	175,086	183,840	193,032
Gastos de Administración	62,715	65,851	69,143	72,600	76,230	80,042	84,044
Utilidad de Operación	104,441	109,663	115,146	120,904	126,949	133,296	139,961
Menos:							
Gastos No Operativos							
Gastos Financieros	6,289	5,651	4,959	4,209	3,396	2,513	1,465
Utilidad antes de impuesto	98,152	104,012	110,187	116,695	123,553	130,783	138,496
Impuesto sobre la Renta	24,538	26,003	27,547	29,174	30,888	32,696	34,624
Utilidad del ejercicio	73,614	78,009	82,640	87,521	92,665	98,087	103,872

Cuadro No. 21							
Décima, SA. De C.V. - Consolidado							
Estado de Resultados Proforma							
(Expresado en dólares de Los Estados de America)							
	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Ventas	1719,006	1804,957	1895,204	1989,965	2089,463	2193,936	2303,633
Menos:							
Costo de Venta	1265,544	1328,822	1395,263	1465,026	1538,277	1618,524	1695,950
(+) Inventario Inicial	229,234	240,529	252,388	264,841	277,917	291,646	302,728
(+) Compras	1276,839	1340,681	1407,715	1478,101	1552,006	1629,606	1711,087
(-) Inventario Final	240,529	252,388	264,841	277,917	291,646	302,728	317,864
Utilidad Bruta	453,462	476,135	499,942	524,939	551,186	575,412	607,682
Menos:							
Gastos Operativos	280,822	294,583	309,032	324,203	340,133	351,233	368,345
Gastos de Venta	186,062	195,365	205,133	215,390	226,159	233,687	245,371
Gastos de Administracion	94,760	99,218	103,898	108,813	113,973	117,546	122,973
Utilidad de Operación	172,640	181,552	190,910	200,736	211,053	224,179	239,338
Menos:							
Gastos No Operativos							
Gastos Financieros	11,988	10,659	9,219	7,658	5,966	4,133	2,055
Utilidad antes de impuesto	160,652	170,893	181,692	193,079	205,087	220,046	237,283
Impuesto sobre la Renta	40,163	42,723	45,423	48,270	51,272	55,012	59,321
Utilidad del ejercicio	120,489	128,170	136,269	144,809	153,816	165,035	177,962

Análisis del estado de resultados proforma:

Para establecer este resultado se comienza con los pronósticos de ventas y compras, estableciendo las proyecciones, con la gestión de crédito y compras se proyectan los saldos de de cuentas por cobrar y cuentas por pagar, las deudas se estiman en función del vencimiento y en los intereses se consideran las tasa cobrada por el banco.

En el estado de resultados proforma consolidado resume de modo proyectado los ingresos y gastos de la empresa Décima, S.A. de C.V." para los periodos del 2011 al 2017, en el cual se hicieron los pronósticos de ventas, compras, gastos de operación, gastos financieros que corresponden a un determinado porcentaje de las ventas proyectadas. Se puede observar que del total de ventas el 28% es generado por la sucursal y el 72% por la casa matriz, en cuanto a las utilidades la sucursal representa entre el 39% y 40%

2.4.3.3 Flujo de caja

Este flujo refleja las entradas y salidas reales de efectivo, considerando las ventas y compras al contado y al crédito, mostrando de esta forma el efectivo disponible al final de cada periodo.

La elaboración del flujo de caja se ha considerado para la sucursal, casa matriz y consolidado tal como se detalla a continuación:

Cuadro No. 22 Décima, S.A. de C.V. - Sucursal Flujo de Caja (Expresado en Dolares de los Estados Unidos de America)							
	2,011	2,012	2,013	2,014	2,015	2,016	2,017
RECIBOS DE EFECTIVO							
Ventas en efectivo	331,946	348,543	365,971	384,269	403,482	423,657	444,839
Recuperacion de cuentas por cobrar	116,705	148,098	155,503	163,278	171,442	180,014	161,286
TOTAL INGRESOS DE EFECTIVO (ver cuadro No. 9)	448,651	496,641	521,473	547,547	574,924	603,670	606,125
EFFECTIVO PAGADO							
Compras al Contado (ver cuadro No. 11)	134,112	140,817	147,858	155,251	163,014	171,164	179,723
Pago de Compras al credito (ver cuadro No. 11)	188,804	209,566	220,034	231,036	242,588	254,717	267,453
Pago de Acreedores	0	1,004	1,051	1,100	1,151	1,205	1,262
Gastos de Administracion	32,045	33,367	34,755	36,213	37,743	37,504	38,929
Salarios	10,200	10,710	11,246	11,808	12,398	13,018	13,669
Honorarios	594	824	865	908	954	1,001	1,051
Bonificaciones	425	446	469	492	517	542	570
Indemnizaciones	850	893	937	984	1,033	1,085	1,139
Cuota patronal ISSS- AFP	1,454	1,526	1,602	1,683	1,767	1,855	1,948
Aguinaldos	283	298	312	328	344	362	380
Vacacion	128	134	141	148	155	163	171
Servicios Generales (Telefono, Agua y Energia Electrica)	1,920	2,016	2,117	2,223	2,334	2,450	2,573
Articulos de Limpieza	202	212	223	234	245	258	271
Atencion al personal	360	378	397	417	438	459	482
Mantenimiento (equipo de oficina y edificios)	420	441	463	486	511	536	563
Impuestos Municipales	300	315	331	347	365	383	402
Suministros de oficina	1,104	1,159	1,427	1,719	2,034	2,136	2,243
Depreciacion (Mobiliario y Equipo de Oficina y Edificios)	1,606	1,606	1,606	1,606	1,606	0	0
Alquiler de Local	12,000	12,200	12,400	12,600	12,800	13,000	13,200
Varios	200	210	221	232	243	255	268
Gastos de Ventas	42,018	44,119	46,325	48,641	51,074	49,847	52,340
Salarios	17,400	18,270	19,184	20,143	21,150	22,207	23,318
Comisiones	2,000	2,100	2,205	2,315	2,431	2,553	2,680
Honorarios	900	945	992	1,042	1,094	1,149	1,206
Bonificaciones	725	761	799	839	881	925	972
Indemnizaciones	1,450	1,523	1,599	1,679	1,762	1,851	1,943
Cuota patronal ISSS- AFP	2,480	2,603	2,734	2,870	3,014	3,165	3,323
Aguinaldos	483	507	533	560	587	617	648
Vacacion	218	228	240	252	264	278	291
Servicio Generales(Telefono y Energia Electrica)	2,850	2,993	3,142	3,299	3,464	3,637	3,819
Combustible y lubricantes	1,920	2,016	2,117	2,223	2,334	2,450	2,573
Viaticos	600	630	662	695	729	766	804
Mantenimiento (Vehiculos, local)	530	557	584	614	644	676	710
Publicidad y Propaganda	300	315	331	347	365	383	402
Atencion a empleados	826	867	911	956	1,004	1,054	1,107
Atencion a clientes	359	377	396	416	436	458	481
Vigilancia	4,800	5,040	5,292	5,557	5,834	6,126	6,432
Depreciacion de (Vehiculos y Mobiliario y Equipo de Ventas)	3,600	3,600	3,600	3,600	3,600	0	0
Gastos Varios	578	787	1,006	1,237	1,478	1,552	1,630
Gastos Financieros	5,699	5,008	4,259	3,449	2,570	1,619	589
SUB TOTAL PAGO DE COMPRAS Y GASTOS	402,678	433,872	454,283	475,689	498,139	516,057	540,296
Amortizacion de Prestamo (ver cuadro No. 17)	8,328	9,020	9,768	10,579	11,457	12,408	13,438
Pago de ISR ano anterior		9,237	10,013	10,834	11,702	12,619	14,163
Pago a Cuenta Anticipado	6,388	6,707	7,042	7,394	7,764	8,152	8,560
FLUJO NETO	31,257	37,805	40,366	43,050	45,862	54,433	29,668
Depreciacion (Ver cuadro No. 15)	5,206	5,206	5,206	5,206	5,206	0	0
Acreedores Varios y Provisiones (Diciembre)	721	757	795	835	876	920	966
Retenciones y Descuentos (Diciembre)	283	293	305	316	329	342	355
FLUJO DE CAJA	37,466	44,062	46,672	49,407	52,273	55,695	30,989
Efectivo al principio del ano	0	37,466	81,528	128,200	177,607	229,880	285,575
EFFECTIVO AL FINAL DEL AÑO	37,466	81,528	128,200	177,607	229,880	285,575	316,565

Cuadro No. 23
Décima, S.A. de C.V. - casa matriz
Flujo de Caja
(Expresado en Dolares de los Estados Unidos de America)

	2,011	2,012	2,013	2,014	2,015	2,016	2,017
RECIBOS DE EFECTIVO							
Ventas en efectivo	373,439	392,111	411,717	432,303	453,918	476,614	500,444
Recuperacion de cuentas por cobrar	982,660	906,969	952,317	999,933	1,049,930	1,102,426	1,157,547
TOTAL INGRESOS DE EFECTIVO (ver cuadro No. 10)	1,356,099	1,299,080	1,364,034	1,432,236	1,503,847	1,579,040	1,657,992
EFFECTIVO PAGADO							
Compras al Contado (ver cuadro No. 12)	376,624	395,455	415,228	435,989	457,789	480,678	504,712
Pago de Compras al credito (ver cuadro No. 12)	613,317	588,494	617,918	648,814	681,255	715,318	751,084
Pago de Acreedores	12,397	4,358	4,538	4,727	4,925	5,133	5,352
Gastos Administrativos	62,715	65,851	69,143	72,600	76,230	80,042	84,044
Salarios	28,980.00	30,429.00	31,950.45	33,547.97	35,225.37	36,986.64	38,836
Honorarios	2,310.00	2,425.50	2,546.78	2,674.11	2,807.82	2,948.21	3,096
Servicios Contables y de Auditoria	5,880.00	6,174.00	6,482.70	6,806.84	7,147.18	7,504.54	7,880
Bonificaciones	157.50	165.38	173.64	182.33	191.44	201.01	211
Indemnizaciones	2,415.00	2,535.75	2,662.54	2,795.66	2,935.45	3,082.22	3,236
Cuota patronal ISSS- AFP	2,887.65	3,032.03	3,183.63	3,342.81	3,509.95	3,685.45	3,870
Aguinaldos	1,207.50	1,267.88	1,331.27	1,397.83	1,467.72	1,541.11	1,618
Vacacion	362.25	380.36	399.38	419.35	440.32	462.33	485
Servicios Generales(Telefono, agua potable, energia electrica)	2,380.35	2,499.37	2,624.34	2,755.55	2,893.33	3,038.00	3,190
Alarma	262.50	275.63	289.41	303.88	319.07	335.02	352
Articulos de Limpieza	373.98	392.68	412.31	432.93	454.57	477.30	501
Atencion al personal	577.50	606.38	636.69	668.53	701.95	737.05	774
Combustible y lubricantes	1,034.38	1,086.09	1,140.40	1,197.42	1,257.29	1,320.16	1,386
Mantenimiento(Equipo de oficina, Edificios)	2,498.12	2,623.02	2,754.18	2,891.88	3,036.48	3,188.30	3,348
Impuestos Municipales	3,479.86	3,653.85	3,836.54	4,028.37	4,229.79	4,441.28	4,663
Surministros de oficina	2,252.38	2,364.99	2,483.24	2,607.41	2,737.78	2,874.67	3,018
Seguros	2,310.00	2,425.50	2,546.78	2,674.11	2,807.82	2,948.21	3,096
Depreciaciones (Mobiliario y Equipo de Oficina y Edificios)	2,336.14	2,336.14	2,336.14	2,269.03	1,742.86	1,742.86	1,742.86
Varios	1,009.79	1,177.08	1,352.75	1,604.30	2,324.14	2,527.49	2,741
Gastos Venta	144,043	151,245	158,808	166,748	175,085	183,840	193,032
Salarios	78,120	82,026	86,127	90,434	94,955	99,703	104,688
Comisiones	11,025	11,576	12,155	12,763	13,401	14,071	14,775
Bonificaciones	2,205	2,315	2,431	2,553	3,680	3,864	4,057
Indemnizaciones	6,510	6,836	7,177	7,536	7,913	8,309	8,724
Honorarios	3,150	3,308	3,473	3,647	3,829	4,020	4,221
Cuota patronal ISSS- AFP	10,152	10,660	11,193	11,752	12,340	12,957	13,605
Aguinaldos	5,093	5,347	5,614	5,895	6,190	6,499	6,824
Vacacion	977	1,025	1,077	1,130	1,187	1,246	1,309
Insaford	1,071	1,125	1,181	1,240	1,302	1,367	1,435
Servicios Generales(Telefono, agua potable, energia electrica)	5,174	5,433	5,705	5,990	6,289	6,604	6,934
Combustible y lubricantes	3,413	3,583	3,762	3,951	4,148	4,356	4,573
Viaticos	1,278	1,342	1,409	1,479	1,553	1,631	1,713
Mantenimiento de Vehiculos	3,976	4,175	4,384	4,603	4,833	5,075	5,329
Publicidad y Propaganda	1,841	1,933	2,029	2,131	2,237	2,349	2,466
Atencion a empleados	1,592	1,672	1,755	1,843	3,076	3,230	3,392
Atencion a clientes	1,425	1,496	1,571	1,649	1,732	1,818	1,909
Depreciacion(Mobiliario y Equipo de Ventas y Edificios)	2,450	2,450	2,450	2,270	0	0	0
Seguros	2,415	2,536	2,663	2,796	2,935	3,082	3,236
Gastos Varios	2,178	2,409	2,652	3,087	3,484	3,658	3,841
Gastos Financieros	6,289	5,651	4,959	4,209	3,396	2,513	1,465
SUB TOTAL PAGO DE COMPRAS Y GASTOS	12,153,385	12,111,054	12,705,594	13,333,088	13,988,680	14,675,524	15,398,689
Amortizacion de Prestamo (ver cuadro No. 18)	7,552	8,190	8,882	9,632	10,446	11,328	11,076
Seguros Pagados por Anticipados	2,350	2,280	2,211	2,145	2,081	2,018	1,958
Pago de ISR ano anterior	2,300	7,771	6,398	9,061	9,763	10,507	11,296
Pago a Cuenta Anticipado	16,767	19,606	18,486	19,410	20,381	21,400	22,470
FLUJO NETO	111,744	50,180	57,463	58,899	62,497	66,262	71,504
Depreciacion (Ver cuadro No. 16)	4,786	4,786	4,786	4,539	1,743	1,743	1,743
Amortizacion de Pagos Anticipados del ano anterior	3,097	2,350	2,280	2,211	2,145	2,081	2,018
Acreedores Varios y Provisiones (Diciembre)	2,772	2,911	3,056	3,209	3,370	3,538	3,715
Retenciones y Descuentos (Diciembre)	1,586	1,627	1,670	1,716	1,763	1,814	1,866
FLUJO DE CAJA	123,986	61,854	69,255	70,575	71,518	75,437	80,846
Efectivo al principio del ano	106,244	230,229	292,083	361,339	431,914	503,431	578,869
EFFECTIVO AL FINAL DEL AÑO	230,229	292,083	361,339	431,914	503,431	578,869	659,715

Cuadro No. 24
Décima, S.A. de C.V. - Consolidado
Flujo de Caja
(Expresado en Dolares de los Estados Unidos de America)

