

UNIVERSIDAD GALILEO
FACULTAD DE CIENCIAS DE LA SALUD
LICENCIATURA EN GESTION EMPRESARIAL

**"Análisis de Riesgo en Proyectos de Inversión en una empresa dedicada a la
Venta de Muebles: Un Enfoque Integral"**



TRABAJO DE GRADUACION

PRESENTADO A LA FACULTAD DE CIENCIAS DE LA SALUD

POR

FRANCISCO ANTONIO SANTIZO COLMENARES

PREVIO A CONFERÍRSELE EL TÍTULO DE

LICENCIADO EN GESTION EMPRESARIAL

GUATEMALA, MARZO DE 2,024

Contenido

CAPÍTULO I.....	1
GENERALIDADES DE LA EMPRESA	1
1.1 Reseña histórica y generalidades de la empresa	1
1.1.1 Propuesta de Valor	2
1.1.2 Visión.....	2
1.1.3 Misión	2
1.1.4 Valores de la empresa	3
1.2 Política de la empresa.....	3
1.3 Recurso humano.....	4
1.4 Estructura organizacional	4
1.5 Productos de la empresa.....	5
CAPÍTULO II.....	6
ANÁLISIS SECTORIAL.....	6
2.1 Indicadores de la empresa	6
2.2 Análisis FODA	7
2.2.1 Interpretación de la parte interna.....	9
2.2.2 Interpretación de la parte externa.....	10
2.2.3 Estrategia DO	10
2.3 Definición del problema.....	11
2.4 Factibilidad Operativa y administrativa	12
CAPÍTULO III.....	13
PROPUESTA DE PROYECTO Y DE LA INVERSIÓN.....	13
3.1 Inversión	13

3.2 Aspectos legales	14
3.2.1 Permisos de vialidad y sanitarios para el transporte del producto	14
3.2.2 Elaboración de contratos.	14
3.3 Factibilidad Ambiental	15
3.4 Descripción de solución, especificaciones generales	15
3.4.1 Requerimientos técnicos	16
3.5 Factibilidad Financiera	16
3.5.1 Cálculo de TIR y VAN	20
3.5.2 Cuentas de pérdidas y ganancias sin el proyecto	21
CONCLUSIONES	23

CAPÍTULO I

GENERALIDADES DE LA EMPRESA

1.1 Reseña histórica y generalidades de la empresa

Una empresa que ha logrado el liderazgo en la región junto a sus aliados estratégicos a través de una filosofía de valores, innovación y eficiencia en el uso de recursos, y un enfoque en el cliente. Actualmente cuenta con el portafolio de marcas más completo en la región.

La empresa ha acertado en la solución perfecta para satisfacer los deseos de dormir y descansar bien de sus clientes, con su extensa variedad de modelos de sistemas de descanso. Es la más sobresaliente en el mercado centroamericano debido a su alta calidad y garantía, que superan toda expectativa de confort, salud y confiabilidad. Se encuentra ubicada en la ciudad capital, lo que hace que sea de fácil acceso para las personas que desean visitar la empresa y conocer la variedad de modelos de camas que están en venta.

La empresa es líder en la fabricación de sistemas de descanso con más de cuarenta años de experiencia en el mercado centroamericano. Se caracteriza por su extenso portafolio de marcas propias y otras con representación a nivel mundial. Se define como una organización pionera en la implementación de tendencias, obteniendo sus diseños a partir de los últimos avances en investigación y tecnología, creando e innovando propuestas de alto valor para la industria del buen descanso.

Hablamos de un consorcio de empresas que se compone de tres divisiones principales:

- División Madera
- División Camas
- División Retail

Estas tres divisiones se complementan entre sí, desde el proceso de producción de la madera y el proceso de fabricación de colchones hasta la colocación del producto final a disposición de las personas mediante distribuidores mayoristas y tiendas propias, logrando así la sinergia de procesos y actividades que el día de hoy nos permiten ser los líderes en el mercado con productos de una calidad superior.

En sus comienzos, fue una fábrica de esponjas que producía masivamente planchas de este material en diferentes densidades y tamaños. Cuatro años después, la empresa invirtió en maquinaria para la manufactura de sistemas de descanso e incursionar en el mercado nacional de las camas. Y hace poco más de 20 años comenzaron con su expansión por toda Centroamérica.

1.1.1 Propuesta de Valor

Mejorar la calidad de vida de nuestros clientes a través de un portafolio de marcas que brindan confort, confiabilidad y calidad superior comprobados a un precio competitivo.

