

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



**“ANÁLISIS FINANCIERO DE UN PROYECTO DE INVERSIÓN EN UNA EMPRESA  
COMERCIALIZADORA DE CAFÉ GOURMET Y SUS DERIVADOS”**

**Trabajo de investigación presentado por:**

**Calderón Moreno, Gladis Maritza**

**Chicas Alvarado, Karla María**

**Guardado Menjívar, Clemencia Lorena**

**Para optar al grado de**

**LICENCIATURA EN CONTADURIA PÚBLICA**

**Marzo del 2011**

**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	:	Master Roger Armando Arias Alvarado
Secretario de la Facultad de Ciencias Económicas	:	Master José Ciriaco Gutiérrez Contreras
Director de la Escuela de Contaduría Pública	:	Licenciado Juan Vicente Alvarado Rodríguez
Coordinador de Seminario	:	Licenciado Roberto Carlos Jovel Jovel
Asesor Director	:	Licenciado Mauricio Ernesto Magaña Meléndez Licenciado Jonny Francisco Mercado Carrillo
Jurado Examinador	:	Licenciado Mauricio Ernesto Magaña Meléndez Licenciado Juan Vicente Alvarado Rodríguez

Marzo de 2011

San Salvador, El Salvador, Centro América

## **AGRADECIMIENTOS**

**A DIOS:** *Por su amor, iluminación y ayuda en los momentos más difíciles él siempre estuvo a nuestro lado para seguir adelante.*

**A NUESTROS PADRES:** *Son ellos quienes nos inspiraron a superarnos, son lo más valioso en nuestra vida.*

**A NUESTRAS FAMILIAS:** *Por sus oraciones y apoyo moral, de lo más profundo de nuestros corazones estamos muy agradecidas.*

**A NUESTROS PROFESORES:** *Aquellos que han dejado un legado en nuestra mente, somos el reflejo de sus enseñanzas, muchísimas gracias.*

**A NUESTROS AMIGOS:** *Quienes durante la carrera y a lo largo de nuestros días han dejado los mejores momentos.*

*A todos ellos se los agradecemos con todo el amor, cariño y con ustedes deseamos compartir este triunfo. ¡Que Dios los bendiga!*

LOS AUTORES

## Tabla de contenido

RESUMEN EJECUTIVO .....	i
INTRODUCCIÓN .....	iii
CAPITULO I MARCO TEÓRICO.....	1
1.1 Antecedentes .....	1
1.1.1 El café gourmet en El Salvador .....	1
1.1.2 Antecedente de la compañía en estudio.....	1
1.2 Productos y servicios que distribuye Bouquets .....	2
1.2.1 Productos.....	2
1.2.2 Servicios .....	2
1.3 Beneficios del consumo de café. ....	3
1.4 Generalidades del café.....	3
1.4.1 Condiciones agroecológicas del cafeto .....	3
1.4.2 Lugares de mayor cultivo de café en El Salvador .....	4
1.4.3 Clasificación del café según la altitud sobre el nivel del mar.....	4
1.4.4 Tipos de café conocidos en El Salvador.....	5
1.4.5 Clasificación en taza del café gourmet .....	6
1.5 Precio del café en la Bolsa de Valores de Nueva York a diciembre del año 2008 a 2010.....	6
1.6 Tipos de análisis financiero.....	8
CAPITULO II ANALISIS FINANCIERO .....	13
2.1 Estados financieros comparativos .....	13
2.2 Razones e indicadores financieros. ....	18
2.3 Diagnostico financiero de Bouquets, S.A. de C.V.....	32
Paso 1: Generalidades del proyecto.....	33
Paso 2: Inversión inicial .....	34
Paso 3: Detalle de ingresos y costos.....	38
Paso 4: Presentación de resultados al proyecto .....	52
CONCLUSIONES .....	62
RECOMENDACIONES.....	63

Bibliografía .....	64
Glosario.....	65
ANEXOS.....	67

## RESUMEN EJECUTIVO

La importancia de un proyecto de inversión radica en que aporta a la empresa insumos para la toma de decisiones, al recomendar la solución técnica más adecuada e indicar los resultados que se esperan obtener con su implementación y operación.

Para el caso, una empresa dedicada a comercialización de café gourmet y sus derivados (saborizantes, horchatas, leche) y además utensilios necesarios para brindarle al cliente un servicio completo (productos desechables y equipo para preparar café) todo ello con el propósito de satisfacer los gustos y exigencias del consumidor y así aumentar el volumen de ventas de dichos productos.

La empresa no solo ofrece productos, sino también servicios el cual consiste en brindar mantenimiento a equipo que ha sido adquirido en el negocio, para un buen funcionamiento y tener asistencia preventiva.

Actualmente la compañía necesita incrementar sus ingresos, así como tener una mejor entrega y distribución de sus productos y no depender de un cliente en particular; para ello fue necesario entrevistar y pasar cuestionario a la gerencia financiera de empresas dedicadas a esta actividad; obteniendo resultados en cuanto a la utilidad de la información financiera para invertir, aumentar la producción, fomentar financiamiento, promover análisis de mercado y superar expectativas de exportación.

Se realizó un sondeo de la utilidad que proporciona los estados financieros una vez analizados años anteriores y la realización de proyecciones para conocer la rentabilidad en los próximos cinco años de inversión, siendo desarrollado el proyecto de adquisición de equipo de transporte para llegar a la zona de Santa Ana y San Miguel, esto no solo beneficia a la compañía en estudio; sino también servirá para la toma de decisiones de otros negocios que deseen realizar inversiones en el mediano plazo.

Se ha diseñado un proyecto que incluye una inversión para dos equipos de transporte, de acuerdo a cotizaciones previas los cuales serán adquiridos mediante financiamiento a instituciones bancarias, a una tasa de interés del 23% anual por un periodo de cinco años. Y al cabo del tercer año (2,013) se espera recuperar la inversión e incrementar la utilidad en mayor proporción.

Además el proyecto de inversión incluye:

- Generalidades del proyecto
- Descripción del financiamiento compuesto por fondos propios y financiamiento externo.
- Ingresos y costos proyectados para la implementación y operación del proyecto
- Estado de resultado y el flujo de caja proyectado durante el periodo del proyecto, para el caso cinco años.
- Descripción del activo, características y especificaciones del mismo.

Al llevar a cabo este proyecto de inversión la empresa aumentaría sus ventas mediante la apertura de nuevo mercado en Santa Ana y San Miguel.

Con la implementación del proyecto de inversión la entidad tendría la capacidad de aumentar sus ventas en la zona occidental y oriental del país ya que el mercado se ampliaría y por ende los ingresos también.

## INTRODUCCIÓN

La importancia del análisis de los estados financieros radica en la aplicación de razones financieras, punto de equilibrio y proyecciones que ayuda a la administración a tomar decisiones e implementar proyectos de inversión que agrega valor a la compañía.

Un proyecto de inversión ayuda a la gerencia general a realizar proyecciones financieras para conocer la rentabilidad y la disponibilidad para su ejecución sea corto, mediano o largo plazo, con el fin de incrementar utilidades.

El cuerpo del trabajo está dividido en dos capítulos, en el primero se presenta el marco teórico, que es la recolección de información general aplicada al caso en estudio según la problemática; luego en el segundo se desarrolla el caso práctico a través de planteamiento, variable y solución del caso.

En el capítulo I se incorporan los antecedentes del café gourmet en El Salvador y la compañía en estudio; así como los productos y servicios que distribuye también se presentan los beneficios de consumir café.

Las generalidades del café incluyen las condiciones y lugares de cultivo en El Salvador, los diferentes tipos de café que son procesados y convertidos en gourmet.

También se resume los tipos de análisis financiero que toda compañía debe realizar antes de llevar a cabo un proyecto de inversión; pronósticos financieros, viabilidades, punto de equilibrio entre otros, en este caso se desarrolló la inversión para equipo de transporte, así como el canal de distribución a utilizar que implica incremento en viáticos, combustible, sueldos, etc., aplicando las políticas que la compañía posee actualmente.

En el capítulo II se desarrolló el proyecto de inversión, para ello fue necesario analizar estados financieros del año 2008 y 2009 mediante razones e indicadores financieros; las proyecciones



sujetas al estado de resultado y el flujo de caja, costos y gastos incurridos durante el proceso, emitiendo estados financieros proyectados para los años 2,011 a 2,015, tiempo en el cual se llevará a cabo la inversión, también se presentan características que contiene la adquisición del equipo de transporte, flujo del inversionista una vez aplicada la depreciación de vehículos, pago de financiamiento y la tasa interna de retorno que garantiza la viabilidad y muestra el resultado de la rentabilidad del proyecto.

Finalmente se encuentra la bibliografía que resume las fuentes utilizadas, conclusiones y recomendaciones, que ayudará como base a futuros investigadores académicos; así también a empresarios y administradores que se involucren en la expansión de sus negocios; glosario y anexos incluidos.

## **CAPITULO I MARCO TEÓRICO**

### **1.1 Antecedentes**

#### **1.1.1 El café gourmet en El Salvador**

El 23 de junio de 1975 se fundó Comercial Exportadora, S.A. de C.V. (COEX), bajo la dirección de Juan Antonio Belismelis Vides, inició operaciones en beneficio “el trapiche”, ubicado en el cantón San Lorenzo de la ciudad de Santa Ana con seis empleados permanentes y cincuenta en época de cosecha; posteriormente el “beneficio san miguel”, ubicado en el cantón Llano de La Laguna, en el departamento de Ahuachapán.<sup>1</sup>

En el año 2,000 Comercial Exportadora, S.A. de C.V., (COEX) inauguró su primera tienda de café gourmet en El Salvador llamada “coffe estation”, siendo la pionera de las tiendas de café.

En el año 2007 el Consejo Salvadoreño del Café (CSC) inicia especializaciones en tostado, catación y barismo; con el objetivo de ser escudo fiscal ante las variaciones de precios en el exterior, promoviendo el consumo de fino café salvadoreño con diferente sabor y presentación.

#### **1.1.2 Antecedente de la compañía en estudio**

Bouquets, S.A. de C.V. que en adelante se denominará únicamente como “la empresa” es salvadoreña, nació en el año 2008, comercializa café, saborizantes, sus complementos y depósitos desechables; importando mercadería de Guatemala (café y saborizantes).

La palabra “bouquet” es una frase inglesa que significa: aroma de vino<sup>2</sup> de crianza.

---

<sup>1</sup> Comercial Exportadora, S.A. de C.V., historia de COEX, año 2010.

<sup>2</sup> Voces extranjeras, diccionario de sinónimos y antónimos, OCEANO Grupo Editorial, S.A., Barcelona (España).

## **1.2 Productos y servicios que distribuye Bouquets**

### **1.2.1 Productos**

#### **- Café grano dorado**

Se ha fijado el objetivo claro de llevar producto 100% puro de alta calidad, para lo cual cuidadosamente se escogerá café cultivado arriba de 3,500 pies sobre el nivel del mar, para desarrollar diferentes preparaciones de café que se adecuen a los exigentes gustos de los distintos segmentos del mercado.

#### **- Máquinas magister**

Para la preparación de café espresso y capuccino – máquinas magister 100% italianas.

### **1.2.2 Servicios**

#### **- Capacitación del personal**

Conscientes de que el punto crítico en la operación del área es el personal que prepara bebidas, la empresa ha implementado un centro de capacitación, para el adiestramiento de las personas involucradas en el área.

#### **- Mantenimiento de equipo**

Sabiendo que la limpieza y el correcto funcionamiento de los equipos tiene relación directa con la calidad del café que se prepara, se ha destinado asistencia para estas funciones de la siguiente manera:

- a) Un representante de la empresa visitará periódicamente el establecimiento del cliente para realizar limpieza profunda de sus equipos, especialmente para los equipos de espresos y adicionalmente llevar control de mantenimiento preventivo.

- b) Para el caso de las reparaciones o emergencias en caso de desperfectos técnicos, la empresa será el contacto inicial y posteriormente se coordinará visita del técnico. Si la reparación requiere retirar el equipo del lugar, se procederá a brindar en calidad de préstamo un equipo sustituto, para no interferir con la operación del establecimiento (esto aplica cuando los equipos han sido adquiridos en la compañía).

### **1.3 Beneficios<sup>3</sup> del consumo de café.**

- La cafeína es sustancia protectora que reduce considerablemente riesgo de sufrir de parkinson.
- Alivia dolor de cabeza y evita derrame cerebral ya que dilata los vasos sanguíneos del cerebro disminuyendo el dolor y evitando formación de coágulos.
- La cafeína tiene importantes propiedades antioxidantes por lo que está demostrado que ayuda a prevenir varios tipos de cáncer como el de colon y vejiga.
- No crea úlceras, ni aumenta el riesgo de padecer osteoporosis, si es consumido moderadamente tampoco afecta el embarazo ni es dañino para los niños, siempre que estos no sean hiperactivos.

### **1.4 Generalidades del café.**

#### **1.4.1 Condiciones agroecológicas del cafeto**

El cafeto en El Salvador se ha adaptado a diferentes condiciones agroecológicas, no obstante, para alcanzar su máximo crecimiento y desarrollo es importante considerar los siguientes elementos:

**Altitud:** es la altura de un punto geográfico con respecto al nivel del mar, expresado en metros o pies, en El Salvador el rango ideal de altitud para el cultivo del cafeto es de 500 a 1,500 metros sobre el nivel del mar, fuera de esos rangos de altitud no se recomienda su cultivo.

---

<sup>3</sup> [www.grupocoex.com](http://www.grupocoex.com), Conozca sobre el café, Documentos relacionados, Año 2010

**Lluvia:** en El Salvador, se presenta dos periodos: seco, que usualmente va de noviembre a abril (verano) y otro lluvioso, de mayo a octubre (invierno).

**Luz solar:** la historia muestra que el cafeto se encontró en un ambiente natural bajo sombra. Considerando ese origen, se cultiva café bajo sombra ya que ésta permite regular la penetración de luz solar necesaria, para propiciar mejor desarrollo y mayor longevidad de los cafetales.

#### 1.4.2 Lugares de mayor cultivo de café en El Salvador

Regiones cafetaleras de El Salvador<sup>4</sup> según sus cordilleras y las altitudes ideales para convertirse en café gourmet, entre ellas están la cordillera de Apaneca en Ahuachapán, El Bálsamo en La Libertad, Metapán en Santa Ana y en menor grado Perkín Morazán, con altitudes de 1,200 a 1,500 metros sobre el nivel del mar y una temperatura que oscila los 20° y 25°, por ello no se toma como zona cafetalera Chalatenango, dada sus variaciones de clima en el tiempo, haciendo que la planta tarde mas en producir su cosecha.

#### 1.4.3 Clasificación del café según la altitud sobre el nivel del mar

- **Bajío:** producido entre 600 a 800 metros sobre nivel del mar.  
Características de grano: tamaño de grano oro sobre zaranda # 17 entre un 45% y 55%.  
Tostado con aspecto liso, poca dureza y color café opaco.  
Características de la bebida: aroma suave y limpio; taza suave de buen sabor, textura delgada, sin acidez y poco cuerpo.
  
- **Media altura:** 800 y 1,200 metros sobre nivel del mar.  
Características de grano: tamaño de grano oro sobre zaranda # 17 entre 50 y 60%. Tostado con aspecto semi-rugoso, regular dureza y color café oscuro.  
Características de la bebida: aroma agradable y fino; taza de buen sabor y regular textura, regular acidez y buen cuerpo.

---

<sup>4</sup> www.consejocafe.org, Descargas, Documentos internos, Sobre Café de El Salvador, El Cultivo del Café en El Salvador, Año 2009.

- **Estricta altura:** entre 1,200 y más metros sobre el nivel del mar.

Características del grano: tamaño de grano oro sobre zaranda # 17 arriba del 60%. Tostado con aspecto rugoso, buena dureza y color café bastante oscuro.

Características de la bebida: aroma agradable y penetrante; taza con bastante sabor y buena textura, mucha acidez y cuerpo.

#### 1.4.4 Tipos de café conocidos en El Salvador

En El Salvador, el tipo de café que se cultiva es arábica originario de Etiopia, crece en mesetas situadas entre 700 y 2,000 metros sobre nivel del mar, en Latinoamérica y en algunos países de África; es frágil y sensible a enfermedades como la “roya<sup>5</sup> del café”, le gusta un clima tropical; es decir una temperatura óptima entre 17 y 23 grados; controlada por la altitud.

La arábica representa los  $\frac{3}{4}$  de la producción mundial, las principales variedades derivadas de este café cosechadas en El Salvador son:

- c) **Bourbón;** se cultiva el 68% el grano es pequeño en comparación del pacamara.
- d) **Pacas;** representa el 29%
- e) **Pacamara;** cultivado en zonas privilegiadas del país y representa el 3% del total.

Entre los países productores de café se destacan: Brasil, Colombia, Venezuela, Ecuador, Perú, Costa Rica, México, Cuba, Haití, Jamaica, Puerto Rico, República Dominicana, Kenia, Java, Tanzania y El Salvador.

La mayor exportación de El Salvador por países es: Estados Unidos, Alemania, Japón y Bélgica.

---

<sup>5</sup> www.ues.edu.sv, Biblioteca virtual, Búsquedas Tesis, El café, su regulación jurídica, respecto a la producción, procesamiento y comercialización en El Salvador, Castro Ruiz, Sandra Lorena y otros, UES Santa Ana 2004.

### 1.4.5 Clasificación en taza del café gourmet

Al degustar una taza de café gourmet se valora sus principales características como:

**Acidez:** es una cualidad imprescindible. Es lo que hace que cada café sea especial y se experimenta mediante la sequedad que produce a los lados de la lengua y en la parte de atrás del paladar.

**Aroma:** puede confundirse con el sabor, pero el aroma proporciona matices que recorren un amplio abanico que va desde el achocolatado al salado.

**Cuerpo:** es el peso y grosor con el que la lengua percibe el café.

**Sabor:** riqueza, complejidad y balance son característicos del sabor, que no es otra cosa que la mezcla que se obtiene tras unir acidez, aroma y cuerpo.

### 1.5 Precio del café en la Bolsa de Valores de Nueva York a diciembre del año 2008 a 2010.

Cuadro N° 1: Precio del café del 13 al 17 de diciembre de 2010.

	Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes
Apertura	\$208.80	\$217.50	\$215.70	\$217.70	\$217.00
Alto	\$217.95	\$219.90	\$220.50	\$218.55	\$226.70
Bajo	\$208.30	\$212.25	\$215.35	\$214.00	\$216.85
Cierre	\$217.55	\$216.70	\$217.50	\$216.55	\$225.30

Fuente: Precio histórico del café en la bolsa de valores de Nueva York Año 2010.

Cuadro N° 2: Precio del café del 14 al 18 de diciembre de 2009.

	<b>Lunes</b>	<b>Martes</b>	<b>Miércoles</b>	<b>Jueves</b>	<b>Viernes</b>
Apertura	\$143.20	\$145.90	\$147.60	\$147.70	\$146.55
Alto	\$146.60	\$149.40	\$149.50	\$148.20	\$147.55
Bajo	\$142.85	\$144.70	\$147.60	\$144.90	\$143.3
Cierre	\$145.90	\$147.25	\$148.30	\$146.20	\$145.25

Fuente: Precio histórico del café en la bolsa de valores de Nueva York Año 2009.

Cuadro N° 3: Precio del café del 15 al 19 de diciembre de 2008.

	<b>Lunes</b>	<b>Martes</b>	<b>Miércoles</b>	<b>Jueves</b>	<b>Viernes</b>
Apertura	\$113.00	\$110.80	\$112.20	\$112.50	\$112.25
Alto	\$114.00	\$111.95	\$113.80	\$113.60	\$112.35
Bajo	\$109.90	\$110.25	\$110.90	\$111.70	\$110.25
Cierre	\$110.55	\$111.10	\$112.30	\$112.50	\$110.95

Fuente: Precio histórico del café en la bolsa de valores de Nueva York Año 2008.

Los exportadores salvadoreños, toman de base los precios por quintal de café que publica la Bolsa de Valores de Nueva York, más un diferencial que cobra según la calidad del proceso a la que ha sido sometida, que puede ser un 15% ó 20%, cuando se ha decidido el valor, se firma contrato con la bolsa de valores y esta le cancela al proveedor, aunque para la fecha de intercambio (café por dinero) los precios hayan disminuido; pero antes se aseguraron de vender su café a un determinado valor, tomando en cuenta la comisión que cobra la bolsa por el intercambio; ya que es una entidad reguladora en Estados Unidos de América.



## 1.6 Tipos de análisis financiero

El análisis financiero es un método para establecer las consecuencias financieras de las decisiones de negocios, aplicando diversas técnicas que permiten seleccionar la información relevante, realizar mediciones y establecer conclusiones como el rendimiento de una determinada inversión que va a realizar la empresa, rendimiento que actualmente tiene un negocio, grado de riesgo de la inversión, el flujo de fondos suficiente para hacer frente a los pagos de interés y capital de los pasivos y si la empresa es atractiva como cliente.

### a) Viabilidades

Es el análisis de las condiciones técnicas, legales, de mercado, gerenciales y del entorno requeridas para la ejecución de un proyecto.

**Viabilidad técnica:** estimando el capital con que cuenta la empresa, debe adquirirse un financiamiento para la adquisición de medios de transporte, una vez hechas las averiguaciones pertinentes de los precios, vida útil del equipo y gastos adheridos como los sueldos, combustible, según la eficiencia y los criterios técnicos y económicos que determine la gerencia.

**Viabilidad financiera:** financieramente no existe suficiente dinero para financiar los gastos e inversiones durante la puesta en marcha del proyecto, tampoco se cuenta con garantías reales como vehículos e inmuebles, para tener acceso a créditos; pero la empresa posee buena rentabilidad y con un riesgo bajo para que se lo otorguen con facilidad.

**Viabilidad económica:** se utilizarán diversos indicadores económicos para evaluar el proyecto como son; el VAN, la TIR, la razón beneficio-costos e indicadores de costo de efectividad o de período de recuperación de la inversión, analizando aspectos de gestión, mercado, legales, financieras, inversiones, ingresos de operación, así como el estudio de costos de operación, impuestos, depreciaciones, según los flujos netos de ingresos futuros, que son lo básico en la evaluación del proyecto.

**b) Punto de equilibrio**

Estudia la relación entre costos y gastos fijos, costos y gastos variables, volumen de ventas y utilidades operacionales; es decir aquel nivel de producción y ventas que una empresa o negocio alcanza para cubrir los costos y gastos con sus ingresos obtenidos a este nivel de producción y ventas, la utilidad operacional es cero, o sea que los ingresos son iguales a la sumatoria de los costos y gastos operacionales.

**Costos operativos fijos:** aquellos que no varían con el nivel de producción y que son recuperables dentro de la operación. Una empresa incurre en costos de arrendamiento de bodegas y en depreciación de maquinaria, si produce a un porcentaje menor a su capacidad instalada tendrá que asumir una carga operativa fija por concepto de arrendamiento y depreciación.

**Gastos operacionales fijos:** son aquellos que se requieren para poder colocar (vender) los productos o servicios en manos del consumidor y que tienen relación indirecta con la producción del bien o servicio que se ofrece. El gasto es lo que se requiere para poder recuperar el costo operacional de ventas y administración entre ellos están; la nómina administrativa, la depreciación de la planta física del área administrativa y todos aquellos que dependen exclusivamente del área comercial.

**Costos variables:** están incorporados en el producto final como por ejemplo, la mano de obra, la materia prima y los costos indirectos de fabricación, si dependen del volumen de producción.

**Gastos variables:** como las comisiones de ventas dependen exclusivamente de la comercialización y venta, de lo contrario no existirá esta partida en la estructura de gastos.

**Ingresos totales:** inicia desde el origen o intersección de los dos ejes del plano cartesiano. A medida que se van vendiendo más unidades la curva va en ascenso, hasta llegar a su tope máximo.  $\text{Ingresos totales} = \text{número de unidades vendidas} \times \text{precio de venta}$

**Costo total:** comienza a partir de los costos fijos y corresponde a la sumatoria de los costos fijos más los costos variables por unidad producida.

