

PLAN DE NEGOCIOS. UN ENFOQUE PRÁCTICO EN EL SECTOR COMERCIO

OSCAR ROMERO HIDALGO / AUGUSTO HIDALGO SÁNCHEZ / HENRY CORREA GUAICHA



Plan de negocios. Un enfoque práctico en el sector comercio

Oscar Romero Hidalgo
Augusto Hidalgo Sánchez
Henry Correa Guaicha
Coordinadores



Primera edición en español, 2018

Este texto ha sido sometido a un proceso de evaluación por pares externos con base en la normativa editorial de la UTMACH

Ediciones UTMACH

Gestión de proyectos editoriales universitarios

146 pag; 22X19cm - (Colección REDES 2017)

Título: Plan de negocios. Un enfoque práctico en el sector comercio.

/ Oscar Romero Hidalgo / Augusto Hidalgo Sánchez / Henry Correa Guaicha
(Coordinadores)

ISBN: 978-9942-24-109-2

Publicación digital

Título del libro: Plan de negocios. Un enfoque práctico en el sector comercio.

ISBN: 978-9942-24-109-2

Comentarios y sugerencias: editorial@utmachala.edu.ec

Diseño de portada: MZ Diseño Editorial

Diagramación: MZ Diseño Editorial

Diseño y comunicación digital: Jorge Maza Córdova, Ms.

© Editorial UTMACH, 2018

© Oscar Romero / Augusto Sánchez / Henry Correa, por la coordinación

D.R. © UNIVERSIDAD TÉCNICA DE MACHALA, 2018

Km. 5 1/2 Vía Machala Pasaje

www.utmachala.edu.ec

Machala - Ecuador

Advertencia: “Se prohíbe la reproducción, el registro o la transmisión parcial o total de esta obra por cualquier sistema de recuperación de información, sea mecánico, fotoquímico, electrónico, magnético, electro-óptico, por fotocopia o cualquier otro, existente o por existir, sin el permiso previo por escrito del titular de los derechos correspondientes”.



César Quezada Abad, Ph.D

Rector

Amarilis Borja Herrera, Ph.D

Vicerrectora Académica

Jhonny Pérez Rodríguez, Ph.D

Vicerrector Administrativo

COORDINACIÓN EDITORIAL

Tomás Fontaines-Ruiz, Ph.D

Director de investigación

Karina Lozano Zambrano, Ing.

Jefe Editor

Elida Rivero Rodríguez, Ph.D

Roberto Aguirre Fernández, Ph.D

Eduardo Tusa Jumbo, Msc.

Irán Rodríguez Delgado, Ms.

Sandy Soto Armijos, M.Sc.

Raquel Tinóco Egas, Msc.

Gissela León García, Mgs.

Sixto Chilinguilla Villacis, Mgs.

Consejo Editorial

Jorge Maza Córdova, Ms.

Fernanda Tusa Jumbo, Ph.D

Karla Ibañez Bustos, Ing.

Comisión de apoyo editorial

Índice

Capítulo I

Desarrollo de una idea y plan de negocios en el sector comercio 13

Oscar Romero Hidalgo; Augusto Hidalgo Sánchez

Capítulo II

Plan de negocios. Análisis de mercado 41

Mauricio Noblecilla Grunauer; José Ollague Valarezo

Capítulo III

Plan de negocios. Análisis técnico 60

Oscar Romero Hidalgo; Priscila García Cuenca

Capítulo IV

Plan de negocios. Análisis económico 84

Martha Cecilia Aguirre Benalcázar

Capítulo V

Plan de negocios. Análisis financiero 116

Marcia Jaramillo Paredes; Cindy Arias Jaramillo

Capítulo VI

Plan de negocios. Análisis ambiental con prácticas sociales
en el sector comercio 134

Henry Correa Guaicha

Dedicatoria

A mi Dios por guiarme en todos mis caminos, y ser parte de todos mis logros, a mis padres que desde el cielo me acompañan, a mi adorada Priscila, a toda mi familia que son mi fuente de inspiración, y a mis estudiantes de la Universidad Técnica de Machala.