1.1.2 Visión

Ser Líder en la Región Centroamericana en productos y servicio de calidad, para dormir y descansar bien.

1.1.3 Misión

Cambiar la vida de la gente positivamente, brindándoles una mejor calidad de vida a través del descanso.

1.1.4 Valores de la empresa

Integridad: Ayudando a nuestros colaboradores a alcanzar el bienestar en todas las facetas de su vida.

Respeto a la dignidad humana: Fomentando en los colaboradores el que tiene todo ser humano, el cual debe respetarse siempre.

Trabajo arduo: Trabajando constantemente en la mejora individual de las atribuciones para conseguir las metas como empresa.

Lealtad: Como familia, se siente respeto por todos los integrantes, compromiso por su trabajo y fidelidad hacia la empresa, al respetar todos los valores y principios de esta.

Trabajo en equipo: Se fomenta el trabajo en equipo al integrar a todas las áreas de trabajo en cada cambio, mejora y emprendimiento de nuevos proyectos para obtener una retroalimentación.

Excelencia: Se busca a través de la mejora continua entregar al cliente un producto de la más alta calidad.

Responsabilidad empresarial: Teniendo un abastecimiento de madera proveniente de un área en continua reforestación, la empresa contribuye a no dañar el medio ambiente en el proceso de producción.

1.2 Política de la empresa

Mejorar la calidad de vida del cliente a través de sistemas de descanso que brindan confort, confiabilidad y calidad superior comprobados, soportado por un equipo de trabajo comprometido en proporcionar un servicio de excelencia que satisfaga las expectativas y consolide relaciones comerciales a largo plazo.

1.3 Recurso humano

Cuenta con personal operativo dividido en cada área de operaciones. Cada de una de las mismas cuenta con un facilitador, quien se encarga de informar la cantidad de artículos a producir, tamaño y modelo.

Se cuenta con un área administrativa formada por asistentes, secretarias, contadores, coordinadores nacionales y regionales, gerentes regionales de las siguientes áreas: producción, logística, cadena de suministros, finanzas, mercadeo, recursos humanos, ingeniería y sistemas e informática.

Los altos mandos se encuentran en la Gerencia General de la corporación, los cuales son escogidos por la Dirección General, conformada por los accionistas de la empresa.

1.4 Estructura organizacional

La estructura organizacional se rige a un tipo funcional, ya que existe un gerente para cada departamento que integra la organización que informa, reporta y obedece a un Gerente General y Junta de directores.

El mando en la organización se rige bajo un estilo consultivo, ya que el Gerente General de la empresa y Junta de directores toma la decisión final con base en informes, estudios y opiniones de los gerentes de los diferentes departamentos que integran la empresa.

En los altos mandos (Gerencia General, Junta de directores y Gerencias por departamentos) se observa la toma de decisiones estratégicas; en los mandos intermedios (coordinadores de departamentos) se observa la toma de decisiones tácticas y los facilitadores de cada área que integra los departamentos para la toma decisiones de tipo operativo.

1.5 Productos de la empresa

Siempre buscando estar a la vanguardia y conociendo lo que el cliente busca y necesita, la empresa ha creado un modelo de cama para cada gusto, necesidad, brindando salud, confort y descanso. Entre los productos que ofrece la empresa están:

- Camas
 - o Sistema de descanso funcional
 - o Sistema de descanso saludable
 - o Sistema de descanso placentero
- Almohadas
- Set de sábanas
- Base con rodos
- Esponja
 - o Bobinada
 - o Laminada
 - o Bloques

CAPÍTULO II

ANÁLISIS SECTORIAL

2.1 Indicadores de la empresa

Actualmente, es una empresa regional que suma más de 1.000 empleados, con marcas que se distribuyen en más de 3.000 puntos de venta de Guatemala a Costa Rica.

Se producen cerca de 600.000 colchones al año en la región y cuenta con la marca más vendida –en 2018 facturó aproximadamente 345.000 camas al Istmo, número que esperan incrementar hasta 350.000 en 2019–.

La empresa cuenta con fábricas en Guatemala (país de origen) y Honduras. Además, tiene dos ensambladoras (Honduras y Nicaragua); así como seis centros de distribución (Guatemala, El Salvador, Honduras, Nicaragua, Costa Rica y Panamá).