Costo total = costo fijo + (número de unidades producidas x costo variable unitario)

### **c) Capital de trabajo**

Es el excedente del activo circulante sobre pasivo circulante, el importante del activo circulante que ha sido suministrado por los acreedores a largo plazo y por los accionistas, es decir es el valor del activo circulante que no ha sido suministrado por los acreedores a corto plazo.

El capital de trabajo debe ser suficiente en cantidad para capacitar a la compañía para conducir sus operaciones sobre la base más económica y sin restricciones financieras y para hacer frente a emergencias y pérdidas sin peligro de un desastre financiero.

Características que debe cumplir en finanzas:

- Hace posible pagar oportunamente todas las obligaciones y aprovechar la ventaja de los descuentos por pago de contado.
- Asegura en alto grado el mantenimiento de crédito de la compañía y provee lo necesario para hacer frente a emergencias tales como huelgas, inundaciones e incendios.
- Permite tener los inventarios a un nivel que capacitará al negocio para servir satisfactoriamente las necesidades de los clientes.
- Capacita a la compañía a otorgar condiciones de crédito favorables a sus clientes
- Capacita a la compañía a operar su negocio más eficientemente porque no debe haber demora en la obtención de materiales, servicios y suministros debido a dificultades en el crédito.

### **d) Razones financieras**

Para evaluar la calidad de los activos y pasivos, se mide la eficiencia de la administración así como la capacidad financiera de la empresa para mantener su posición financiera, los rendimientos por ventas e inversiones y el alcance de la financiación.

**Razones de liquidez:**

- Liquidez inmediata
- Prueba ácida
- Razón corriente
- Solidez - veces
- Capital de trabajo neto

**Razones de eficiencia:**

- Rotación de activos totales
- Rotación de activos fijos
- Rotación de cartera
- Periodo cobro de cartera
- Período promedio de inventario
- Rotación de inventario
- Rotación de proveedores
- Periodo de pago a proveedores
- Ciclo de efectivo
- Rotación de efectivo

**e) Método comparativo u horizontal**

Es el análisis de los datos o informes en dos o más periodos de manera que puedan determinarse las diferencias entre dos, se realiza horizontal porque va de izquierda a derecha y es comparativo por las relaciones que se establecen con los factores de la izquierda respecto a la derecha para la posterior toma de decisiones.

**f) Método porcentual o vertical**

Consiste en inducir una serie de cantidades a porcentajes sobre una base dada que es vertical porque va de arriba hacia abajo, generalmente todas las partidas del estado de resultados se presentan calculando qué porcentaje de las ventas netas representa cada una de ellas, este tipo

de análisis facilita comparaciones y es útil para evaluar la magnitud y el cambio relativo a las partidas.

### **Métodos financieros de evaluación de proyectos.**

#### **a) Valor Actual Neto (VAN).**

Es la diferencia entre el valor actual de los flujos de efectivo futuros y el desembolso inicial de un proyecto de inversión que representa la riqueza generada por el proyecto en el momento cero. Se conoce el valor del dinero actual (hoy) que va a recibir el proyecto en el futuro, a una tasa de interés y un período determinado, a fin de comparar este valor con la inversión inicial.

#### **b) Tasa Interna de Retorno (TIR).**

Aquel tipo de descuento  $r$  que hace igual a cero el VAN.

Muestra al inversionista la tasa de interés máxima a la que debe contraer préstamos, sin que incurra en futuros fracasos financieros.

#### **c) Metodo de Recuperación - Payback.**

Es un criterio de valoración de inversiones que permite seleccionar un determinado proyecto en base a cuánto tiempo se tardará en recuperar la inversión inicial mediante los flujos de caja. Resulta muy útil cuando se quiere realizar una inversión de elevada incertidumbre y de esta forma tenemos una idea del tiempo que tendrá que pasar para recuperar el dinero que se ha invertido.

## **CAPITULO II ANALISIS FINANCIERO**

### **Perfil de la empresa**

Bouquets, S.A. de C.V., se constituyó el 15 de enero de 2008 en el departamento de San Salvador, su actividad económica inicia el 05 de marzo del mismo año, con clientes limitados, distribuyendo muestras de sus pocos productos que son café y saborizantes, siendo importado de Guatemala.

### **2.1 Estados financieros comparativos**

A continuación se presentan los estados financieros comparativos del ejercicio 2008, 2009 y en relación al año 2,010 se realiza una proyección en base al promedio de años anteriores, dividiendo el año base con respecto al año que inicia operaciones y ese cociente es el porcentaje de incremento de cada cuenta.

#### **a) Estado de resultados.**

Muestra la situación económica de la entidad, tomando en cuenta costos y gastos incurridos en las operaciones normales para generar ingresos por ventas de productos o servicios y generar utilidades, calculando reserva por futuras pérdidas que puedan disminuir el patrimonio, además se retiene el 25% de impuesto por los beneficios que obtuvo durante el año, el cual es amortizado con los anticipos mensuales de pago a cuenta.

**BOUQUETS, S.A. DE C.V.**

**ESTADO DE RESULTADOS DE LOS AÑOS 2008 A 2010**

Expresado en Dólares US\$ de los Estados Unidos de América

	Año 2008	Año 2009	Año 2010
<b><u>INGRESOS POR SERVICIOS</u></b>	335,440.40	340,178.94	344,984.42
Menos:			
<b><u>COSTO DE VENTAS</u></b>	209,525.79	203,084.40	206,070.80
<b>UTILIDAD BRUTA</b>	<b><u>125,914.61</u></b>	<b><u>137,094.54</u></b>	<b><u>138,913.62</u></b>
<b><u>GASTOS DE OPERACIÓN</u></b>	<b>59,867.60</b>	<b>63,300.35</b>	<b>69,432.34</b>
Gastos de administración	19,068.57	21,080.95	24,186.40
Gastos de ventas	40,538.93	41,945.30	44,957.09
Gastos financieros	260.10	274.10	288.85
<b>UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO Y RESERVA</b>	<b><u>66,047.01</u></b>	<b><u>73,794.19</u></b>	<b><u>69,481.28</u></b>
Reserva legal	2,285.71	-	-
Impuesto sobre la renta	<u>15,940.33</u>	<u>18,448.55</u>	<u>17,370.32</u>
<b>UTILIDAD DEL EJERCICIO</b>	<b><u>47,820.98</u></b>	<b><u>55,345.64</u></b>	<b><u>52,110.96</u></b>

F. \_\_\_\_\_

Representante Legal

F. \_\_\_\_\_

Contador General

F. \_\_\_\_\_

Auditor Externo

b) Balance general.

Refleja la situación financiera de la empresa en un momento determinado, que para este caso son los años 2008 a 2010, determina sus operaciones a través de los rendimientos económicos para los accionistas, capacidad de pago por medio de los recursos y que tan solvente se encuentra para ser acreedor de financiamiento; sea corto plazo a acreedores y proveedores ó emitir créditos a largo plazo por entidades financieras.

**BOUQUETS, S.A. DE C.V.****BALANCE GENERAL DE LOS AÑOS 2008 A 2010**

Expresado en Dólares US \$ de los Estados Unidos de América

	<b>Año 2008</b>	<b>Año 2009</b>	<b>Año 2010</b>
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>			
Efectivo y equivalentes	21,586.14	27,277.48	29,066.07
Clientes	53,875.20	55,430.63	57,030.97
Inventarios	39,499.68	43,657.20	48,252.32
Gastos pagados por anticipado	5,031.61	5,102.68	5,174.77
Otras cuentas por cobrar	8,571.42	8,571.43	8,571.43
<b>TOTAL ACTIVO CORRIENTE</b>	<b>128,564.05</b>	<b>140,039.42</b>	<b>148,095.56</b>
<b>ACTIVO NO CORRIENTE</b>			
<u>Propiedades planta y equipo</u>	3,056.13	2,462.20	1,793.07
<b>TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE</b>	<b>3,056.13</b>	<b>2,462.20</b>	<b>1,793.07</b>
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b><u>131,620.19</u></b>	<b><u>142,501.62</u></b>	<b><u>149,888.63</u></b>
<b>PASIVO CORRIENTE</b>			
Proveedores	50,271.78	50,516.58	61,329.54
Acreedores	195.00	345.00	610.38
Retenciones por pagar	717.78	737.50	860.97
Impuestos por pagar	18,900.37	21,842.62	21,262.50
<b>TOTAL PASIVO CORRIENTE</b>	<b>70,084.93</b>	<b>73,441.70</b>	<b>84,063.39</b>
<b>TOTAL PASIVO</b>	<b><u>70,084.93</u></b>	<b><u>73,441.70</u></b>	<b><u>84,063.39</u></b>
<b>PATRIMONIO</b>			
Capital social	11,428.57	11,428.57	11,428.57
Reserva legal	2,285.71	2,285.71	2,285.71
Utilidad del presente ejercicio	47,820.98	55,345.65	52,110.96
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b><u>61,535.26</u></b>	<b><u>69,059.93</u></b>	<b><u>65,825.24</u></b>
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<b><u>131,620.19</u></b>	<b><u>142,501.62</u></b>	<b><u>149,888.63</u></b>

F. \_\_\_\_\_  
Representante Legal

F. \_\_\_\_\_  
Contador General

F. \_\_\_\_\_  
Auditor Externo



## c) Estado de flujo de efectivo.

Estado financiero que proporciona información sobre los cambios en el efectivo y sus equivalentes de una entidad durante un periodo, mostrando por separado los cambios según procedan de actividades de operación, inversión y financiación.

## BOUQUETS, S. A. DE C.V.

## ESTADO DE FLUJO DE EFECTIVO DE LOS AÑOS 2008 A 2010

Expresado en Dólares US \$ de los Estados Unidos de América

	Año 2008	Año 2009	Año 2010
<b>FLUJO DE EFECTIVO POR ACTIVIDADES DE OPERACIÓN</b>			
Ajustes por ingresos y gastos que no requieren uso de efectivo			
Utilidad de ejercicio	47,820.98	7,524.67	(3,234.69)
Reserva legal	2,285.71	-	-
Depreciación de propiedades, planta y equipo	1,248.63	959.24	1,096.57
Cambios en activos y pasivos de operación			
Disminución (aumento) en cuentas por cobrar	(53,875.20)	(1,555.43)	(1,600.34)
Disminución (aumento) en inventarios	(39,499.68)	(4,157.52)	(4,595.12)
Disminución (aumento) en gastos anticipados	(5,031.61)	(71.08)	(72.08)
Disminución (aumento) deudores varios	(8,571.43)	-	-
Aumento (disminución) en proveedores	50,271.78	244.80	10,812.96
Aumento (disminución) en acreedores	195.00	150.00	265.38
Aumento (disminución) en impuestos por pagar	18,900.37	2,942.25	(580.12)
Aumento (disminución) en retenciones por pagar	413.89	27.70	131.18
Aumento (disminución) en gastos por pagar	<u>303.90</u>	<u>(7.99)</u>	<u>(7.72)</u>
<b>Efectivo utilizado en actividades de operación</b>	<b>14,462.33</b>	<b>6,056.65</b>	<b>2,216.03</b>
<b>FLUJO DE EFECTIVO POR ACTIVIDADES DE INVERSIÓN</b>			
Compra de equipo	<u>(4,304.76)</u>	<u>(365.31)</u>	<u>(427.45)</u>
<b>Efectivo utilizado en actividades de inversión</b>	<b>(4,304.76)</b>	<b>(365.31)</b>	<b>(427.45)</b>
<b>FLUJO DE EFECTIVO POR ACTIVIDADES DE FINANCIACIÓN</b>			
Aportaciones de los accionistas	<u>11,428.57</u>	-	-
<b>Efectivo utilizado en actividades de financiación</b>	<b>11,428.57</b>	-	-
Aumento (disminución) neto de efectivo y equivalentes	21,586.14	5,691.34	1,788.58
Efectivo y equivalentes al inicio del año	-	21,586.14	27,277.48
<b>EFFECTIVO Y EQUIVALENTES AL FINAL DEL EJERCICIO</b>	<b><u>21,586.14</u></b>	<b><u>27,277.48</u></b>	<b><u>29,066.07</u></b>

F. \_\_\_\_\_  
Representante Legal

F. \_\_\_\_\_  
Auditor Externo

F. \_\_\_\_\_  
Contador General

d) Estado de cambios en el patrimonio.

Presenta el resultado de un período, los incrementos por utilidades, disminuciones por distribución de dividendos, aumento en reserva legal, capitalizaciones o pérdidas; así como el reconocimiento de otras participaciones en capital.

**BOUQUETS, S. A. DE C.V.**  
**ESTADO DE CAMBIOS EN EL PATRIMONIO DE 2008 A 2010**  
 Expresado en Dólares US\$ de los Estados Unidos de América

	<b>Capital Social</b>	<b>Reserva Legal</b>	<b>Utilidades Acumuladas</b>	<b>Total Patrimonio</b>
<b>Saldo inicial del 01/01/2008</b>	<u>11.428,57</u>	-	-	<u>11.428,57</u>
Traslado a reserva legal	-	2.285,71	-	2.285,71
Utilidades netas del periodo	-	-	47.820,98	47.820,98
<b>Saldo al 31 de diciembre 2008</b>	<u>11.428,57</u>	<u>2.285,71</u>	<u>47.820,98</u>	<u>61.535,26</u>
Distribución de dividendos	-	-	47.820,98	-47.820,98
Utilidades netas del periodo	-	-	55.345,65	55.345,65
<b>Saldo al 31 de diciembre 2009</b>	<u>11.428,57</u>	<u>2.285,71</u>	<u>55.345,65</u>	<u>69.059,93</u>

F. \_\_\_\_\_  
 Representante Legal

F. \_\_\_\_\_  
 Contador General

F. \_\_\_\_\_  
 Auditor Externo

## **2.2 Razones e indicadores financieros.**

Las razones financieras pueden medir el grado de eficacia y comportamiento de la empresa, presenta una perspectiva amplia de la situación financiera, puede precisar el grado de liquidez, rentabilidad, apalancamiento financiero y todo lo que tenga que ver con su actividad. Son comparables con las de la competencia y llevan al análisis y reflexión del funcionamiento de las empresas frente a su competencia.

El análisis de razones incluye métodos de cálculos e interpretación de las razones financieras para analizar y supervisar el rendimiento, liquidez, solvencia, apalancamiento y uso de los activos de la empresa.

Las entradas básicas para el análisis de las razones son el estado de resultados y el balance general de la empresa.

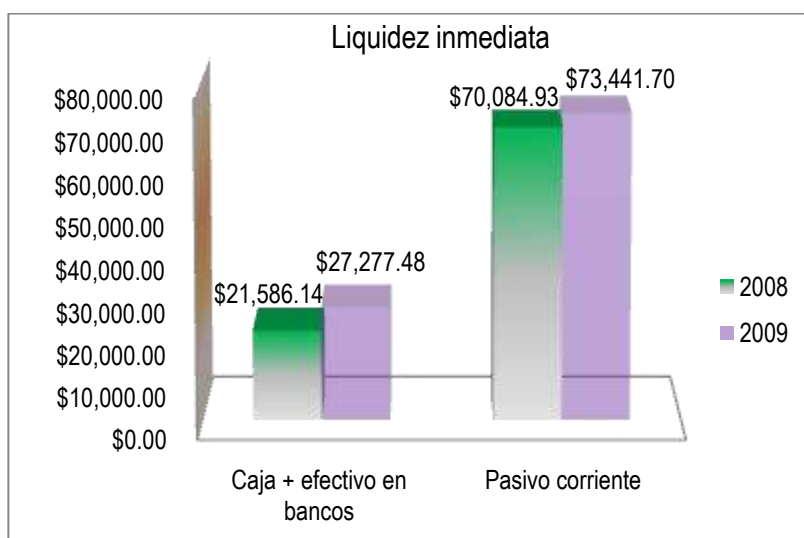
Antes de analizar las razones específicas, se debe tomar en cuenta lo siguiente:

- El análisis de razones dirige la atención hacia posibles áreas de interés; no proporciona una evidencia concluyente de que exista un problema.
- Por lo general, una sola razón no proporciona suficiente información para evaluar el rendimiento general de la empresa.
- Las razones que se comparan deben calcularse usando estados financieros fechados en el mismo periodo del año.

A continuación se presenta la tabla de datos con sus respectivos gráficos y análisis de los estados financieros antes presentados:

**Liquidez inmediata (\$):** caja + efectivo en bancos / pasivo corriente

Años	2008	2009
Caja + efectivo en bancos	\$21.586,14	\$27.277,48
Pasivo corriente	\$70.084,93	\$73.441,70
<b>Razón</b>	<b>0,31</b>	<b>0,37</b>



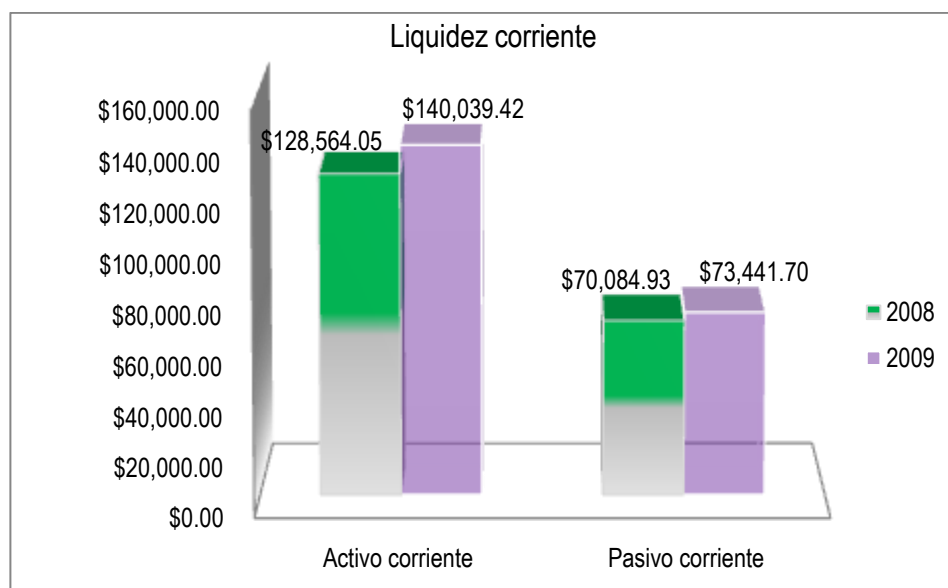
Esta razón consiste en la cantidad de efectivo y equivalentes que una compañía posee para cancelar ahora todas sus cuentas por pagar que incluye; impuestos, retenciones, proveedores, acreedores, sobregiros y otros gastos pendientes en el corto plazo.

La liquidez inmediata para el año 2008 fue de \$0.31 centavos para cancelar cada dólar de pasivo en el corto tiempo; mientras que en el año 2009 \$0.37; la compañía tiene una política de pago de 60 días, esperando que la inversión en inventario se convierta en efectivo, pero no es cumplida, ya que los clientes tampoco cancelan en el período esperado.

Significa que la empresa no posee disponibilidad suficiente para hacer frente a obligaciones si dichas deudas vencieran de inmediato; por lo tanto es indispensable determinar si la inversión es viable, comparando los beneficios con los desembolsos de gastos que son los intereses por préstamos y cumplir con el pago del financiamiento externo en el período estipulado.

**Liquidez corriente (\$):** activo corriente / pasivo corriente

Años	2008	2009
Activo corriente	\$128.564,05	\$140.039,42
Pasivo corriente	\$70.084,93	\$73.441,70
<b>Razón</b>	<b>1,83</b>	<b>1,91</b>



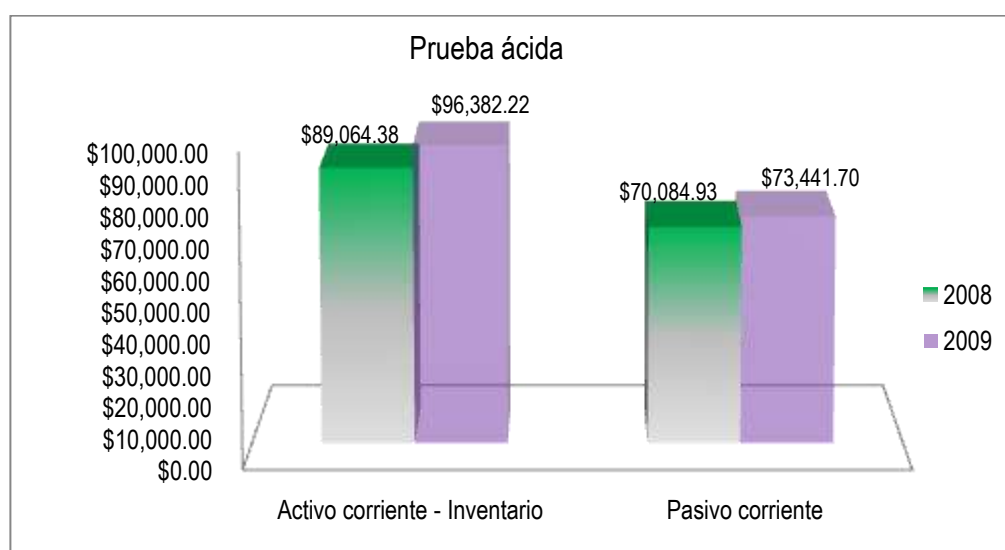
Expresa el número de veces que los bienes y servicios de fácil realización como es el inventario, cuentas por cobrar e inversiones menores a un año se convertirán en efectivo, por cada dólar de pasivo exigible en el corto plazo.

Este índice indica la capacidad de cancelar las deudas con los recursos disponibles, sin considerar el patrimonio de la entidad, presentando factibilidad para el pago de sus obligaciones ya que por cada dólar de deuda para los años 2008 y 2009 se cuenta con \$1.83 y \$1.91 respectivamente.

Se concluye que la entidad tiene capacidad de adquirir un financiamiento ya que presenta liquidez para el pago de intereses y abono a capital.

**Prueba ácida (\$):** activo corriente – inventario / pasivo corriente

Años	2008	2009
Activo corriente - Inventario	\$89.064,38	\$96.382,22
Pasivo corriente	\$70.084,93	\$73.441,70
<b>Razón</b>	<b>1,27</b>	<b>1,31</b>



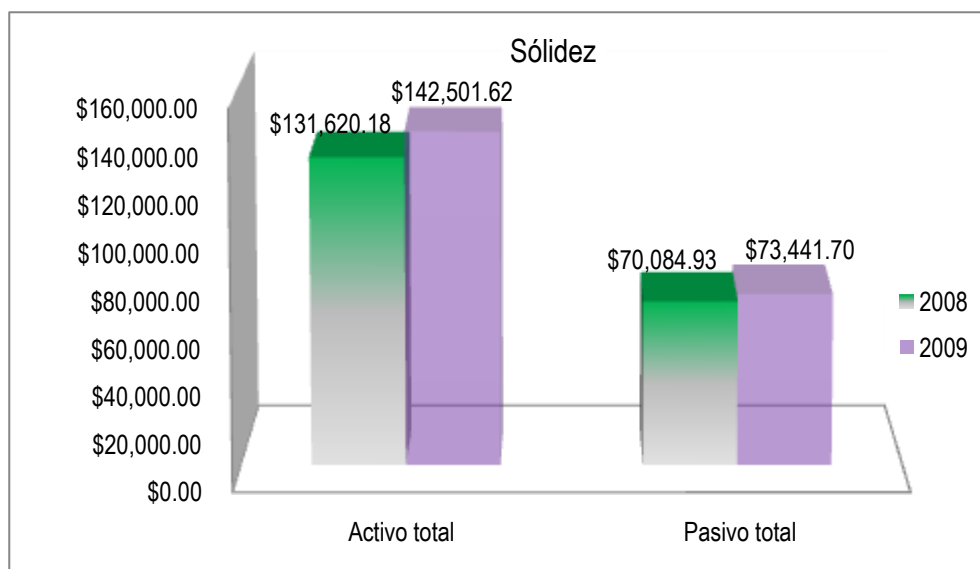
Esta razón compara los activos más líquidos no incluye inventarios, solo efectivo y equivalentes, cuentas por cobrar e inversiones financieras en el corto plazo, contra el pasivo corriente, siendo la prueba más rigurosa de liquidez.