Oscar Romero Hidalgo

En memoria del Dr. Rafael Cárdenas Castillo, maestro ejemplar de la Universidad Nacional de Trujillo, Perú.

Augusto Hidalgo Sánchez

A Dios por darme la salud, los conocimientos y la perseverancia para desarrollarlo. A personas muy especiales en mi vida: Elvia María Guaicha Flores (+); mi madre, mi formadora, mi inspiración. Héctor Polivio Correa Soto (+); mi padre, mi amigo, mi guía Laura Elizabeth Alvarado Correa, esposa, amiga, compañera Angie Elizabeth y Nohelia Dayanna Correa Alvarado, mis hijas, mi vida, mis amigas del alma Henry Patricio Correa Alvarado, mi hijo, mi amigo incondicional, mi vida.

Henry Correa Guaicha

A mi Dios por ser mi baluarte y fortaleza en todos los emprendimientos que he enfrentado durante toda mi vida a nivel personal y profesional, a mi esposa Roxana Betancourt y mi hijo Mauricio Noblecilla por ser mi sustento y la razón de mi vida. A mis padres y hermanos que me dieron todo para ser la persona que soy en la actualidad.

Mauricio Noblecilla Grunauer

A Dios, y a mi familia, quienes son los que me dan el ánimo y la confianza para seguir realizando actividades y alcanzar mi éxito profesional y personal.

José Ollague Valarezo

A Dios, por ser mi guía y protector, a Oscar por su paciencia, comprensión a las horas dedicadas a la elaboración de esta obra.

Priscila García Cuenca

A Dios, porque es mi dirección y protección para cumplir mis metas, a mi familia por su comprensión y estímulo constante, porque son mi fortaleza y mi apoyo incondicional.

Martha Aguirre Benalcázar

A Dios, por todas las bendiciones recibidas. A mis padres Segundo y Dora, seres llenos de amor, grandes motivadores de mis logros y referentes de vida. A mis hermanos Fernando y Yoneli, por compartir experiencias de familia de las cuales hemos disfrutado y sobresalido en el transitar de la vida.

Marcia Jaramillo Paredes

A Dios, quien ha puesto en mi vida a las personas correctas en el momento justo, a mis padres por su apoyo incondicional, principalmente a mi madre que es mi razón de existir.

Cindy Arias Jaramillo

Introducción

En el Ecuador y el mundo muchas personas tienen iniciativa emprendedora, algunas de ellas empiezan a operar sus negocios sin tener el mínimo conocimiento efectivo de cómo impulsar su idea de negocio; se apoyan de su único aliado la experiencia adquirida en trabajos realizados, lo cual si bien es cierto es un punto a favor requiere de complementar con un documento técnico, que contenga el camino a trazar a la hora de emprender, y de llevar a la ejecución un plan de negocios.

Esta necesidad de emprender viene de la mano de muchos elementos que acondicionan la creación de nuevas empresas, es allí donde los planes de negocios juegan un rol vital, por ello es importante conocer paso a paso la elaboración de una planificación direccionada en este caso de estudio al sector comercio.

En el presente libro, se explica de manera muy didáctica cada paso del diseño del plan de negocios en el sector comercio. A continuación se presenta los 6 capítulos que conforman cada una de estas unidades desarrolladas:

Capítulo I: Desarrollo de una idea y plan de negocios en el sector comercio; en este apartado se identifica la idea de negocios y como se puede desarrollar un emprendimiento en el sector comercio.

Capítulo II: Plan de negocios. Análisis de Mercado; se determina cómo se desarrolla un plan de negocios a través de un análisis de mercado, identificando el mercado potencial para satisfacer las necesidades de los clientes.

Capítulo III: Plan de negocios. Análisis Técnico; se desarrolla un análisis técnico que gestione la capacidad instalada de la empresa, definiendo el producto o el servicio y el proceso a la hora de ser comercializados en el mercado.

Capítulo IV: Plan de negocios. Análisis Económico; se analiza la situación económica que se estructura en la empresa y cómo evolucionan los resultados de las inversiones.

Capítulo V: Plan de negocios. Análisis Financiero; se complementa el proceso financiero que identifica, como se gestionan los gastos y se recupera la inversión en la actividad del negocio.