En 2019, las inversiones en nueva tecnología, principalmente en maquinaria, ascendieron a US\$2,3 millones, generando un incremento del 20% en productividad, y se invirtieron US\$4 millones en mercadeo. Hoy, 9 de cada 10 hondureños y guatemaltecos conocen la marca principal de productos.

La participación de mercado de la empresa y sus marcas alcanza entre el 45%-55% variando el porcentaje para cada país y contando con la participación de otras marcas en Costa Rica.

En 2019 apostaron al Programa de Ejecución basado en el sistema de administración de estrategia de Kaplan & Norton, a la Innovación en sistemas de

Gestión de Calidad y a programas de liderazgo y valores. Sus productos cuentan con altos estándares de calidad.

La innovación y la investigación son la base de desarrollo de sus camas, con el sello de calidad que sus colaboradores imprimen en cada proceso, basados en valores de integridad, trabajo en equipo y pasión.

Además de su inversión en tecnología e innovación, la compañía desarrolla investigación propia, apuesta al diseño y adopta las últimas tendencias globales en la industria en la cual compete.

2.2 Análisis FODA

Se desarrollará un análisis FODA que permita obtener un diagnóstico de la compañía de camas y tomar decisiones respecto al proyecto.

Fortalezas	V	%	Debilidades	V	%
1. Mejor calidad de los productos y marcas que la competencia	8	11%	1. Falta de estrategias a nivel mercadológico.	8	20%
2. Equipo de trabajo dedicado y comprometido con brindar un servicio de calidad.	8	11%	2. Falta de tecnología y maquinaria necesaria para producir camas en mayores cantidades.	9	20%
3. Más de 35 años de experiencia en producir diversos tipos de camas.	9	11%	3. Poca innovación en algunos diseños.	9	20%
			4. No hay reconocimiento de la marca en el mercado mexicano.	8	20%

4. Tiene presencia en el mercado nacional y centroamericano.	8	11%	5. poca logística para tener una mayor distribución.	9	20%
5. Ubicación física que es conveniente.	9	11%			
6. Certificados en procesos de calidad.	9	11%			
7. Buena distribución de la planta.	8	11%			
8. Personal en constante capacitación.	8	11%			
9. Proveedores calificados	8	12%			
	75	100%		43	100%
Oportunidades			Amenazas		
1. Ser una empresa certificada en procesos oportunidad de lograrlo en más procesos.	8	16%	1. Surgimiento de empresas fabricantes de camas.	9	25%
2. Mayor demanda de camas en ciertos segmentos de mercado.	9	16%	2. La crisis económica puede generar una baja en la demanda y las ventas.	9	25%
3. Alianzas estratégicas con otras empresas.	8	17%	3. importación de productos sustitutos o más baratos y competencia con precios más bajos.	9	25%
4. Reconocimiento de la marca a nivel			4. Que países como por ejemplo China		

nacional e internacional.	9	17%	pudiera ofertar en el mercado centroamericano.	9	25%
5. Clientes que son fieles a las marcas y productos disponibles.	8	17%			
6. Bodegas e instalación en puntos estratégicos que permitan tener una mejor distribución en el país y Centroamérica.	9	17%			
	51	100%		36	100%

2.2.1 Interpretación de la parte interna

Fortalezas-debilidades

La empresa definitivamente debe utilizar las fortalezas como herramientas imprescindibles para hacer frente, reducir o eliminar las debilidades que son 37 provocadas por los factores que afectan en gran medida a la empresa, tratando de mejorar el proceso de las actividades, en la que cada trabajador desempeñe sus labores de una manera eficiente.

Con las fortalezas dadas en el análisis FODA, en el cual se puede observar que éstas son mayores a las debilidades, la empresa puede alcanzar sus metas, extendiendo el mercado de camas, demostrando la calidad y el servicio que los clientes buscan en cada uno de los productos. La empresa debe mantener y aprovechar sus fortalezas para optimizar sus recursos.