	2.011	2.012	2.013	2.014	2.015	2.016	2.017
RECIBOS DE EFECTIVO							
Ventas en efectivo	705,385	740,655	777,687	816,572	857,400	900,270	945,284
Recuperacion de cuentas por cobrar	1099,365	1055,066	1107,820	1163,211	1221,371	1282,440	1318,833
TOTAL INGRESOS DE EFECTIVO	1804,750	1795,721	1885,507	1979,782	2078,772	2182,710	2264,117
EFECTIVO PAGADO							
Compras al Contado	510,736	536,273	563,086	591,240	620,802	651,843	684,435
Pago de Compras al credito	802,120	798,050	837,953	879,850	923,843	970,035	1018,537
Pago de Acreedores	12,397	5,362	5,588	5,826	6,076	6,338	6,614
Gastos Administrativos	94,760	99,218	103,898	108,813	113,973	117,546	122,973
Salarios	39,180	41,139	43,196	45,356	47,624	50,005	52,505
Honorarios	2,904	3,249	3,412	3,582	3,761	3,949	4,147
Servicios Contables y de Auditoria	5,880	6,174	6,483	6,807	7,147	7,505	7,880
Bonificaciones	583	612	642	674	708	743	781
Indemnizaciones	3,265	3,428	3,600	3,780	3,969	4,167	4,375
Cuota patronal ISSS- AFP	4,341	4,558	4,786	5,025	5,277	5,541	5,818
Aguinaldos	1,491	1,565	1,644	1,726	1,812	1,903	1,998
Vacacion	490	514	540	567	595	626	656
Gastos Generales(Telefono, agua potable, energia electrica)	4,300	4,515	4,741	4,978	5,227	5,488	5,763
Alarma	263	276	289	304	319	335	352
Articulos de Limpieza	576	605	635	667	700	735	772
Atencion al personal	938	984	1,034	1,085	1,140	1,197	1,256
Combustible y lubricantes	1,034	1,086	1,140	1,197	1,257	1,320	1,386
Mantenimiento(Equipo de oficina, Edificios)	2,918	3,064	3,217	3,378	3,547	3,724	3,911
Impuestos Municipales	3,780	3,969	4,167	4,376	4,594	4,824	5,065
Suministros de oficina	3,356	3,524	3,910	4,326	4,772	5,011	5,261
Seguros	2,310	2,426	2,547	2,674	2,808	2,948	3,096
Depreciaciones (Mobiliario y Equipo de Oficina y Edificios)	3,942	3,942	3,942	3,875	3,349	1,743	1,743
Alquiler de Local	12,000	12,200	12,400	12,600	12,800	13,000	13,200
Varios	1,210	1,387	1,573	1,836	2,567	2,783	3,009
Gastos Venta	186,062	195,365	205,133	215,389	226,159	233,687	245,371
Salarios	95,520	100,296	105,311	110,576	116,105	121,910	128,006
Comisiones	13,025	13,676	14,360	15,078	15,832	16,624	17,455
Bonificaciones	2,930	3,077	3,230	3,392	4,561	4,790	5,029
Indemnizaciones	7,960	8,358	8,776	9,215	9,675	10,159	10,667
Honorarios	4,050	4,253	4,465	4,688	4,923	5,169	5,427
Cuota patronal ISSS- AFP	12,631	13,263	13,926	14,622	15,354	16,121	16,927
Aguinaldos	5,576	5,855	6,147	6,455	6,777	7,116	7,472
Vacacion	1,194	1,254	1,316	1,382	1,451	1,524	1,600
Insafoed	1,071	1,125	1,181	1,240	1,302	1,367	1,435
Gastos Generales(Telefono, agua potable, energia electrica)	8,024	8,425	8,847	9,289	9,754	10,241	10,753
Combustible y lubricantes	5,333	5,599	5,879	6,173	6,482	6,806	7,146
Viaticos	1,878	1,972	2,071	2,174	2,283	2,397	2,517
Mantenimiento de Vehiculos	4,506	4,732	4,968	5,217	5,477	5,751	6,039
Publicidad y Propaganda	2,141	2,248	2,360	2,478	2,602	2,732	2,869
Atencion a empleados	2,418	2,539	2,666	2,799	4,080	4,284	4,499
Atencion a clientes	1,784	1,873	1,966	2,065	2,168	2,276	2,390
Vigilancia	4,800	5,040	5,292	5,557	5,834	6,126	6,432
Depreciacion(Mobiliario y Equipo de Ventas y Edificios)	6,050	6,050	6,050	5,870	3,600	0	0
Seguros	2,415	2,536	2,663	2,796	2,935	3,082	3,236
Gastos Varios	2,756	3,196	3,658	4,324	4,962	5,211	5,471
Gastos Financieros	11,988	10,659	9,219	7,658	5,966	4,133	2,055
SUB TOTAL PAGO DE COMPRAS Y GASTOS	1618,063	1644,926	1724,877	1808,777	1896,820	1983,581	2079,984
Amortizacion de Prestamo	15,881	17,210	18,651	20,211	21,903	23,736	24,514
Seguros Pagados por Anticipados	2,350	2,280	2,211	2,145	2,081	2,018	1,958
Pago de ISR año anterior	2,300	17,008	16,411	19,895	21,465	23,127	25,459
Pago a Cuenta Anticipado	23,155	26,313	25,528	26,805	28,145	29,552	31,030
FLUJO NETO	143,001	87,985	97,829	101,950	108,358	120,695	101,172
Depreciacion	9,992	9,992	9,992	9,745	6,949	1,743	1,743
Amortizacion de Pagos Anticipados del ano anterior	3,097	2,350	2,280	2,211	2,145	2,081	2,018
Acreedores Varios y Provisiones (Diciembre)	3,493	3,668	3,851	4,044	4,246	4,459	4,681
Retenciones y Descuentos (Diciembre)	1,868	1,920	1,975	2,032	2,092	2,155	2,221
FLUJO DE CAJA	161,452	105,916	115,927	119,982	123,791	131,133	111,836
Efectivo al principio del ano	106,244	267,696	373,611	489,539	609,521	733,311	864,444
EFECTIVO AL FINAL DEL AÑO	267,696	373,611	489,539	609,521	733,311	864,444	976,280

Análisis del flujo de caja

La importancia del flujo de caja radica en la expresión clara y sencilla de la evolución de los flujos de una empresa o de un proyecto determinado. Las entradas de los fondos se materializan a través de las ventas de efectivo, así como el cobro de los clientes, mientras que las salidas a través de los pagos realizados a los proveedores por la compra de mercadería, pago de sueldos o salarios, liquidación de diferentes gastos que implican erogaciones de efectivo.

Este flujo de caja nos sirve para elaborar el balance general proforma, si observamos el cuadro No. 24, el efectivo al final del año que aparece, es el mismo que refleja el balance general proforma.

2.4.3.3.4 Balance general proforma

Es un resumen de todo lo que tiene la empresa, y de lo que realmente le pertenece a sus propietarios, a una fecha determinada. Al elaborar el balance general el empresario obtiene la información valiosa sobre su negocio, como el estado de sus deudas, lo que debe cobrar o la disponibilidad de dinero en el momento o en un futuro próximo, por lo que a continuación se presenta como quedaría el balance general de la sucursal, casa matriz y consolidado después de haber realizado el estado de resultado proforma y el flujo de caja.

Cuadro No. 25							
Decima, S.A. de C.V. - Sucursal							
Balance General Proforma al 31 de Diciembre							
(Expresado en dólares de Los Estados Unidos de America)							
	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
ACTIVO							
ACTIVO CORRIENTE							
Efectivo y Equivalentes	37,466	81,528	128,200	177,607	229,880	285,575	316,565
Cuentas por Cobrar	25,557	26,835	28,177	29,586	31,065	32,619	61,978
Inventarios	73,333	76,833	80,508	84,367	88,419	89,340	93,807
ACTIVO NO CORRIENTE							
Propiedad, Maquinaria y Equipo	26,030	26,030	26,030	26,030	26,030	26,030	26,030
Depreciacion Acumulada	(5,206)	(10,412)	(15,618)	(20,824)	(26,030)	(26,030)	(26,030)
TOTAL ACTIVO	157,181	200,815	247,298	296,766	349,364	407,534	472,350
PASIVO							
Pasivo Corriente							
Cuentas y Documentos por Pagar	33,394	35,064	36,817	38,658	40,590	42,620	44,751
Acreedores Varios y Provisiones	721	757	795	835	876	920	966
Retenciones y Descuentos	283	293	305	316	329	342	355
Impuestos por Pagar	9,237	10,013	10,834	11,702	12,619	14,163	16,137
Pasivo No Corriente							
Prestamos Bancarios a Largo Plazo	66,672	57,652	47,883	37,304	25,847	13,438	(0)
Patrimonio de los Accionistas							
Utilidad de Ejercicios Anteriores	0	46,875	97,036	150,664	207,952	269,103	336,050
Utilidad del Presente Ejercicio	46,875	50,161	53,628	57,288	61,150	66,947	74,090
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	157,181	200,815	247,298	296,766	349,364	407,534	472,350

Cuadro No. 26
Decima, S.A. de C.V. - Casa Matriz
Balance General Proforma al 31 de Diciembre
(Expresado en dólares de Los Estados Unidos de America)

	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
ACTIVO							
ACTIVO CORRIENTE							
Efectivo y Equivalentes	230,229	292,083	361,339	431,914	503,431	578,869	659,715
Cuentas por Cobrar	159,154	167,111	175,467	184,240	193,452	203,125	213,281
Inventarios	167,195	175,555	184,333	193,550	203,227	213,388	224,058
Pagos Anticipados	2,350	2,280	2,211	2,145	2,081	2,018	1,958
ACTIVO NO CORRIENTE							
Propiedad, Maquinaria y Equipo	197,524	197,524	197,524	197,524	197,524	197,524	197,524
Depreciacion Acumulada	(105,763)	(110,550)	(115,336)	(119,876)	(121,619)	(123,362)	(125,105)
TOTAL ACTIVO	650,689	724,003	805,537	889,496	978,096	1,071,562	1,171,430
PASIVO							
Pasivo Corriente							
Cuentas y Documentos por Pagar	93,779	98,468	103,392	108,561	113,989	119,689	125,673
Acreedores Varios y Provisiones	2,772	2,911	3,056	3,209	3,370	3,538	3,715
Retenciones y Descuentos	1,586	1,627	1,670	1,716	1,763	1,814	1,866
Impuestos por Pagar	7,771	6,398	9,061	9,763	10,507	11,296	12,154
Pasivo No Corriente							
Prestamos Bancarios a Largo Plazo	59,554	51,364	42,482	32,849	22,404	11,076	0
Cuentas por Pagar a partes relacionadas	146,260	146,260	146,260	146,260	146,260	146,260	146,260
Provision para Obligaciones Laborales	158	158	158	158	158	158	158
Patrimonio de los Accionistas							
Capital Social	176,571	176,571	176,571	176,571	176,571	176,571	176,571
Reservas	35,314	35,314	35,314	35,314	35,314	35,314	35,314
Utilidad de Ejercicios Anteriores	53,309	126,923	204,932	287,572	375,093	467,758	565,846
Utilidad del Presente Ejercicio	73,614	78,009	82,640	87,521	92,665	98,087	103,872
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	650,689	724,003	805,537	889,496	978,096	1,071,562	1,171,430

Cuadro No. 27
Decima, S.A. de C.V. - Consolidado
Balance General Proforma al 31 de Diciembre
(Expresado en dólares de Los Estados Unidos de America)

	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
ACTIVO							
ACTIVO CORRIENTE							
Efectivo y Equivalentes	267,696	373,611	489,539	609,521	733,311	864,444	976,280
Cuentas por Cobrar	184,711	193,947	203,644	213,826	224,517	235,743	275,259
Inventarios	240,529	252,388	264,841	277,917	291,646	302,728	317,864
Pagos Anticipados	2,350	2,280	2,211	2,145	2,081	2,018	1,958
ACTIVO NO CORRIENTE							
Propiedad, Maquinaria y Equipo	223,554	223,554	223,554	223,554	223,554	223,554	223,554
Depreciacion Acumulada	(110,969)	(120,962)	(130,954)	(140,700)	(147,649)	(149,392)	(151,135)
TOTAL ACTIVO	807,870	924,818	1,052,835	1,186,263	1,327,460	1,479,096	1,643,780
PASIVO							
Pasivo Corriente							
Cuentas y Documentos por Pagar	127,173	133,532	140,208	147,219	154,580	162,309	170,424
Acreedores Varios y Provisiones	3,493	3,668	3,851	4,044	4,246	4,459	4,682
Retenciones y Descuentos	1,868	1,920	1,975	2,032	2,092	2,155	2,221
Impuestos por Pagar	17,008	16,411	19,895	21,465	23,127	25,459	28,291
Pasivo No Corriente							
Prestamos Bancarios a Largo Plazo	126,226	109,015	90,365	70,154	48,250	24,514	0
Cuentas por Pagar a partes relacionadas	146,260	146,260	146,260	146,260	146,260	146,260	146,260
Provision para Obligaciones Laborales	158	158	158	158	158	158	158
Patrimonio de los Accionistas							
Capital Social	176,571	176,571	176,571	176,571	176,571	176,571	176,571
Reservas	35,314	35,314	35,314	35,314	35,314	35,314	35,314
Utilidad de Ejercicios Anteriores	53,309	173,798	301,968	438,237	583,046	736,861	901,896
Utilidad del Presente Ejercicio	120,489	128,170	136,269	144,809	153,816	165,035	177,962
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	807,870	924,818	1,052,835	1,186,263	1,327,460	1,479,096	1,643,780

Análisis del balance general proforma

Si las ventas aumentan, sus activos también crecerán lo que indica que si se desea lograr un mayor nivel de ventas, se necesitara una mayor cantidad de efectivo para las transacciones, lo que generará mayores saldos en cuentas por cobrar y deberán tenerse inventarios disponibles.

Además aumentaran sus pasivos y su capital por las utilidades a distribuir, las cuentas por pagar crecerán debido a las relaciones normales de los negocios es decir por la compra de mercadería al crédito, los préstamos bancarios no aumentan de manera espontánea, en lugar de ello disminuirá por las amortizaciones al préstamo.

Al consolidar el balance general proforma de la sucursal y la casa matriz, se puede observar que el 19% representa los activos de la sucursal y el 81% los de la casa matriz.

2.4.3.3.5 Flujo de fondos del proyecto

Una de las funciones más importantes en la elaboración de presupuestos, es estimar los flujos efectivos futuros para un proyecto, los beneficios esperados son expresados en términos de flujo de fondos en lugar de utilidad.

Los flujos de caja aparecen solo si el proyecto se ejecuta, derivándose de la inversión inicial, en consecuencia se consideran los incrementos relacionados a ingresos, costos y gastos monetarios asociados estrictamente a dicha inversión, se considera la depreciación porque aunque no signifique un egreso, influye en la rentabilidad del proyecto, los incrementos en capital de trabajo neto operativo además se consideran los costos relevantes, es decir los costos de oportunidad

La diferencia con el flujo de caja radica en que se considera como ingreso el total de la venta sin reconocer si se efectuó al crédito o al contado, igualmente concibe como egreso la totalidad del costo de venta, que corresponde al costo de los productos vendidos solamente.

Para el caso en estudio se consideró trabajar con el supuesto de que los flujos de fondos son obtenidos o entregados al final de cada año.

Un aspecto muy importante por analizar, es el comportamiento de los resultados obtenidos en el flujo de fondos ya que es sobre estos fondos que se establece la rentabilidad financiera de la sucursal de Décima, S.A. de C.V.”

Para la evaluación del proyecto se han considerado los siguientes métodos:

Valor Actual Neto de un proyecto de inversión¹¹

Consiste en actualizar flujos incrementales de fondos estimados, para un proyecto de inversión, utilizando en dicho proceso una tasa de descuento que representa el rendimiento mínimo atractivo para la empresa.

Para obtener la tasa de descuento k también conocida como TMAR (Tasa mínima atractiva de rendimiento), se ha considerado la formula: $TMAR = i + f + if$

Donde i = premio al riesgo

f = Inflación

$i = 9\%$

$f = 2.80\%$ ¹²

$$TMAR = 9\% + 2.8\% + 9\%(2.80\%) = 12.05\%$$

El momento usado de referencia para calcular el criterio del VAN es el presente, es decir el momento cero o fecha en la cual se debe tomar la decisión sobre el proyecto.

Tasa Interna de Retorno de la inversión¹³

La TIR representa el rendimiento porcentual que generara cada año un proyecto de inversión a lo largo de su vida útil. Vale la pena aclarar que por tratarse de una tasa interna, únicamente considera el rendimiento del proyecto a partir de los flujos incrementales de fondos que este genere.