Capítulo VI: Plan de negocios. Análisis Ambiental con prácticas sociales en el sector comercio; se establece el análisis ambiental a través del manejo de las políticas de responsabilidad social y ambiental, que tiendan a disminuir el impacto con el medio ambiente donde se desarrolla la actividad comercial.

El texto tiene como objetivo desarrollar un plan de negocios orientado al sector comercio; mismo que abarcará desde la idea del negocio hasta concretar con cada fase del estudio del plan, imprescindibles procesos de un plan de negocios; esperamos que este compendio sirva de guía para los futuros profesionales emprendedores, y que las ideas de negocios que se propongan se cristalicen.

05 Capítulo Plan de negocios. Análisis financiero

Marcia Jaramillo Paredes; Cindy Arias Jaramillo

Tomar la decisión de materializar una idea de negocio a la realidad, involucra expectativas para el emprendedor, las cuales se vuelven más realistas, cuando se efectúa la evaluación financiera para determinar la factibilidad de una futura inversión.

Se considera al análisis financiero como complemento de las finanzas con la práctica de la contabilidad, su quehacer aporta datos de gran interés para la persona impulsora de un emprendimiento. Además, permite clarificar las futuras consecuencias financieras del negocio.

En este capítulo se define la estructura financiera, como una secuencia simultánea al análisis económico a la hora de crear un negocio. Continuando con el ejemplo del emprendimiento de HUMA RICA, se explica el proceso que conlleva al análisis financiero, empezando con el flujo de caja, los indicadores financieros, los estados de resultados, el balance general, y el análisis del índice financiero.

Marcia Jaramillo Paredes: Ingeniera en Banca y Finanzas. Diplomado Superior en Docencia Universitaria. Magister en Administración de Empresas. Email: mjaramillo@utmachala.edu.ec

Cindy Arias Jaramillo: Ingeniera Comercial mención en Administración de Empresas. Email: cindy_arias1293@hotmail.com

Análisis financiero. Importancia

El análisis financiero tiene como objetivo principal evitar la irracionalidad que un emprendedor puede tener, debido a la emoción que le provoca la idea de lanzarse a la creación de una empresa. El buen manejo financiero, no sólo se reduce al hecho de maximizar las utilidades, como en ocasiones se predica, debido a que es tan sólo uno de los ingredientes de la parte financiera.

Para García Padilla (2015) el análisis financiero, no solo es el proceso de revisar los estados financieros, se constituye en la actividad de medir el desempeño financiero en sus aspectos internos como externos de la empresa, con estudios exhaustivos de los ingresos y egresos que se generan en la organización.

Además, permite evaluar la gestión contable, así como sus leyes financieras, tomando en cuenta la actividad de la empresa, su tamaño, y al sector en el que se desarrolla el negocio, el uso de la información financiera radica en la determinación de fortalezas y debilidades de las finanzas (Córdova Padilla, 2014).

La gestión financiera requiere de todo un esfuerzo de análisis, y debe propender hacia un fin que es, la maximización del valor de la empresa; ese propósito u objetivo corresponde por lo general, a la intención de los accionistas, inversionistas o dueños, de incrementar su propia riqueza; es decir su inversión (Baena Toro , 2014).

El estudio financiero de un negocio, analiza los estados financieros en cada una de sus condiciones, tanto en los balances generales y los estados de resultados, además se calcula y analiza el uso del Valor Actual Neto (VAN) como también la Tasa Interna de Retorno (TIR) (Vargas Belmonte, 2014)

Lo anteriormente descrito deja entrever que la toma de decisiones de emprender depende de la información contable, que posteriormente será un insumo para evaluar, por lo cual es relevante contar con información útil y confiable.

Para mejor ilustración a continuación, explicaremos como se estructura el análisis financiero, empezando con el estado de situación inicial, estado de resultado proyectado, flujo de caja, valor actual neto, tasa interna de retorno e indicadores financieros, del caso de estudio del emprendimiento de HUMA RICA planteado en el capítulo IV.

Estados financieros

El diagnóstico de los estados financieros, permite analizar la situación de una empresa y tomar decisiones acertadas.