2.2.2 Interpretación de la parte externa

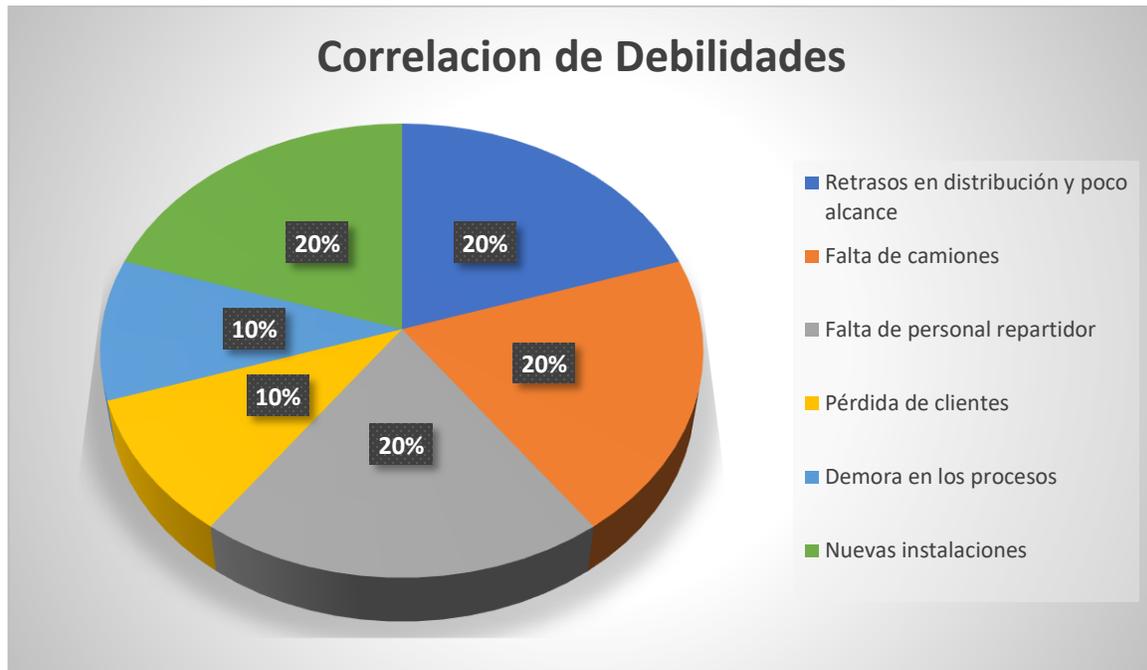
Oportunidades-amenazas

Son diversas las oportunidades que tiene la empresa para crecer en el mercado de fabricación de camas e incrementar sus niveles de servicio, en el cual se necesitan de la correcta utilización de todas las fortalezas que posee para alcanzar dichas oportunidades. Con la tecnología de punta que utiliza la empresa, así como las finanzas y su administración, se puede hacer frente a las amenazas de los competidores actuales o los nuevos, el cual maximizará los beneficios esperados.

2.2.3 Estrategia DO

Al tener bodegas ubicados en puntos estratégicos que permiten una mejor distribución de los productos, se tomará como base, para mitigar la poca logística para obtener una mejor distribución de los productos. Dentro de los valores que se obtienen dentro del análisis de situaciones que provocan un poco logística se encuentran:

Correlación de debilidades



2.3 Definición del problema

Actualmente la empresa cuenta con un proceso de entregas bastante bien estructurado, pero se queda obsoleto en tiempos ya que todos los pedidos salen de la fábrica central sin importar el destino de los pedidos.

Una bodega que sirva de punto medio y de gestión de pedidos, puede mejorar considerablemente los procesos y tiempos de entrega de productos.

El presente trabajo es la realización y descripción de un proyecto que comprende todos los aspectos para la implementación de este, y tiene por objeto resaltar los principales aspectos para la formulación de un plan de mejora de distribución para una empresa que se dedica a la fabricación y comercialización de camas.

El proyecto pretende analizar la opción de adquirir una bodega adicional ubicada estratégicamente de forma que permita la entrega de productos de una forma más eficiente.

2.4 Factibilidad Operativa y administrativa

Como procesos productivos será el acondicionamiento de la bodega y la planificación necesaria para el almacenaje y entregas, será una ubicación de tránsito por lo tanto no habrá producción sino solo organización, mantenimiento y manejo de los productos.

CAPÍTULO III

PROPUESTA DE PROYECTO Y DE LA INVERSIÓN

3.1 Inversión

La inversión tendrá costo para cada fase, dentro de las cuales se encuentran las siguientes:

- Adquisición de Equipo
- Costos de Operación
- Mobiliario y equipo de operación.