¹¹ Para obtener la VAN del proyecto se utilizo la formula financiera de Excel

¹² Inflación anual a octubre de 2010, Fuente: Banco Central de Reserva de El Salvador

¹³ Para obtener la TIR del proyecto se utilizo la formula financiera de Excel

Los elementos antes mencionados conforman el siguiente flujo de fondos:

Cuadro No. 28								
Decima, S.A. de C.V. - Sucursal								
(Expresado en Dolares de los Estados Unidos de America)								
Flujo de Fondos del Proyecto								
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Ventas		474,209	497,919	522,815	548,956	576,404	605,224	635,485
(-) Costo de Ventas		331,946	348,543	365,971	384,269	403,482	426,990	444,839
(=) Ganancia Bruta		142,263	149,376	156,845	164,687	172,921	178,234	190,645
(-) Gastos Operativos		74,064	77,487	81,081	84,854	88,817	87,351	91,269
Gastos de Venta		38,418	40,519	42,725	45,041	47,474	49,847	52,340
Gastos de Administracion		30,439	31,761	33,149	34,607	36,137	37,504	38,929
Depreciacion		5,206	5,206	5,206	5,206	5,206	0	0
(=) Utilidad Operativa		68,199	71,889	75,764	79,832	84,104	90,883	99,377
(-) Impuesto Sobre la Renta		17,050	17,972	18,941	19,958	21,026	22,721	24,844
(=) Utilidad Neta		51,149	53,917	56,823	59,874	63,078	68,162	74,533
(+) Depreciacion		5,206	5,206	5,206	5,206	5,206	0	0
FLUJO NETO DE EFECTIVO		56,355	59,123	62,029	65,080	68,284	68,162	74,533
(-) Inversion Inicial								
Activo Fijo	(26,030)							
Inventarios	(70,000)							
Capital de Trabajo	(18,515)							
FLUJO DE FONDOS	(114,545)	56,355	59,123	62,029	65,080	68,284	68,162	74,533

VAN DEL PROYECTO 175,409
TASA DE DESCUENTO 12.00%
TASA INTERNA DE RETORNO 49.94%

Figura No. 1
Cálculo de la VAN

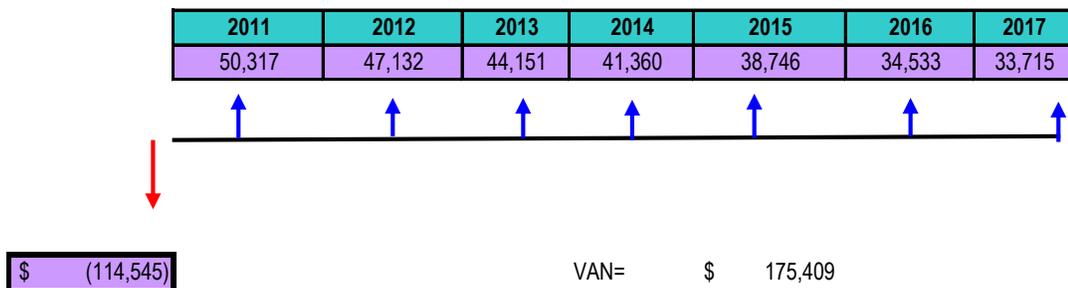
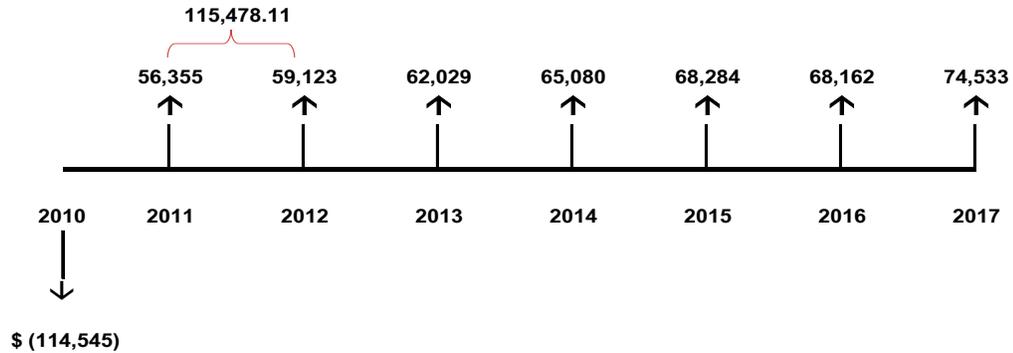


Figura No. 2

Perfil del proyecto de inversión

El perfil de fondos de un proyecto consiste en la representación gráfica de sus flujos de efectivos netos esperados.



2.4.3.3.6 Evaluación de los flujos con y sin proyecto

Se analizan los datos específicos basándose en la diferencia de los flujos de efectivo con y sin proyecto. La evaluación de estos flujos en línea con lo planteado, hace que las decisiones adoptadas sobre el rechazo o la aceptación de un proyecto, sean objetivas y críticas.

Cuadro No. 29 Decima, S.A. de C.V. (Expresado en Dolares de los Estados Unidos de America) Flujo de Fondos Sin Proyecto							
	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Ventas	1,244,798	1,307,038	1,372,389	1,441,009	1,513,059	1,588,712	1,668,148
(-) Costo de Ventas	933,598	980,278	1,029,292	1,080,757	1,134,795	1,191,534	1,251,111
(=) Ganancia Bruta	311,199	326,759	343,097	360,252	378,265	397,178	417,037
(-) Gastos Operativos	213,047	222,747	232,910	243,558	254,711	266,395	278,541
Gastos de Venta	141,593	148,795	156,358	164,478	175,086	183,840	193,032
Gastos de Administracion	60,379	63,514	66,807	70,331	74,487	78,299	82,301
Depreciacion	4,786	4,786	4,786	4,539	1,743	1,743	1,743
Gastos Financieros	6,289	5,651	4,959	4,209	3,396	2,513	1,465
(=) Utilidad Operativa	98,152	104,012	110,187	116,695	123,553	130,783	138,496
(-) Impuesto Sobre la Renta	24,538	26,003	27,547	29,174	30,888	32,696	34,624
(=) Utilidad Neta	73,614	78,009	82,640	87,521	92,665	98,087	103,872
(+) Depreciacion	4,786	4,786	4,786	4,539	1,743	1,743	1,743
FLUJO DE FONDOS	78,401	82,795	87,427	92,060	94,408	99,830	105,615

Cuadro No. 30								
Decima, S.A. de C.V.								
(Expresado en Dolares de los Estados Unidos de America)								
Flujo de Fondos con Proyecto								
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Ventas		1,719,006	1,804,957	1,895,204	1,989,965	2,089,463	2,193,936	2,303,633
(-) Costo de Ventas		1,265,544	1,328,822	1,395,263	1,465,026	1,538,277	1,618,524	1,695,950
(=) Ganancia Bruta		453,462	476,135	499,942	524,939	551,186	575,412	607,682
(-) Gastos Operativos		287,111	300,234	313,991	328,412	343,528	353,746	369,810
Gastos de Venta		180,012	189,315	199,083	209,519	222,559	233,687	245,371
Gastos de Administracion		90,818	95,276	99,956	104,938	110,625	115,803	121,230
Depreciacion		9,992	9,992	9,992	9,745	6,949	1,743	1,743
Gastos Financieros (Ver cuadro No. 19)		6,289	5,651	4,959	4,209	3,396	2,513	1,465
(=) Utilidad Operativa		166,351	175,901	185,951	196,527	207,658	221,666	237,873
(-) Impuesto Sobre la Renta		41,588	43,975	46,488	49,132	51,914	55,416	59,468
(=) Utilidad Neta		124,763	131,926	139,463	147,395	155,743	166,249	178,404
(+) Depreciacion		9,992	9,992	9,992	9,745	6,949	1,743	1,743
FLUJO NETO DE EFECTIVO		134,756	141,918	149,456	157,141	162,692	167,992	180,147
(-) Inversion Inicial								
Activo Fijo	(26,030)							
Inventarios	(70,000)							
Capital de Trabajo	(18,515)							
FLUJO DE FONDOS	(114,545)	134,756	141,918	149,456	157,141	162,692	167,992	180,147

Flujos diferenciales

Alternativamente puede obtenerse un resultado similar mediante el análisis incremental.

Evaluacion de flujos con y sin proyecto								
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Con Proyecto	(114,545)	134,756	141,918	149,456	157,141	162,692	167,992	180,147
Sin Proyecto	0	78,401	82,795	87,427	92,060	94,408	99,830	105,615
Diferencia (Flujo de Fondos del proyecto)	(114,545)	56,355	59,123	62,029	65,080	68,284	68,162	74,533

2.5 DIAGNOSTICO DEL FLUJO DE FONDOS DEL PROYECTO.

Se han calculado las proyecciones para los próximos siete años, tomando como base la opinión de los accionistas, se consideró el 12% de tasa de rendimiento mínima exigida por la empresa para este proyecto.

La Figura No. 2 refleja el perfil del proyecto de Inversión. Se puede identificar claramente, que en el segundo año de vida del proyecto los flujos de fondos igualan el desembolso inicial; es decir que en ese período se logra el equilibrio financiero y por tanto se recupera la inversión.

En el caso del valor presente neto, los \$175,409 significan que la empresa cubre los costos de la inversión y de operación, así como los costos de oportunidad (12%) y, por encima de estos se obtiene una ganancia financiera equivalente a ese monto. Dicho de otra manera los flujos de fondos de la empresa Décima, S.A. de C.V. le proporciona \$175,409 después de haber cubierto los costos explícitos y los costos implícitos asociados con su operación.

Por el lado de la TIR, es evidente la superioridad de 49.94% sobre la tasa de intereses de oportunidad (12%). Esto significa que el porcentaje a la que se reinvierten los flujos de fondos dentro de la empresa Décima, S.A. de C.V." está muy por encima de la tasa que obtendría en su mejor opción, entendida esta última como aquella donde se paga el equivalente al costo de oportunidad como rendimiento (12%).

Al hacer la comparación de los flujos sin proyecto y con proyecto, se puede observar que este último genera un VAN positivo por lo que el proyecto es aceptable por el hecho que genera riquezas a los inversionistas.

En conclusión, por cualquiera de las dos tendencias siguientes: VAN o TIR , que este proyecto sea analizado, si las proyecciones del flujo de fondos se cumple o si por lo menos, dichas tendencias estimadas se mantienen, la rentabilidad financiera de la empresa Décima, S.A. de C.V., está garantizada.

BIBLIOGRAFIA

LIBROS:

BACA URBINA, Gabriel. "Evaluación de Proyectos", Editorial, McGraw-Hill. 6ª. Edición, México

BREALEY, Richard A. y MYERS, Stewart C. "Principios de Finanzas Corporativas", Editorial McGraw-Hill.
4ª. Edición.

MARTINEZ MEJIA, Víctor René, "Gestión Financiera a Largo Plazo", UCA Editores. 1ª. Edición.

MENEGAZO, Mario Alberto. "Guía para elaborar y evaluar Proyectos de Inversión", Guatemala, 1991

MOKATE, Karen Marie, "Evaluación Financiera de Proyectos de la Inversión" Editorial, Alfa omega. 2ª.
Edición, Colombia. 2004

SAPAG CHAIN, Nassir y SAPAG CHAIN, Reynaldo. "Preparación y Evaluación de proyectos" Editorial
McGraw-Hill, México. 1994.

WESTON, J. Fred y BRIGHAM, Eugene. "Fundamentos de Administración Financiera" editorial McGraw-
Hill, 10ª. Edición.

WESTON, J. Fred y BRIGHAM, Eugene. "Fundamentos de Administración Financiera". Editorial, Prentice
Hall. 11ª. Edición. México. 2002

TESIS:

DOMINGUEZ, Aleyda Margarita. Tesis "Evaluación de Proyectos de Inversión y las opciones reales"

DICCIONARIO:

LESTER, Bittel y RAMSEY, Jackson E., Enciclopedia del management, Océano grupo editorial, S.A., en
Barcelona España

ANEXOS

RESUMEN DE LA METODOLOGIA UTILIZADA

Tipo de investigación y estudio

La presente investigación se realizó en el sector de ferreterías de San Salvador, específicamente en la empresa Décima, S.A. de C.V., se orientó en realizar un estudio de factibilidad que permitiera a los accionistas tomar la decisión de abrir una sucursal, basados en la información obtenida a través de la investigación de campo, de manera que se pudiera analizar el entorno y así elaborar el respectivo estudio, que también pueda proporcionar a estudiantes y otros usuarios información actualizada y verídica del comportamiento de este sector.

Problema observado

El no contar con un estudio de factibilidad previo a tomar una decisión de inversión conllevaría a riesgos mayores de no obtener los resultados deseados, por no conocer el ambiente en el que se desenvuelve este sector.

Objetivo de la investigación

General

- Brindar la información financiera para evaluar un proyecto de inversión a través de un estudio de factibilidad que permita a los accionistas tomar la mejor decisión.

Específicos

- Realizar un estudio preliminar para conocer sobre la situación económica y financiera de la empresa.
- Preparar estados financieros proyectados para poder interpretar y analizar la información financiera de la empresa.
- Elaborar el correspondiente estudio de factibilidad técnica, económica y operacional.

Utilidad social

Es de utilidad social porque beneficia a:

- Accionistas: porque les permite llevar a cabo su proyecto y poder generar ingresos y mayor utilidad
- Empleados: generará fuente de empleos más estables.
- Clientes: Poder comprar en una ferretería que este más accesible en ubicación y precios.
- Proveedores: Aumentar el volumen de compras a los proveedores, lo cual serviría para poder negociar nuevos descuentos o aumentar el período de crédito otorgado por ellos.
- Estudiantes: Servirá como material de consulta bibliográfica.
- Escuela de Contaduría Pública: lo podrá utilizar como guía de consulta, para ponerlo al servicio de los usuarios de la biblioteca.
- Estado: a través de la recaudación de impuestos y tasas municipales
- Economía: por medio de la apertura de sucursal la economía lograra una mayor competitividad y productividad, ya que este proyecto generara mayores beneficios económico.
- Sector Ferretería: recopila información importante sobre el sector ferreterías en su comportamiento dentro del mercado.

Unidades de observación

Se enmarco en el sector comercio de Ferreterías, utilizando elementos tales como: ferreterías de San Salvador, clientes, estados financieros, personal de la sociedad Décima, S.A. de C.V.

Universo

La población total en San Salvador cuenta con ciento treinta y cuatro ferreterías (Dato adquirido de Ministerio de Economía de Dirección General de Estadísticas del directorio de empresas, base año 2008),

Muestra

Para el análisis de proyecto de investigación se sintetizó el conjunto de sujetos con características semejantes que fueron sometidos al estudio y agrupados para la denominación de la muestra de la siguiente forma.

Fórmula para el tamaño de la muestra de población finita

Simbología Utilizada

n: Tamaño de la muestra

N: Población

Z: nivel de confianza

P: prevalencia esperada del parámetro a evaluar

q: 1-p **e:** Error tolerable

$$n = \frac{z \cdot N \cdot (p)(q)}{e(n-1) + z(p)(q)}$$

Para el muestreo de la investigación los datos son los siguientes

n: ?, N: 134, z= 1.96, e= 0.10, q= 0.10, p= 0.90

$$n = \frac{(1.96)^2 \cdot (134) \cdot (0.9)(0.10)}{(0.10)^2 (134-1) + (1.96)^2 (0.90)(0.10)}$$

$$n = \frac{(3.84)(12.06)}{1.33 + 0.3456} = \frac{48.368}{1.7056}$$

n= 28.35

La muestra que se determinó para el campo de estudio es de 28 empresas ferreteras.

Técnicas empleadas

Se realizó investigación documental y de campo

En la Investigación documental. Se utilizó libros de finanzas, tesis, sitios de internet relacionados con el tema.

En la Investigación de campo se incluyó las siguientes herramientas:

- a) Entrevista: Durante la investigación se entrevistó al representante legal de la empresa Décima, S.A. de C.V.", para conocer la empresa y el mercado en que se desarrolla este sector.
- b) Encuestas: Este instrumento se utilizó para interrogar a los contadores, gerentes y propietarios de aspectos generales y financieros acerca de las ferreterías.