Se recomienda una razón rápida de 1.0 o más. Para el caso la empresa presenta disponibilidad de pago contando únicamente con sus activos más líquidos cuando el inventario no puede convertirse fácilmente en efectivo.

Indica que la empresa aunque no comercialice sus productos, posee solvencia inmediata después de cancelar sus obligaciones circulantes.

**Sólidez (veces):** activo total / pasivo total

Años	2008	2009
Activo total	\$131.620,18	\$142.501,62
Pasivo total	\$70.084,93	\$73.441,70
<b>Razón</b>	<b>1,88</b>	<b>1,94</b>



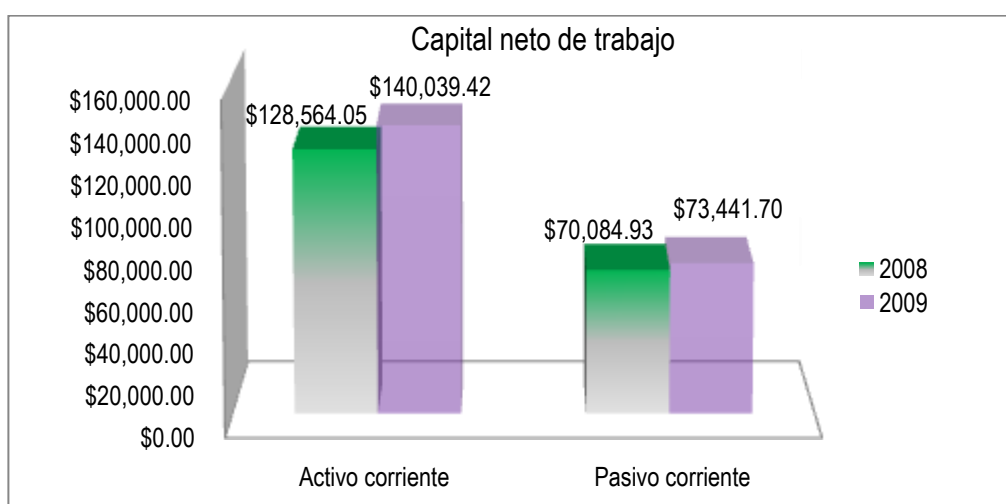
Refleja la situación de la empresa para hacer frente a la totalidad de sus obligaciones, siendo desfavorable al ser menor a 1, caso contrario cuando supera cada dólar de pasivo, esta se encuentra solvente, porque no compromete sus recursos y la diferencia pertenece en su totalidad a los accionistas.

La empresa tiene la capacidad para cubrir las deudas con proveedores, acreedores, entidades financieras; ya que posee recursos disponibles de \$1.88 y 1.94 del año 2008 y 2009 respectivamente por cada dólar de obligación.

Según el indicador óptimo establecido para el estudio financiero se establece que la compañía tiene capacidad de pagar cada uno de sus pasivos, ya que para el año 2008 y 2009 presenta disponibilidad suficiente para hacer efectivo dichos pagos.

**Capital neto de trabajo (\$): activo corriente – pasivo corriente**

Años	2008	2009
Activo corriente	\$128.564,05	\$140.039,42
Pasivo corriente	\$70.084,93	\$73.441,70
<b>Razón</b>	<b>\$58.479,12</b>	<b>\$66.597,72</b>



Indica la cantidad de recursos propios con que cuenta la entidad para seguir operando normalmente, el resultado es muy controversial porque si es negativo tiene problemas para pagar sus deudas en el corto plazo; mientras que si posee un exceso de activos, refleja recurso ocioso que la empresa esté perdiendo dividendos por inversiones.

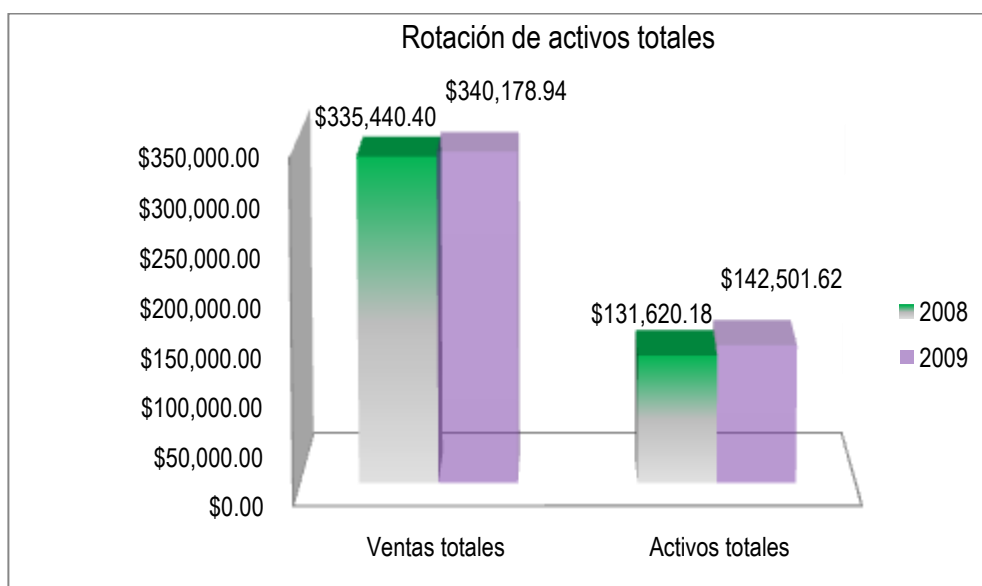
En el ejercicio 2008 el capital de trabajo es de \$58,479.12, mientras que para el año 2009 \$66.597,72.

Significa que la compañía posee suficiente capital de trabajo para llevar a cabo proyectos y tomar decisiones que agregue valor a la empresa, dado que tiene activos ociosos y de no invertir estaría perdiendo.



**Rotación de activos totales:** ventas totales / activos totales

Años	2008	2009
Ventas totales	\$335.440,40	\$340.178,94
Activos totales	\$131.620,18	\$142.501,62
<b>Razón</b>	<b>2,55</b>	<b>2,39</b>



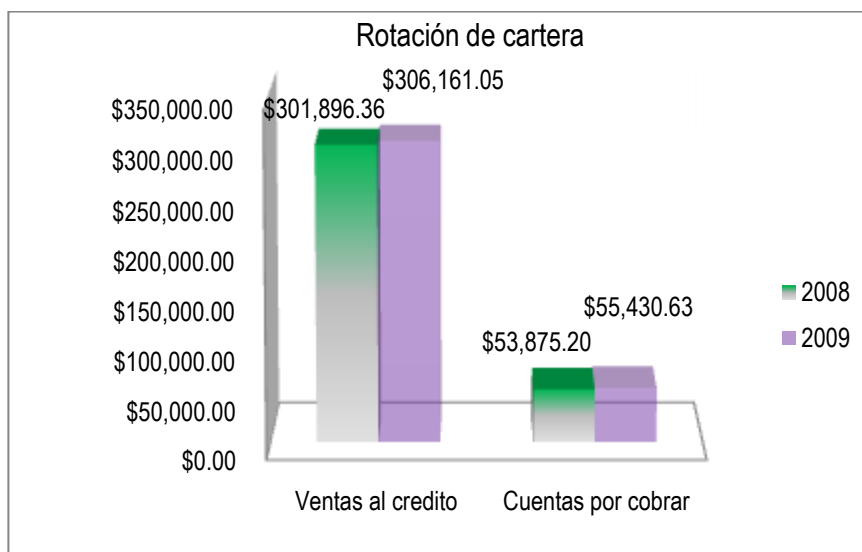
Mide el grado de eficiencia con que están siendo utilizados los activos productivos para generar ventas.

La empresa tiene capacidad de pago por medio de las ventas; ya que posee un diferencial de \$1.50 de dólar una vez haya cancelado todos sus activos totales; esto incluye las obligaciones a corto plazo como son proveedores, acreedores, impuestos, retenciones; así también aquellas a largo plazo que son los préstamos por financiamientos que para este caso Bouquets no posee.

Por lo tanto la empresa posee capacidad de invertir en activos ya que según el rango óptimo de un dólar de venta por dólar de inversión en activos establece la factibilidad de adquisición de recursos ya que se cuenta con \$2.55 y \$ 2.39 de disponibilidad para los años 2008 y 2009 respectivamente.

**Rotación de cartera:** ventas al crédito / cuentas por cobrar

Años	2008	2009
Ventas al crédito	\$301.896,36	\$306.161,05
Cuentas por cobrar	\$53.875,20	\$55.430,63
<b>Razón</b>	<b>5,60</b>	<b>5,52</b>



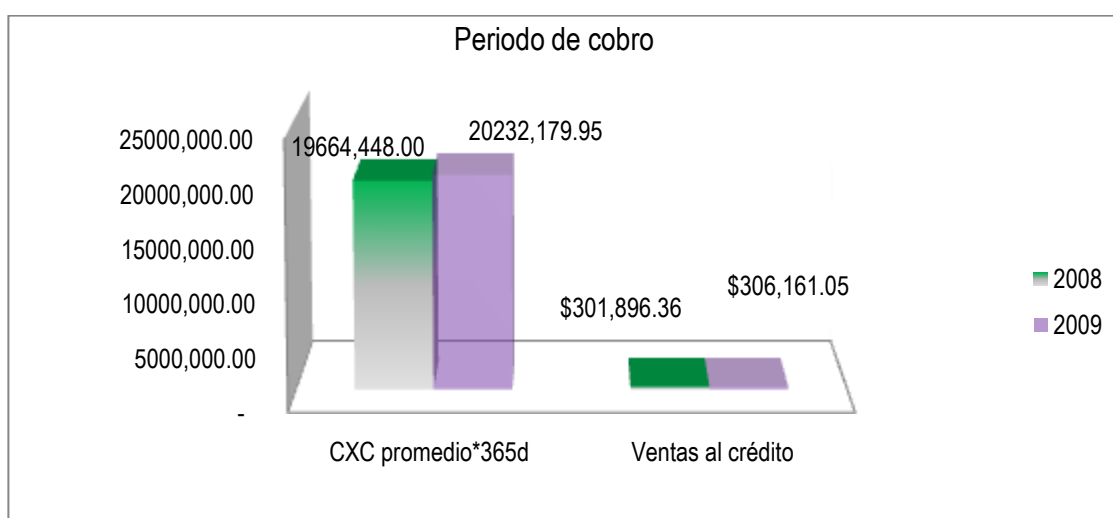
Esta razón presenta el número de veces que las cuentas por cobrar retornan en promedio durante un año, convirtiéndose en efectivo.

En el 2008 retornaron aproximadamente cada seis veces en el año, manteniéndose para el ejercicio 2009; es decir los clientes cancelan sus deudas cada dos meses; aunque la política de cobro sea cada 30 días y el producto del cliente no se mantenga durante ese período en existencia; sino que es utilizado en los primeros 15 días; aún así la empresa no recibe el efectivo por esas ventas en el momento requerido.

No es buena rotación; pero no existe incobrabilidad; por tanto las políticas de cobro son aceptables.

**Período de cobro de cartera:** cuentas por cobrar promedio \* 365 días / ventas al crédito

Años	2008	2009
CXC promedio*365d	19.664.448,00	20.232.179,95
Ventas al crédito	\$301.896,36	\$306.161,05
<b>Razón</b>	<b>65,14</b>	<b>66,08</b>



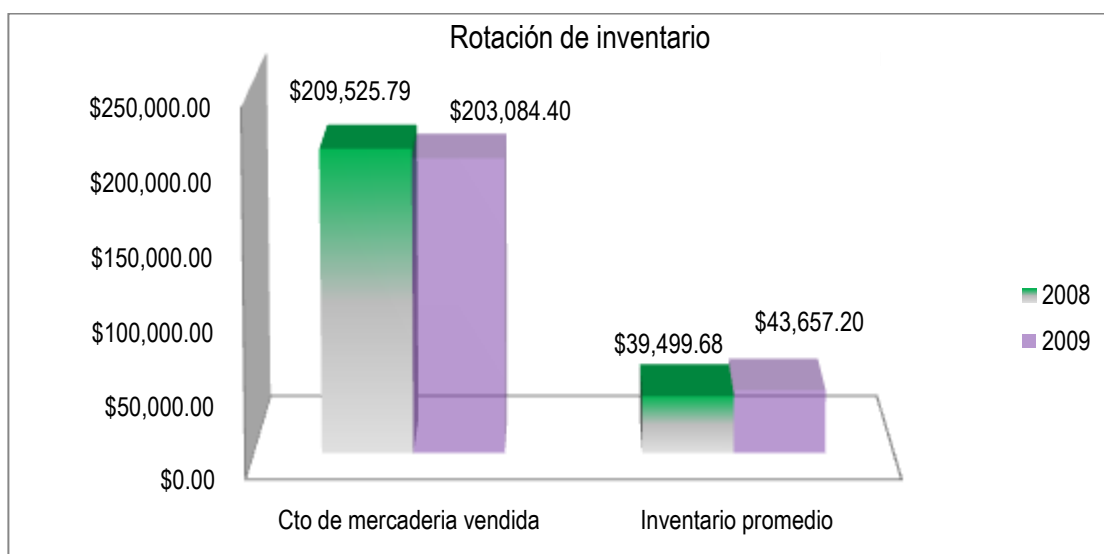
Expresa el tiempo promedio que se requiere para cobrar las cuentas, entre menor es el período la compañía ejerce política de crédito y comportamiento de gestión de cobro.

Para el ejercicio 2008 tardó 65 días en recuperar dichas cuentas, manteniéndose para el ejercicio 2009, cada dos meses las ventas se convierten en efectivo.

Para la compañía cada dos meses es un periodo aceptable de recuperación de cuentas por cobrar; si los días de recuperación fueran menores a 30 se tendrían políticas agresivas.

**Rotación de inventario:** costo de mercadería vendida / inventario promedio.

Años	2008	2009
Costo de mercadería vendida	\$209.525,79	\$203.084,40
Inventario promedio	\$39.499,68	\$43.657,20
<b>Razón</b>	<b>5,30</b>	<b>4,65</b>



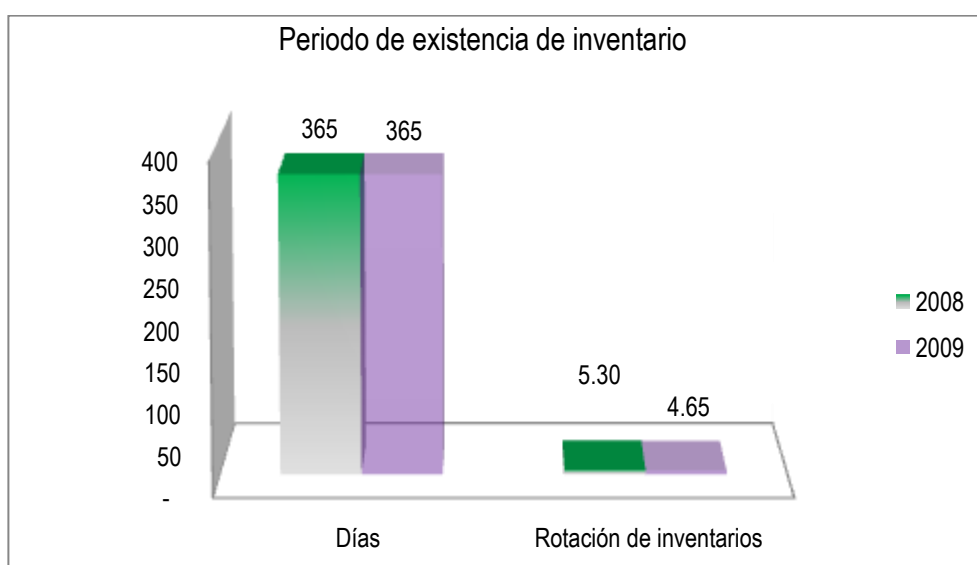
Esta razón indica el número de veces que el inventario rota durante un período de tiempo determinado, convirtiéndose en cuenta por cobrar o efectivo; dado que existe una relación entre rotación y utilidad.

En el año 2008 el inventario rotó cinco veces al año, siendo similar para el 2009; la política de inventario es abastecerse cada 15 días para mantener la calidad del producto; ya que desde ese período en adelante el café empieza a disminuir los nutrientes que afloraron con el tostado.

Significa que cada 75 días el inventario termina el proceso de ventas-cuentas por cobrar-efectivo y nuevamente se convierte en inventario, con este dato la empresa determina el período de inversión necesaria en productos para la venta; para vender y satisfacer al cliente en el momento oportuno.

**Período de existencia de inventarios: 365 días / rotación de inventarios**

Años	2008	2009
Días	365	365
Rotación de inventarios	5,30	4,65
<b>Razón</b>	<b>68,81</b>	<b>78,46</b>



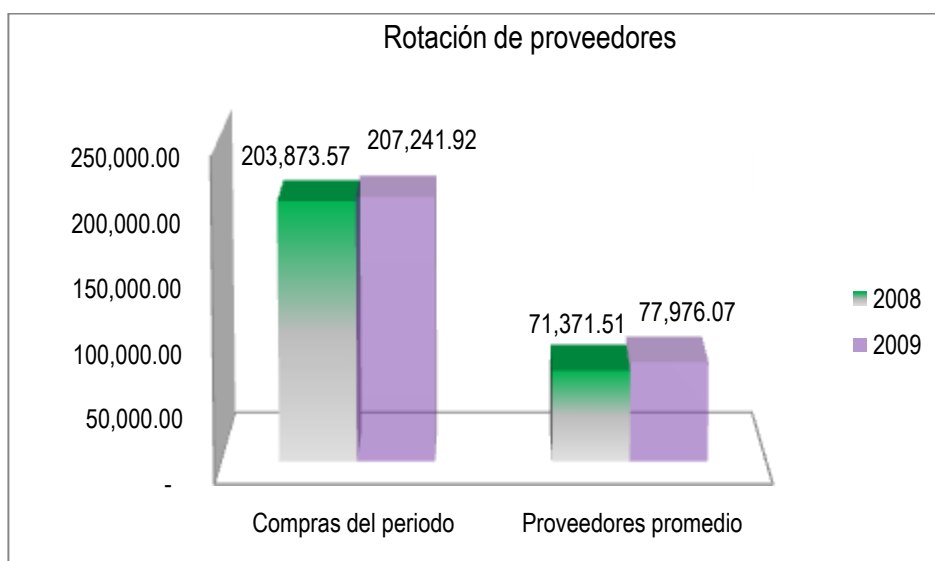
Son los días que el inventario está disponible para la venta; es decir el período que permanece en bodega.

En el año 2008 el inventario permaneció aproximadamente dos meses en bodega para su venta, este dato cambió para el 2009 ya que fue de dos meses y quince días.

Significa que la empresa se está abasteciendo de productos, porque no incurre en altos costos por almacenaje debido a que posee su propio almacén y de esta manera brinda un mejor servicio al cliente al mantener en existencia.

**Rotación de proveedores:** compras del periodo / proveedores promedio

Años	2008	2009
Compras del periodo	203.873,57	207.241,92
Proveedores promedio	71.371,51	77.976,07
<b>Razón</b>	<b>2,86</b>	<b>2,66</b>



Muestra la relación entre las compras al crédito efectuadas durante el año y el saldo final de las cuentas por pagar a proveedores.

Según la política de pago en el año 2008 fue de 3 veces en el año dato similar al 2009; es decir cada 4 meses se está cancelando al proveedor que aporta el 100% de café y saborizante.

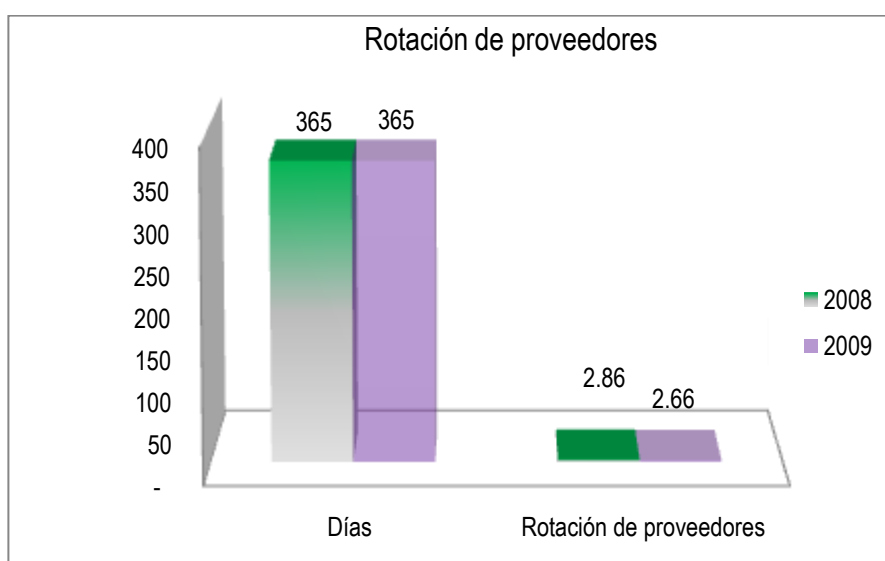
Si la empresa tuviese necesidad de financiamiento a través del proveedor, se lo otorgaría porque cancela sus deudas en un momento oportuno, luego que ha realizado las ventas de sus inventarios y ha recuperado cuentas por cobrar.

Es recomendable para la empresa que pueda pagar en más tiempo a los proveedores, por que así invierte el dinero en activos.

El rango obtenido es el adecuado ya que la mayoría de las empresas cancelan a sus proveedores cada tres meses.

**Período de pago a proveedores: 365 días / rotación de proveedores**

Años	2008	2009
Días	365	365
Rotación de proveedores	2,86	2,66
<b>Razón</b>	<b>127,78</b>	<b>137,33</b>



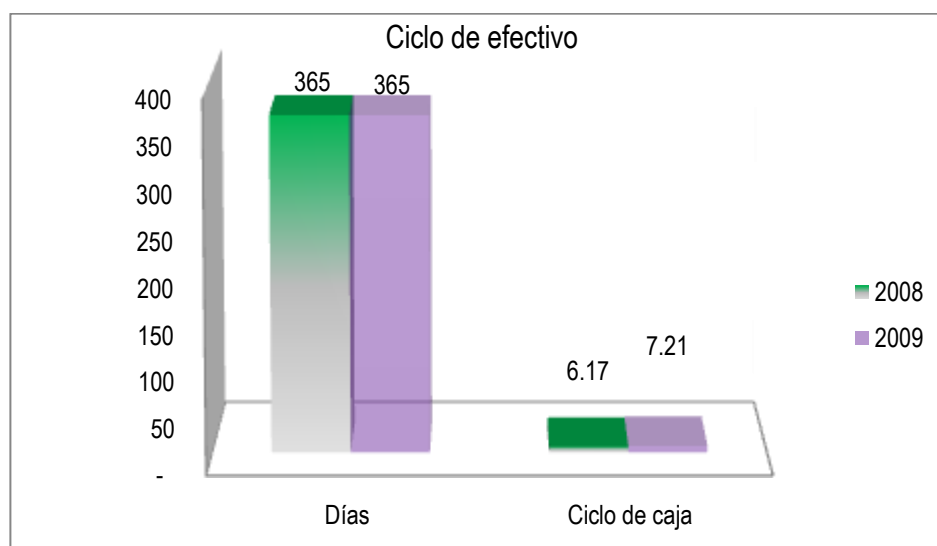
Muestra los días que requiere una empresa para pagar sus deudas, es una forma de medir la salida de recursos para atender las obligaciones adquiridas con los proveedores por compra de inventario.