Según la Norma Internacional de Contabilidad (NIC 1), los estados financieros proporcionan información de la situación financiera, rendimiento financiero y flujos de efectivo, los cuales denotan la gestión efectuada por los administradores (IASB, 2018).

La NIC 1 en el párrafo 10, señala como estados financieros a:

- Un estado de situación financiera al final del periodo
- Un estado del resultado del periodo y otro resultado integral del periodo.
- Un estado de cambios en el patrimonio del periodo;
- Un estado de flujos de efectivo del periodo;
- Notas que incluyan un resumen de las políticas contables más significativas y otra información explicativa

Estado de situación inicial o balance general

Un estado de situación inicial o también se lo conoce como balance general, es un documento que determina la condición financiera de una empresa, cumpliendo con todos requerimientos básicos, para su desarrollo como son los activos, pasivos y patrimonio.

El balance general refleja la situación financiera de la empresa, este estado financiero se lo determina a un plazo establecido, y como principios básicos debe contener los activos, pasivos y patrimonio del negocio (Griffin , 2011).

En los formatos de los balances generales se proyectan los activos, pasivos y patrimonio con todo su capital contable en concordancia al plan de negocios (Jiménez Boulanger & Espinoza Gutiérrez, 2007).

En el balance general o también conocido comúnmente como estado de situación inicial, dispone de cuentas que se estructuran según su liquidez; esto quiere decir, que tan rápido se puede convertir en efectivo sus activos (Osterwalder & Pigneur, 2013).

Es necesario tomar en consideración como regla principal que las clasificaciones de la estructura contable, tales como, los activos, los pasivos y el patrimonio, conforman la contabilidad básica o la llamada ecuación básica ($\text{Activo} = \text{Pasivo} + \text{Patrimonio}$). En el cuadro 5.1 determinaremos la conformación de un estado de situación inicial para el emprendimiento HUMA RICA.

Cuadro 5.1. Estado de situación Inicial emprendimiento HUMA RICA

Estado de situación inicial				
Activo			Pasivo	
Activo Corriente		5.000,00	Pasivo Corriente	-
Efectivo y equivalente al efectivo		5.000,00	Deudas a corto plazo	-
Caja	1.000,00		Pasivo No Corriente	60.000,00
Bancos	14.000,00		Crédito Bancario	60.000,00
Activo no Corriente		66.422,00	TOTAL DE PASIVO	60.000,00
Propiedad Planta y Equipo		66.422,00	PATRIMONIO	
Muebles y Enseres	5.732,00		Capital Social	21.422,00
Equipos de Computación	690,00		TOTAL PASIVO+PATRIMONIO	81.422,00
Edificios		60.000,00		
TOTAL ACTIVOS		81.422,00		

Fuente: Elaboración propia (2017)

Recordar que estado de situación inicial, corresponde al caso del emprendimiento HUMA RICA planteado en el capítulo IV, para verificar los valores de efectivo y equivalente al efectivo, revisar el cuadro 4.8 de la Unidad cuatro, en donde se especifica la distribución del capital de trabajo, según el siguiente detalle:

Efectivo y equivalente al efectivo

- Caja
- Depósito en bancos

Para propiedad planta y equipo, es necesario revisar el cuadro 4.5 de la Unidad cuatro, siendo necesario identificar y clasificar los bienes en tres grupos (para el caso de estudio) muebles y enseres, edificios y equipos de computación.

Muebles y enseres:

- Desgranador eléctrico
- Molino eléctrico
- Cocina industrial
- Máquina mescladora
- Refrigeradora
- Balanza Camrry
- Utensilios de cocina
- Mesas
- Sillas

Equipos de computación:

- Computador con procesador Core i3-5257U, 4GB en memoria RAM, disco duro de 500GB de capacidad, pantalla de 19", sistema operativo Windows 10
- Impresora Epson L555 multifuncional con sistema de tinta continua integrado
- UPS Forza de 500VA (voltios)

Edificios:

- Local Comercial

La empresa HUMA RICA no posee deudas a corto plazo, pero si adquirió una obligación a largo plazo por un valor de \$60.000,00 para la compra de un local comercial, por lo que es necesario ubicarlo en el estado de situación inicial en el pasivo no corriente (datos tomados del caso planteado en las páginas 6-9 de la Unidad cuatro).