Procesamiento de la información

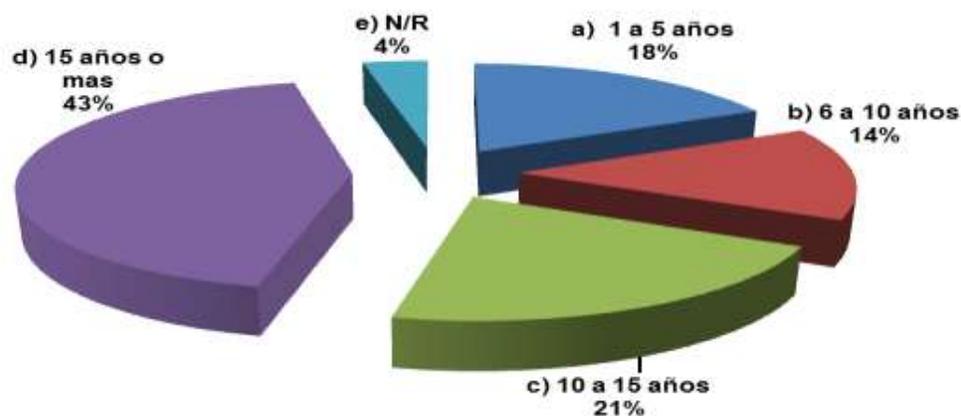
La encuesta contó con un total de veinticinco preguntas, las cuales se orientaron a extraer información general y contable de las ferreterías de San Salvador. Las respuestas fueron debidamente ordenadas, estableciendo frecuencias relativas a cada respuesta a fin de facilitar la presentación y análisis de la información.

Los datos se encuentran tabulados y graficados en hojas electrónicas de Excel que se adicionaron en el procesador de texto Word, complementando la información con análisis.

Tabulación y Análisis de Datos

1. ¿Cuántos años tiene de estar operando su empresa en el sector de ferreterías?

	Respuesta	Frecuencia	% de la muestra
a)	1 a 5 años	5	18%
b)	6 a 10 años	4	14%
c)	10 a 15 años	6	21%
d)	15 años o mas	12	43%
e)	N/R	1	4%
Total		28	96%

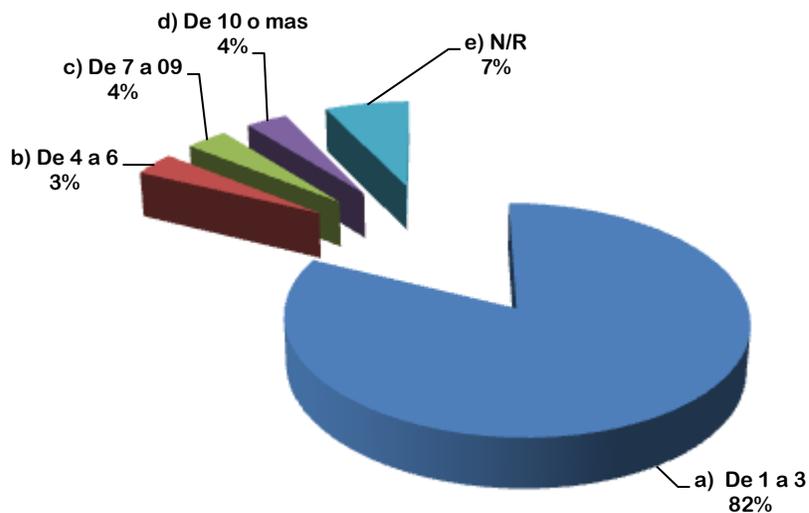


Análisis:

La mayoría de ferreterías entrevistadas son negocios estables del 100% de las encuestadas, un 43% tienen 15 o más años de operar en el mercado, el 21% de 10 a 15 años, el 14% de 6 a 10 años, el 18% de 1 a 5 años y el 4% no respondió, esto quiere decir que el negocio de ferretería es rentable, ya que los negocios establecidos han logrado hacer suyo el mercado sobreviviendo a crisis y épocas difíciles.

2. ¿Con cuántas sucursales cuenta la empresa?

	Respuesta	Frecuencia	% de la muestra
a)	De 1 a 3	23	82%
b)	De 4 a 6	1	3%
c)	De 7 a 09	1	4%
d)	De 10 o mas	1	4%
e)	N/R	2	7%
Total		28	100.00%

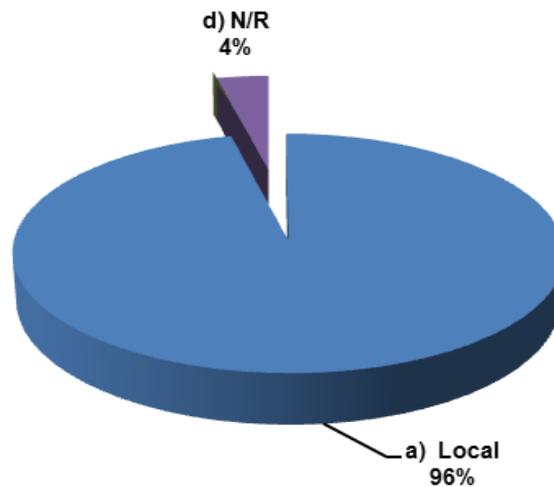


Análisis.

Del total de las ferreterías encuestadas que radican en San Salvador, el 82% cuentan con 1 a 3 sucursales, el 4% de 7 a 9, el 3% de 4 a 6, otro 4% de 10 o más, y un 7% no respondió, de lo anterior se puede concluir que son pocas las ferreterías que poseen varias sucursales por lo cual estos negocios se concentran en un sector muy reducido de grandes ferreterías.

3. La venta de sus productos son a nivel?

	Respuesta	Frecuencia	% de la muestra
a)	Local	27	96%
b)	Centroamericano	0	0%
c)	Fuera de Centroamérica	0	0%
d)	N/R	1	4%
Total		28	100.00%

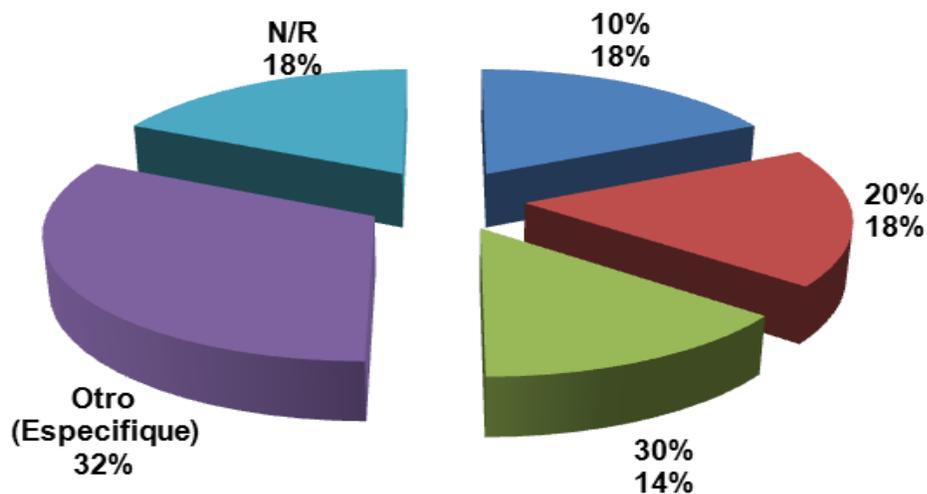


Análisis:

Del total de las ferreterías encuestadas el 96% venden sus productos a nivel local y el otro 4% prefirió no contestar, demostrando que no se exporta este tipo de producto a otros países sino que todo es venta local.

4. Del total de ventas, ¿qué porcentaje se vende a crédito?

	Respuesta	Frecuencia	% de la muestra
a)	10%	5	18%
b)	20%	5	18%
c)	30%	4	14%
d)	Otro (Especifique)	9	32%
e)	N/R	5	18%
Total		28	100.00%

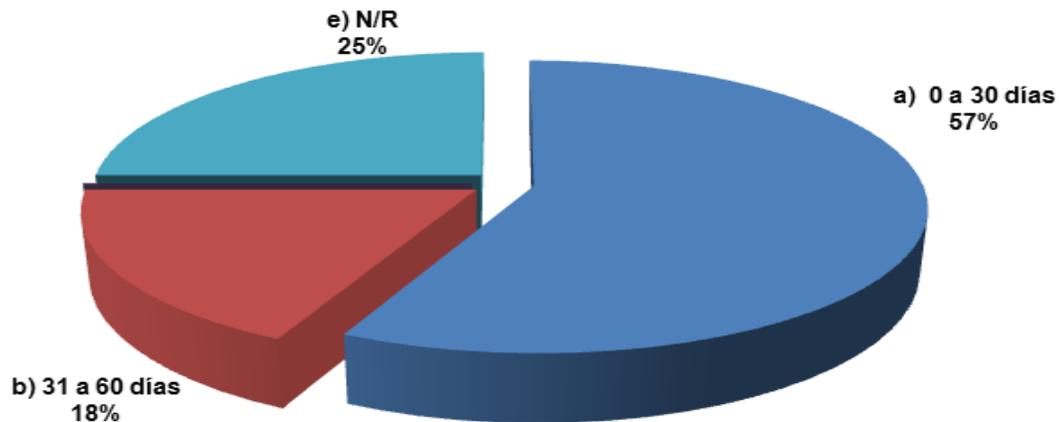


Análisis:

Del total de ferreterías encuestadas el 18% respondió que de sus ventas el 10% son al crédito, otro 18% dice que es el 20%, un 14% vende el 30% al crédito un 32% especifico que era otro porcentaje distintos a los anteriores o que no otorgaban crédito y otro 18% prefirió no responder, demostrando de esta forma que muchos negocios han optado por otorgar crédito a sus clientes

5. Del total de ventas a crédito, ¿a qué plazo estas vendiendo?

	Respuesta	Frecuencia	% de la muestra
a)	0 a 30 días	16	57%
b)	31 a 60 días	5	18%
c)	61 a 90 días	0	0%
d)	Más de 90 días	0	0%
e)	N/R	7	25%
Total		28	100.00%

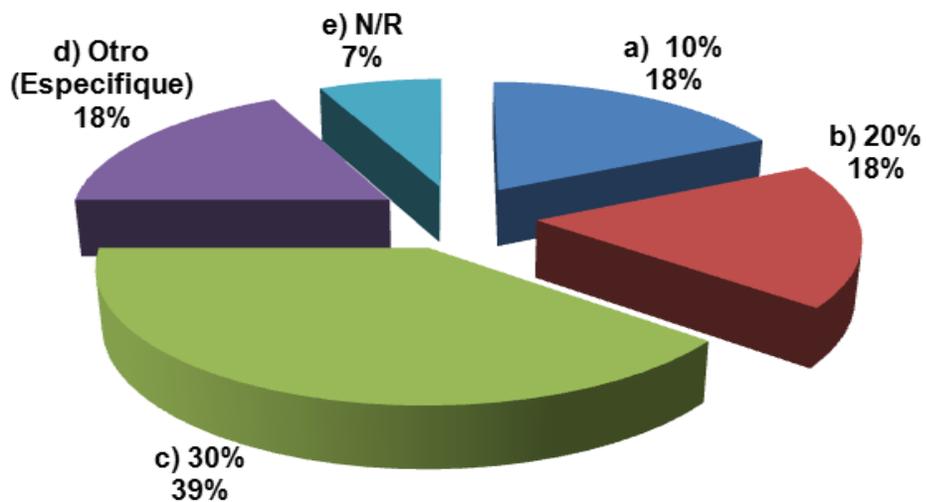


Análisis

Del total de las ferreterías encuestadas el 57% han adoptado la política de otorgar crédito a 30 días, un 18% a 60 días, el resto que representa un 25% no respondió, en base a esta información se determina que las políticas adoptadas por las ferreterías respecto a al período de gracia que les dan a sus clientes es de 30 60 días por lo que recuperan pronto sus cuentas por cobrar.

6. Del total de tus compras, ¿qué porcentaje se compra a crédito?

	Respuesta	Frecuencia	% de la muestra
a)	10%	5	18%
b)	20%	5	18%
c)	30%	11	39%
d)	Otro (Especifique)	5	18%
e)	N/R	2	7%
Total		28	100.00%

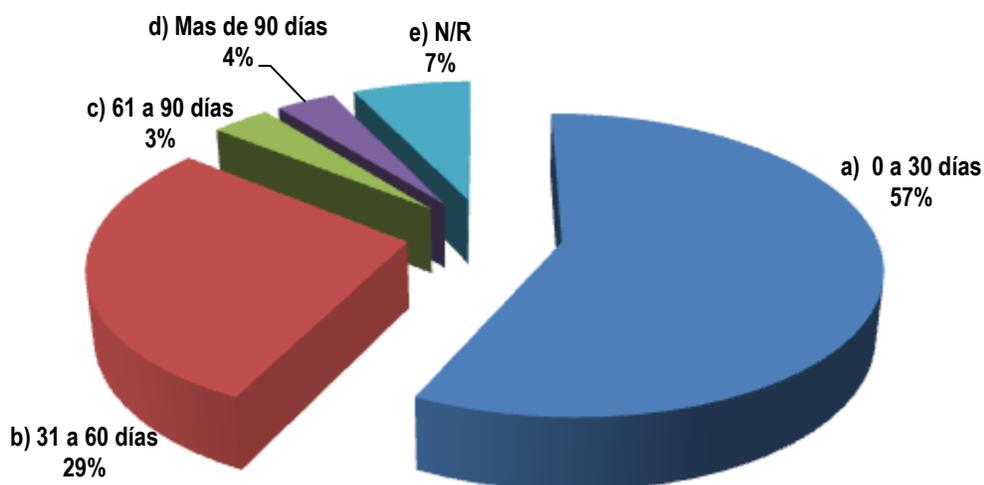


Análisis.

Del total de ferreterías encuestadas el 39% respondió que de sus compras el 30% son al crédito, el 18% dice que es el 20%, otro 18% compra al 10% al crédito, un 18% especifico que era otro porcentaje superior a los anteriores y un 18% prefirió no responder, lo que demuestra que este tipo de negocio se financia a través de sus proveedores.

7. Del total de tus compras a crédito, ¿a qué plazo estas pagando?

	Respuesta	Frecuencia	% de la muestra
a)	0 a 30 días	16	57%
b)	31 a 60 días	8	29%
c)	61 a 90 días	1	3%
d)	Más de 90 días	1	4%
e)	N/R	2	7%
Total		28	100.00%

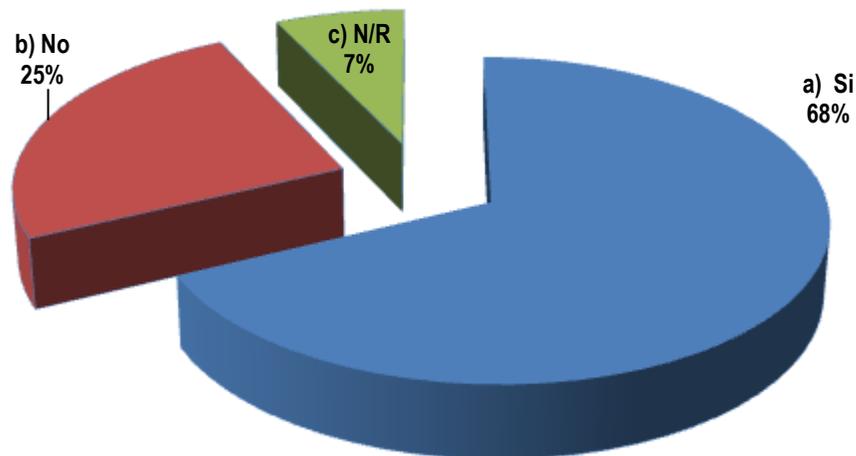


Analisis:

Del total de las ferreterías encuestadas el 57% pagan sus créditos a los proveedores a 30 días, un 29% a 60 días, el 3% a 90 días, el 4% a más de 90 días y un 7% no respondió. Por lo que se puede mencionar que estas ferreterías mantienen las mismas políticas de crédito para sus proveedores y que a la vez mantienen cierta relación con el período en que recuperan sus cuentas por cobrar .

8. Cree usted que actualmente existe abastecimiento suficiente en cantidad y calidad de materias primas para el buen funcionamiento del negocio?