Dentro del plan de inversiones iniciales se encuentran:

PLAN DE INVERSIONES INICIALES

PLAN ECONÓMICO FINANCIERO

CONCEPTO	COSTE/EUROS
Costo de Construcción Bodega	250,000.00
3 vehículos	450,000.00
Mobiliario y enseres	350,000.00
Dotación a las provisiones (gastos imprevistos)	50,000.00
IVA Soportado (Elementos de Inversión)	126,000.00
TOTAL	1,226,000.00

PLAN DE FINANCIACIÓN

CONCEPTO	IMPORTE/EUROS
Capital social (según escrituras)	226,000.00
Créditos o préstamos (ya concedidos o en fase de aprobación)	1,000,000.00
TOTAL	1,226,000.00

3.2 Aspectos legales

Como requisitos legales y de seguridad es necesario la rotulación (salidas de emergencia, oficina, pasillos). Con un total de Gastos en rotulación de Q300.00.

Como requisito es necesario la compra de extinguidores ubicados estratégicamente en toda la bodega por lo que se comprara lo siguiente:

3 extinguidores ABC

1 extinguidor de Co2

Dentro de los requerimientos legales en bodega solo son los mencionados anteriormente, para prestar el servicio en el lugar por la cantidad de personas no se debe pedir autorización solo los permisos correspondientes a la colonia o condado donde se realizará el evento, pero ese permiso lo tramita la persona que contrata el servicio.

3.2.1 Permisos de vialidad y sanitarios para el transporte del producto

Para transportar el equipo no son necesarios los permisos debido a eso se adquirirán vehículos que no tengan restricción de horario para que puedan transitar y transportar el equipo en cualquier horario sin tener que hacer algún trámite o esperar hasta la hora necesaria.

3.2.2 Elaboración de contratos.

Se elaboran contratos de trabajo Patrono Empleado donde se colocarán las obligaciones y beneficios que tendrán el empleado y los horarios de trabajo en estas nuevas instalaciones.

3.3 Factibilidad Ambiental

Factores que afectaran el ambiente:

- Energía eléctrica
- Papel para imprimir
- Deterioro de la carretera
- Aumento de tránsito vehicular
- Expulsión de monóxido de carbono
- Desgaste del suelo

Nuestro mayor impacto ambiental es el consumo de energía eléctrica, este impacto lo tendremos debido a todo el trabajo administrativo que manejaremos en el que se incluye el mobiliario y equipo, se aplicaran medidas para mitigar este impacto.

Para mitigar el deterioro de carretera, aumento de tránsito y expulsión de monóxido de carbono se implementará un diseño de rutas cortas para poder transportar todos los productos lo más eficientemente posible. Por eso es tan importante la localización de la bodega.

3.4 Descripción de solución, especificaciones generales

La solución es la creación de una bodega para almacenar y gestionar los productos para ser entregados en los puntos de venta de los socios comerciales de la empresa.

Sin el proyecto este proceso se ve muy afectado en los tiempos de entrega ya que no se cuenta con una bodega que sirva para conexión y gestión de los pedidos. Todos los productos salen directamente de la fábrica y tardan demasiado tiempo en llegar a sus destinos.

La compra y puesta en marcha de esta bodega beneficiara directamente a los tiempos de entrega y distribución de los productos.

3.4.1 Requerimientos técnicos

Los requerimientos principales de este proyecto son la bodega y los vehículos para poder gestionar las entregas necesarias.

3.5 Factibilidad Financiera

CUENTA DE RESULTADOS			
INGRESOS	PRIMER AÑO	SEGUNDO AÑO	TERCER AÑO
Ventas	1,616,457.00	1,778,102.70	1,955,912.97
Costo de Ventas	243,940.50	357,110.25	317,380.50
TOTAL	1,372,516.50	1,420,992.45	1,638,532.47
GASTOS	PRIMER AÑO	SEGUNDO AÑO	TERCER AÑO
Sueldo personal o colaboradores	525,000.00	551,250.00	578,812.50
S.S. a cargo de la empresa	66,517.50	69,843.38	73,335.54
Gastos financieros de préstamo	167,049.89	110,452.63	42,114.20
Publicidad y promoción	75,000.00	75,000.00	75,000.00
Suministros (luz, agua, teléfono, gasolina, etc.)	25,000.00	26,000.00	26,500.00
Seguros	17,000.00	17,000.00	17,000.00
Amortización Deuda	272,822.35	329,419.61	397,758.04
Dotación a las provisiones (gastos imprevistos)	50,000.00	50,000.00	50,000.00
TOTAL	1,198,389.74	1,228,965.62	1,260,520.28
INGRESOS - GASTOS = (Beneficios antes de impuestos)	174,126.76	192026.8347	378,012.19
Beneficios después de impuestos	130,595.07	144,020.13	283,509.14