Para la obtención del capital social se considera la suma de los \$15.000,00 por concepto de capital de trabajo y la propiedad, planta y equipo (equipos de computación y muebles y enseres), debido que el crédito bancario fue destinado únicamente para la adquisición del bien inmueble (edificios).

Estado de resultado proyectado

El estado de resultados o también lleva el nombre de estado de pérdidas y ganancias, es un documento financiero que estructura las ventas o ingresos y los gastos o egresos que se generan en un negocio, con el fin de determinar la utilidad o pérdida del negocio.

El estado de resultados se define como el instrumento financiero que genera la empresa para dar a conocer sobre las operaciones que se ejecutan, dentro de un período establecido; lo que puede generar una ganancia o también conocida como utilidad o en ocasiones pérdida (Álvarez Rocha & Morales Castro, 2014).

El estado de resultados refleja las pérdidas o ganancias obtenidas al cierre de un ejercicio económico, se pueden determinar de dos formas, sea por la naturaleza de los costes o gastos, o por la gestión que realiza cada departamento, para el desarrollo del negocio (Pacheco Contreras , 2014).

Se puede calcular para todo tipo de empresa, lo que puede cambiar son algunas cuentas que se consideren según el tipo de negocio; esto quiere decir que, en las cuentas descritas en el estado de resultados de las compañías manufactureras y comercializadoras se maneja el costo de la mercadería que

se vendió, mientras en las de servicios no se considera esta cuenta, sino más bien los recursos que se necesitaron para producir dicho servicio (Parra Rioseco, 2018).

En el caso de las empresas de servicios, sus ingresos se constituyen por los recursos que percibe la empresa por las ventas de algún servicio. Por otro lado, las empresas comerciales o de producción, obtienen sus ingresos por la venta de un bien; estos bienes o servicios pueden ser pagados a través de dinero en efectivo o con la compra a crédito (Guerrero Reyes & Galindo Alvarado , 2014).

Por medio del estado de resultado, podemos verificar de manera detallada y ordenada si durante el ejercicio económico se ha incurrido en pérdidas o ganancias, de manera general permite visualizar las cuentas más representativas a fin de tomar decisiones en cuanto a disminución de costos o gastos. La visión del inversionista frente al deudor dista entre estos, en vista de que en el primer caso, el Estado de Resultado analiza este documento a fin de verificar lo que vale la empresa, mientras que el deudor lo analizan para analizar la capacidad de pago de una empresa en sus obligaciones financieras.

A continuación, en el cuadro 5.2 presentamos la estructura de un estado de resultados como ejercicio práctico del negocio HUMA RICA.

Cuadro 5.2.Estado de Resultados del emprendimiento HUMA RICA

Estado de resultados proyectado					
	1	2	3	4	5
Ventas	64.120,00	156.350,21	162.028,85	167.913,74	174.012,36
Costo venta	18.432,00	44.236,80	45.843,48	47.508,52	49.234,03
Beneficios brutos	45.688,00	112.113,41	116.185,37	120.405,22	124.778,34
Gastos de operación	2.356,30	5.655,12	5.745,60	5.837,53	5.930,93
Gastos Administración y publicidad	1.325,00	2.960,00	3.007,36	3.055,48	3.104,37

Estado de resultados proyectado

Depreciación	1.584,67	3.803,20	3.803,20	3.803,20	3.803,20
Gastos de personal	3.153,08	37.837,00	37.837,00	37.837,00	37.837,00
Gastos financieros	18.300,00	18.300,00	18.300,00	18.300,00	18.300,00
Beneficios antes de impuestos	18.968,95	43.558,09	47.492,21	51.572,01	55.802,84
Participación a trabajadores 15%	2.845,34	6.533,71	7.123,83	7.735,80	8.370,43
Impuesto a la renta 25%	4.030,90	9.256,09	10.092,09	10.959,05	11.858,10
Beneficios netos	12.092,71	27.768,28	30.276,28	32.877,16	35.574,31

Fuente: Elaboración propia (2017)