	Respuesta	Frecuencia	% de la muestra
a)	Si	19	68%
b)	No	7	25%
c)	N/R	2	7%
Total		28	100.00%

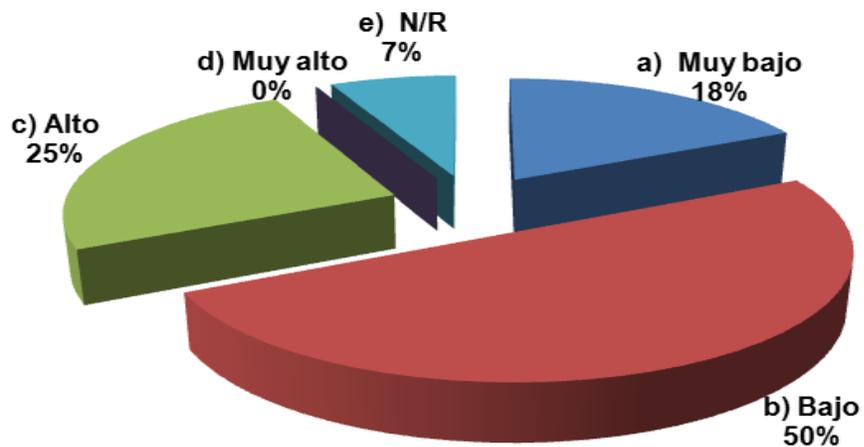


Análisis:

Del total de ferreterías encuestadas del sector el 68% considera que existe abastecimiento suficiente en cantidad y calidad para su sector, un 25% considera que no, y un 7% no respondió; en base a esta estadística el sector esta abastecido de materiales que son ofrecidos a sus clientes y que influye bastante a la hora de comprar un producto.

9. Según el conocimiento que usted tiene del sector ferretería considera que el nivel de rentabilidad para su negocio es:

	Respuesta	Frecuencia	% de la muestra
a)	Muy bajo	5	18%
b)	Bajo	14	50%
c)	Alto	7	25%
d)	Muy alto	0	0%
e)	N/R	2	7%
Total		28	100.00%

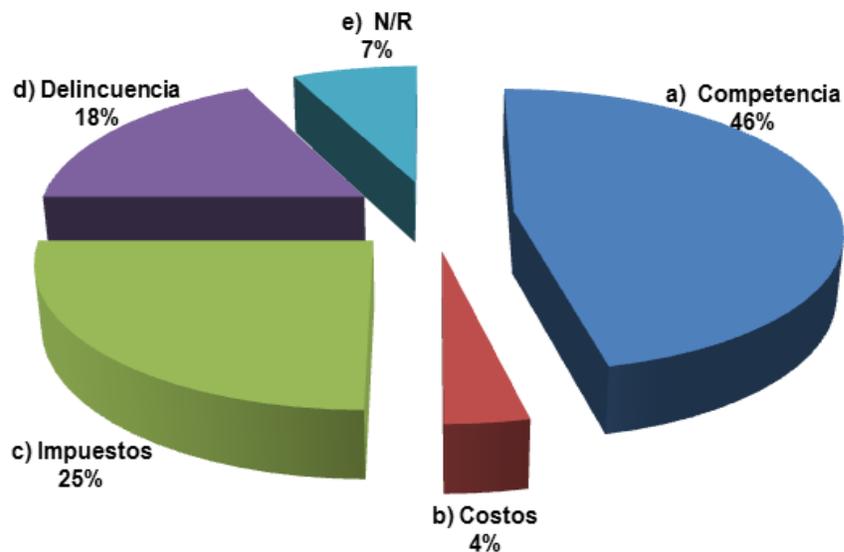


Análisis:

Del total de las ferreterías encuestadas del sector el 50% considera que su rentabilidad es bajo, el 18% muy bajo, el 25% alto y un 7% no respondió, en base a esta información se puede observar que son pocas la ferreterías que tienen un rentabilidad alta, el cual está determinada por la forma en que son administradas, porque sino se tienen rentabilidad muchas de ellas ya hubieran cerrado sus negocios.

10. Al estar formando parte del sector ferretería, cual considera que es el mayor riesgo que se está enfrentando?

	Respuesta	Frecuencia	% de la muestra
a)	Competencia	13	46%
b)	Costos	1	4%
c)	Impuestos	7	25%
d)	Delincuencia	5	18%
e)	N/R	2	7%
Total		28	100.00%

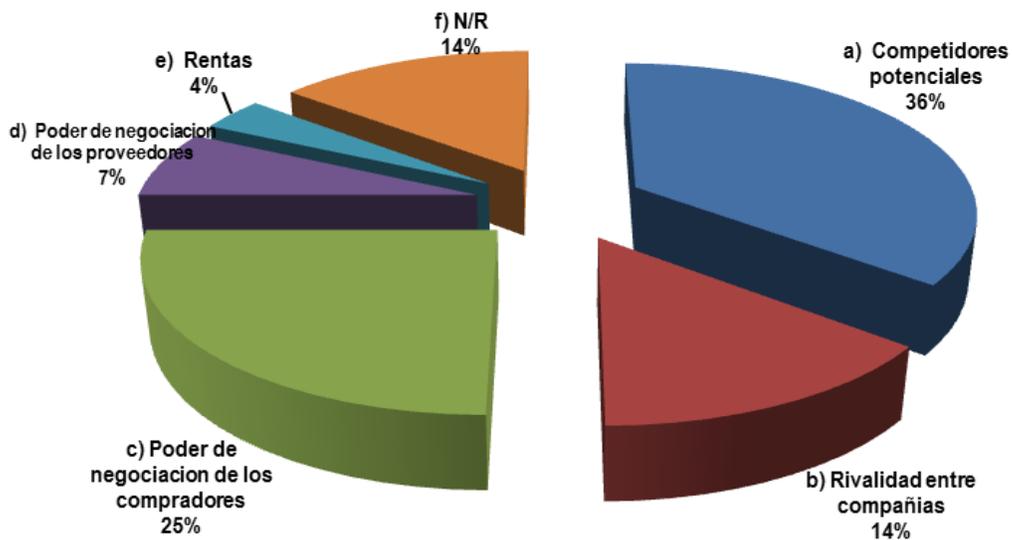


Análisis:

Del total de las ferreterías encuestadas del sector el 46% considera que el mayor riesgo al que se enfrentan las ferreterías es la competencia, el 25% los impuestos, el 18% la delincuencia, el 4% los costos, un 7% no respondió; en base a esta información el mayor riesgo al que se enfrentan las ferreterías es la competencia que viene dada por lo precios de los productos y la similitud de los mismos.

11. Cuál de los siguientes factores considera una amenaza en el sector donde se encuentra.

	Respuesta	Frecuencia	% de la muestra
a)	Competidores potenciales	10	36%
b)	Rivalidad entre compañías	4	14%
c)	Poder de negociación de los compradores	7	25%
d)	Poder de negociación de los proveedores	2	7%
e)	Rentas	1	4%
f)	N/R	4	14%
Total		28	100.00%

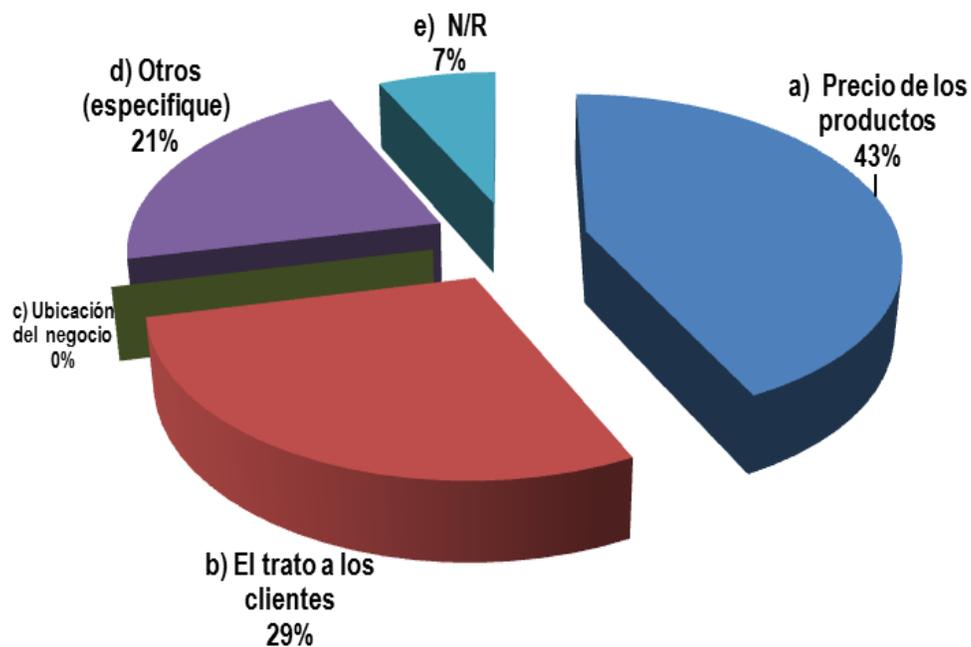


Análisis:

Del total de las ferreterías encuestadas del sector el 36% respondió que entre las amenazas que afectan al sector la principal están los competidores potenciales, el 14% la rivalidad entre las compañías, un 25% el poder de negociación de los compradores, el 7% el poder de negociación de los proveedores, el 4% la rentas y un 14% no respondió, por lo cual su mayor amenaza son las empresas grandes que tratan de acaparar este tipo de mercado.

12. ¿En relación a las otras ferretería que lo hace diferente?

	Respuesta	Frecuencia	% de la muestra
a)	Precio de los productos	12	43%
b)	El trato a los clientes	8	29%
c)	Ubicación del negocio	0	0%
d)	Otros (especifique)	6	21%
e)	N/R	2	7%
Total		28	100.00%

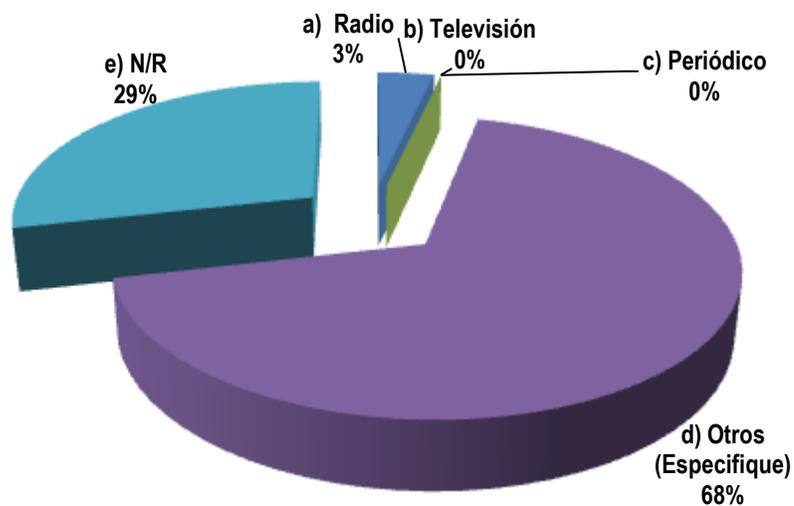


Análisis:

Del total de las ferreterías encuestadas del sector el 43% respondió que lo que la hace diferente de las demás ferreterías del sector es el precio de los productos, el 29% el trato a los clientes, el 21% menciona que otros y el 7% no respondió. De lo anterior se concluye que el precio de los productos es un factor muy importante para competir en este tipo de negocio de lo cual se deriva de porque hay mucha competencia.

13. ¿Cómo promocionan su empresa y sus productos?

	Respuesta	Frecuencia	% de la muestra
a)	Radio	1	3%
b)	Televisión	0	0%
c)	Periódico	0	0%
d)	Otros (Especifique)	19	68%
e)	N/R	8	29%
Total		28	100.00%



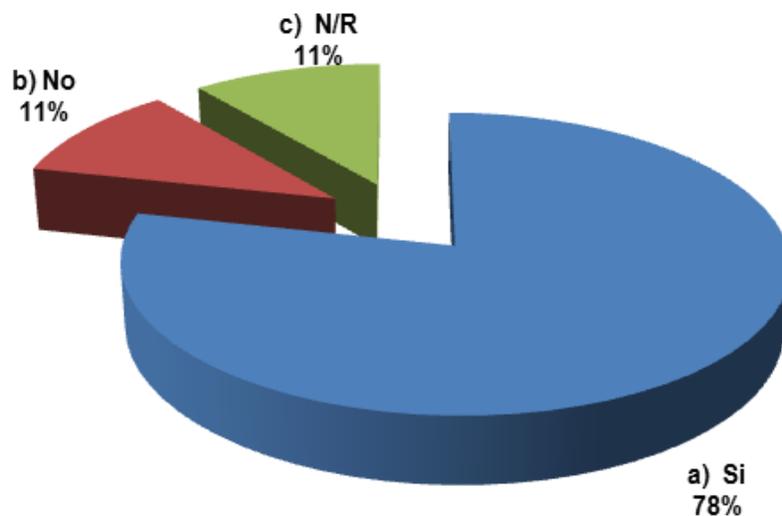
Análisis:

Del total de las ferreterías encuestadas del sector el 3% respondió que promociona a su empresa y sus productos por la radio, el 68% respondió que otros, entre los cuales están, rótulos, vallas publicitarias, y un 29% no respondió.

En base a esta información obtenida se observa que la mayoría de las ferreterías no invierte en publicidad y se confían del prestigio que tienen por tener mucho tiempo en el mercado.

14. Se presenta de forma oportuna los balances, anexos e informes exigidos por la gerencia o los diferentes usuarios de la información financiera.

	Respuesta	Frecuencia	% de la muestra
a)	Si	22	78%
b)	No	3	11%
c)	N/R	3	11%
Total		28	100.00%

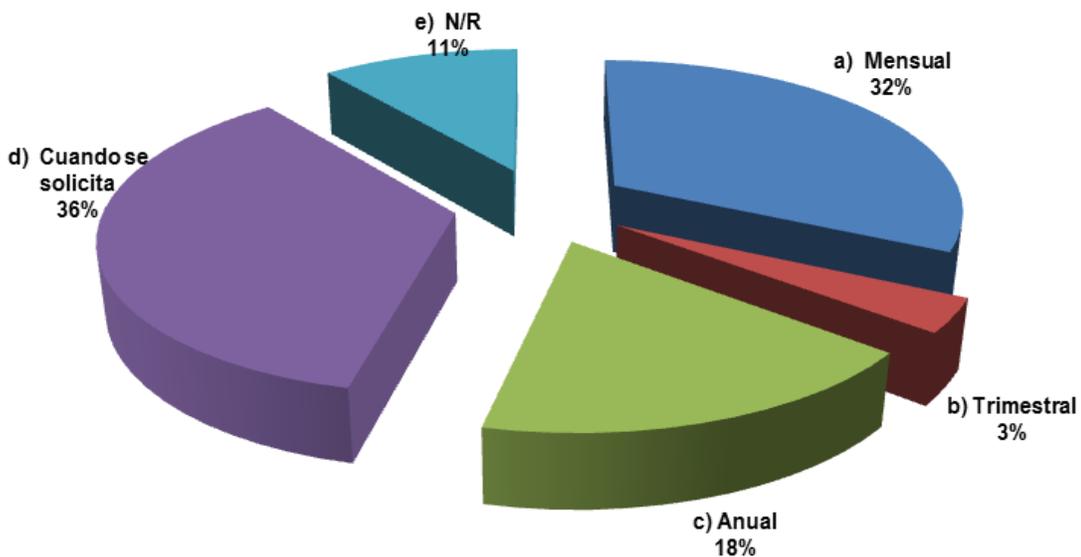


Análisis:

Del total de las ferreterías encuestadas del sector un 78% respondió que si se presentan en forma oportuna los balances, anexos e informes exigidos por la gerencia, un 11% respondió que no otro 11% no respondió, por lo que se puede decir que por encontrarse en este sector deben de cumplir con presentar sus estados financieros no solo a la gerencia, sino a entes gubernamentales en el cual se establecen fechas de presentación por lo tanto evitan la manera de incurrir en multas innecesarias por no presentarlos.

15. ¿Cada cuánto presenta estados financieros a la administración?