PREVISIÓN DE TESORERIA PARA EL 1º AÑO

CONCEPTO	1º TRIMESTRE	2º TRIMESTRE	3º TRIMESTRE	4º TRIMESTRE
COBROS				
Ventas	Q 300,000.00	Q 281,250.00	Q 510,207.00	Q 525,000.00
IVA repercutido	Q 36,000.00	Q 33,750.00	Q 61,224.84	Q 63,000.00
Préstamos	Q1,000,000.00			
Total cobros	Q1,336,000.00	Q 315,000.00	Q 571,431.84	Q 588,000.00
PAGOS				
Sueldos y salarios	Q 131,250.00	Q 131,250.00	Q 131,250.00	Q 131,250.00
Seguridad social	Q 16,629.38	Q 16,629.38	Q 16,629.38	Q 16,629.38
ISR Asalariados	Q 6,562.50	Q 6,562.50	Q 6,562.50	Q 6,562.50
Compras	Q 60,985.13	Q 60,985.13	Q 60,985.13	Q 60,985.13
Publicidad y promoción	Q 18,750.00	Q 18,750.00	Q 18,750.00	Q 18,750.00
Suministros	Q 6,250.00	Q 6,250.00	Q 6,250.00	Q 6,250.00
Primas de seguros	Q 4,250.00	Q 4,250.00	Q 4,250.00	Q 4,250.00
Pagos por inversión	Q 250,000.00	Q 250,000.00	Q 250,000.00	Q 250,000.00
Intereses de créditos	Q 41,762.47	Q 41,762.47	Q 41,762.47	Q 41,762.47
Devolución de créditos	Q 68,205.59	Q 68,205.59	Q 68,205.59	Q 68,205.59
IVA soportado	Q 41,818.22	Q 41,818.22	Q 41,818.22	Q 41,818.22
Otros gastos diversos	Q 12,500.00	Q 12,500.00	Q 12,500.00	Q 12,500.00
Total pagos	Q 658,963.28	Q 658,963.28	Q 658,963.28	Q 658,963.28
Diferencia cobros - pagos	Q 677,036.72	-Q 343,963.28	-Q 87,531.44	-Q 70,963.28
IVA a pagar	-Q 5,818.22	-Q 8,068.22	Q 19,406.63	Q 21,181.79
Saldo anterior		Q 682,854.94	Q 346,959.88	Q 240,021.82
Saldo acumulado	Q 682,854.94	Q 346,959.88	Q 240,021.82	Q 147,876.76

AMORTIZACION PRÉSTAMO

N	Capital Pendiente	Cuota	Cuota Intereses	Cuota Capital	Capital Amortizado
1	Q 1,000,000.00	Q 36,656.02	Q 15,833.33	Q 20,822.69	Q 20,822.69
2	Q 979,177.31	Q 36,656.02	Q 15,503.64	Q 21,152.38	Q 41,975.07
3	Q 958,024.93	Q 36,656.02	Q 15,168.73	Q 21,487.29	Q 63,462.36
4	Q 936,537.64	Q 36,656.02	Q 14,828.51	Q 21,827.51	Q 85,289.87
5	Q 914,710.13	Q 36,656.02	Q 14,482.91	Q 22,173.11	Q 107,462.97
6	Q 892,537.03	Q 36,656.02	Q 14,131.84	Q 22,524.18	Q 129,987.16
7	Q 870,012.84	Q 36,656.02	Q 13,775.20	Q 22,880.82	Q 152,867.98
8	Q 847,132.02	Q 36,656.02	Q 13,412.92	Q 23,243.10	Q 176,111.07
9	Q 823,888.93	Q 36,656.02	Q 13,044.91	Q 23,611.11	Q 199,722.18
10	Q 800,277.82	Q 36,656.02	Q 12,671.07	Q 23,984.95	Q 223,707.14
11	Q 776,292.86	Q 36,656.02	Q 12,291.30	Q 24,364.72	Q 248,071.85
12	Q 751,928.15	Q 36,656.02	Q 11,905.53	Q 24,750.49	Q 272,822.35
13	Q 727,177.65	Q 36,656.02	Q 11,513.65	Q 25,142.37	Q 297,964.72
14	Q 702,035.28	Q 36,656.02	Q 11,115.56	Q 25,540.46	Q 323,505.18
15	Q 676,494.82	Q 36,656.02	Q 10,711.17	Q 25,944.85	Q 349,450.03
16	Q 650,549.97	Q 36,656.02	Q 10,300.37	Q 26,355.65	Q 375,805.68
17	Q 624,194.32	Q 36,656.02	Q 9,883.08	Q 26,772.94	Q 402,578.62
18	Q 597,421.38	Q 36,656.02	Q 9,459.17	Q 27,196.85	Q 429,775.47
19	Q 570,224.53	Q 36,656.02	Q 9,028.56	Q 27,627.46	Q 457,402.93