Para el cálculo de las ventas se utilizó la proyección realizada en el cuadro 4.11. Cálculo de valores de unidades y precio proyectados a 5 años, de la Unidad 4. Para el costo de venta, es necesario realizar una proyección de los costos, tomando en consideración el número de unidades que se proyectan vender, quedando de la siguiente manera, según el detalle del cuadro 5.3:

Cuadro 5.3. Costos proyectados del emprendimiento HUMA RICA

Rubros	Costos proyectados														
	Año 1			Año 2			Año 3			Año 4			Año 5		
	Cant.	P.V.P.	V. Total	Cant.	P.V.P.	V. Total	Cant.	P.V.P.	V. Total	Cant.	P.V.P.	V. Total	Cant.	P.V.P.	V. Total
Humas	65000	0,25	16.032,00	156000	0,25	38.476,80	159120	0,25	39.874,28	162302	0,25	41.322,51	165548	0,26	42.823,34
Café y	30000	0,10	2.850,00	72000	0,10	6.840,00	73440	0,10	7.088,43	74909	0,10	7.345,88	76407	0,10	7.612,68
TOTAL	95000	0,33	18.432,00	228000	0,33	44.236,80	232560	0,34	45.843,48	237211	0,35	47.508,52	241955	0,35	49.234,03

Fuente: Elaboración propia (2017)

Los gastos considerados para operaciones, según el ejercicio planteado en la Unidad IV, son los siguientes:

- Pago de luz
- Pago de agua
- Internet
- Teléfono celular y convencional
- Impuestos (IVA mensual)

Para los gastos de administración y publicidad se consideraron los establecidos en cuadro 4.15 de la Unidad 4, siendo estos los siguientes:

- Servicio contable
- Servicios públicos básicos
- Publicidad banners
- Publicidad radio canela
- Publicidad en redes sociales
- Hojas volantes trípticos

En el caso de los gastos de personal, se utilizaron los datos del cuadro 4.13 de la Unidad IV, en el que se establece el personal necesario para el giro del negocio, según se detalla a continuación:

- Vendedor
- Cocinero
- Asistente de cocina
- Mesero

Los gastos financieros fueron obtenidos del cuadro 4.17 de la Unidad IV, en la que se determina el gasto por concepto de intereses adquiridos por la obligación a largo plazo contraída para la adquisición del bien inmueble.

Además, es necesario determinar los valores a pagar por concepto de participación de empleados que es el 15%, el 10% es distribuido de forma equitativa entre todos los empleados y trabajadores, y el 5% es repartido en función de las cargas familiares que tenga el colaborador; con respecto al impuesto a la renta que según lo estima la ley es el 25% a Sociedades.

Flujo de caja.

El flujo de caja o flujo de efectivo, en otros casos se lo conoce como flujo de dinero, son todos los ingresos y egresos que se generan, para poder calcular el saldo que se dispone, dando como resultado valores positivos o negativos para el negocio.

La información proporcionada por este estado financiero, conlleva a establecer la capacidad de generar efectivo en una empresa; en igual circunstancia prevé identificar las necesidades de liquidez (Vargas, 2007). Es el dinero que genera la empresa a través de su actividad, por tanto considera a las actividades ordinarias y resta los pagos (Amat, 2008).

Cumple con la finalidad de pronosticar los futuros ingresos del corto o mediano plazo, esta información financiera permite verificar el origen y destino de los recursos monetarios (Escobar, 2014), además muestra la variación del efectivo en un ejercicio económico por medio de los ingresos y salidas de dinero durante un ejercicio contable (Arimany, 2015).

Por tanto, el Flujo de efectivo, expone la cantidad de efectivo y sus equivalentes generado y utilizado por concepto de la actividad económica en una empresa, su finalidad radica en que proporciona información financiera sobre la capacidad de ingresos y a su vez determinar el nivel de cumplimiento de obligaciones financieras, siendo importante destacar que entre los ingresos y gastos ilustrados en este estado financiero se puede determinar aquellas cuentas que requieren de ajustar.

A continuación, se presenta en el cuadro 5.4 el flujo de caja del emprendimiento HUMA RICA.