En el año 2008 los pagos fueron cada 127 días, mientras que para el 2009 fue de 137 días.

Actualmente la empresa posee un endeudamiento alto, dado que en el mes de diciembre es uno de los mejores para distribuir el café, debido a esta situación el proveedor extranjero proveyó suficiente mercadería e incrementaron las compras y por ende la rotación disminuye; así que las utilidades que genere le siguen perteneciendo a los accionistas y no a al proveedor que financia las operaciones de la empresa.

**Ciclo de efectivo (días):** periodo inventarios + período cobro de cuentas por cobrar - período pago a proveedores.

Años	2008	2009
Periodo de inventario + periodo de cobro	133,95	144,55
Periodo de pago a proveedores	127,78	137,33
<b>Razón</b>	<b>6,17</b>	<b>7,21</b>



Indica el número de veces requerido; ya que relaciona la rotación de tres variables que intervienen directamente en la actividad operativa de una empresa.

En el año 2008 el efectivo tardó 2 meses en pasar de mercadería a cuenta por cobrar y en cancelar al proveedor, mientras que en el año 2009 tardó 50 días en volverse efectivo.

El ciclo de efectivo es bueno debido a que el periodo de cobro y el pago a proveedores son relativamente similares, cabe mencionar que hasta la fecha siempre ha sido recuperable las cuentas por cobrar por los clientes que posee la compañía en estudio.



### **2.3 Diagnostico financiero de Bouquets, S.A. de C.V.**

La empresa tiene capacidad de adquirir un financiamiento ya que presenta liquidez para el pago de intereses y abono a capital.

Se posee un periodo favorable para recuperar sus cuentas por cobrar y un tiempo razonable para pagar sus obligaciones debido a que se tiene un mes adicional con respecto a la cartera de clientes; una vez recuperado el efectivo y cancelar a proveedores, se obtiene suficiente capital de trabajo para llevar a cabo proyectos y no tener activo ocioso.

En la actualidad la empresa no presenta endeudamiento, porque la rotación de efectivo tarda 75 días, estas obligaciones están enfocadas en proveedores e impuestos por pagar y la compañía no presenta pasivo a largo plazo, siendo un favor favorable para llevar a cabo una inversión; indicando que tiene capacidad de pago y por ende sujeto para adquirir financiamiento sea corto o largo plazo.

Los recursos de la entidad se conforman en su mayoría de cuentas por cobrar e inventarios, debido a que el activo fijo es en menor proporción y únicamente posee mobiliario y equipo de oficina necesarios.

En base a lo anterior Bouquets, S.A. de C.V., presenta capacidad de adquirir un financiamiento a largo plazo, debido a que las utilidades son considerables en cantidad y por lo tanto pueden destinarse al pago de dicha inversión, lo cual beneficiaría en gran manera para ampliar y proyectar la empresa en el futuro.

### **Paso 1: Generalidades del proyecto**

Un proyecto de inversión diseñado para la empresa Bouquets SA de CV, para expandir el mercado y por consiguiente más clientes y no depender de un cliente en particular.

El tipo de proyecto a presentar es la adquisición de equipo de transporte para apertura de nuevo mercado en Santa Ana y San Miguel, mediante entrega de producto a domicilio.

La realización de este proyecto hará que la compañía en estudio incremento sus ingresos y por consiguiente mayor utilidad.

La inversión será recuperada progresivamente con los flujos de efectivo a lo largo de la vida del proyecto propuesto a gerencia de la empresa en estudio.

Antes de la inversión, fue diseñado y evaluado el proyecto mediante indicadores como: el mercado, precios del producto, demanda del producto y competencia.

El estudio previo de este proyecto está sustentado mediante cuestionario y entrevista a empresas dedicadas al este sector (venta de café de especialidad), manifestando interés en el análisis financiero e implementar dicha inversión.

Además se presentan cotización previa del activo que se propone adquirir.

El capital para adquirir este equipo de transporte será establecido por medio de préstamo bancario a un periodo de cinco años.

Las proyecciones de costos e ingresos son presentados para su ejecución a partir del año 2011.

Nota: Las proyecciones antes mencionadas, no incluye la zona de San Salvador, estará enfocado únicamente Santa Ana y San Miguel propiamente.

## Paso 2: Inversión inicial

La inversión en el proyecto se presenta a continuación.

### 1) INVERSIONES FISICAS

Equipo de transporte		\$35,831.98
1 Camión DYNA	17,915.99	
1 Camión DYNA	<u>17,915.99</u>	
Mobiliario y equipo de ventas		\$150.00
1 Carreta pequeña	75.00	
1 Carreta pequeña	<u>75.00</u>	
Publicidad móvil		\$600.00
3 banner vinyl	300.00	
3 banner vinyl	<u>300.00</u>	
Sub-total		<u><b>\$36,581.98</b></u>

### 2) OTRAS INVERSIONES

Gastos diversos		\$450.00
San Miguel	225.00	
Santa Ana	<u>225.00</u>	
Capacitaciones		\$1,750.00
San Miguel	875.00	
Santa Ana	<u>875.00</u>	
Sub-total		<u><b>\$2,200.00</b></u>

<b>TOTAL INVERSIÓN INICIAL</b>		<u><u><b>\$38,781.98</b></u></u>
--------------------------------	--	----------------------------------

**Descripción de la inversión:**

- **Equipo de transporte:** se adquieren dos camiones DYNA, según el siguiente cuadro.

<b>Precio de adquisición nuevo activo</b>		<b>\$34,867.26</b>
1 Camión DYNA	17,433.63	
1 Camión DYNA	<u>17,433.63</u>	
<b>(+) Desembolsos adicionales necesarios</b>		<b>\$964.72</b>
Impuesto a la primera matrícula	348.68	
Sertracen cliente	176.04	
Servicios por trámites	<u>440.00</u>	
<b>Costo del activo fijo</b>		<b><u><u>\$35,831.98</u></u></b>

- **Mobiliario y equipo:** se comprarán dos carretillas para llevar productos, cuando este sea en cantidades superiores a la que sea posible llevar.
- **Publicidad móvil:** es la adquisición de tres rótulos que se adherirán en la parte frontal y lateral derecha e izquierda de cada camión; en un período de una semana.

**Notas**

- La publicidad que lleva el vehículo debe ser informado al Vice Ministerio de Transporte, mediante Servicios de Tránsito Centroamericanos, S.A. de C.V., (Sertracen El Salvador), con solicitud de cambios al vehículo, cancelando un valor de \$34.57 por el servicio de recepción.
- Para modificación de datos en tarjeta de circulación de vehículos se debe cancelar \$23.14, por el cambio de color antes mencionado.

- **Gastos diversos:** se les proporcionará \$225.00 a cada vendedor para cubrir gastos de viáticos, combustible y otros; reintegrados semanalmente.
- **Capacitaciones:** se preparará a los vendedores asignados, durante la primera semana del mes de enero que iniciará el proyecto, siendo impartida por un especialista en barismo.

Vendedor	Cantidad en días	Precio por día	Costo por capacitación
San Miguel	5	\$175.00	\$875.00
Santa Ana	5	\$175.00	\$875.00

La capacitación es un factor importante para presentar el producto al cliente en el lugar del negocio, así éste no tendrá que buscar terceras personas y podrá adquirir directamente los productos sin costos adicionales por orientaciones.

#### **Descripción del financiamiento.**

Para llevar a cabo la propuesta que el grupo de investigación presentará a Bouquets, S.A. de C.V., incluye la adquisición de dos equipos de transporte necesarios para incrementar el mercado y obtener mayor rentabilidad.

Este proyecto de inversión considera un periodo de cinco años, de 2011 a 2015 y poder recuperar la inversión en el mediano plazo.

La descripción del financiamiento para llevar a cabo el proyecto de inversión, se presenta a continuación:

<b>a) Financiamiento</b>	<b>Monto</b>	<b>Interés</b>
Banco Agrícola	\$28,665.58	23.00%
<b>b) Fondos propios</b>		
Capital de trabajo	\$ 7,166.40	10.00%
Equipo de ventas	\$ 150.00	10.00%
Publicidad móvil	\$ 600.00	10.00%
Gastos diversos	\$ 450.00	10.00%
Capacitaciones	\$ 1,750.00	10.00%
<b>Sub-total</b>	<b>\$ 10,116.40</b>	
<b>Total</b>	<b>\$ 38,781.98</b>	<b>12.17%</b>

**Donde:**

- El banco agrícola presenta un 80% sobre el valor del activo.
- Del total de inversión \$10,116.40 corresponde a fondos de la empresa; ya que la compañía cuenta con capital ocioso según razones financieras, entonces se invertirá a una tasa de rendimiento nominal del 10%.

### Paso 3: Detalle de ingresos y costos

#### a) Clientes y ventas proyectadas anualmente:

Se estima un crecimiento en nuevos clientes por zona del 10% anual, con respecto al año anterior; siendo la zona de San Miguel una de las mejores para comercializar café gourmet debido a que son pocos los cultivadores de café; ya que es un lugar con altas temperaturas donde el cafeto no logra desarrollar todos los nutrientes y cosechar un buen café.

En Santa Ana es todo lo contrario a San Miguel; ya que ahí se cultiva café, lo que indica que los consumidores disminuyen un 50% con relación a San Miguel.

Cuadro 1: cantidad de clientes por zona.

Año	Clientes por zona	
	San Miguel	Santa Ana
2011	30	15
2012	33	17
2013	36	18
2014	40	20
2015	<u>44</u>	<u>22</u>
Total	183	92

Con la explicación anterior se proyectan los clientes para los años 2011 a 2015, que durará el financiamiento por adquisición de equipo de reparto, con estos se llegará a estas zonas a comercializar café gourmet y todos sus derivados.

Los productos que distribuye Bouquets se presenta en el siguiente cuadro, el cual muestra los precios de venta y el total de ingresos adquiridos en un año por un solo cliente.

Cuadro 2: ingreso anual por cliente

Producto	Precio de venta unitario	Cantidad de unidades vendidas	Ingreso anual
Máquinas	\$ 500.00	1	\$ 500.00
Café	\$ 3.50	120	\$ 420.00
Saborizantes	\$ 7.52	120	\$ 902.40
Productos desechables	\$ 25.00	24	\$ 600.00
Relacionados al café	\$ 1.50	72	\$ 108.00
Utensilios de Cocina	\$ 20.00	<u>24</u>	<u>\$ 480.00</u>
Total		361	\$ 3,010.40

**Detalle de cada producto.**

**Máquinas para preparar café:** se estima que se venderá un equipo para cada cliente durante todo el proyecto

**Café:** lo mínimo que un cliente adquirirá durante 15 días son 5 bolsas de café, haciendo un total en el año de 120 bolsas de café.

**Saborizantes:** es utilizado según la cantidad de café expreso servido al consumidor; es decir igual proporción de café y saborizante.

**Productos desechables:** incluye palillos y vasos con tapaderas para llevar café de diferentes tamaños, los cuales se venderán únicamente por 200 unidades.

**Productos relacionados a café:** incluye leche en caja, horchatas y azúcar en sobres individuales.

**Utensilios y equipo de cocina:** son los tampers, varillas y jarilla necesarios para la elaboración de un café expreso en la máquina Magister.



**Cuadro 3: ventas proyectadas.**

Muestra el resultado de la comercialización en la zona de San Miguel y Santa Ana (ver cuadro de clientes por zona e ingreso anual por cliente), las cuales se reflejan en el flujo de caja proyectado en su totalidad.

Venta Anual	Años				
	2011	2012	2013	2014	2015
San Miguel	\$ 90,312.00	\$ 99,343.20	\$ 109,277.52	\$ 120,205.27	\$ 132,225.80
Santa Ana	<u>\$ 45,156.00</u>	<u>\$ 49,671.60</u>	<u>\$ 54,638.76</u>	<u>\$ 60,102.64</u>	<u>\$ 66,112.90</u>
Total	\$135,468.00	\$149,014.80	\$163,916.28	\$180,307.91	\$198,338.70

**b) Costos del proyecto:**

Se presenta a continuación el detalle que resume la compra de mercadería para los ejercicios 2011 a 2015.

AÑOS		2011	2012	2013	2014	2015
Inventario Inicial		-	-	-	-	-
	Precio Unitario					
(+) Compras	Cantidad de compras	\$80,775.00	\$88,852.50	\$97,737.75	\$107,511.53	\$118,262.68
Máquinas	\$ 295.00      45	\$13,275.00	\$14,602.50	\$16,062.75	\$17,669.03	\$19,435.93
Café	\$ 1.95      5,400	\$10,530.00	\$11,583.00	\$12,741.30	\$14,015.43	\$15,416.97
Saborizantes	\$ 4.75      5,400	\$25,650.00	\$28,215.00	\$31,036.50	\$34,140.15	\$37,554.17
Productos desechables	\$ 15.00      1,080	\$16,200.00	\$17,820.00	\$19,602.00	\$21,562.20	\$23,718.42
Relacionados al café	\$ 1.00      3,240	\$3,240.00	\$3,564.00	\$3,920.40	\$4,312.44	\$4,743.68
Utensilios de Cocina	\$ 11.00      1,080	\$11,880.00	\$13,068.00	\$14,374.80	\$15,812.28	\$17,393.51
(-) Inventario Final		-	-	-	-	-
COSTO DE VENTAS		\$80,775.00	\$88,852.50	\$97,737.75	\$107,511.53	\$118,262.68

**Nota:**

La cantidad de compra multiplicada por su precio unitario es el total de costo de ventas del año 2011 incremental en un 10% con relación a las ventas para los siguientes años.

### c) Gastos proyectados

La base para proyectar los costos es la cuantificación específica de cada uno para el año 2011, siendo incremental en un 10% para los años subsiguientes, debido a que las ventas también incrementan en igual porcentaje.

Estos costos están relacionados directamente con las salidas de efectivo del proyecto, sin tomar en cuenta otros gastos por actividades ordinarias de la empresa en San Salvador.

**Sueldos y salarios:** es la retribución en dinero que el patrono está obligado a pagar al trabajador por los servicios que le presta en virtud de un contrato de trabajo, según artículo 119 del Código de Trabajo.

A continuación se presenta el detalle de los sueldos, comisiones y bonificaciones aplicados al proyecto incluyendo un empleado por cada zona siendo este vendedor y motorista a la vez.

Vendedor	Sueldo	Planilla mensual		Total
		Comisión	Bonificación	
San Miguel	\$300.00	\$ 75.26	\$ 100.00	\$ 475.26
Santa Ana	<u>\$300.00</u>	<u>\$ 37.63</u>	<u>\$ 100.00</u>	<u>\$ 437.63</u>
Total	\$600.00	\$112.89	\$ 200.00	\$ 912.89

Vendedor	Años				
	2011	2012	2013	2014	2015
San Miguel	\$ 5,703.12	\$ 6,273.43	\$ 6,900.78	\$ 7,590.85	\$ 8,349.94
Santa Ana	<u>\$ 5,251.56</u>	<u>\$ 5,776.72</u>	<u>\$ 6,354.39</u>	<u>\$ 6,989.83</u>	<u>\$ 7,688.81</u>
Total	\$10,954.68	\$12,050.15	\$13,255.16	\$14,580.68	\$ 16,038.75

Detalle:

1. **Sueldos;** es el importe fijo para cada vendedor durante el ejercicio 2011 de \$300.00, con el 10% de incremento para los años subsiguientes; dicho porcentaje aplicado en relación al aumento proporcional en las ventas.

2. **Comisión;** es el 1% sobre las ventas del período 2011, siendo incremental en un 10% para años posteriores.
3. **Bonificación;** es el incentivo aplicado por cumplimiento de metas, que para el año 2011 será de \$100.00 fijo debido a que no se posee cartera de clientes y es una motivación para el empleado; sin embargo para los siguientes años la política es que si cumple con el 10% de ventas adicional con relación al año anterior, obtendrá un aumento de \$1.1 en el bono.

#### Observación.

- La semana laboral de los vendedores comprende de lunes a viernes, según política establecida por la compañía.
- No existe pago por horas extras; ya que el máximo a laborar en horario diurno son 44 horas, dependerá del empleado aportar más de su tiempo para mejorar sus ingresos por comisiones.

**Prestaciones sociales:** es la cuota que el patrono paga a las Compañías Previsionales (AFP, IPSFA y UPIS) que cubre invalidez, vejez y muerte más la cuota de Salud (ISSS) que cubre seguro médico.

Vendedor	Sueldo	ISSS	AFP	Total
		7.50%	6.75%	14.25%
San Miguel	\$475.26	\$35.64	\$32.08	\$ 67.72
Santa Ana	<u>\$437.63</u>	<u>\$32.82</u>	<u>\$29.54</u>	<u>\$ 62.36</u>
Total	\$912.89	\$68.47	\$61.62	\$130.09

Vendedor	Sueldo	Prestación patronal				
		2011	2012	2013	2014	2015
San Miguel	\$475.26	\$ 812.69	\$ 893.96	\$ 983.36	\$1,081.70	\$1,189.87
Santa Ana	<u>\$437.63</u>	<u>\$ 748.35</u>	<u>\$ 823.18</u>	<u>\$ 905.50</u>	<u>\$ 996.05</u>	<u>\$1,095.66</u>
Total	\$912.89	\$ 1,561.04	\$1,717.15	\$1,888.86	\$2,077.75	\$2,285.52

**Proceso:** para el cálculo del ISSS, se le aplica al sueldo el 7.5% y para AFP se aplica el 6.75% sobre el sueldo u otro porcentaje según la compañía previsional.

**Notas:**

- El límite de sueldo para calcular la cuota patronal de ISSS, son \$ 685.71, de allí en adelante está exento de dicha tasa.
- El límite de sueldo para calcular la cuota patronal de AFP, es \$ 5,354.52, de allí en adelante está exento.
- Si en un proyecto de inversión existe una cantidad mayor a 10 empleados se aplica el 1% de INSAFORP sobre el total de planilla, el cual es utilizado para capacitar al personal con un 50% de descuento en los costos de participación, dichos programas son impartidos en las instituciones que requiera la empresa o en la mayoría de casos los asigna INSAFORP, con el objetivo de tecnificar profesiones.
- Si un trabajador fuere suspendido de sus labores, el patrono está obligado a emitirle una constancia de terminación de contrato para que el asegurado continúe pasando consultas en las clínicas u hospitales donde lleva un tratamiento médico durante los siguientes 6 meses, este beneficio no aplica a los beneficiarios.

**Indemnizaciones:** incluye vacaciones, aguinaldo e indemnización anual; con el fin de determinar los beneficios del empleado con respecto al proyecto.

Vendedor	Sueldo	Vacaciones	Aguinaldo	Indemnización
San Miguel	\$ 475.26	\$ 308.92	\$ 158.42	\$ 475.26
Santa Ana	\$ 437.63	\$ 284.46	\$ 145.88	\$ 437.63

Vendedor	Liquidación anual				
	2011	2012	2013	2014	2015
San Miguel	\$ 942.60	\$ 1,036.86	\$ 1,140.54	\$ 1,254.60	\$ 1,380.06
Santa Ana	<u>\$ 867.97</u>	<u>\$ 954.76</u>	<u>\$ 1,050.24</u>	<u>\$ 1,155.26</u>	<u>\$ 1,270.79</u>
Total	\$ 1,810.57	\$ 1,991.62	\$ 2,190.78	\$ 2,409.86	\$ 2,650.85

**Viáticos:** son los gastos reembolsables al empleado, por alimentación y estadía.

Vendedor	Estadía	Alimentos	Días	Mes
San Miguel	\$ 8.00	\$ 4.00	\$ 20.00	\$ 44.00
Santa Ana	-	\$ 4.00	\$ 20.00	\$ 80.00
Total	\$ 8.00	\$ 8.00	\$ 40.00	\$224.00

Vendedor	2011	2012	2013	2014	2015
San Miguel	\$ 1,728.00	\$ 1,900.80	\$ 2,090.88	\$ 2,299.97	\$ 2,529.96
Santa Ana	\$ 960.00	\$ 1,056.00	\$ 1,161.60	\$ 1,277.76	\$ 1,405.54
Total	\$ 2,688.00	\$ 2,956.80	\$ 3,252.48	\$ 3,577.73	\$ 3,935.50

#### Observación

- En el departamento de San Miguel la distancia no permite que el vendedor viaje diariamente y se ha proyectado un costo de \$8.00 dos veces a la semana, no incluye el día viernes ya que se utilizará para atender únicamente pedidos y hacer una ruta normal.
- Santa Ana por estar inmediato al departamento de San Salvador, facilita que el vendedor se traslade diariamente y no incurra en gastos de estadía.
- Con respecto a alimentación se proyecta un gasto de \$4.00 diario.
- Los viáticos para ser reembolsables deben estar debidamente documentados.

#### Mantenimiento de camiones:

Distribuidores de Automóviles, S.A. de C.V., recomienda efectuar mantenimiento de camiones cada 5,000 kilómetros y como máximo cada 6 meses.

Vendedor	Aceite km	Frenos km	Llantas km	Promedio km	Semestral
San Miguel	5,000	9,000	42,000	18,667	\$ 150.00
Santa Ana	5,000	9,000	42,000	18,667	\$ 150.00
Total	10,000	18,000	84,000	37,333	\$ 300.00

Vendedor	Semestral	2011	2012	2013	2014	2015
San Miguel	\$ 150.00	\$ 300.00	\$ 330.00	\$ 363.00	\$ 399.30	\$ 439.23
Santa Ana	\$ 150.00	\$ 300.00	\$ 330.00	\$ 363.00	\$ 399.30	\$ 439.23
Total	\$ 300.00	\$ 600.00	\$ 660.00	\$ 726.00	\$ 798.60	\$ 878.46

El mantenimiento incluye revisión y ajuste de:

1. Filtro de aceite para motor kilometraje 5,000
2. Frenos kilometraje 9,000
3. Cambio de llantas kilometraje 42,000
4. Amortiguadores kilometraje 75,000
5. Batería kilometraje 30,000

Camiones DYNA Modelo LY235L-TBMFS

Fecha	Monto	Vida útil	Monto a depreciar
01/01/11	\$17,915.99	20%	\$ 3,583.20
01/01/11	<u>\$17,915.99</u>	<u>20%</u>	<u>\$ 3,583.20</u>
	\$35,831.98		\$ 7,166.40

Fecha	Monto a depreciar	Año 2011	Año 2012	Año 2013	Año 2014	Año 2015	Depreciación
01/01/11	\$3,583.20	\$3,583.20	\$3,583.20	\$3,583.20	\$3,583.20	\$3,583.20	\$ 17,915.99
01/01/11	<u>\$3,583.20</u>	<u>\$3,583.20</u>	<u>\$3,583.20</u>	<u>\$3,583.20</u>	<u>\$3,583.20</u>	<u>\$3,583.20</u>	<u>\$ 17,915.99</u>
	\$7,166.40	\$7,166.40	\$7,166.40	\$7,166.40	\$7,166.40	\$7,166.40	\$ 35,831.98

#### Proceso del cálculo de la depreciación:

1. Se describe el modelo DYNA LY235L y marca del camión Toyota
2. Se anota la fecha de adquisición del camión 01/01/2011
3. Se detalla el monto total de cada camión \$17,915.99
4. Se aplica el porcentaje a depreciar anual (100% entre 5 años = 20%)
5. Se aplican a los años del proyecto la depreciación anual
6. Se suman todas las depreciaciones para relacionar con el monto de adquisición

**Políticas contables:** Según la NIIF para las Pymes en la sección 17 Propiedades, planta y equipo; menciona la medición y depreciación de equipo de transporte; la sección 27 Deterioro del valor de los activos

**Medición:**

Al costo inicial de camiones	\$ 34,867.26
(+) Impuestos no recuperables	\$ 348.68
(+) Honorarios legales	\$ 440.00
(+) Otros gastos	<u>\$ 176.04</u>
<b>Total costo de adquisición</b>	<b>\$ 35,831.98</b>

**Depreciación:**

- **Vida útil prevista del activo:** aplicando la Ley de impuesto sobre la renta artículo 30 numeral 3) el máximo permitido anual son 5 años. La vida útil del activo será de 5 años; después de ese período el equipo debe ser renovado para evitar cualquier riesgo.
- **Desgaste físico por reparaciones:** se llevará a resultados del período según sección 27 de NIIF para Pymes y se ajustaran los libros al valor residual.
- **Tipo de depreciación:** línea recta para cumplir con la sección 17, párrafo 17.22 de la NIIF para Pymes y la Ley de impuesto sobre la renta artículo 30; en aplicar un porcentaje fijo y constante sobre el bien.
- **Valor en libros:** según contabilidad no tendrá ningún valor porque se ha depreciado un 100%; pero según el mercado podrán venderse a un valor de \$4,000.00 (valor de rescate) cada uno, después de aplicada la depreciación.