	Respuesta	Frecuencia	% de la muestra
a)	Mensual	9	32%
b)	Trimestral	1	3%
c)	Anual	5	18%
d)	Cuando se solicita	10	36%
e)	N/R	3	11%
Total		28	100.00%

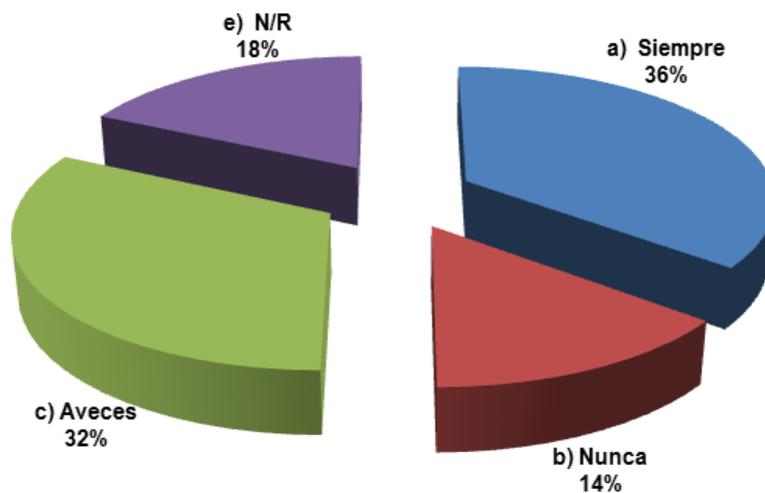


Análisis

Del total de las ferreterías encuestadas el 32% respondió que presentan estados financieros a la administración mensualmente, 3% trimestralmente, 18% anuales, el 36% cuando se solicitan y un 11% no respondió. De lo anterior se puede decir que buen porcentaje de este sector presenta en forma oportuna los estados financieros a la administración y que a la vez les puede servir para tomar decisiones a corto plazo.

16. ¿Se realizan análisis de la información contable con el fin de brindar información que ayude a la toma de decisiones por parte de la gerencia?

	Respuesta	Frecuencia	% de la muestra
a)	Siempre	10	36%
b)	Nunca	4	14%
c)	A veces	9	32%
e)	N/R	5	18%
Total		28	100.00%

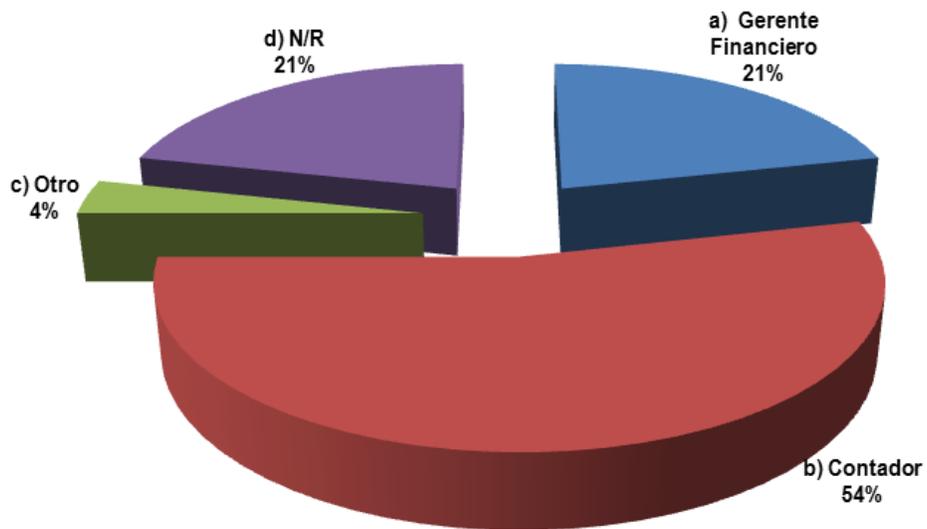


Análisis:

Del total de las ferreterías encuestadas el 36% respondió que siempre se realizan análisis financieros con el fin que ayude a la toma de decisiones por parte de la gerencia, un 32% a veces, el 14% nunca y un 18% que no respondió, por lo que al estarlo presentando en forma oportuna y analizándolos a la vez ayuda de gran manera a la toma de decisiones.

17. ¿Si analizan los estados financieros, que persona los analiza?

	Respuesta	Frecuencia	% de la muestra
a)	Gerente Financiero	6	21%
b)	Contador	15	54%
c)	Otro	1	4%
d)	N/R	6	21%
Total		28	100.00%

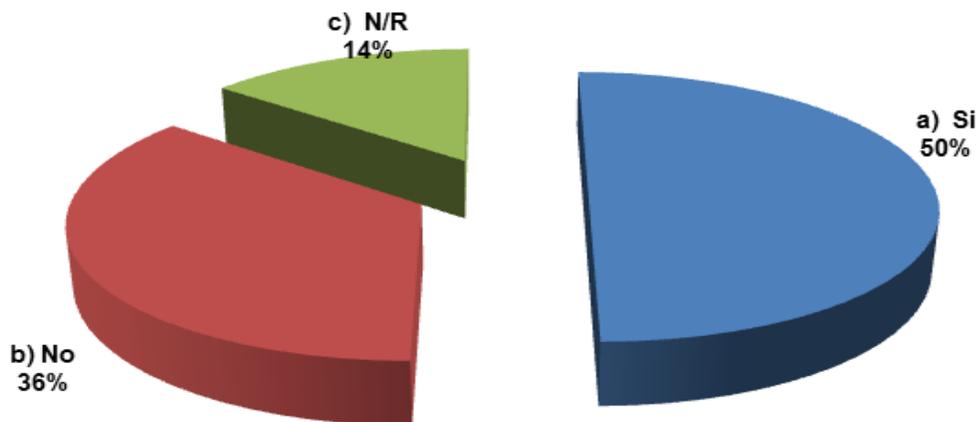


Análisis:

Del total de ferreterías encuestadas del sector el 21% respondió que es el gerente financiero es el que analiza los estados financieros, el 54% el contador, el 4% otro y el 21% no respondió; en base a estas respuestas se puede visualizar que son pocas las empresas que cuentan con gerente financiero para que realice el análisis de los estados financieros.

18. ¿Para el desarrollo de un ejercicio económico, la compañía utiliza presupuestos para el desarrollo de sus actividades?

	Respuesta	Frecuencia	% de la muestra
a)	Si	14	50%
b)	No	10	36%
c)	N/R	4	14%
Total		28	100.00%

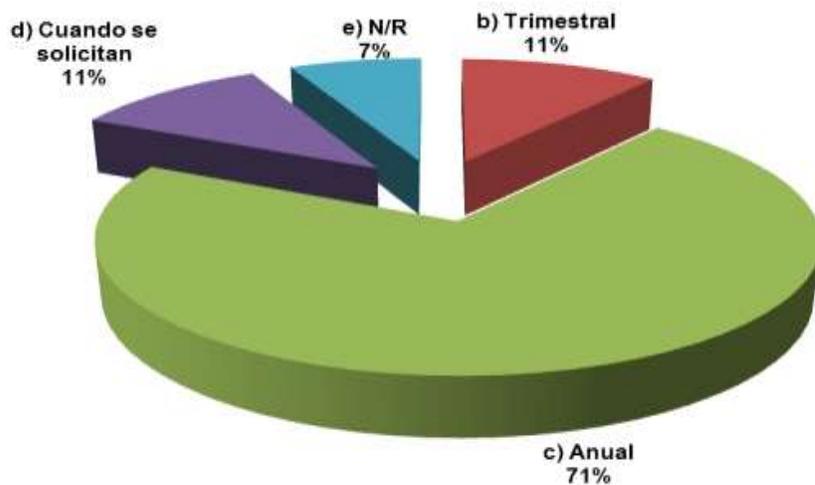


Análisis:

Del total de las ferreterías encuestadas el 50% respondió que hace uso de presupuestos para el desarrollo de sus actividades, el 36% no elabora y el 14% no respondió, por lo que se considera muy necesarios la elaboración de los presupuestos porque a partir de ahí proyectan en que forma se distribuirá.

19. ¿Cada cuánto tiempo se realizan inventarios en la compañía?

	Respuesta	Frecuencia	% de la muestra
a)	Mensual	0	0%
b)	Trimestral	3	11%
c)	Anual	20	71%
d)	Cuando se solicitan	3	11%
e)	N/R	2	7%
Total		28	100.00%



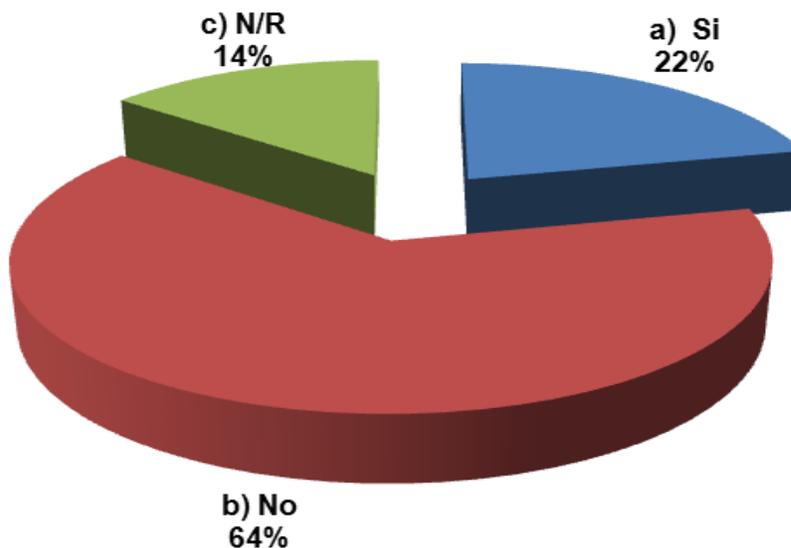
Análisis:

Del total de las ferreterías encuestadas el 11% respondió que la compañía realiza inventario trimestral, el 71% anual, otro 11% cuando se solicita y un 7% no respondió.

En base a estas respuestas se puede mencionar que a pesar del volumen grande de inventario que manejan las ferreterías, sus controles de inventarios son bastante bajos pues la gran mayoría solamente realiza inventario anual lo cual tiene que ver con el tipo de producto que se vende.

20. ¿Conoce sobre la elaboración de un estudio de factibilidad?

	Respuesta	Frecuencia	% de la muestra
a)	Si	6	22%
b)	No	18	64%
c)	N/R	4	14%
Total		28	100.00%

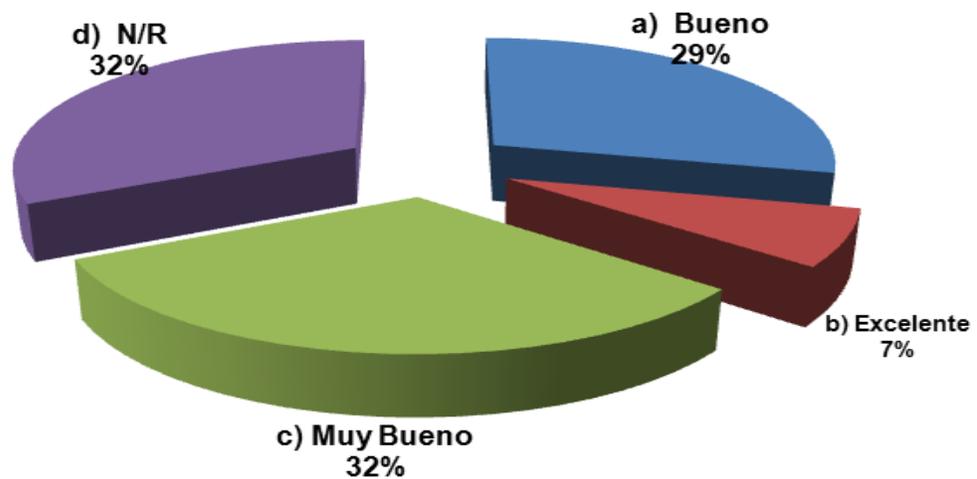


Análisis:

Del total de las ferreterías encuestadas del sector un 22% respondió que si conocen sobre la elaboración de un estudio de factibilidad, el 64% no conoce y el otro 14% no respondió, demostrando de esta forma que son pocas las personas que conocen sobre estos estudios y la necesidad de ellos antes de poder invertir en un proyecto, razón por la cual este tipo de negocios no cuenta con personal capacitado en esta área y que les podrían aportar sus conocimientos al momento de tomar una decisión.

21. ¿Cómo considera un estudio de factibilidad, antes de lanzarse a un proyecto de inversión?

	Respuesta	Frecuencia	% de la muestra
a)	Bueno	8	29%
b)	Excelente	2	7%
c)	Muy Bueno	9	32%
d)	N/R	9	32%
Total		28	100.00%

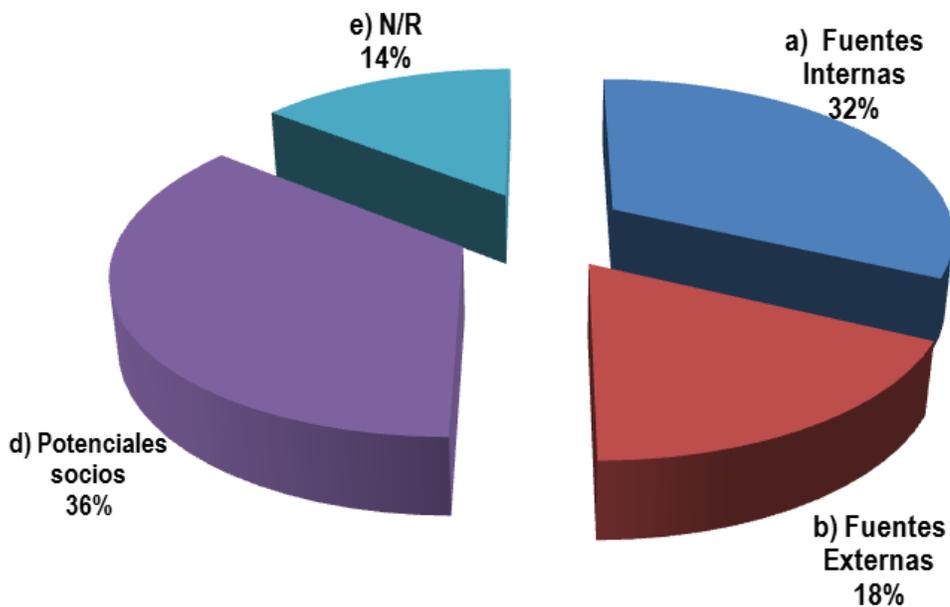


Análisis:

Al realizar esta pregunta a los encuestados que no conocían sobre lo que era un estudio de factibilidad se les explicó en el momento en que consistía y sus respuestas dieron los resultados siguientes: Del total de las ferreterías encuestadas el 29% considera que es bueno hacer un estudio de factibilidad antes de lanzarse a un proyecto de inversión, el 32% considera que es muy bueno el 7% dice que es excelente y un 32% no respondió.

22. ¿Si tuviera que incurrir en un proyecto nuevo a que fuente de financiamiento recurriría?

	Respuesta	Frecuencia	% de la muestra
a)	Fuentes Internas	9	32%
b)	Fuentes Externas	5	18%
c)	Inversores externos	0	0%
d)	Potenciales socios	10	36%
e)	N/R	4	14%
Total		28	100.00%

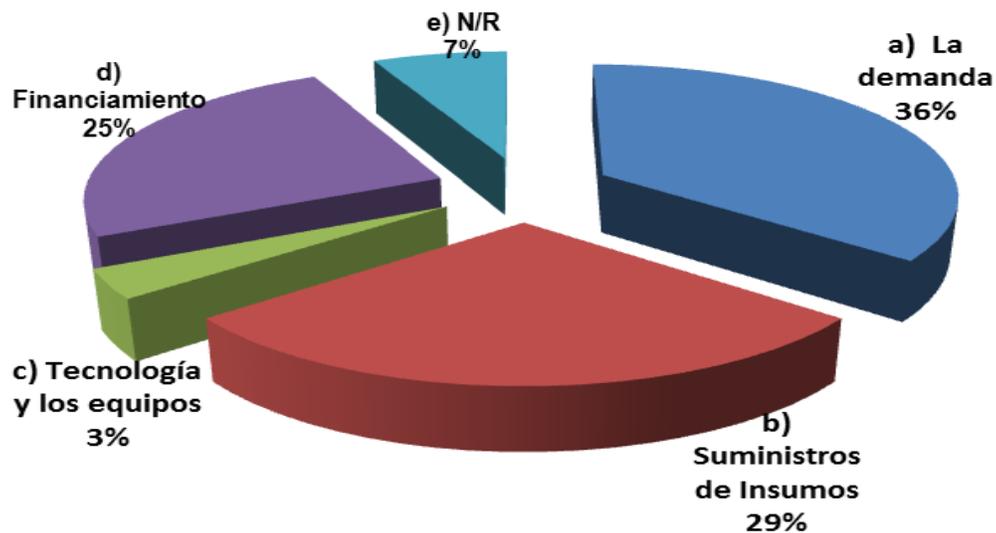


Análisis:

Del total de ferreterías encuestadas del sector un 32% considera que optaría por la fuentes internas para financiar sus proyectos, el 18% fuentes externas, un 36% con potenciales socios, y el 14% no respondió, en base a estas respuestas se determina que la mayoría optaría por buscar a socios que estén interesados en invertir dentro del negocio o recurrir a préstamos de los bancos.