Cuadro 5.4 Flujo de Caja financiera del emprendimiento HUMA RICA

Rubros	Años					
	0	1	2	3	4	5
Ingresos						
Venta De Humas	-	64.120,00	156.350,21	162.028,85	167.913,74	174.012,36
Valor Residual	-	-	-	-	-	-
TOTAL INGRESOS	-	64.120,00	156.350,21	162.028,85	167.913,74	174.012,36
EGRESOS o COSTOS						
Inversión	81.950,38	-	-	-	-	-
Costos de Operación y Mantenimiento (sin depreciación)	-	43.566,38	108.988,92	110.733,44	112.538,53	114.406,32
TOTAL EGRESOS	81.950,38	43.566,38	108.988,92	110.733,44	112.538,53	114.406,32
F.N.C (I - C)	-81.950,38	20.553,62	47.361,29	51.295,41	55.375,21	59.606,04

Fuente: Elaboración propia (2017)

La inversión fue obtenida mediante la suma de los activos que fueron adquiridos por concepto de Propiedad, plante y equipo; gastos de constitución y capital de trabajo. Por otro lado, para el cálculo de los costos de operación y mantenimiento se consideraron el costo de venta, gastos de operación, gastos de administración y publicidad, gastos de personal y gastos financieros. Para la realización de estos cálculos se toma en consideración los valores obtenidos en el Estado de resultados proyectado.

Luego del proceso anteriormente descrito, se restan el total de los ingresos del total de los egresos, para obtener el flujo neto de caja, con el que nos permitirá realizar el cálculo del Valor Actual Neto (VAN) y la Tasa Interna de Retorno (TIR)

Cálculo del valor actual neto

El Valor Actual Neto (VAN) o Valor Presente Neto (VPN por sus siglas en inglés), se lo establece por la diferencia entre el valor presente de todas las entradas en efectivo menos el valor presente de todas las inversiones (Luna González, 2016).

El VAN como regla determina que, debemos aceptar un proyecto si su VAN es positivo y rechazarlo si es negativo. Por consiguiente, si el VAN es cero, estamos en poder de decidir si lo debemos aceptarlo o no aceptarlo (Pedraza Rendón, 2014) (Delgado & Vérez, 2015)

Es importante destacar, que un VAN positivo, señala que los flujos de efectivo generados por la inversión, son superiores que el costo requerido para la ejecución de un proyecto (Burneo, Delgado, & Vérez, 2016)

Por tanto, el VAN representa el valor del dinero a través del tiempo, es decir muestra el valor actual de una inversión fundamentada en los flujos de efectivo esperados en los siguientes años. Es un indicador financiero, que permite determinar la factibilidad de un proyecto, siempre y cuando el resultado de los ingresos menos lo egresos, sean mayores a la inversión, porque el mensaje emitido es que aun cuando se resta la inversión se determina un saldo de ganancia.

El cálculo del mismo se realiza con la aplicación de la siguiente fórmula:

$$\text{VAN} = \text{Ingresos} + \frac{\text{Flujo efectivo 1}}{(1+i)^1} + \frac{\text{Flujo efectivo 2}}{(1+i)^2} + \frac{\text{Flujo efectivo 3}}{(1+i)^3} + \frac{\text{Flujo efectivo n}}{(1+i)^n} \dots$$

En donde:

In: Inversión

Flujo ef: Flujo de efectivo

1: constante

i: tasa de descuento.

N: número de períodos

A continuación, mediante la aplicación de la fórmula respectiva del emprendimiento HUMA RICA, se calcula el VAN.

$VAN = \frac{VF}{(1+i)^n}$	-81.950,38	18.092,97	36.700,07	34.989,96	33.250,80	31.506,39
VAN =	72.589,80	dólares				
		o valor presente neto, cuantifica cuánto se enriquecerá quien				
VANf =	72.589,80	realiza el proyecto en términos de riqueza actual				

Análisis: Una vez traídos a valor presente los flujos de caja proyectados a 5 años, se puede estimar que el proyecto generaría unos ingresos por \$72.589,80 en valores monetarios actuales, lo que nos indica que el proyecto es rentable y se sugiere la ejecución del mismo. Es oportuno indicar que, de existir varios proyectos en evaluación se elegirá aquel que tenga el VAN más alto, lo que significa que los beneficios serán mayores, aunque ello puede implicar riesgos más elevados para el inversionista, por lo que es necesario un análisis minucioso del sector y actividad a realizar.