**Combustible:** es la sustancia que produce energía, por tanto es utilizada para transportar camiones de San Salvador a San Miguel y Santa Ana, con el control de manejo de los vendedores.

Vendedor	Distancia km	Precio galón	Km p/galón	Galonaje	Valor	Mensual
San Miguel	138	\$ 3.50	45	7.67	\$ 26.83	\$322.00
Santa Ana	<u>66</u>	<u>\$ 3.50</u>	<u>45</u>	<u>3.67</u>	<u>\$ 12.83</u>	<u>\$256.67</u>
Total	204	\$ 7.00	90.00	11.33	\$ 39.67	\$578.67

Vendedor	Mensual	2011	2012	2013	2014	2015
San Miguel	\$ 322.00	\$3,864.00	\$4,250.40	\$ 4,675.44	\$5,142.98	\$ 5,657.28
Santa Ana	<u>\$ 256.67</u>	<u>\$3,080.00</u>	<u>\$3,388.00</u>	<u>\$ 3,726.80</u>	<u>\$4,099.48</u>	<u>\$ 4,509.43</u>
Total	\$ 578.67	\$6,944.00	\$7,638.40	\$ 8,402.24	\$9,242.46	\$10,166.71

### Descripción:

- **Distancia:** desde San Salvador a San Miguel es de 138 km, a Santa Ana 66 kilómetros.
- **Precio:** cada galón de diesel tiene un valor de \$3.50.
- **Kilometraje:** por cada galón de diesel se recorren 45 km en la ciudad y 50 km en autopista.
- **Galonaje:** San Miguel, se recorrerán 138 km en ida y otros 138 en regreso, más 69 km en la ciudad utilizados en la búsqueda de clientes y despachos.  
Santa Ana, se recorrerán 66 km en ida y otros 66 en regreso, más 33 km en la ciudad utilizados en la búsqueda de clientes y despachos, esto se multiplica por 20 días durante un mes; ya que está inmediato a San Salvador, por tanto el vendedor no tiene que alojarse durante la noche en ese lugar.
- **Consumo:**  
San Miguel, total galonaje 7.67 por precio galón \$3.50 = \$26.85; multiplicado por 3 veces a la semana, debido a que tiene que hospedarse 2 veces en San Miguel por semana = \$ 80.53 por 4 semanas = \$322.14 mensual.  
Santa Ana, total galonaje 3.67 por precio galón \$3.50 = \$12.83; multiplicado por 5 días a la semana = \$64.17 por 4 semanas = \$256.67 mensual.
- **Proyección:** los valores para el año 2011 es incremental en un 10% para los años posteriores.



**Muestras:**

Es una cantidad pequeña del producto que distribuye la empresa, asignado para darlo a conocer en el mercado, deleitando una taza de café de diferentes sabores que próximamente estará a la venta.

Vendedor	Cantidad	Café	Saborizante	Total
San Miguel	4	\$ 1.95	\$ 4.75	26.80
Santa Ana	<u>2</u>	<u>\$ 1.95</u>	<u>\$ 4.75</u>	<u>13.40</u>
	<b>6</b>			<b>\$ 40.20</b>

Vendedor	2011	2012	2013	2014	2015
San Miguel	\$ 321.60	\$ 353.76	\$ 389.14	\$ 428.05	\$ 470.85
Santa Ana	<u>\$ 160.80</u>	<u>\$ 176.88</u>	<u>\$ 194.57</u>	<u>\$ 214.02</u>	<u>\$ 235.43</u>
	\$ 482.40	\$ 530.64	\$ 583.70	\$ 642.07	\$ 706.28

Las muestras de café y saborizante están facturadas a su costo de adquisición, utilizando 2 unidades mensuales para la zona de Santa Ana, duplicando este valor para la zona de San Miguel, manteniendo incremento para los siguientes años del 10% con respecto al año base 2011.

**Seguridad:** se adquirirá el servicio de monitoreo vehicular GPS distribuido por Detektor; para localizar los dos camiones en cualquier situación de robo o similares de una forma inmediata.

Vendedor	Detektor	Monitoreo	2011	2012	2013	2014	2015
San Miguel	1.00	\$ 600.00	\$ 600.00	\$ 660.00	\$ 726.00	\$ 798.60	\$ 878.46
Santa Ana	<u>1.00</u>	<u>\$ 600.00</u>	<u>\$ 600.00</u>	<u>\$ 660.00</u>	<u>\$ 726.00</u>	<u>\$ 798.60</u>	<u>\$ 878.46</u>
Total	2.00	\$1,200.00	\$1,200.00	\$1,320.00	\$1,452.00	\$1,597.20	\$1,756.92

### Detektor GPS.

Es un sistema para monitoreo, administración y control de vehículos, que recopila información correspondiente a la posición geográfica, velocidad, altitud, rumbo y el estado de las diferentes entradas y sensores conectados al mismo; pero en este caso no se busca presionar a los empleados y que desarrollen todo su potencial para minimizar los costos de la empresa; sino asegurar sus vidas, en caso de robo del camión el vendedor tiene que entregarlo con toda la mercadería y en ese instante debe notificar a Detektor para que localice e informe a las entidades correspondientes, resguardando la vida del empleado que es algo insustituible para la empresa; ya que están capacitados para brindar el mejor servicio al cliente y se deposita confianza para el crecimiento de la compañía; por ello únicamente se tomará el servicio de monitoreo y se obviará la administración y control del vehículo, siempre considerando el porcentaje del 10% incremental para los siguientes años.

**Seguros de vehículos:** es la adquisición de una cobertura que cubra cualquier riesgo en daños, robo y responsabilidad civil para los dos camiones a comprar.

Vendedor	Póliza	2011	2012	2013	2014	2015
San Miguel	\$ 756.81	\$ 756.81	\$ 832.49	\$ 915.74	\$1,007.31	\$1,108.05
Santa Ana	<u>\$ 756.81</u>	<u>\$ 756.81</u>	<u>\$ 832.49</u>	<u>\$ 915.74</u>	<u>\$1,007.31</u>	<u>\$1,108.05</u>
<b>Totales</b>	<b>\$1,513.62</b>	<b>\$1,513.62</b>	<b>\$1,664.98</b>	<b>\$1,831.48</b>	<b>\$2,014.63</b>	<b>\$2,216.09</b>

### Notas.

Período: abarca un año de vigencia que será amortizado mensualmente

Pagos: se cancelará el total de la póliza anual, incremental en un 10% para próximos años.

**Comunicaciones:** adquirir un plan telefónico celular llamado "Línea empresarial" a través de Digicel que incluya llamadas ilimitadas entre ellos y las líneas fijas; es decir los dos vendedores comunicándose directamente a oficina.

Vendedor	Minutos	Cto. minuto	Total Plan	Adicional
San Miguel	200	\$ 0.05	\$ 10.00	\$ 5.00
Santa Ana	<u>200</u>	<u>\$ 0.05</u>	<u>\$ 10.00</u>	<u>\$ 5.00</u>
Total	400	\$ 0.10	\$ 20.00	\$ 10.00

Vendedor	2011	2012	2013	2014	2015
San Miguel	\$ 180.00	\$ 198.00	\$ 217.80	\$ 239.58	\$ 263.54
Santa Ana	<u>\$ 180.00</u>	<u>\$ 198.00</u>	<u>\$ 217.80</u>	<u>\$ 239.58</u>	<u>\$ 263.54</u>
Total	\$ 360.00	\$ 396.00	\$ 435.60	\$ 479.16	\$ 527.08

Con este servicio se pretende tener el máximo contacto con los clientes atendiendo sus pedidos, consultas; ya que existen 200 minutos libres para comunicarse con la oficina y solucionar problemas de gestión, con un límite adicional de \$5.00 al terminarse los minutos otorgados.

Estos valores anuales incrementan en un 10% dado que también sube la cartera de clientes.

#### Uniformes:

Es la ropa adecuada que da presentación al vendedor, además identifica a la empresa a través de sus logos y colores.

Vendedor	Camisa		Pantalón	
	Cantidad	Precio	Cantidad	Precio
San Miguel	3.00	\$ 10.00	2.00	\$ 15.00
Santa Ana	<u>3.00</u>	<u>\$ 10.00</u>	<u>2.00</u>	<u>\$ 15.00</u>

Vendedor	Uniformes proyectados				
	2011	2012	2013	2014	2015
San Miguel	\$ 60.00	\$ 66.00	\$ 72.60	\$ 79.86	\$ 87.85
Santa Ana	<u>\$ 60.00</u>	<u>\$ 66.00</u>	<u>\$ 72.60</u>	<u>\$ 79.86</u>	<u>\$ 87.85</u>
Total	\$ 120.00	\$ 132.00	\$ 145.20	\$ 159.72	\$ 175.69

Cada personal poseerá tres camisas blancas bordadas en la manga y bolsa; dos pantalones azul; que serán entregados sin costo alguno para el vendedor y renovaran anualmente, con un costo incremental para la empresa del 10%.

A continuación se resumen los gastos directamente relacionados al proyecto, considerando un incremento del 10% anual.

<b>RUBROS</b>	<b>%</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>
Sueldos y salarios	10	\$10,954.68	\$12,050.15	\$13,255.16	\$14,580.68	\$16,038.75
Prestaciones sociales	10	\$ 1,561.04	\$ 1,717.15	\$ 1,888.86	\$ 2,077.75	\$ 2,285.52
Indemnizaciones	10	\$ 1,810.57	\$ 1,991.62	\$ 2,190.78	\$ 2,409.86	\$ 2,650.85
Viáticos	10	\$ 2,688.00	\$ 2,956.80	\$ 3,252.48	\$ 3,577.73	\$ 3,935.50
Combustible y lubricantes	10	\$ 6,944.00	\$ 7,638.40	\$ 8,402.24	\$ 9,242.46	\$10,166.71
Mantenimiento de camiones	10	\$ 600.00	\$ 660.00	\$ 726.00	\$ 798.60	\$ 878.46
Depreciaciones	10	\$ 7,166.40	\$ 7,166.40	\$ 7,166.40	\$ 7,166.40	\$ 7,166.40
Muestras	10	\$ 482.40	\$ 530.64	\$ 583.70	\$ 642.07	\$ 706.28
Seguridad	10	\$ 1,200.00	\$ 1,320.00	\$ 1,452.00	\$ 1,597.20	\$ 1,756.92
Seguros	10	\$ 1,513.62	\$ 1,664.98	\$ 1,831.48	\$ 2,014.63	\$ 2,216.09
Comunicaciones	10	\$ 360.00	\$ 396.00	\$ 435.60	\$ 479.16	\$ 527.08
Uniformes	10	\$ 120.00	\$ 132.00	\$ 145.20	\$ 159.72	\$ 175.69
Intereses bancarios	10	\$ 6,244.03	\$ 5,360.50	\$ 4,250.90	\$ 2,857.41	\$ 1,107.36
<b>Total</b>		<b>\$41,644.73</b>	<b>\$43,584.63</b>	<b>\$45,580.81</b>	<b>\$47,603.66</b>	<b>\$49,611.61</b>

**Nota:**

Los gastos antes mencionados no incluyen almacenaje, sueldos por administración y otros servicios como agua y energía eléctrica; ya que estos corresponden a los gastos ordinarios de San Salvador por sus operaciones.

#### Paso 4: Presentación de resultados al proyecto

**BOUQUETS, S.A. DE C.V.**  
**FLUJO DE CAJA PROYECTADO DE LOS AÑOS 2011 A 2015**  
 Expresado en Dólares US\$ de los Estados Unidos de América

AÑOS	2010	2011	2012	2013	2014	2015
<b>INVERSION INICIAL</b>	<b>- 38,781.98</b>					
INGRESOS		135,468.00	149,014.80	163,916.28	180,307.91	198,338.70
COSTOS Y GASTOS		122,419.73	132,437.13	143,318.56	155,115.19	167,874.28
DEPRECIACION		7,166.40	7,166.40	7,166.40	7,166.40	7,166.40
VALOR DE RESCATE		-	-	-	-	8,000.00
<b>UTILIDAD ANTES DE ISR Y RESERVAS</b>		<b><u>5,881.87</u></b>	<b><u>9,411.27</u></b>	<b><u>13,431.32</u></b>	<b><u>18,026.32</u></b>	<b><u>31,298.02</u></b>
IMPUESTO SOBRE LA RENTA		1,470.47	2,352.82	3,357.83	4,506.58	7,824.50
<b>UTILIDAD NETA</b>		<b><u>4,411.40</u></b>	<b><u>7,058.45</u></b>	<b><u>10,073.49</u></b>	<b><u>13,519.74</u></b>	<b><u>23,473.51</u></b>
+ DEPRECIACION		7,166.40	7,166.40	7,166.40	7,166.40	7,166.40
<b>TOTAL FLUJO DEL PROYECTO</b>	<b><u>- 38,781.98</u></b>	<b><u>11,577.80</u></b>	<b><u>14,224.85</u></b>	<b><u>17,239.89</u></b>	<b><u>20,686.14</u></b>	<b><u>30,639.91</u></b>
<b>VAN DEL PROYECTO</b>		<b>25,388.24</b>				
TASA DE DESCUENTO		12.17%				
<b>TASA INTERNA DE RETORNO</b>		<b>32.13%</b>				
PAGO DE INTERESES		6,244.03	5,360.50	4,250.90	2,857.41	1,107.36
PAGO DE CAPITAL	28,665.58	3,453.13	4,336.66	5,446.25	6,839.75	8,589.80
<b>FLUJO DEL INVERSIONISTA</b>	<b><u>- 10,116.40</u></b>	<b><u>1,880.65</u></b>	<b><u>4,527.69</u></b>	<b><u>7,542.73</u></b>	<b><u>10,988.98</u></b>	<b><u>20,942.75</u></b>
<b>VAN DEL INVERSIONISTA</b>		<b>12,015.78</b>				
<b>TIR DEL INVERSIONISTA</b>		<b>51.39%</b>				

**BOUQUETS, S.A. DE C.V.**  
**ESTADO DE RESULTADO PROYECTADO DE LOS AÑOS 2011 A 2015**

Expresado en Dólares US\$ de los Estados Unidos de América

AÑOS	2011	2012	2013	2014	2015
<b>INGRESOS</b>	135,468.00	149,014.80	163,916.28	180,307.91	198,338.70
Menos:					
<b>COSTO Y GASTOS</b>	122,419.73	132,437.13	143,318.56	155,115.19	167,874.28
Costo de Ventas	80,775.00	88,852.50	97,737.75	107,511.53	118,262.68
Gastos de operación	<u>41,644.73</u>	<u>43,584.63</u>	<u>45,580.81</u>	<u>47,603.66</u>	<u>49,611.61</u>
<b>UTILIDAD DE OPERACIÓN</b>	<b>13,048.27</b>	<b>16,577.67</b>	<b>20,597.72</b>	<b>25,192.72</b>	<b>30,464.42</b>
Menos:					
Impuesto s/la Renta 25%	3,262.07	4,144.42	5,149.43	6,298.18	7,616.10
<b>UTILIDAD DEL PROYECTO</b>	<b><u>9,786.20</u></b>	<b><u>12,433.25</u></b>	<b><u>15,448.29</u></b>	<b><u>18,894.54</u></b>	<b><u>22,848.31</u></b>

**Información general para crédito de vehículo:**

- Institución financiera: Banco Agrícola, S.A.
- Valor de adquisición de 2 camiones DYNA: \$ 35,831.98
- Valor de financiamiento: 80% sobre el total de cotización del camión = \$28,665.58
- Plazo: 5 años equivale a 60 meses.
- Interés anual: 23%
- Cuota: \$ 808.10

**Documentación requerida para préstamo:**

- Solicitud de crédito
- Fotocopia NRC y NIT de la empresa
- Escritura de constitución de la compañía
- Fotocopia DUI ó pasaporte y NIT del representante legal
- Cotización de la compañía distribuidora del vehículo, incluyendo sus características.
- Fotocopia de las últimas 6 declaraciones de IVA
- Fotocopia de la declaración de renta de los dos últimos años.

Amortización de préstamo:<sup>6</sup>

Fecha	Periodo	Pago capital	Pago interés	Total cuota	Saldo
					\$ 28,665.58
31-1-2011	1	258.67	549.42	808.10	28,406.91
28-2-2011	2	263.63	544.47	808.10	28,143.28
31-3-2011	3	268.68	539.41	808.10	27,874.60
30-4-2011	4	273.83	534.26	808.10	27,600.76
31-5-2011	5	279.08	529.01	808.10	27,321.68
30-6-2011	6	284.43	523.67	808.10	27,037.25
31-7-2011	7	289.88	518.21	808.10	26,747.37
31-8-2011	8	295.44	512.66	808.10	26,451.93
30-9-2011	9	301.10	507.00	808.10	26,150.83
31-10-2011	10	306.87	501.22	808.10	25,843.96
30-11-2011	11	312.75	495.34	808.10	25,531.20
31-12-2011	12	318.75	489.35	808.10	25,212.46

1. Se toma el valor de adquisición de los 2 camiones, más todos los gastos adicionales e impuestos no recuperables según cotización = Préstamo \$28,665.58
2. La fecha para mayor razonabilidad por el mes que corresponde, se detalla el último día de cada mes: 31-1-2011
3. El período de financiamiento se detalla por mes ascendente desde la cuota 01 hasta la número 60.
4. Para el pago de capital se aplica la fórmula financiera que es:  

$$=+SI(B9>E\$3;0;PAGOPRIN(\$C\$4/12;B9;E\$3;-\$C\$2))$$
 Donde: \$258.67 =+SI (Período 01 es mayor (>) a 60 meses; entonces el PAGOPRIN es (interés anual 23% entre (/) 12 meses); entonces la cuota 01 de 60 meses, tiene que disminuir el préstamo)
5. Para el pago de interés se aplica la fórmula financiera que es:  

$$=+SI(B9>E\$3;0;PAGOINT(\$C\$4/12;B9;E\$3;-\$C\$2))$$

<sup>6</sup> Ver anexo 5 Amortización de préstamo completo

Donde: \$808.10 =+SI (Período 01 es mayor (>) a 60 meses; entonces el PAGOINT es (interés anual 23% entre (/) 12 meses); entonces la cuota 01 de 60 meses, tiene que disminuir el préstamo)

6. Total cuota es la sumatoria de: pago de capital \$ 258.67 más pago de interés \$ 549.42
7. Saldo es la diferencia entre: préstamo \$ 28,665.58 menos pago de capital cuota 01 \$258.67 = nuevo saldo \$ 28,406.91
8. Y así sucesivamente para todas las cuotas siguientes

El siguiente detalle resume:

- El total de capital pagado que disminuye la cuenta por pagar en el balance general de cada año proyectado que son \$28,665.58
- El total de intereses cancelados durante un ejercicio para ser aplicado en el estado de resultados correspondiente que son \$19,820.20.

#### RESUMEN:

Fecha	Periodo	Pago capital	Pago interés	Total cuota	Saldo
2011	12	\$ 3,453.13	\$ 6,244.03	\$ 9,697.15	\$ 38,788.62
2012	12	\$ 4,336.66	\$ 5,360.50	\$ 9,697.15	\$ 29,091.46
2013	12	\$ 5,446.25	\$ 4,250.90	\$ 9,697.15	\$ 19,394.31
2014	12	\$ 6,839.75	\$ 2,857.40	\$ 9,697.15	\$ 9,697.15
2015	12	<u>\$ 8,589.79</u>	<u>\$ 1,107.36</u>	<u>\$ 9,697.15</u>	\$ 0.00
		<b>28,665.58</b>	<b>19,820.19</b>	<b>48,485.77</b>	

#### Notas:

- Para la adquisición del préstamo bancario será necesario firmar un documento legal que ampare dicha deuda, para el caso "Pagaré sin protesto" firmado por el representante legal de la compañía.
- El IVA crédito fiscal por la compra de camiones no está incluido en el préstamo porque contablemente será aplicado como deducción del IVA debito fiscal. No forma parte de costo o gasto según Ley de Impuesto a la transferencia de bienes muebles y prestación de servicios artículo 70.



### FLUJO DEL PROYECTO.

El VAN y la TIR son complementarios con respecto al flujo de caja, pues cada uno contempla un aspecto diferente del problema:

**Flujo de caja:** es la suma de todos los cobros (ingresos) menos todos los pagos efectuados durante la vida útil del proyecto de inversión (costos, gastos e impuestos).

(+) Ingresos	\$ 827,045.69
(-) Costos y gastos	\$ 721,164.90
(-) Impuestos	<u>\$ 19,512.20</u>
<b>Flujo de Caja</b>	<b>\$ 86,368.59</b>

**Valor actual neto (VAN):** es la suma de los valores actualizados de todos los flujos netos de caja esperados del proyecto, deducido el valor de la inversión inicial

(+) Flujo de caja	\$ 86,368.59
(-) Inversión inicial	<u>\$ 38,781.98</u>
<b>Valor actual neto</b>	<b><u>\$ 47,586.61</u> * 12.17% Tasa de descuento</b>
<b>VAN del proyecto:</b>	<b>\$ <u>5,791.29</u></b>

Se debe aceptar el proyecto de inversión, solo en el caso que el VAN sea igual o superior a cero, cuando el VAN es positivo significa que el proyecto es rentable; entre dos o más proyectos, el más rentable es el que tenga un VAN más alto. El único problema de encontrar el VAN es encontrar la tasa de interés adecuada.

**Tasa de descuento:** es la rentabilidad mínima exigida por el proyecto, que permite recuperar la inversión inicial, cubrir los costos incurridos y obtener beneficios.

(+) Van del proyecto \$ 5,791.29

(\*) **Tasa de descuento 12.17%** según promedio de financiamiento y fondos propios.

(=) **Tasa interna de retorno: 32.13%**

El VAN depende muy directamente de la tasa de actualización del proyecto

La TIR es la tasa de descuento que hace que el VAN de una inversión sea igual a cero

**Tasa de Rendimiento (TIR):** Muestra al inversionista la tasa de interés máxima a la que debe contraer préstamos, sin que incurra en futuros fracasos financieros.

Permite hacer cálculos más rápido al no tener que elaborar un estado de cobros y pagos; sino aplicar una fórmula matemática que es:  $[(\text{Utilidad neta} + \text{depreciación}) / \text{Inversión inicial del proyecto}]$

(+) Utilidad neta	\$ 58,536.61
(+) Depreciación	<u>\$ 35,831.98</u>
<b>(=) Flujo de caja</b>	\$ 94,368.59
Inversión inicial	\$ 38,781.98

(\*) Tasa de descuento: 12.17%

**(=) Tasa de rendimiento: 32.13%**

La tasa máxima por la cual el inversionista debe solicitar financiamiento para el proyecto es de 32.13%, para tener un equilibrio entre la inversión inicial y el retorno del mismo; sin embargo un aumento indicará pérdida.

**Nota:**

- La tasa de impuesto sobre la renta aplicada en El Salvador y considerada en el proyecto es del 25%.
- Bouquets como inversionista de un proyecto con la adquisición de nuevo equipo, para llegar a las zonas de San Miguel y Santa Ana, obtendrá un 51.39% de retorno dada la inversión inicial.