23. ¿Para determinar el tamaño óptimo de un proyecto cuál de los siguientes factores considera el más importante?

	Respuesta	Frecuencia	% de la muestra
a)	La demanda	10	36%
b)	Suministros de Insumos	8	29%
c)	Tecnología y los equipos	1	3%
d)	Financiamiento	7	25%
e)	N/R	2	7%
Total		28	100.00%

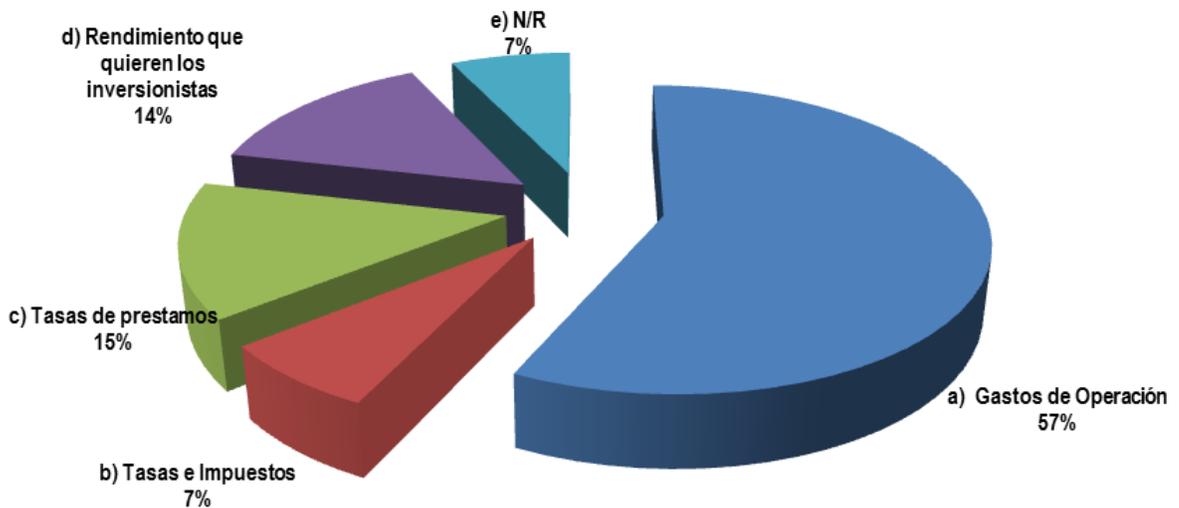


Análisis:

Del total de las ferreterías encuestadas del sector, el 36% la demanda es el factor más importante para determinar el tamaño óptimo de un proyecto el 29% los suministros de insumos, el 3% la tecnología y los equipos, el 25% financiamiento, y el 7% no respondió, por lo que la mayoría coincide que la demanda juega un papel muy importante en un proyecto porque si no hay demanda del producto no se pueden generar niveles de venta.

24. ¿Al momento de pensar en un proyecto de inversión para usted que aspectos son los más importantes?

	Respuesta	Frecuencia	% de la muestra
a)	Gastos de Operación	16	57%
b)	Tasas e Impuestos	2	7%
c)	Tasas de prestamos	4	15%
d)	Rendimiento que quieren los inversionistas	4	14%
e)	N/R	2	7%
Total		28	100.00%

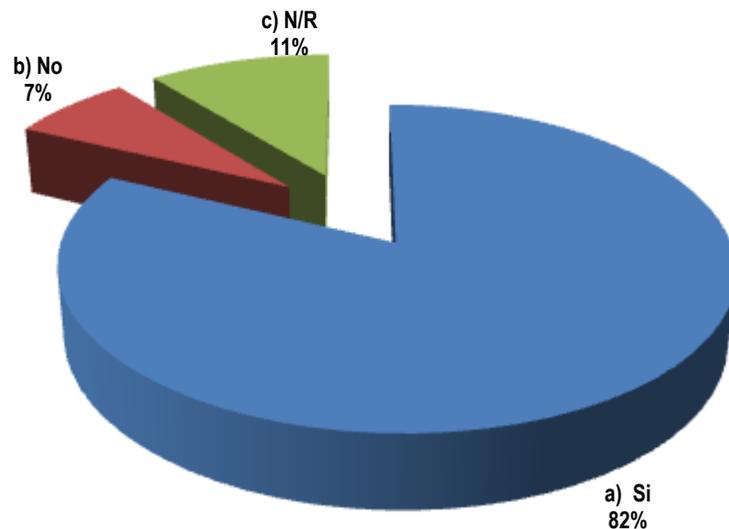


Análisis:

Del total de las ferreterías encuestadas, el 57% respondió que al momento de pensar en un proyecto de inversión el aspecto financiero más importante es los gastos de operación, 7% las tasas e impuestos, 15% tasas de préstamo, 14% el rendimiento que quieren los inversionistas y 7% no respondió. De lo anterior los encuestados coincidieron en que son los gastos de operación ya que deben considerarse sueldos, gastos generales, etc. antes de tomar la decisión.

25. ¿Considera que la elaboración de un trabajo que describa las etapas de un proyecto de factibilidad, sería de utilidad para el desarrollo profesional?

	Respuesta	Frecuencia	% de la muestra
a)	Si	23	82%
b)	No	2	7%
c)	N/R	3	11%
Total		28	100.00%



Análisis:

Del total de las ferreterías encuestadas del sector el 82% considera que sería de utilidad para el desarrollo profesional la elaboración de un trabajo que describa las etapas de un proyecto de factibilidad, el 7% que no sería de utilidad y un 11% no respondió, por lo que la mayoría considero que es algo muy importante conocer porque no solo le serviría a la empresa sino que a ellos mismos.

Diagnóstico de la investigación de campo del sector de Ferreterías en San Salvador.

El sector ferretería del departamento de San Salvador, municipio de San Salvador, cuenta con 134 ferreterías, (según información proporcionada por la Digestyc), de este total se tomó una muestra de 28, en el cual a través de encuestas se conoció de este grupo de ferreterías aspectos como la posición en el mercado, experiencia, otorgamientos de créditos tanto en ventas como en compras, período de cobros y pagos, presentación de estados financieros, conocimiento de un estudio de factibilidad entre otros de lo cual se concluyó que este sector es uno de los más estables, en la actualidad el 43% de las ferreterías que radican en este municipio tienen más de 15 años de estar operado y desarrollándose en su actividad.

El 82% de estos negocios son pequeños contando con 1 a 3 sucursales, un 8% cuentan con más de 7 siendo estas las empresas grandes que se encuentran bien posicionadas en este mercado, sus ventas son a nivel local por lo que no exportan a otros países, para lograr mantener sus ventas han adoptado políticas de crédito que andan en un promedio de 30 a 60 días, generando de esta forma rotación de sus cuentas por cobrar.

Este sector se financia a través de sus proveedores ya que de los niveles de compras un 57% son al crédito que van a un plazo de 30 días, un 29% hasta 60 días y un 7% les han otorgado más de 61 días, que tienen relación directa con la política de cobros en el cual los plazos deben ser menor a los plazos que otorgan los proveedores para que de esa manera el efectivo que ingrese sirva para pagar las deudas.

Indagando con el sector el 68% de las ferreterías consideran que existe abastecimiento suficiente en cantidad y calidad de productos que son necesarios para llevar a cabo la actividad ferretera, así mismo el nivel de rentabilidad se enfoca en un grupo muy pequeño, la mayoría de ferreterías se concentran en una misma zona por lo que el sector considera que hay tres factores de riesgos que están influyendo en sus negocios como lo son la competencia, los impuestos y la delincuencia; debido a estos factores que les afectan, los empresarios ferreteros adoptan medidas que les permiten mantener sus niveles de venta y conservar sus clientes diferenciándose de sus competidores, mejorado sus precios y la ubicación del establecimiento; la mayor parte de ferreterías no se promociona por los medios de comunicación, si no que establece sus canales de publicidad a través de rótulos y vallas publicitarias, por lo que se confían del prestigio que tienen al estar operando desde hace mucho tiempo.

Por otra parte la información financiera es de mucha importancia para que los usuarios puedan tomar decisiones, el 79% de los encuestados respondieron se presentan en forma oportuna los estados financieros.

El 50% del sector de ferretería realiza presupuestos para el desarrollo de sus actividades, en el caso de los inventarios consideran muy dificultoso realizar levantamientos físicos en forma mensual por el tipo de producto por lo que el 71% respondió que se hace anualmente.

Se conoció que el 64% de los encuestados no conocen sobre los estudios de factibilidad, pero que al explicarles en que consistía lo consideraron acertado antes de realizar un proyecto de inversión y que este no solo ayudaría a la empresa sino a ellos mismos como profesionales.

Además se conoció que al lanzarse a un proyecto de inversión ellos recurrirían a fuentes de financiamiento como los potenciales socios con un 36%, seguido de fuentes internas que son aportes de los mismos accionistas con un 32% y por ultimo a fuentes externas como lo son los bancos con un 18%, este último debido al temor a ser castigadas por una alta tasa de interés muy alta.

Al lanzarse a un proyecto de inversión que permitan obtener mayores niveles de venta y utilidad, los encuestados mencionaron que para poder arriesgarse a concretizarlo visualizan como factores muy importantes la demanda, los suministros e insumos, así mismo considera que es importante tener aspectos bien definidos como lo son los gastos de operación en que se incurrirá que son claves para tomar una decisión.

A través de este desarrollo, se ha conocido el funcionamiento real del sector ferreterías, entendiendo cuáles son sus principales amenazas y oportunidades así mismo fue necesario comprender su entorno y su realidad al indagar si se conoce sobre la elaboración de un estudio de factibilidad considerando que es bueno hacer un estudio de factibilidad que ayude a evitar enfrentarse a los actuales riesgos, en sus nuevos proyectos y que al mismo tiempo le permita enfrentar con más capacidad los retos que lleva pertenecer a un sector tan competitivo como lo es el ferretero, en base a esto es importante realizar un trabajo que describa las etapas de un estudio de factibilidad para poder llevar a cabo proyectos de inversión y permita a los empresarios tomar la mejor decisión.

**Resumen de Entrevista realizada
al accionista de la empresa Décima, S.A. de C.V.**

A continuación se presenta un resumen de la entrevista realizada a uno de los accionistas de Décima, S.A. de C.V. , lo cual sirvió para sustentar elementos plasmados en el desarrollo del trabajo.

- A través de los clientes que ya conocen la ferretería considera que es muy conocida en el mercado:
Al contar con 23 años de estar funcionando se tienen clientes fijos ya sea por la atención que se les da, así como por los precios y la variedad de productos que se ofrece.

- La empresa cuenta con organigrama organizacional y el objetivo principal de la empresa:
Si, se cuenta con un organigrama y ha sido del conocimiento de los empleados.

- Cuáles son las principales fortalezas y debilidades de la sociedad:
Fortalezas: Capacidad de pago, se tiene buen record crediticio y tienen muchas líneas de productos.
Debilidades: competencia, delincuencia, ubicación geográfica.

- Cuál es el sistema de Inventario que maneja la empresa: **Analítico**

- Cada cuanto tiempo realizan conteo físico de inventario: **Cada año**

- Posee política para otorgar créditos a sus clientes:
Existe política, los montos otorgados son de \$4,000 a \$5,000

- Cuál es el plazo que otorga a los clientes por las compras al crédito:
De 30, 60 y 90 días, en algunos casos a 120 días, dependiendo de la cantidad de productos que se está comprando y estadística de clientes.

- Los principales proveedores de la empresa son:
Sylvania, Amanco, Prodisa, Panda, Condusal.
- Cuanto son los días plazo que le otorgan sus proveedores:
45, 60 y 90 días.
- Cuál es el porcentaje del producto local e importado que compra:
60% es producto importado 40% local.
- Cuanto tiempo tarda los proveedores en despacharle la mercadería:
Si viene de china son dos meses porque vienen de vía marítima, si viene de Miami un mes, si es local un día.
- Que porcentaje de sus compras paga al contado:
El 40% es al contado, el otro porcentaje es al crédito.
- Cuáles son los proyectos a corto, mediano y largo plazo que tiene para la empresa:
Abrir una sucursal a mediano plazo ya sea en San Salvador, Ciudad Delgado o en Merliot, destinadas a vender variedad de productos tanto en productos de electricidad, refrigeración, cocina, aire acondicionado y pintura y que estos sean de venta al detalle.
- Porque considera que San Salvador, Ciudad Delgado o Merliot serian los lugares indicados para aperturar una nueva sucursal.
Uno de las ventajas es conocer a los clientes, y es una obligación para cada vendedor entrevistarlos, con preguntas como, ¿de qué lugar viene o (llama)?, ¿qué productos necesita?, y en base a esto se tiene un conocimiento previo de los lugares claves donde poder localizar una nueva sucursal.
- Que porcentaje vende al crédito y al contado actualmente:
70% al crédito y el 30% al contado, debido a que la mayor parte se vende al por mayor que son productos para reventa por lo que la compañía le ha otorgado créditos a otras ferreterías.

- Si realiza el proyecto de aperturar la nueva sucursal vendería en los porcentajes actuales:
No, sería lo contrario porque lo que se busca es vender al detalle.
- Cuánto dinero considera que se necesita para poder abrir una sucursal:
\$125,000 aproximadamente, porque solo \$70,000 sería para compra de inventario que según la experiencia que se tiene en este sector es lo necesario para poder tener mercadería disponible y variada para iniciar
- Cuenta con los recursos financieros para iniciar el proyecto:
Por el momento no, aunque se ha hablado con el banco en el que se tiene la deuda actualmente y por el récord crediticio que maneja la empresa es posible que se otorgue otro crédito, y lo demás podría ser financiado por los proveedores.
- Cuanto considera que podría generar de ingresos anuales la sucursal:
Con el inventario con el que se espera iniciar y las compras que se estarían realizando en el transcurso del año, sería el 40% de las ventas que actualmente genera la empresa.
- Cuál es el margen de utilidad que le genera la venta de mercadería:
Está entre el 25 y 35% depende del tipo de producto.