N	Capital Pendiente	Cuota	Cuota Intereses	Cuota Capital	Capital Amortizado
20	Q 542,597.07	Q 36,656.02	Q 8,591.12	Q 28,064.90	Q 485,467.83
21	Q 514,532.17	Q 36,656.02	Q 8,146.76	Q 28,509.26	Q 513,977.10
22	Q 486,022.90	Q 36,656.02	Q 7,695.36	Q 28,960.66	Q 542,937.75
23	Q 457,062.25	Q 36,656.02	Q 7,236.82	Q 29,419.20	Q 572,356.95
24	Q 427,643.05	Q 36,656.02	Q 6,771.01	Q 29,885.01	Q 602,241.96
25	Q 397,758.04	Q 36,656.02	Q 6,297.84	Q 30,358.18	Q 632,600.14
26	Q 367,399.86	Q 36,656.02	Q 5,817.16	Q 30,838.86	Q 663,439.00
27	Q 336,561.00	Q 36,656.02	Q 5,328.88	Q 31,327.14	Q 694,766.14
28	Q 305,233.86	Q 36,656.02	Q 4,832.87	Q 31,823.15	Q 726,589.29
29	Q 273,410.71	Q 36,656.02	Q 4,329.00	Q 32,327.02	Q 758,916.30
30	Q 241,083.70	Q 36,656.02	Q 3,817.16	Q 32,838.86	Q 791,755.17
31	Q 208,244.83	Q 36,656.02	Q 3,297.21	Q 33,358.81	Q 825,113.98
32	Q 174,886.02	Q 36,656.02	Q 2,769.03	Q 33,886.99	Q 859,000.97
33	Q 140,999.03	Q 36,656.02	Q 2,232.48	Q 34,423.54	Q 893,424.50
34	Q 106,575.50	Q 36,656.02	Q 1,687.45	Q 34,968.57	Q 928,393.08
35	Q 71,606.92	Q 36,656.02	Q 1,133.78	Q 35,522.24	Q 963,915.32
36	Q 36,084.68	Q 36,656.02	Q 571.34	Q 36,084.68	Q 1,000,000.00

3.5.1 Cálculo de TIR y VAN

Para el presente estudio se tomarán los flujos brutos de los 3 períodos analizados, siendo los siguientes:

CONCEPTO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
COBROS	COBROS		
Ventas	Q 1,616,457.00	Q 1,778,102.70	Q 1,955,912.97
IVA repercutido	Q 193,974.84	Q 213,372.32	Q 234,709.56
Préstamos	Q 1,000,000.00	Q -	Q -
Total cobros	Q 2,810,431.84	Q 1,991,475.02	Q 2,190,622.53
PAGOS	PAGOS		
Sueldos y salarios	Q 525,000.00	Q 551,250.00	Q 578,812.50
Seguridad social	Q 66,517.50	Q 69,843.38	Q 73,335.54
ISR Asalariados	Q 26,250.00	27,562.50	28,940.63
Compras	Q 243,940.50	Q 357,110.25	Q 317,380.50
Publicidad y promoción	Q 75,000.00	Q 75,000.00	Q 75,000.00
Suministros	Q 25,000.00	Q 26,000.00	Q 26,500.00
Primas de seguros	Q 17,000.00	Q 17,000.00	Q 17,000.00
Pagos por inversión	Q 1,000,000.00	Q -	Q -
Intereses de créditos	Q 167,049.89	Q 110,452.63	Q 42,114.20
Devolución de créditos	Q 272,822.35	Q 329,419.61	Q 397,758.04
IVA soportado	Q 167,272.86	60,973.23	56,265.66
Otros gastos diversos	Q 50,000.00	Q 50,000.00	Q 50,000.00
Total pagos	Q 2,635,853.10	Q 1,674,611.60	Q 1,663,107.07
Diferencia cobros - pagos	Q 174,578.74	Q 316,863.42	Q 527,515.46
IVA a pagar	Q 26,701.98	Q 152,399.09	Q 178,443.90
Saldo anterior	Q 785,508.00	Q 933,384.76	Q 1,097,849.09
Saldo acumulado	Q 933,384.76	Q 1,097,849.09	Q 1,446,920.65

TIR **90.70%**
VAN **Q 1,418,244.35**

Par el estudio actual nos dan valores positivos, con una Tasa Interna de Retorno del 90.70% y un Valor Actual Neto de Q1,418,244.35; por lo que es un valor mayor a la inversión realizada, por lo que en base a estos datos se puede decir que el proyecto es favorable.