### Método de recuperacion ó payback

Es el número de años que la empresa tarda en recuperar la inversión es decir; cuanto más corto sea el periodo de recuperación de la inversión mejor será el proyecto.

Los inconvenientes que se le atribuyen, son los siguientes:

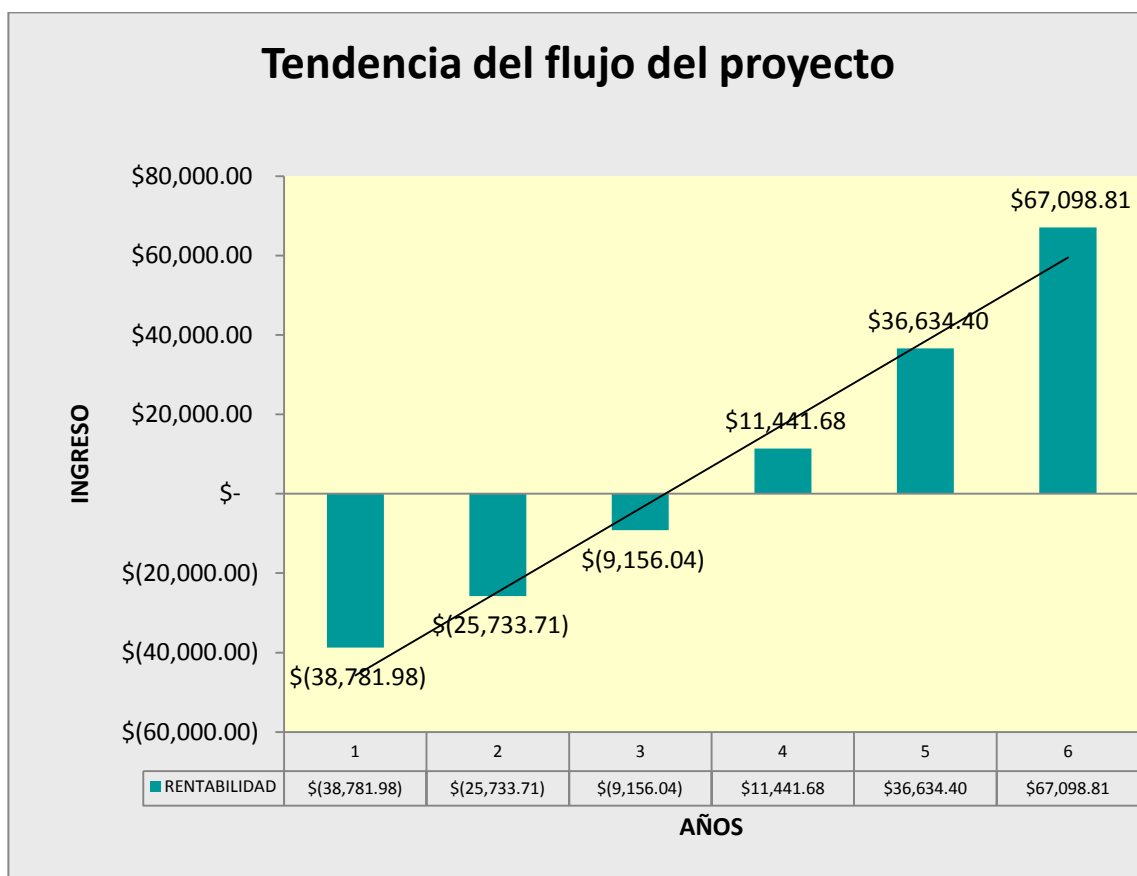
a) El defecto de los métodos estáticos (no tienen en cuenta el valor del dinero en las distintas fechas o momentos)

b) Ignora el hecho de que cualquier proyecto de inversión puede tener corrientes de beneficios o pérdidas después de superado el periodo de recuperación o reembolso.

Puesto que el plazo de recuperación no mide ni refleja todas las dimensiones que son significativas para la toma de decisiones sobre inversiones, tampoco se considera un método completo para poder ser empleado con carácter general para medir el valor de las mismas.

A continuación se presenta el cálculo del periodo de recuperacion (payback).

Años	Ingresos	Costos y gastos	Rentabilidad	Tendencia
	\$ -	\$ (38,781.98)	\$ (38,781.98)	\$ (38,781.98)
2011	\$ 135,468.00	\$ (122,419.73)	\$ 13,048.27	\$ (25,733.71)
2012	\$ 149,014.80	\$ (132,437.13)	\$ 16,577.67	\$ (9,156.04)
2013	\$ 163,916.28	\$ (143,318.56)	\$ 20,597.72	\$ 11,441.68
2014	\$ 180,307.91	\$ (155,115.19)	\$ 25,192.72	\$ 36,634.40
2015	\$ 198,338.70	\$ (167,874.28)	\$ 30,464.42	\$ 67,098.81
	\$ 827,045.69	\$ (721,164.90)	\$ 105,880.79	



Significa que en el año cero se invierte \$38,781.98 para la adquisición de equipo de transporte, incluyendo además fondos propios para el mismo; con los ingresos obtenidos a partir del año 2011 menos los costos relacionados generó una pérdida de \$(25,733.71), mediante la recuperación de la inversión, disminuyendo de igual forma para el año 2012 que presentó \$(9,156.04); sin embargo a partir del año 2013 inicia el rendimiento de la inversión del proyecto con \$11,441.68, sucesivamente para los años siguientes. Por lo tanto se recomienda a la empresa llevar a cabo el proyecto de inversión a largo plazo y así mejorar su rentabilidad.

#### **Criterios de selección con el Valor Actual Neto:**

Todo VAN negativo debe rechazarse. Un VAN positivo significa que la inversión en el proyecto genera excedentes superiores a los que generaría la misma inversión, lo cual significa que son proyectos eficientes en términos de relación riesgo-rentabilidad, ya que se espera que el proyecto

genere más y mejores utilidades, por lo tanto, se recomienda a la empresa la decisión de implementar el proyecto antes mencionado, debido a que obtendría mayor rentabilidad, y a la vez el producto se daría a conocer en otro mercado.

### **Punto de equilibrio**

El punto de equilibrio es esencialmente el nivel de operaciones en el que los ingresos son iguales en importe a sus correspondientes costos y gastos.

Su correcta aplicación permite anticipar adecuadamente las posibles utilidades, y con base en ello planear, coordinar, decidir y controlar durante el periodo, para asegurarse obtener los resultados esperados.

### **Información:**

<u>Nombre del producto:</u>	<u>Grupo asignado</u>
Máquinas	1
Café	2
Saborizante	3
Productos desechables	4
Relacionados a café	5
Utensilios de cocina	6

Costo del año 2011: \$80,775.00, que corresponde el 60% respecto a las ventas.

Gasto del año 2011: \$41,644.73, que corresponde el 31% respecto a las ventas.

Ingreso del año 2011: \$135,468.00

### **Margen de contribución:**

Costo variable (-) Venta anual

$\$135,468.00 - \$123,803.64 = \$11,664.36 = \$ 11,664.36 / \$135,468.00 = 9\%$

Grupo de artículos	Costo Anual	Gasto Anual	Total Gastos Variables	Margen de contribución
1	59%	31%	90%	10%
2	56%	31%	87%	13%
3	63%	31%	94%	6%
4	60%	31%	91%	9%
5	67%	31%	98%	2%
6	55%	31%	86%	14%

Para determinar el ingreso por cada grupo, se multiplica el ingreso anual por los 45 clientes.

Grupo de artículos	Venta Anual	%	Costos Variables monto
1	\$ 22,500.00	90%	\$ 20,250.00
2	\$ 18,900.00	91%	\$ 17,199.00
3	\$ 40,608.00	98%	\$ 39,795.84
4	\$ 27,000.00	86%	\$ 23,220.00
5	\$ 4,860.00	98%	\$ 4,762.80
6	\$ 21,600.00	86%	\$ 18,576.00
Total	\$135,468.00		\$123,803.64

Grupo de artículos	Costo Fijo	Ventas Totales	Margen Utilidad Total	Ventas por Grupo	Margen por Cada Grupo	Porcentaje de Costo Fijo	Punto de Equilibrio	Precio de Venta Unitario	Punto de equilibrio en unidades
1	\$ 4,121.00	\$ 135,468.00	0.09	\$ 22,500.00	10%	\$ 794.92	\$ 7,949.21	\$ 500.00	16
2	\$ 4,121.00	\$ 135,468.00	0.09	\$ 18,900.00	13%	\$ 868.05	\$ 6,677.34	\$ 3.50	1,908
3	\$ 4,121.00	\$ 135,468.00	0.09	\$ 40,608.00	6%	\$ 860.80	\$ 14,346.74	\$ 7.52	1,908
4	\$ 4,121.00	\$ 135,468.00	0.09	\$ 27,000.00	9%	\$ 858.52	\$ 9,539.06	\$ 25.00	382
5	\$ 4,121.00	\$ 135,468.00	0.09	\$ 4,860.00	2%	\$ 34.34	\$ 1,717.03	\$ 1.50	1,145
6	\$ 4,121.00	\$ 135,468.00	0.09	\$ 21,600.00	14%	\$ 1,068.37	\$ 7,631.25	\$ 20.00	382
	\$ 24,726.00					\$ 4,485.01	\$ 47,860.63		

### Cálculo porcentaje de costo fijo por grupo:

$$((CostosFijo/(VentasTotales \times MargenUtilidadTotal)) \times Ventaxgrupo \times MargenporG)$$

$$((\$4,121/(\$135,468 \times 0.09)) \times \$22,500 \times 0.10) = \$794.92$$

**Punto de equilibrio en valores** = porcentaje de costo fijo / margen por cada grupo.

**Punto de equilibrio en unidades** = punto de equilibrio en valores / precio de venta unitario.

Significa que US \$47,860.63 es el punto de equilibrio, con esta cantidad la empresa no obtiene utilidad ni pérdida. Es decir es la cifra de ventas que se tiene que alcanzar para cubrir los gastos de la empresa y en consecuencia no obtener utilidad ni pérdida.

## CONCLUSIONES

Al finalizar la investigación se presentan conclusiones sobre aspectos que muestra la situación financiera de Bouquets, S.A. de C.V., que se dedica a la comercialización de café gourmet y sus derivados, basado en el análisis financiero y resultados a obtener mediante la metodología utilizada en el proyecto.

- El proyecto de inversión previamente diseñado pretende dar a conocer una forma de expansión de mercado y así ser reconocidos a nivel nacional por un producto de especialidad.
- Se utilizan proyecciones para presentar un proyecto de inversión que genere mayor rentabilidad.
- De acuerdo al análisis financiero y aspectos considerados de proyecciones, el proyecto es factible de ser realizado y ofrece un excelente margen de utilidades y rendimiento una vez que se establezca el nivel de ventas recomendado.
- La adecuada elección de la fuerza de ventas, la calidad en la atención al cliente, personal adecuado y el establecer proyecciones de ingresos y costos son consideraciones primordiales en el éxito del proyecto.

## RECOMENDACIONES

Considerando el análisis y las conclusiones respectivas, se establecen las siguientes recomendaciones:

- Para no sujetarse a los precios de la competencia y seguir manteniendo como proveedor al productor extranjero como representación de su marca, es necesario hacer publicidad focalizada mediante muestras y capacitaciones, y el consumidor final adquiera los productos por su calidad.
- Aplicar estrategias de mercadeo así como llamadas telefónicas para interesarse por el cliente, gestionar pedidos con anticipación obteniendo entrega oportuna, dar producto adicional por adquirir grandes cantidades, descuentos por compras al contado, buena comunicación entre vendedor y comprador, artículos promocionales al consumidor final.
- Definir paso a paso lineamientos de estados financieros anteriores a la proyección, determinando razones financieras y su diagnóstico que ayude a la realización de proyecciones mediante detalle de ingresos y costos aplicados a la inversión conociendo una tasa de retorno para el inversionista si esta es viable o no; para determinar nuevos planes.
- La eficiencia operativa, nivel de producción, participación del capital de los accionistas o costos de capital son factores que inciden en gran medida la rentabilidad de los negocios, siendo la administración quien ejerce un papel importante en la obtención de clientes y no tener dependencia de este; si el vendedor recibe buenas prestaciones sean comisiones por ventas, viáticos e incentivos el personal será eficiente para la compañía.



## **Bibliografía**

Beneficio Majada de Oro, Municipio de Juayua, Departamento de Sonsonate, Sr. Mario Paiz, Control de Calidad del café gourmet.

Castro Ruiz, Sandra Lorena y otros, 2004, Tesis, El Café su Regulación Jurídica, respecto a la producción, procesamiento y comercialización en El Salvador, para optar al grado de Licenciatura en Ciencias Jurídicas, Universidad de El Salvador, Santa Ana, El Salvador.

Comité de Normas Internacionales de Contabilidad, NIC 2, Inventarios, diciembre 1993; NIC 16, Propiedades, planta y equipo, diciembre 1993; NIC 41 Agricultura, febrero 2001.

Consejo Salvadoreño del Café, Sr. Jorge Escobar, Jefe de Control de Calidad de café gourmet.

Diccionario de Sinónimos y Antónimos, Voces Extranjeras – Océano.

Diccionario Enciclopédico de Derecho Usual, pág. 210 / Guillermo Cabanellas.

Guía elaborada por Roberto Carlos Jovel Jovel.

Revista, Consejo Salvadoreño del Café, estimación de generación de empleo del café, 1980-2010.

Revista, Fusades, Depto. de Estudios Económicos y Sociales, Análisis Económico, José Andrés Oliva Cepeda, Mayo 2009.

Sabino Carlos, Diccionario de Economía y Finanzas, Editorial Cedice, Caracas, 1991.

Sitios web utilizados:

[www.detodocafe.com](http://www.detodocafe.com)

[www.grupocoex.com](http://www.grupocoex.com)

[www.liderazgoymercado.com](http://www.liderazgoymercado.com)

[www.positivelycoffee.org](http://www.positivelycoffee.org)

[www.procafe.com](http://www.procafe.com)

## Glosario

- a) **Barismo:** es el profesional responsable del café servido en sus diferentes formas.
- b) **Beneficio:** son unidades agroindustriales debidamente registradas en el Consejo Salvadoreño del Café (CSC), destinadas a la transformación de café verde fresco, uva o cereza a pergamino; de pergamino o cereza seca, a café oro o ambos.<sup>7</sup>
- c) **Comercialización:** es el conjunto de procesos necesarios para mover los bienes en el espacio y en el tiempo, del productor al consumidor; es decir es aquella investigación del mercado para conocer las inclinaciones del público y satisfacerlo en lo posible, no por solidaridad, sino para aumentar los negocios y el lucro en el ámbito comercial.<sup>8</sup>
- d) **Café gourmet:** es la denominación que recibe el café que ha sido seleccionado desde la semilla que da lugar a la planta la cual es ubicada en una zona y clima (mínimo 1.000 metros sobre el nivel mar) adecuados para su correcto crecimiento, maduración, floración.
- e) **Café uva:** fruto maduro del café color rojo después de ser cortado, a la cual no se le ha quitado la cáscara ni procesado en ninguna forma.
- f) **Café oro:** grano o semilla del café al cual se le han quitado diversas capas que lo cubren, llamado almendra y el café verde (green coffee en crudo) que está listo para ser tostado.
- g) **Catación:** consiste en poner el café en contacto con los sentidos para describir su olor, color y sabor.

---

<sup>7</sup> Decreto N° 41, Reglamento para la aplicación de la ley especial para la protección de la propiedad y la comercialización del café

<sup>8</sup>Cabanellas Guillermo, Diccionario Enciclopédico de Derecho Usual, , pág. 210

- h) Inflación:** aumento general y continuado en el tiempo de los precios<sup>9</sup>. Las causas que la provocan son variadas, aunque se destaca el crecimiento del dinero en circulación, que favorece una mayor demanda, o del costo de los factores de la producción que son; materia prima, energía, otros.
- i) Mercado:** todas las empresas agrícolas se encuentran condicionadas a las leyes de la oferta y la demanda y cuando se obtienen buenas cosechas ya sea a nivel nacional o regional, en estos casos se da el fenómeno de saturación de mercado, por consiguiente los precios del producto agrícola disminuyen casi en relación inversa con los niveles de rendimiento obtenido en las cosechas, es de hacer notar que este hecho se da con mayor aceptación en el caso de los productos de exportación del país.
- j) Rentabilidad:** porcentaje de utilidad o beneficio que rinde un activo durante un período determinado de tiempo; se usa para indicar la calidad de renta que produjo una actividad, negocio o inversión.

---

<sup>9</sup> Sabino Carlos, Diccionario de Economía y Finanzas, Editorial Cedice Caracas, 1991

## ANEXOS

<b>Índice de Anexos</b>		<b>Página</b>
Anexo 1	Metodología de investigación	68
Anexo 2	Tabulación de resultados	71
Anexo 3	Diagnostico de la investigación	94
Anexo 4	Cuadro de amortización de préstamo	96
Anexo 5	Cotización de inversión en equipo	98

## **1. Metodología de la investigación**

### **1.1 Tipo de investigación**

La investigación fue deductiva porque se obtuvo el planteamiento, delimitación y justificación del problema, así mismo fue descriptiva porque se realizó un detalle de todo el proceso de investigación.

### **1.2 Universo y muestra**

**Universo:** Para determinar el universo, el grupo de investigación se presentó a la empresa Bouquets, S.A. de C.V., a dialogar con el gerente general con respecto a la investigación a desarrollar, quien aceptó colaborar proporcionando información financiera y administrativa que ayude a llevar a cabo la planeación del proyecto de inversión, siendo un 100% del universo dicha empresa.

#### **Unidades de análisis**

Se analizó la gerencia financiera, departamento de compras, ventas y contabilidad.

### **1.3 Recopilación de la información**

Se realizó una investigación bibliográfica y de campo, esta última fue realizada por medio de entrevista a las unidades de análisis.

#### **a) Información bibliográfica**

Se tomó en cuenta proyecciones de ventas, costos, dado el estudio de los estados financieros y la inflación del país, leyes vigentes y normativa aplicable al área en investigación, así como el diagnóstico de factores internos y externos que influyeron en el desarrollo del tema.

**b) Información de campo:** fue realizada por medio de entrevista a las unidades de análisis.

### **Cuestionario.**

Fue el instrumento más utilizado en la recolección de datos, que consistió en un conjunto de preguntas sobre una o más variables e indicadores a medir.

- Consumidores especialmente de café gourmet.
- Productores y exportadores de café gourmet
- Especialistas en preparación de café gourmet

### **Entrevista**

Permitirá obtener información sobre las gestiones de mercadeo impulsadas por la gerencia de bouquets que sirvió para llevar a cabo el plan de mercado.

- Personal involucrado; gerente, vendedor y asistente.

## **1.4 Recolección y procesamiento de información:**

Una vez entrevistado al personal de Bouquets, estas respuestas fueron tabuladas y procesadas en hojas electrónicas, donde se determinó el porcentaje de aceptación o rechazo según la pregunta.

**a) Información bibliográfica;** algunos argumentos fueron redactados en esquemas, cuadros sinópticos, según el contenido y la intensidad del texto.

**b) Información de campo;** se analizaron las respuestas y se presentarán gráficamente, con su interpretación individual, para mejor comprensión de los usuarios.

## **1.5 Procesamiento y análisis de resultados**

Se realizó una descripción de las respuestas obtenidas en la entrevista, con análisis en tiempo pasado, presente y futuro, para enriquecer el aporte social e intensidad de las proyecciones.

## **1.6 Diagnóstico**

Se examinó el entorno, sus tendencias, la matriz FODA, variables económicas, políticas legales, viabilidad del proyecto de inversión para interrelacionar las preguntas y sus respectivas respuestas, por cada una de las unidades de análisis.

Para evaluación de calidad de los activos, pasivos, medir la eficiencia de la administración así como la capacidad financiera de la empresa para mantener su posición financiera, los rendimientos por ventas e inversiones y el alcance de la financiación, fue necesario analizar las razones financieras e indicadores financieros aplicables a esta empresa.

## Anexo 2

### 2.1 Análisis de la metodología

A continuación se presenta los resultados de las encuestas realizadas para la investigación.

No de encuesta	Pregunta 1	Pregunta 2	Pregunta 3	Pregunta 4	Pregunta 5
1	No	Otro	Mensual	Generación de empleo	Si
2	Si	No respondió	Trimestral	No respondió	No
3	No	No respondió	Trimestral	Generación de empleo	No
4	Si	No respondió	Mensual	Generación de empleo	Si
5	Si	No respondió	Mensual	Dinamizar la economía	Si
6	No	Otro	Mensual	Generación de empleo	Si
7	No	Pocas personas visitan la página	Anual	Incremento recaudación fiscal	Si
8	Si	No respondió	Mensual	Generación de empleo	Si



No de encuesta	Pregunta 6	Pregunta 7	Pregunta 8	Pregunta 9	Pregunta 10
1	Implementar políticas y planes estratégicos	No	Otro	Si	Punto de equilibrio
2	Disminución de costos y gastos	Si	No respondió	Si	Vialidades
3	Disminución de costos y gastos	No	No respondió	Si	Razones financieras
4	Implementar políticas y planes estratégicos	Si	No respondió	No	No respondió
5	Implementar políticas y planes estratégicos	No	Buena calidad de productos	Si	Razones financieras
6	Implementar políticas y planes estratégicos	Si	No respondió	No	No respondió
7	Implementar políticas y planes estratégicos	No	Falta de experiencia	Si	Razones financieras
8	Disminución de costos y gastos	Si	No respondió	Si	No respondió

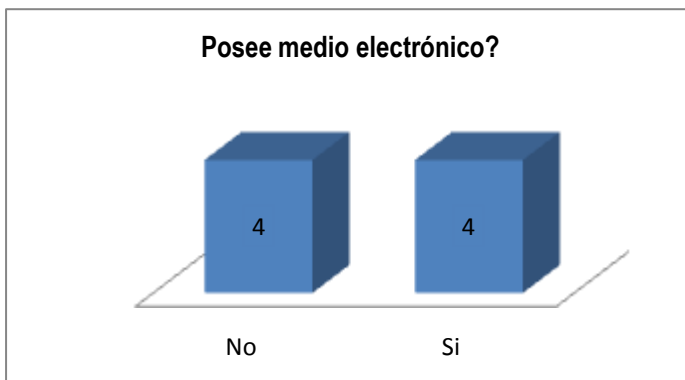
No de encuesta	Preg. 11	Preg. 12	Preg. 13	Preg. 14	Preg. 15	Preg. 16
1	Si	Si	Si	No	No respondió	Corto plazo
2	Si	No	Si	Si	No respondió	Mediano plazo
3	Si	Si	No	Si	No respondió	Mediano plazo
4	No	No	Si	No	No respondió	No respondió
5	No	Si	No	Si	Equipo de cocina y vehículos	Mediano plazo
6	No	No	No	Si	Apertura de nueva sala	Corto plazo
7	Si	Si	Si	No	No respondió	Mediano plazo
8	Si	No	Si	Si	Creación nueva sucursal	Corto plazo

No de encuesta	Preg. 17	Preg. 18	Preg. 19	Preg. 20	Preg. 21	Preg. 22
1	Otros	Altos costos de producción	Consejo Salvadoreño del Café	No	No respondió	Si
2	Trabajos de investigación	Bajos precios de venta en el mercado	Consejo Salvadoreño del Café	No	No respondió	Si
3	No respondió	Bajos precios de venta en el mercado	Consejo Salvadoreño del Café	No respondió	No respondió	Si
4	Trabajos de investigación	Bajos precios de venta en el mercado	Consejo Salvadoreño del Café	No	No respondió	Si
5	No respondió	Tormentas tropicales	Consejo Salvadoreño del Café	Si	No respondió	Si
6	Informe de auditor	No aplica	Otros	No	No respondió	No
7	Trabajos de investigación	Tormentas tropicales	Ministerio de agricultura y ganadería	No	No respondió	Si
8	Trabajos de investigación	Altos costos de producción	Organismo Internacional del Café	No	No respondió	Si

Análisis de cuestionario dirigido a empresas dedicadas a la comercialización de café gourmet.  
El resultado final de la investigación realizada a ocho empresas seleccionadas es el siguiente:

**1. ¿Posee medio electrónico, donde el usuario pueda revisar los tipos de café que ofrecen al público?**

Cuenta de Pregunta 1	
Pregunta 1	Total
No	4
Si	4
Total general	8

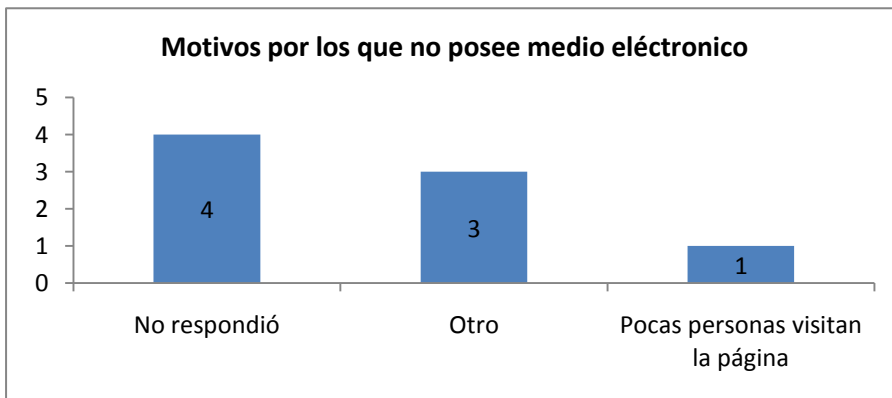


El resultado indica que cuatro empresas del total de ocho encuestadas no utilizan medios electrónicos por seguridad, disminución de costos y porque lo consideran innecesario para el desarrollo de su negocio, mientras que las otras cuatro compañías si lo utilizan como medio de publicación y política de mercadeo.