Listado de Ferreterías de San Salvador

EMPRESAS FERRETERAS DE SAN SALVADOR				
Fuente: Ministerio de Economía, Dirección General de Estadística y Censos (Digestyc), base año 2008				
Directorio de Empresas del sector Ferreterías				
No.	Nombre Comercial	Razon Social	Departamento	Municipio
1	MC HENRIQUEZ	HENRIQUEZ S. A. DE C. V.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR
2	CECOFE S.A. DE C.V.	CENTRO COMERCIAL FERRETERO, S.A. DE C.V.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR
3	A. P. ELECTRICA S.A DE C.V.	A. P. ELECTRICA S.A DE C.V.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR
4	DIMARTI, S.A DE C.V	DIMARTI, S.A DE C.V	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR
5	ALMACENES VIDRI, S. A. DE C. V.	ALMACENES VIDRI, S. A. DE C. V.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR
6	AMAZONAS ,S.A DE C.V	AMAZONAS ,S.A DE C.V	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR
7	APOYO INDUSTRIAL, S, A DE C. V.	APOYO INDUSTRIAL, S, A DE C. V.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR
8	AUTOREPUESTOS Y FERRETERIA LA UNICA	FRANCISCO CHACON	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR
9	FERRETERIAS ATLAS, S.A DE C.V	FERRETERIAS ATLAS, S.A DE C.V	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR
10	BADIA POHL ,S.A DE C.V	BADIA POHL ,S.A DE C.V	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR
11	BONET HERMANOS Y CIA	BONET HERMANOS Y CIA	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR
12	CASTELLA SAGARRA,S .A DE C.V.	CASTELLA SAGARRA,S .A DE C.V.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR
13	FERRETERIA LA MEJOR, S.A DE C.V	FERRETERIA LA MEJOR, S.A DE C.V	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR
14	FERRETERIA LA NUEVA	MARTA ALICIA ARTEAGA FIGUEROA	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR
15	CEINCO, S. A DE C. V.	CENTRO INTERNACIONAL DE COMERCIO , S, A DE C.V.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR
16	CENTRO DE DISTRIBUCION FERRETERO S.A. DE	CENDIFE S.A DE C.V.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR
17	CENTRO DISTRIBUIDOR FERRETERO	JUAN ANTONIO FUENTES BONILLA	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR
18	CERRAJERIA , FERRETERIA Y PINTURAS, S.A. DE	CERRAJERIA , FERRETERIA Y PINTURAS, S.A. DE C.V.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR
19	CLAM, S.A. DE C.V.	CLAM, S.A. DE C.V.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR
20	COFRASA EL SALVADOR, S. A. DE C. V.	COFRASA EL SALVADOR, S. A. DE C. V.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR
21	COMERCIAL PRECO , S.A. DE C.V.	COMERCIAL PRECO , S.A. DE C.V.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR
22	CORPORACION CME, S.A. DE C.V.	CORPORACION CME, S.A. DE C.V.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR
23	DANY ELECTRIC FERRETERIA	ARGENTINA DE LA PAZ CAMPOS DE MARMOL	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR
24	ELECTRO FERRETERIA FIGUEROA	FRANCISCO FIGUEROA RAYMUNDO	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR
25	DISTRIBUIDORA FERRETERIA ALAS	ALFREDO DE JESUS MONGE ALAS	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR
26	DISTRIBUIDORA SANTA EUGENIA ,S.A DE C.V	DISTRIBUIDORA SANTA EUGENIA ,S.A DE C.V	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR
27	DIVERSIFICADORA COMERCIAL SALVADOREÑA,	DIVERSIFICADORA COMERCIAL SALVADOREÑA, S.A. DE	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR
28	EFESA, S.A. DE C.V.	ELECTRO FERRETERA , S. A. DE C. V.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR
29	EL MILAGRO CENTRO FERRETERO	ALEX ENRIQUE ARTEAGA ALVARADO	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR
30	EURO-TOOLS. S.A DE C.V.	EURO-TOOLS . S.A DE C.V.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR
31	FERRETERIA EPA S.A DE C.V.	FERRETERIA EPA S.A DE C.V.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR
32	FERRETERIA LA PALMA, S.A DE C.V.	FERRETERIA LA PALMA, S.A DE C.V.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR
33	FERRETERIA ALBERTO	CARLOS ALBERTO FIGUEROA SOLORZANO	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR
34	FERRETERIA EDGAR	EDGAR RAFAEL MONGE FIGUEROA	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR
35	FERRETERIA " M B "	MIGUEL BALMORE RODRIGUEZ VAQUERANO	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR
36	FERRETERIA " MADECON "	ROSA FIDELINA ASCENCIO DE CARDONA	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR
37	FERRETERIA A Y B	WILLIAN ROBERTO ARTEAGA ARTEAGA	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR
38	FERRETERIA ACES, S.A DE C.V	FERRETERIA ACES, S.A DE C.V	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR
39	FERRETERIA ALAS	ALFREDO DE JESUS MONGE ALAS	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR
40	FERRETERIA AVALOS	CARMEN ORLANDO AVALOS AVALOS	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR
41	FERRETERIA AZ , S.A DE C.V	FERRETERIA AZ , S.A DE C.V	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR
42	FERRETERIA BATRES	REINA ESPERANZA GOMEZ DE BATRES	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR
43	FERRETERIA CENTRO ELECTRICO	RAFAEL ANTONIO BENITEZ VELASCO	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR
44	OPCIONES EL SALVADOR. S.A DE C.V.	OPCIONES EL SALVADOR. S.A DE C.V.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR
45	FERRETERIA EL CONTACTOR	JUAN PABLO FIGUEROA SOLORZANO	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR
46	FERRETERIA EL MILAGRO	SUC. ANTONIO ALAS GUEVARA	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR
47	FERRETERIA EL PITO	PEDRO CABALLERO CHAVARRIA	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR
	Ferreteria Tomada en muestra			

EMPRESAS FERRETERAS DE SAN SALVADOR

Fuente: Ministerio de Economía, Dirección General de Estadística y Censos (Digestyc), base año 2008

Directorio de Empresas del sector Ferreterías

No.	Nombre Comercial	Razon Social	Departamento	Municipio
48	FERRETERIA EL PROGRESO	NICOLAS DE JESUS ARTEAGA MENJIVAR	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR
49	FERRETERIA ELECTRIC CENTER	MARGARITO MARTINEZ VASQUEZ	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR
50	FERRETERIA ELEKTRA	URRACA , S. A. DE C. V.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR
51	FERRETERIA ERICK	ARGENTINA DE LA PAZ CAMPOS DE MARMOL	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR
52	FERRETERIA FEDCO, S.A. DE C.V.	FERRETERIA FEDCO, S.A. DE C.V.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR
53	FERRETERIA FERROMAR	OMAR ANTONIO MONGE ALAS	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR
54	FERRETERIA FREUND	FREUND DE EL SALVADOR, S. A. DE C. V.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR
55	FERRETERIA GUARDADO	CELESTINO GUARDADO LOPEZ	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR
56	FERRETERIA IDEAL	ROBERTO DEL CARMEN FIGUEROA FIGUEROA	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR
57	FERRETERIA JOSUE	FERRETERIA JOSUE 1: OCHO, NUEVE , S.A. DE C.V.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR
58	FERRETERIA KARLITA	SANTOS DE JESUS ORELLANA	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR
59	FERRETERIA KARLOS	JUAN PABLO FIGUEROA SOLORZANO	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR
60	FERRETERIA LA COMERCIAL	FREDY NOE GRANADOS RIVERA	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR
61	FERRETERIA LA ESTRUCTURAL	MISAEAL ALFREDO MONGE FIGUEROA	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR
62	FERRETERIA LANDAVERDE	RAUL ANTONIO LANDAVERDE SALINAS	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR
63	FERRETERIA LOS ANGELES	MARTA JULIA SIGUENZA DE GALDAMEZ	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR
64	FERRETERIA LOS PRIMOS	JOSE ANTONIO ARTEAGA CERON	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR
65	FERRETERIA LOURDES	RECADEO ANTONIO FIGUEROA ESCOBAR	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR
66	FERRETERIA MONGITO	JOSE LISANDRO MONGE ALAS	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR
67	FERRETERIA PARIS	MARIA ROSA ALBA ALVARADO DE MONGE	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR
68	FERRETERIA PORTILLO	IRMA SOLEDAD PEREZ VDA. DE LOPEZ	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR
69	FERRETERIA RUBY	MARLYNG MAGALY BERMUDEZ DE ORTIZ	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR
70	FERRETERIA SAN ANTONIO	EDGAR MAURICIO NAVARRETE ZEPEDA	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR
71	FERRETERIA SAN FRANCISCO	MARTA DEL CARMEN FIGUEROA DE ARTEAGA	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR
72	FERRETERIA SAN PABLO	COMERCIALIZACIONES DIVERSAS SAN PABLO ,S. A. DE	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR
73	FERRETERIA SANTA FE	FERRETERIA SANTA FE, S.A DE C.V	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR
74	FERRETERIA SIU	NAPOLEON ZETINO GONZALEZ	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR
75	FERRETERIA SUCHITLAN	MARIANO DE JESUS CERON QUINTANILLA.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR
76	FERRETERIA UNIVERSAL, S.A. DE C.V.	FERRETERIA UNIVERSAL, S.A. DE C.V.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR
77	FERRO - ALMACEN LAS TRES PUERTAS	HERBERTH RENE AYALA ROBLES	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR
78	FERRODEPOT,S.A DE C.V.	FERRODEPOT,S.A DE C.V.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR
79	FERROHIEERO S.A DE C.V.	FERROHIERRO S.A DE C.V.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR
80	FERROSISTEMA	RUTH HAYDEE GONZALEZ DE HERNANDEZ	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR
81	FORJADOS EN HIERRO , S.A. DE C.V.	FORJADOS EN HIERRO , S.A. DE C.V.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR
82	TABLAYESO	TABLAYESO DE EL SALVADOR S. A. DE C. V.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR
83	FERRETERIAS VIKINGO, S.A DE C.V	FERRETERIAS VIKINGO, S.A DE C.V	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR
84	FUNES HARTMANN- FERRETERIAS	FUNES HARTMANN, ,S A DE C.V.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR
85	G GROUP S.A DE C.V.	G. GROUP S.A DE C.V.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR
86	GEFESA S.A DE C.V.	GENERAL FERRETERA DE EL SALVADOR S.A DE C.V.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR
87	GENERAL SUPPLY & SERVICE	JUAN FRANCISCO BELTRAN ALVAREZ	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR
88	GERBOLES , S.A. DE C.V.	GERBOLES , S.A. DE C.V.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR
89	GOLDTREE, S.A DE C.V.	GOLDTREE, S.A DE C.V.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR
90	GRICENTER , S.A. DE C.V.	GRIFERIA Y CERRADURAS INTERNACIONALES , S. A. DE	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR
91	GRUPO RUDY ,S.A DE C.V	GRUPO RUDY ,S.A DE C.V	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR
92	HELADE, S.A. DE C.V.	HELADE, S.A. DE C.V.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR
93	HENRIQUEZ, S.A DE C.V	HENRIQUEZ, S.A DE C.V	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR
94	INDUSTRIAS METCO, S.A DE C.V.	INDUSTRIAS METCO, S.A DE C.V.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR

Ferreteria Tomada en muestra

EMPRESAS FERRETERAS DE SAN SALVADOR

Fuente: Ministerio de Economía, Dirección General de Estadística y Censos (Digestyc), base año 2008

Directorio de Empresas del sector Ferreterías

No.	Nombre Comercial	Razon Social	Departamento	Municipio
95	INDUSTRIAS Y SERVICIOS FACAR, S.A. DE C.V.	INDUSTRIAS Y SERVICIOS FACAR, S.A. DE C.V.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR
96	INVERSIONES LEMUS	INVERSIONES LEMUS S, A DE C. V.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR
97	INVERSIONES OROS, S.A. DE C.V.	INVERSIONES OROS, S.A. DE C.V.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR
98	INVERSIONES SAN RAFAEL SA. DE CV.	INVERSIONES SAN RAFAEL SA. DE CV.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR
99	INVERSIONES Y SERVICIOS SALVADOREÑOS S.A.	INVERSIONES Y SERVICIOS SALVADOREÑOS S.A. DE C.V.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR
100	ITALDECO SA. DE CV.	ITALDECO SA. DE CV..	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR
101	LA CASA DEL SOLDADOR , S.A. DE C.V.	LA CASA DEL SOLDADOR , S.A. DE C.V.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR
102	LA CASA DEL TORNILLO	RIVERMOR, S. A DE C. V.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR
103	LA PRECIOSA , S.A. DE C.V.	LA PRECIOSA , S.A. DE C.V.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR
104	MADERAS DE CENTROAMERICA, S.A DE C.V.	MADERAS DE CENTROAMERICA, S.A DE C.V.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR
105	MATERIALES DE CONSTRUCCION EL HALCON, S.A.	MATERIALES DE CONSTRUCCION EL HALCON , S.A. DE	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR
106	MEGA LIGHT FERRETERIA	JEA, S.A DE C.V	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR
107	MEW, S.A. DE C.V.	MEW, S.A. DE C.V.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR
108	NEGOCIOS NACIONALES	ERICK ALEXANDER AGUILUZ RAMIREZ,	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR
109	NEGOCIOS UNIVERSALES DIVERSOS, S.A. DE C.V.	NEGOCIOS UNIVERSALES DIVERSOS, S.A. DE C.V.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR
110	NUEVO FERRETERO	IGNACIO ANTONIO ARTEAGA FIGUEROA	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR
111	PANADES S.A. DE C.V.	PANADES S.A. DE C.V.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR
112	PINARES DEL RIO S.A DE C.V.	PINARES DEL RIO S.A DE C.V.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR
113	PITTA VAIRO, S.A DE C.V.	PITTA VAIRO, S.A DE C.V.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR
114	PROCONTA Y PROCONTA REPRESENTACIONES	ALFREDO ANTONIO AMAYA ALVARADO	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR
115	PROFESIONALES EN PINTURAS Y SERVICIOS	PROPINSA , S. A. DE C. V.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR
116	RAPID WASH	UNIVERSAL S.A. DE C.V.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR
117	SOLUCIONES DE IMPORTACIONES Y	SOLUCIONES DE IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES ,	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR
118	STEEL FENCE S.A DE C.V.	STEEL FENCE S.A DE C.V.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR
119	SUC. JOSE FRANCISCO HENRIQUEZ NAVARRETE	SUC. JOSE FRANCISCO HENRIQUEZ NAVARRETE	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR
120	SUMCONS, S. A. DE C. V.	SUMINISTROS PARA LA CONSTRUCCION, S. A. DE C. V.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR
121	SUMER, S.A. DE C.V.	SUMER, S. A. DE C. V.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR
122	SUMIFESA, S.A. DE C.V.	SUMINISTROS FERRETEROS SALVADOREÑOS, S.A. DE	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR
123	SUMINISTROS FERRETEROS AVALOS	JUAN FRANCISCO AVALOS AVALOS	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR
124	SUMINISTROS JOSUE	JUAN FRANCISCO BELTRAN ALVAREZ	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR
125	SUMINISTROS Y PROYECTOS, S.A. DE C.V.	SUMINISTROS Y PROYECTOS, S.A. DE C.V.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR
126	SUPER ACEROS, S, A DE C. V.	SUPER ACEROS, S, A DE C. V.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR
127	TARSIS S.A. DE C.V.	TARSIS S.A. DE C.V.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR
128	TECNO VIDRI , S. A. DE C. V.	TECNO VIDRI , S. A. DE C. V.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR
129	TET EL SALVADOR S.A DE C.V.	TET EL SALVADOR S.A DE C.V.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR
130	VIDUC	VIDUC, S.A. DE C.V.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR
131	TORNECA, S,A DE C.V.	TORNECA, S,A DE C.V.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR
132	TORNICENTRO	VASQUEZ CARDONA, S.A DE C.V.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR
133	UNISALES	SOFIA AMIRA DIAZ DE ARRIETA	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR
134	VIDRI LADOUCEUR, S. A DE C. V.	VIDRI LADOUCEUR, S. A DE C. V.	SAN SALVADOR	SAN SALVADOR

Ferreteria Tomada en muestra

CONCLUSION

En base a la evaluación realizada en el estudio de factibilidad del proyecto de inversión para la apertura de una sucursal llevado a cabo en la empresa Décima, S.A. de C.V. se llega a las siguientes conclusiones:

1. Si no hay modificaciones tanto en la estructura del flujo de fondos, como en las tendencias de las variables proyectadas, gastos de operación y financieros se puede decir que la apertura de la sucursal de materiales eléctricos es rentable.
2. El mercado de materiales eléctricos no se encuentra saturado, esto se puede observar en el comportamiento de los principales demandantes de los productos, como lo son la industria, la construcción (del sector público y privado) y el comercio.
3. La empresa lograría una expansión del negocio si realiza la inversión y operación del negocio, aumentando sus ventas, presencia en el mercado y su rentabilidad.
4. El negocio es sostenible en el largo plazo en base al estudio realizado.
5. El suministro de inventarios puede cubrir la demanda actual y potencial.

RECOMENDACION

1. Se sugiere que exista un encargado dentro de la empresa que permita agilizar los cobros de las cuentas por cobrar para que permita obtener mejor disponibilidad.
2. Realizar gestiones de venta para disminuir el saldo de los inventarios y de esta forma tener liquidez para cubrir las obligaciones a corto plazo.
3. De acuerdo con la investigación, se concluye que la empresa Décima, S.A. de C.V. obtendría rentabilidad en la nueva sucursal, por lo que los resultados de este estudio deben ser tomados en cuenta.