3.5.2 Cuentas de pérdidas y ganancias sin el proyecto

CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS			
CUENTA DE RESULTADOS			
INGRESOS	PRIMER AÑO	SEGUNDO AÑO	TERCER AÑO
Ventas	1,293,165.60	1,357,823.88	1,425,715.07
Costo de Ventas	258,633.12	271,564.78	285,143.01
TOTAL	1,034,532.48	1,086,259.10	1,140,572.06
GASTOS	PRIMER AÑO	SEGUNDO AÑO	TERCER AÑO
Sueldo personal o colaboradores	595,000.00	624,750.00	655,987.50
S.S. a cargo de la empresa	75,386.50	79,155.83	83,113.62
Gastos financieros de préstamo	167,049.89	110,452.63	42,114.20
Publicidad y promoción	75,000.00	75,000.00	75,000.00
Suministros (luz, agua, teléfono, gasolina, etc.)	25,000.00	26,000.00	26,500.00
Seguros	17,000.00	17,000.00	17,000.00
Dotación a las provisiones (gastos imprevistos)	50,000.00	50,000.00	50,000.00
TOTAL	1,004,436.39	982,358.45	949,715.32
INGRESOS - GASTOS = (Beneficios antes de impuestos)	30,096.09	103900.6521	190,856.74
Beneficios después de impuestos	22,572.06	77,925.49	143,142.56

3.5.3 Diferencia de resultados entre datos con proyecto y sin proyecto

CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS			
CUENTA DE RESULTADOS	CON PROYECTO	SIN PROYECTO	
INGRESOS	ACUMULADO	ACUMULADO	DIFERENCIA
Ventas	7,133,963.56	4,076,704.55	3,057,259.01
Costo de Ventas	1,224,575.00	815,340.91	409,234.09
TOTAL	5,909,388.56	3,261,363.64	2,648,024.92
GASTOS	ACUMULADO	ACUMULADO	ACUMULADO
Sueldo personal o colaboradores	2,206,750.00	1,875,737.50	331,012.50
S.S. a cargo de la empresa	279,595.23	237,655.94	41,939.28
Gastos financieros de préstamo	319,616.72	0.00	319,616.72
Publicidad y promoción	225,000.00	225,000.00	0.00
Suministros (luz, agua, teléfono, gasolina, etc.)	77,500.00	77,500.00	0.00
Seguros	51,000.00	51,000.00	0.00
Amortización Deuda	1,000,000.00	0.00	1,000,000.00
Dotación a las provisiones (gastos imprevistos)	150,000.00	100,000.00	50,000.00
TOTAL	4,309,461.95	2,566,893.44	1,742,568.50
INGRESOS - GASTOS = (Beneficios antes de impuestos)	1,599,926.61	694,470.20	905,456.41
Beneficios despues de impuestos	1,199,944.96	520,852.65	679,092.31

Como se puede observar el impacto en las ventas es de una baja de un 40% en los ingresos sin realizar la inversión, lo que viene a significar valores bajos en la empresa, colocando inclusive en el año 1 un valor de beneficios menor a Q.25,000.00, alcanzando un valor mayor a los Q100,000.00 hasta el año 3.

CONCLUSIONES

El proyecto, según el estudio de la empresa, los análisis, las proyecciones y acciones realizadas se ve factible y rentable y en el cual la inversión se recupera en tiempo considerable y al final de 3 años, obteniendo una ganancia esperada de aproximadamente un 96.78%.

En cada estudio realizado se tomaron en cuenta todos los factores necesarios además se prevé operar bajo las normas disposiciones y leyes que demanda la legislación nacional siendo una empresa responsable con las obligaciones tributarias.

Hoy en día considerar el impacto ambiental que generara cualquier empresa o negocio es muy importante y según nuestro estudio este proyecto genera muy pocos.

Según el estudio la empresa es líder en su campo tiene la posibilidad de seguir en crecimiento constante, gracias a eso existen grandes posibilidades de hacer crecer y ampliar la cantidad de bodega y puntos de distribución.