**2. Si su respuesta es negativa, ¿Porqué motivos de las siguientes opciones?**

- No es necesario
- Pocas personas visitan la página
- No se puede mostrar la calidad

Cuenta de Pregunta 2	
Pregunta 2	Total
No respondió	5
Otro	2
Pocas personas visitan la página	1
Total general	8

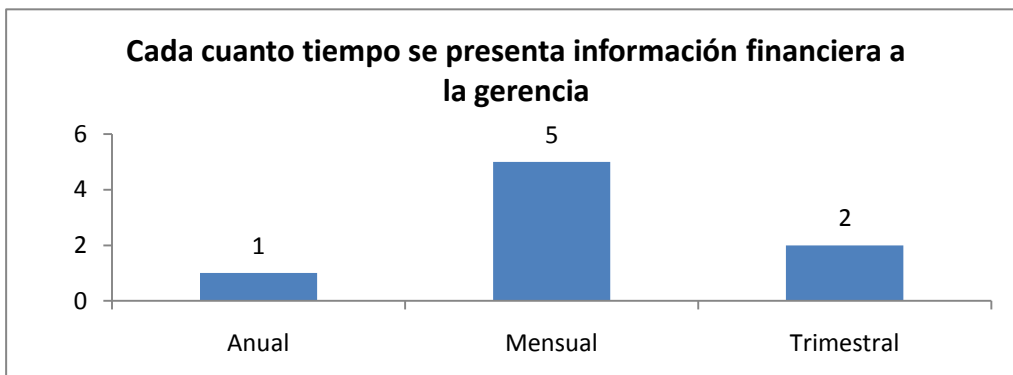


En esta pregunta se respalda lo analizado anteriormente.

**3. ¿Cada cuánto tiempo se presenta información financiera a la gerencia?**

- Mensual
- Trimestral
- Anual

Pregunta 3	Total
Anual	1
Mensual	5
Trimestral	2
Total general	8



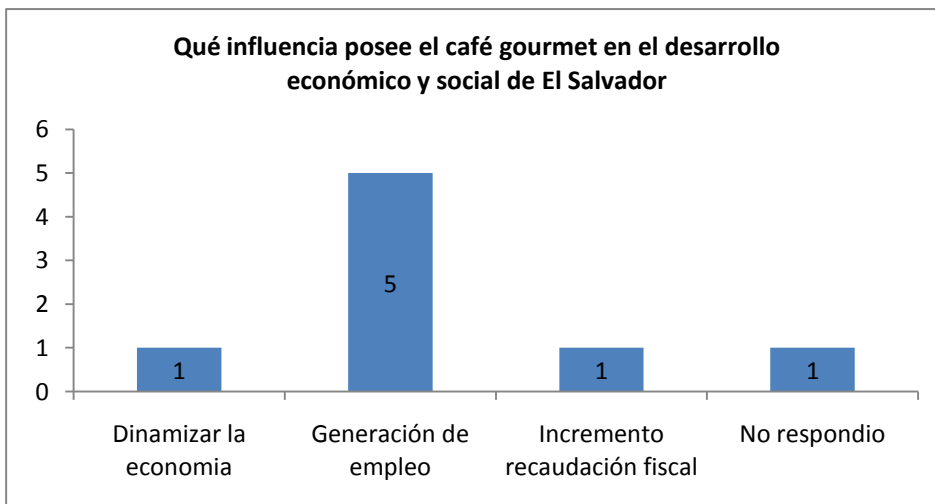
De las empresas encuestadas cinco indican que analizan sus resultados mensualmente, mediante información presentada a la gerencia, y dos lo hacen trimestralmente y solo una es anual.

Una información oportuna ayuda a proyectar sus obligaciones y a la vez hacer proyectos de inversión a corto plazo.

**4. Para usted. ¿Qué influencia posee el café gourmet en el desarrollo económico y social de El Salvador?**

- Generación de empleo
- Incremento de recaudación fiscal
- Dinamizar la economía

Pregunta 4	Total
Dinamizar la economía	1
Generación de empleo	5
Incremento recaudación fiscal	1
No respondió	1

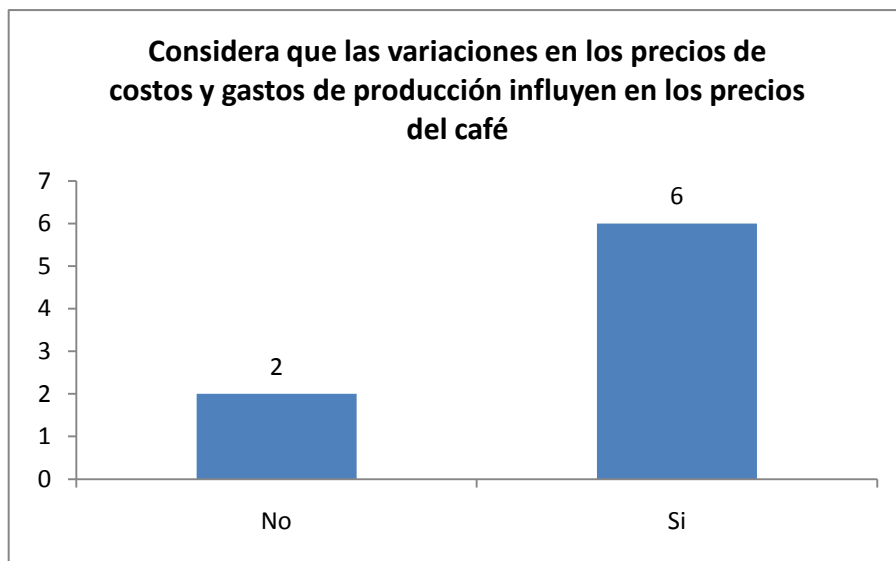


Cinco empresas muestran que la generación de empleo es el indicador por el cual el café gourmet aporta desarrollo económico y social al país.

5. ¿Considera que las variaciones en los precios de costos y gastos de producción influyen en los precios del café?

- Si
- No

Pregunta 5	Total
No	2
Si	6
Total general	8

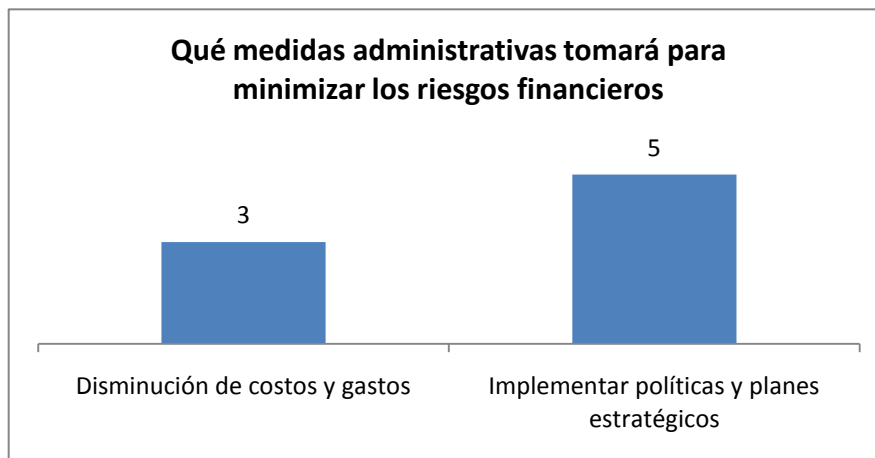


Seis empresas de ocho opinan que las variaciones en los costos y gastos de los precios influyen en gran medida en los precios del café.

**6. ¿Qué medidas administrativas tomará para minimizar los riesgos financieros?**

- Disminución de costos y gastos
- Realizar promociones y descuentos
- Implementar políticas y planes estratégicos

Pregunta 6	Total
Disminución de costos y gastos	3
Implementar políticas y planes estratégicos	5
Total general	8



Cinco empresas implementan políticas y planes estratégicos para minimizar riesgos financieros, mientras que 3 de 8 prefieren la vía más rápida que es disminuir costos y gastos, sin prever que una inversión requiere el incremento de gastos operacionales.

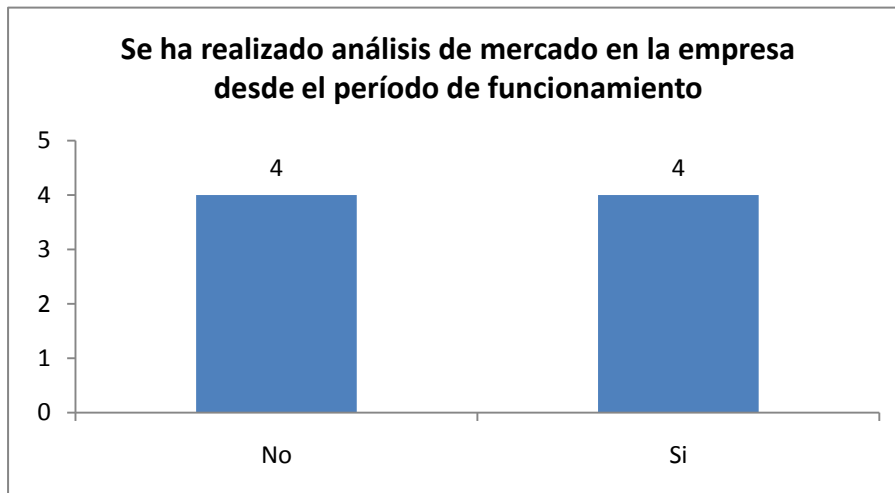


7. ¿Se ha realizado análisis de mercado en la empresa desde el período de funcionamiento?

Si

No

Pregunta 7	Total
No	4
Si	4
Total general	8

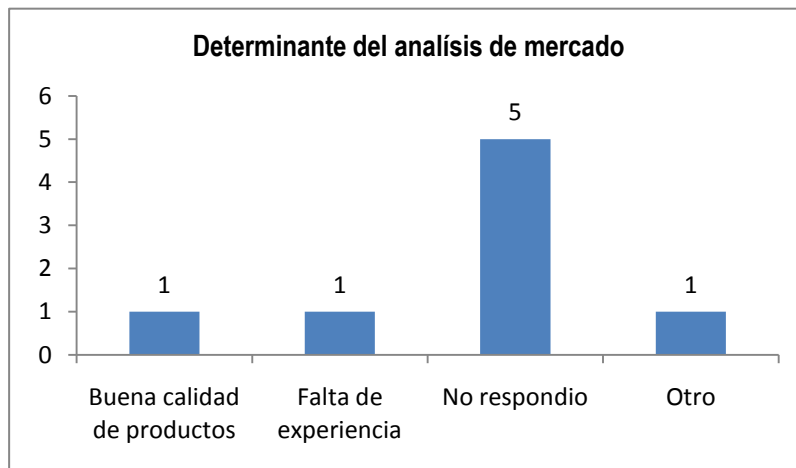


En la muestra realizada indica que únicamente la mitad de las empresas realizan análisis de mercado.

**8. Si su respuesta es negativa de las siguientes causas ¿Cuál es determinante?**

- Buena calidad de productos
- Sector a trabajar
- Falta de experiencia

Pregunta 8	Total
Buena calidad de productos	1
Falta de experiencia	1
No respondió	5
Otro	1
Total general	8

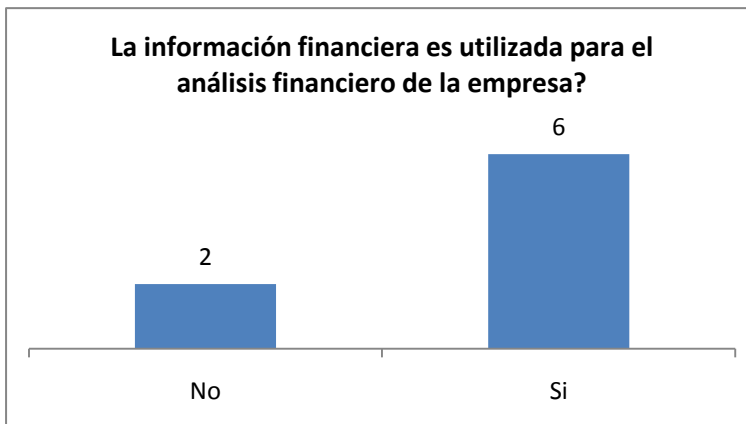


Muestra el resultado de que las empresas omitieron su respuesta para la aplicación de un análisis de mercado porque no tienen un conocimiento previo e importante sobre el mismo.

9. ¿La información financiera y económica contenida en los estados financieros es utilizada para el análisis financiero de la empresa?

- Si
- No

Cuenta de Pregunta 9	
Pregunta 9	Total
No	2
Si	6
Total general	8

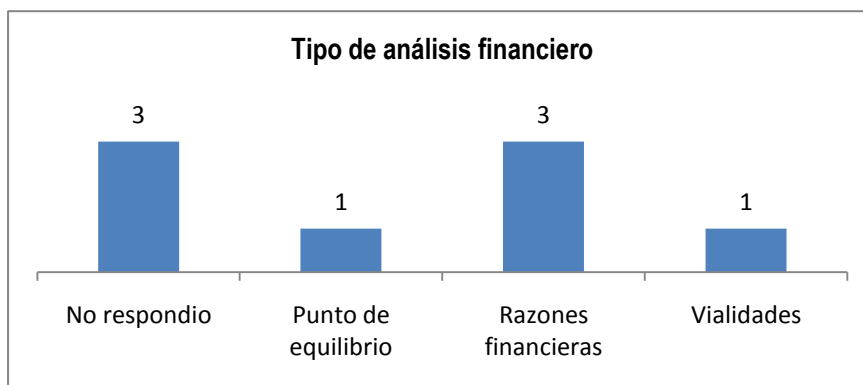


En esta interrogante se muestra que los estados financieros son muy importantes para obtener un análisis financiero eficiente.

**10. ¿Si su respuesta es sí, que tipo de análisis realiza?**

- Razones financieras
- Análisis horizontal o vertical
- Punto de equilibrio
- Vialidades

Cuenta de Pregunta 10	Total
Pregunta 10	Total
No respondió	3
Punto de equilibrio	1
Razones financieras	3
Vialidades	1
Total general	8



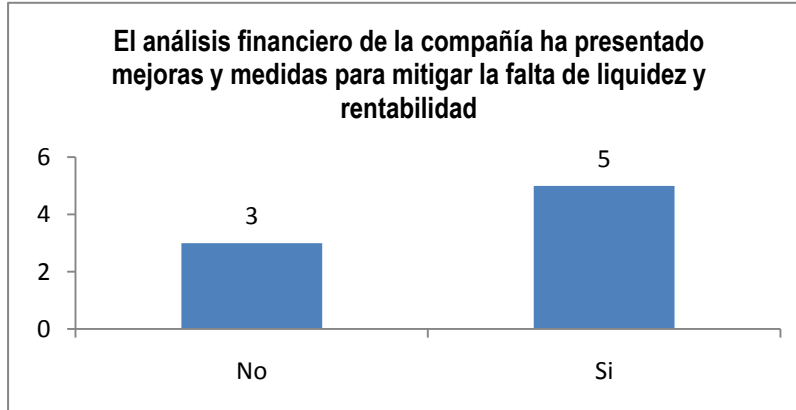
En esta respuesta se determina que las empresas tienen diferentes métodos de analizar la información financiera, buscando el mismo fin.

**11. ¿El análisis financiero de la compañía ha presentado mejoras y medidas para mitigar la falta de liquidez y rentabilidad?**

Si

No

Cuenta de Pregunta 11	
Pregunta 11	Total
No	3
Si	5
Total general	8



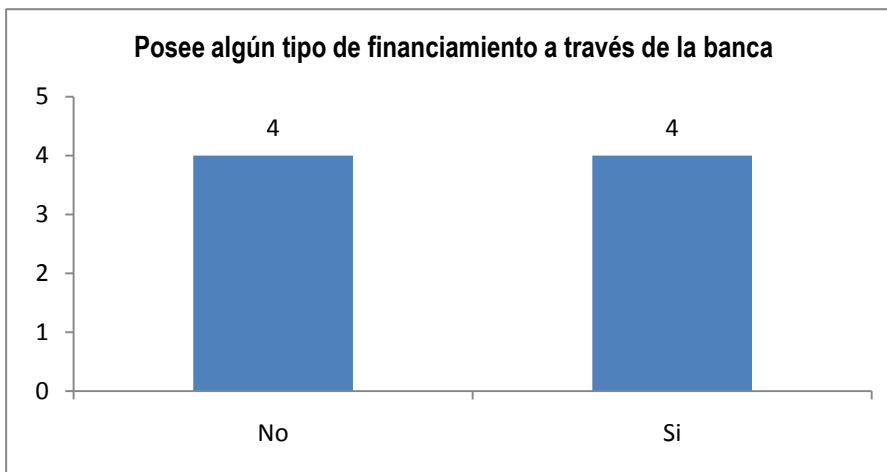
Los resultados obtenidos en esta pregunta confirman la importancia de un buen análisis financiero.

**12. ¿Posee algún tipo de financiamiento a través de la banca?**

Si

No

Cuenta de Pregunta 12	
Pregunta 12	Total
No	4
Si	4
Total general	8



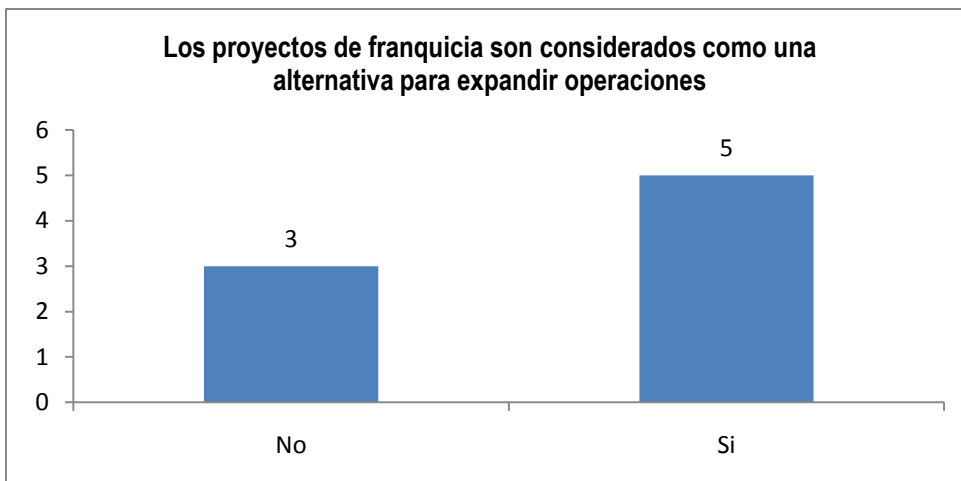
Del total de empresas encuestadas cuatro opinaron que poseen financiamiento mientras que el resto únicamente con capital propio.

**13. Los proyectos de franquicia son considerados como una alternativa para expandir operaciones:**

Si

No

Cuenta de Pregunta 13	
Pregunta 13	Total
No	3
Si	5
Total general	8



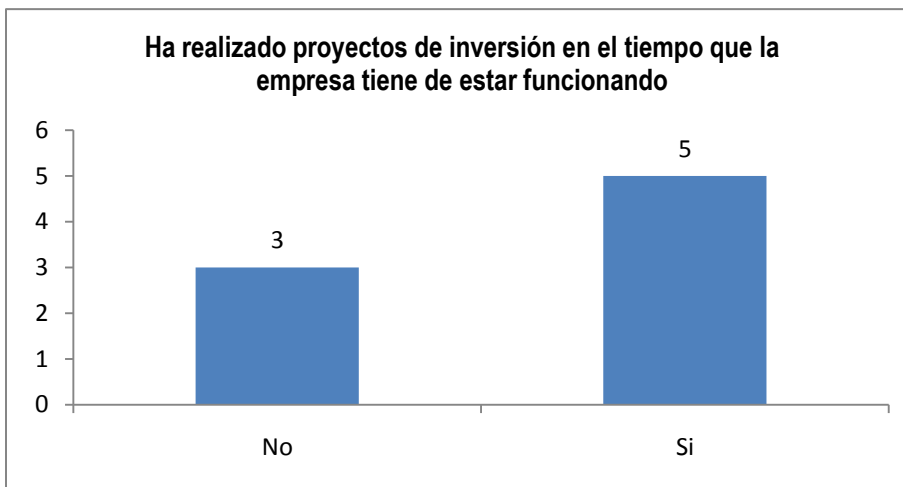
De la totalidad de las empresas, en su mayoría opinaron que el medio de franquicia para inversión es una alternativa para expandir operaciones.

**14. ¿Ha realizado proyectos de inversión en el tiempo que la empresa tiene de estar funcionando?**

Si

No

Cuenta de Pregunta 14	
Pregunta 14	Total
No	3
Si	5
Total general	8

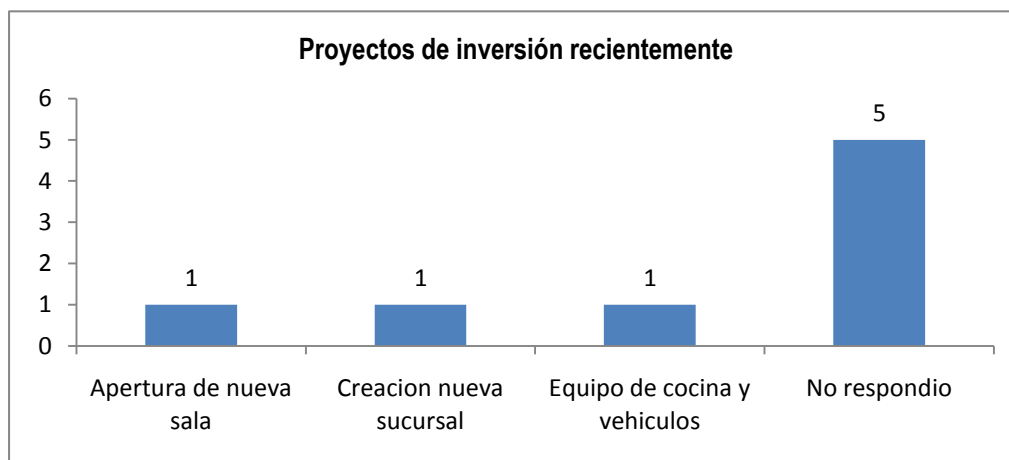


Las empresas que han realizado un proyecto de inversión, son en su totalidad de cinco.



**15. Si su respuesta es sí. Mencione los proyectos de inversión recientemente:**

Cuenta de Pregunta 15	
Pregunta 15	Total
Apertura de nueva sala	1
Creación nueva sucursal	1
Equipo de cocina y vehículos	1
No respondió	5
Total general	8

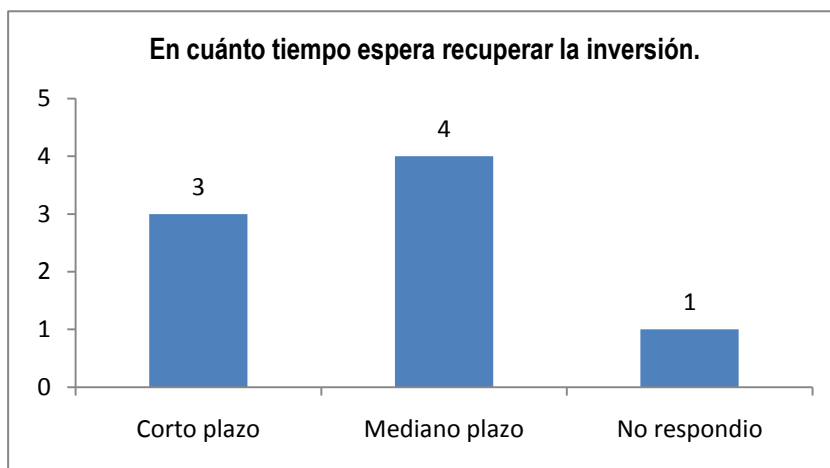


Del total de las empresas en estudio, tres indicaron que han realizado un proyecto de inversión en distinta forma, mientras que cinco de ocho no respondieron.

**16. ¿En cuánto tiempo espera recuperar la inversión?**

- Corto plazo
- Mediano plazo
- Largo plazo

Cuenta de Pregunta 16	
Pregunta 16	Total
Corto plazo	3
Mediano plazo	4
No respondió	1
Total general	8

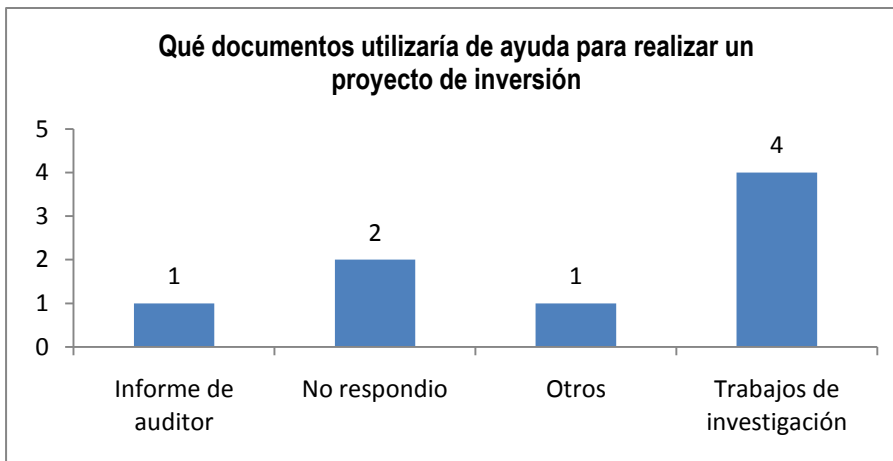


En esta respuesta las empresas tienen la expectativa en recuperar su inversión en un plazo corto y mediano.

**17. ¿Qué documentos utilizaría de ayuda para realizar un proyecto de inversión?**

- Trabajos de investigación de educación superior
- Reportes financieros de Funde/Fusades
- Informe de auditor o contador
- Otros Explique:

Cuenta de Pregunta 17	Total
Pregunta 17	Total
Informe de auditor	1
No respondió	2
Otros	1
Trabajos de investigación	4
Total general	8

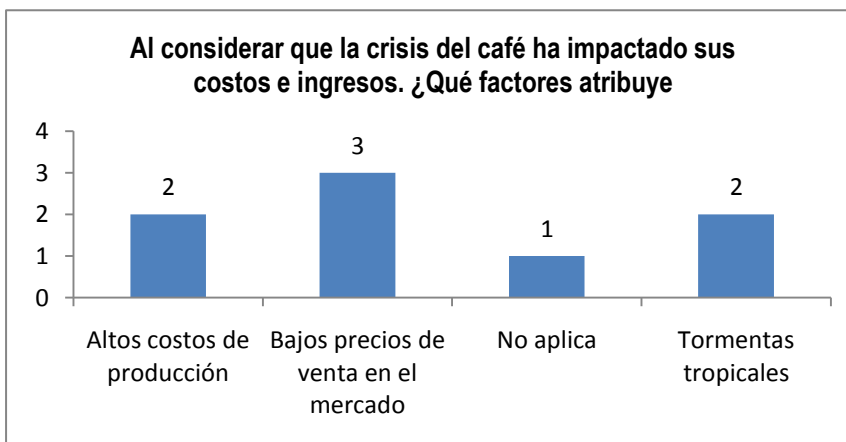


Esta respuesta muestra que las empresas si utilizarían un método eficaz para realizar un proyecto de inversión, pero predomina los trabajos de investigación.

**18. Al considerar que la crisis del café ha impactado sus costos e ingresos. ¿Qué factores atribuye?**

- Tormentas tropicales
- Bajos precios de ventas en el mercado
- Altos costos de producción
- Falta de financiamiento

Cuenta de Pregunta 18	
Pregunta 18	Total
Altos costos de producción	2
Bajos precios de venta en el mercado	3
No aplica	1
Tormentas tropicales	2
<b>Total general</b>	<b>8</b>

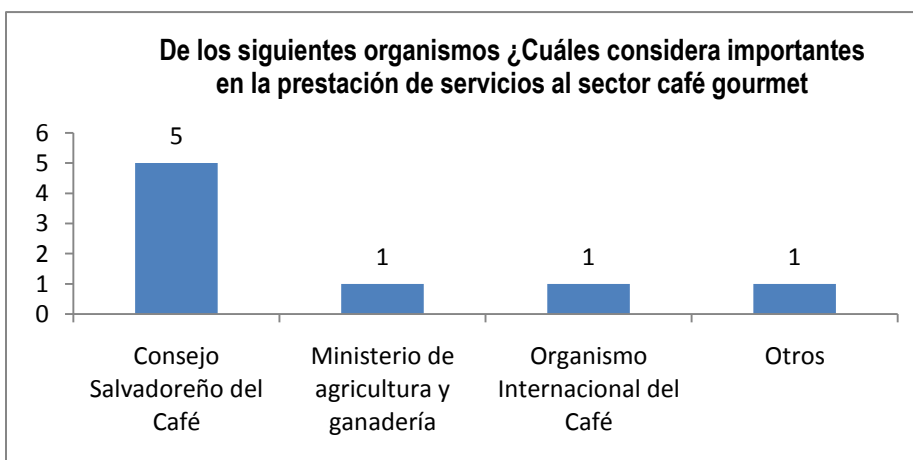


La respuesta a esta pregunta nos indica que la falta de financiamiento es el único factor que las empresas no le atribuyen la crisis que ha impactado sus costos y gastos.

**19. De los siguientes organismos ¿Cuáles considera importantes en la prestación de servicios al sector café gourmet?**

- Consejo Salvadoreño del Café
- Organismo Internacional del Café
- Ministerio de Agricultura y Ganadería
- DIGESTYC, BCR
- Otros organismos, como PROCAFE

Cuenta de Pregunta 19	
Pregunta 19	Total
Consejo Salvadoreño del Café	5
Ministerio de agricultura y ganadería	1
Organismo Internacional del Café	1
Otros	1
Total general	8

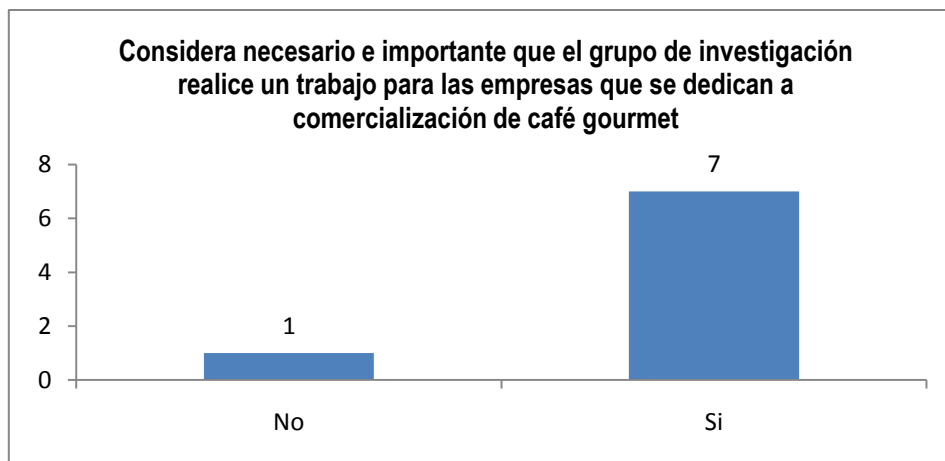


Según las encuestas, la mayoría de empresas se sienten apoyadas por el Consejo Salvadoreño de Café.

20. ¿Considera necesario e importante que el grupo de investigación realice un trabajo para las empresas que se dedican a comercialización de café gourmet, mediante un proyecto de inversión, para mejorar la situación financiera y económica de su empresa?

- Si
- No

Pregunta 22	Total
No	1
Si	7
Total general	8



Siete de ocho empresas encuestadas afirmaron que un trabajo de investigación sería una herramienta útil para el crecimiento de su compañía.

### **3.1 Diagnóstico**

El resultado indica que cuatro empresas del total de ocho encuestadas no utilizan medios electrónicos por seguridad, disminución de costos y porque lo consideran innecesario para el desarrollo de su negocio. Significa que una información oportuna ayuda a proyectar tanto obligaciones como proyectos de inversión a corto plazo.

La información financiera de cinco empresas encuestadas es analizada mensualmente, y sirve como forma de evaluación general de las cifras que la compañía conoce, mediante esta medida se determina situaciones en que puede mejorarse y evaluar la forma de disminuir costos y gastos.

Cinco empresas opinan que la generación de empleo es el indicador por el cual el café gourmet aporta desarrollo económico y social al país, por las diferentes actividades en que puede desempeñarse el recurso humano así como mantenimiento de plantaciones, corta de café, procesamiento, limpia, calidad de exportación o empaque, tostado, catación, baristas, entre otros.

Seis empresas de ocho opinan que las variaciones en los costos y gastos de los precios influyen en gran medida en los precios del café, generando así incertidumbre para determinar precios relativamente aceptables y que no afecte el margen de utilidad esperado.

Los precios del café lo establece la Bolsa de Valores de Nueva York y dependerá de la calidad de productos que estén negociando pueden pedir un 10+ ó 20+, según los procesos a los que haya sido sometido el café para ser catalogado como gourmet.

La opinión de cinco empresas indica que la implementación de políticas y planes estratégicos para minimizar riesgos financieros es una forma de control efectiva. Mientras que las tres empresas restantes prefieren la vía más rápida que es disminuir costos y gastos, sin prever que una inversión requiere el incremento de gastos operacionales.

Las empresas encuestadas realizan diferentes métodos para analizar la información financiera, para el caso únicamente tres empresas optan por razones financieras, una de ocho punto de equilibrio y de igual forma vialidades.

De las empresas encuestados tres de ocho opinaron que han realizado un proyecto de inversión en diferente forma; apertura de nuevo sala, apertura de nuevo local, equipo de cocina y vehículos, y el tiempo para recuperar esta inversión es a corto y mediano plazo.

Los organismos que prestan servicios de cooperación en el país es el Consejo Salvadoreño del Café, quienes brindan capacitaciones desde el año 2007 a baristas, tostadores y catadores.

La OIC no influye en los precios internos del café, solo es una organización que se basa en realizar estadísticas de importaciones y exportaciones para determinar los mayores países productores de café, así como los fuertes consumidores y buscar mercado donde ofrecer este tipo de producto, por lo tanto los entrevistados solo una empresa acepta el apoyo, al igual que el Ministerio de Agricultura si es un ente que vela por la investigación del cafeto; pero no está directamente relacionado con la comercialización del café gourmet.



#### Anexo 4 Cuadro de amortización de préstamo

Préstamo: \$ 28,665.58  
 Plazo: 5 años  
 Interés anual: 23%  
 Cuota: \$ 808.10

Fecha	Periodo	Pago capital	Pago interes	Total cuota	Saldo
					<b>\$ 28.665,58</b>
31-1-2011	1	258,67	549,42	808,10	28.406,91
28-2-2011	2	263,63	544,47	808,10	28.143,28
31-3-2011	3	268,68	539,41	808,10	27.874,60
30-4-2011	4	273,83	534,26	808,10	27.600,76
31-5-2011	5	279,08	529,01	808,10	27.321,68
30-6-2011	6	284,43	523,67	808,10	27.037,25
31-7-2011	7	289,88	518,21	808,10	26.747,37
31-8-2011	8	295,44	512,66	808,10	26.451,93
30-9-2011	9	301,10	507,00	808,10	26.150,83
31-10-2011	10	306,87	501,22	808,10	25.843,96
30-11-2011	11	312,75	495,34	808,10	25.531,20
31-12-2011	12	318,75	489,35	808,10	25.212,46
31-1-2012	13	324,86	483,24	808,10	24.887,60
29-2-2012	14	331,08	477,01	808,10	24.556,51
31-3-2012	15	337,43	470,67	808,10	24.219,08
30-4-2012	16	343,90	464,20	808,10	23.875,19
31-5-2012	17	350,49	457,61	808,10	23.524,70
30-6-2012	18	357,21	450,89	808,10	23.167,49
31-7-2012	19	364,05	444,04	808,10	22.803,44
31-8-2012	20	371,03	437,07	808,10	22.432,41
30-9-2012	21	378,14	429,95	808,10	22.054,27
31-10-2012	22	385,39	422,71	808,10	21.668,88
30-11-2012	23	392,78	415,32	808,10	21.276,10
31-12-2012	24	400,30	407,79	808,10	20.875,80
31-1-2013	25	407,98	400,12	808,10	20.467,82
28-2-2013	26	415,80	392,30	808,10	20.052,02
31-3-2013	27	423,77	384,33	808,10	19.628,26
30-4-2013	28	431,89	376,21	808,10	19.196,37
31-5-2013	29	440,17	367,93	808,10	18.756,20
30-6-2013	30	448,60	359,49	808,10	18.307,60
31-7-2013	31	457,20	350,90	808,10	17.850,40
31-8-2013	32	465,96	342,13	808,10	17.384,44
30-9-2013	33	474,89	333,20	808,10	16.909,54
31-10-2013	34	484,00	324,10	808,10	16.425,55
30-11-2013	35	493,27	314,82	808,10	15.932,27
31-12-2013	36	502,73	305,37	808,10	15.429,55

31-1-2014	37	512,36	295,73	808,10	14.917,18
28-2-2014	38	522,18	285,91	808,10	14.395,00
31-3-2014	39	532,19	275,90	808,10	13.862,81
30-4-2014	40	542,39	265,70	808,10	13.320,41
31-5-2014	41	552,79	255,31	808,10	12.767,63
30-6-2014	42	563,38	244,71	808,10	12.204,24
31-7-2014	43	574,18	233,91	808,10	11.630,06
31-8-2014	44	585,19	222,91	808,10	11.044,87
30-9-2014	45	596,40	211,69	808,10	10.448,47
31-10-2014	46	607,83	200,26	808,10	9.840,64
30-11-2014	47	619,48	188,61	808,10	9.221,15
31-12-2014	48	631,36	176,74	808,10	8.589,80
31-1-2015	49	643,46	164,64	808,10	7.946,34
28-2-2015	50	655,79	152,30	808,10	7.290,54
31-3-2015	51	668,36	139,74	808,10	6.622,18
30-4-2015	52	681,17	126,93	808,10	5.941,01
31-5-2015	53	694,23	113,87	808,10	5.246,79
30-6-2015	54	707,53	100,56	808,10	4.539,25
31-7-2015	55	721,09	87,00	808,10	3.818,16
31-8-2015	56	734,91	73,18	808,10	3.083,24
30-9-2015	57	749,00	59,10	808,10	2.334,24
31-10-2015	58	763,36	44,74	808,10	1.570,89
30-11-2015	59	777,99	30,11	808,10	792,90
31-12-2015	60	792,90	15,20	808,10	0,00
<b>TOTAL</b>		<b>\$ 28.665,58</b>	<b>\$ 19.820,20</b>	<b>\$ 48.485,78</b>	

<b>RESUMEN:</b>					
<b>Fecha</b>	<b>Periodo</b>	<b>Pago capital</b>	<b>Pago interes</b>	<b>Total cuota</b>	<b>Saldo</b>
2011	12	3.453,13	6.244,03	9.697,16	38.788,62
2012	12	4.336,66	5.360,50	9.697,16	29.091,47
2013	12	5.446,25	4.250,90	9.697,16	19.394,31
2014	12	6.839,75	2.857,41	9.697,16	9.697,16
<u>2015</u>	<u>12</u>	<u>8.589,80</u>	<u>1.107,36</u>	<u>9.697,16</u>	<u>0,00</u>
		<b>\$ 28.665,58</b>	<b>19.820,20</b>	<b>\$ 48.485,78</b>	

**Distribuidora de Automoviles, S.A. C.V**

BLV DE LOS HEROES ALAMEDA JUAN PABLO II SAN SALVADOR SAN  
SALVADOR  
Teléfono: 22571133



SAN SALVADOR, 15 de Noviembre de 2010

SEÑOR Bouqueta, S.A. de C.V.

Presente:

Estimado(a, s) SEÑOR

Aprovechamos la ocasión para saludarle y, al mismo tiempo, queremos agradecer de antemano su preferencia por los modelos de nuestra marca **TOYOTA** deseando que, en un futuro cercano, usted(es) se encuentre(n) formando parte de los clientes satisfechos de la gran familia **TOYOTA**.

Adjunto encontrará las hojas de especificaciones técnicas y la(s) oferta(s) económica(s) correspondiente(s) de nuestro(s) siguiente(s) modelo(s):

Modelo	Descripcion	Año
LV235L-TBMF5_00_2011	CAMION DYNA DE 2 TONELADAS	2011
WU340L-HKMM53_00_2009	CAMION HINO DE 3.5 TONELADAS	2009

Agradeciendo de antemano su consideración a la presente, quedamos en espera de su amable respuesta.

Atentamente,

**ELSA YANIRA GONZALEZ DE MARTINEZ**  
Sucursal LOS HEROES II



MARCA: TOYOTA  
MODELO: LY235L-TBMFS\_00\_2011 AÑO: 2011  
CAMION DYNA DE 2 TONELADAS

#### ESPECIFICACIONES

##### Exterior

Bumper delantero pintado  
Estuche de herramientas  
  
Tres espejos exteriores  
Protección anticorrosiva

Gancho de remolque adelante y atrás  
Palangana metálica abatible a los costados y  
compuerta trasera  
Loderas adelante y atrás  
Porta llanta trasera

##### Interior

Radio CD con dos parlantes  
Manual de instrucciones en español  
Velocímetro Km/hora  
Timón de polipropileno  
Tapicería de vinil en asientos

Alfombrado de Vinil  
Asientos de banca  
Dos visera tapasol  
Limpiavidrio delantero intermitente  
Cenicero

##### Dispositivos de Seguridad

Tapón de combustible con llave  
Cinturones de seguridad  
Parabrisas laminado de color  
Cubierta de radiador

Frenos de disco adelante y tambor atrás  
Descansa cabeza  
Faros sellados  
Reforzador de frenos

##### Medidas y Capacidades

Capacidad de carga: 2 Toneladas  
  
Torque máximo: 192 Nm./2400 rpm (SAE Neto)  
Tamaño de llantas delanteras: 600 x 15 de 8 lonas  
Ancho: 1,695 mm  
Capacidad para 3 pasajeros  
Distancia entre ejes: 2,545 mm

Tamaño de llantas traseras y de repuesto : 700  
x15 de 10 lonas  
Largo: 4,690 mm  
Capacidad de tanque de combustible: 16 galones  
Largo recomendado de plataforma: 3,330 mm  
Altura: 1,990 mm  
Radio mínimo de giro: 5.3 mts.

##### Motor y Chasis

Transmisión mecánica de cinco velocidades  
Motor diesel  
2986 c.c. cuatro cilindros  
Dirección Hidráulica  
  
Protección contra malos caminos

Potencia máxima 90 H.P.  
Sistema eléctrico de 12 voltios  
Alternador de 70 amperios  
Suspensión delantera de eje rígido con hojas de  
resorte helicoidales

##### Generales

CAMION(ES) DYNA, CON PALANGANA Y CABINA, 2  
TONELADAS, RODAJE SENCILLO,



MARCA: HINO  
MODELO: WU340L-HKMS3\_00\_2009 AÑO: 2009  
**CAMION HINO DE 3.5 TONELADAS**

#### ESPECIFICACIONES

##### Exterior

Porta placas con luz  
Estuche de herramientas  
Llantas tamaño: 7.00 R16 de 10 lonas (7)  
Dos espejos exteriores  
Protección anticorrosiva

Bumper delantero metálico  
Porta llanta trasero  
Estribo de aluminio reversible  
Gancho de remolque adelante

##### Interior

Alfombrado de Vinil  
Asientos de banca  
Tacómetro  
Limpiavidrio delantero intermitente  
Indicador de aceite  
Tapicería de vinil en asientos  
Una visera tapasol  
Manual de instrucciones  
Indicador de luces reglamentarias

Indicador de vacío  
Velocímetro Km/hora  
Ventilación  
Indicador de temperatura de agua  
Radio AM/FM  
Indicador de freno de motor  
Guantera  
Odómetro

##### Dispositivos de Seguridad

Columna de dirección colapcible  
Dos faros halógenos multireflectores semisellados  
Dos descansos cabeza  
Parabrisas laminado

Freno de Motor tipo mariposa  
Tapón de combustible con llave  
Cinturones de seguridad dos de tres puntos  
Frenos hidráulicos reforzados por vacío, de doble circuito

Freno de estacionamiento mecánico

##### Medidas y Capacidades

Distancia entre ejes: 3,400 mm  
Capacidad de tanque de combustible: 26,4 galones  
Carga útil: 3.5 Toneladas  
Capacidad eje trasero: 4,300 kgs.  
Gradeabilidad: 37.5%  
Altura: 2,140 mm  
Largo: 5,935 mm

Largo recomendado de plataforma: 4.5 mts.  
Ancho: 1,870 mm  
Peso Bruto Vehicular: 5,500 kgs.  
Capacidad para 3 pasajeros  
Velocidad Máxima: 109 km/hora  
Capacidad eje delantero: 2,260 kgs.

##### Motor y Chasis

Diesel 4cil OHC, enfriado por agua  
Potencia 99 HP/3200 rpm (ISO NETO)  
HINO W04D-J

Sistema de inyección Directa  
2 baterías de 60 Amperios cada una  
Cabina abatible



Dirección hidráulica ajustable

Torque máximo: 252 Nm / 2,000 rpm (ISO NETO)

Filtro de aire tipo snorkel

Desplazamiento 4,000 c.c

Tanque de combustible con prefiltro y sedimentador

Sistema eléctrico de 24 voltios

Aspiración natural - EURO I

**Generales**

CAMION(ES) HINO, CHASIS CABINA, 3.5 TONELADAS, DOBLE RODAJE,