Cálculo de la tasa interna de retorno

La tasa interna de retorno (TIR) permite determinar el rendimiento que se genera en un negocio al momento de arrancar con alguna inversión, esta tasa debe cubrir los requerimientos financieros del inversionista (Flórez Uribe, 2015).

La TIR es la tasa de descuento donde el valor actual neto (VAN) se hace cero, por lo que, representa la tasa máxima que se puede generar en la inversión de un proyecto de negocio (Torres Hernández & Torres Martínez, 2014)

La TIR, es un instrumento o medida usado para evaluar la eficiencia de una inversión. El emprendedor debe aplicar la tasa interna de retorno, para conocer si la inversión a realizar es rentable, en que tiempo la recuperará y qué tasa de interés ganará por la inversión.

Sirve también para identificar claramente el tiempo en que recuperamos el capital asignado a una inversión.

Para el cálculo de la TIR se requiere, la proyección de los gastos por desarrollar (denominados valores negativos) y los ingresos por recibir (valores positivos) que ocurren en períodos regulares o iguales, esto es en períodos trimestrales, semestrales o anuales, para lo cual se requiere del flujo de caja.

Tasa Interna de Retorno: Una vez calculado el valor actual neto, corresponde determinar cuál es la tasa de descuento con la que se iguala a cero los flujos proyectados, para establecer el costo de oportunidad que representa la inversión destinada al posible negocio.

$$\text{VAN} = -81.950,38 + \frac{20.533,62}{(1+0.4066)^1} + \frac{47.361,29}{(1+0.4066)^2} + \frac{51.295,41}{(1+0.4066)^3} + \frac{55.375,21}{(1+0.4066)^4} + \frac{59.606,04}{(1+0.4066)^5}$$

TIRf = 40,66% corresponde a aquella tasa que hace el VAN de un proyecto igual a cero

Análisis: La tasa interna de retorno en este proyecto es igual a 40,66%; es decir, que con ese porcentaje se iguala a cero el VAN visto anteriormente. Si la TIR es mayor a la tasa de descuento, o también llamada rentabilidad esperada por el accionista, que para este caso de estudio fue del 13,6%, quiere decir que, le conviene al emprendedor invertir en la puesta en marcha de HUMA RICA, en vez de mantener su dinero ganando intereses en una entidad financiera.

Indicadores financieros

Los indicadores financieros permiten medir el desempeño y la situación financiera de la empresa, para la eficiente toma de decisiones.

Los índices de liquidez, le proporciona al emprendedor la visión de la probabilidad que tiene la empresa de responder con sus activos corrientes a las deudas más inmediatas (corto plazo o corriente) adquiridas generalmente con proveedores (Torres, 2006).

Índice de solvencia/riesgo, está considerada como la capacidad que tiene una empresa para responder por sus compromisos de deuda, la solvencia establece la diferencia entre

el activo total y pasivo exigible, también mide el valor de los bienes que respaldan las deudas incurridas (Córdova, 2014)

Además, este índice le permite al emprendedor determinar el porcentaje con el que se financia la empresa por medio de terceros.

Índice de rentabilidad, son aquellas medidas que indican los porcentajes de eficiencia para determinar la utilidad, tomando a consideración las ventas, activo total y el capital contable, estas razones financieras son las principales medidas de la rentabilidad de un negocio (García, 2015).

En el siguiente cuadro 5.5 procedemos a calcular los indicadores financieros, cabe señalar que para desarrollar este cálculo de los indicadores, se debe tomar en consideración las cuentas fueron detalladas anteriormente en el estado de situación inicial.

Cuadro 5.5 Indicadores financieros del emprendimiento HUMA RICA

Indicadores financieros		
Liquidez	Fórmula a aplicar	Resultado
Liquidez:	Activo Corriente / Pasivo Corriente	No aplica para el caso de estudio
Test Acido:	Activo Corriente - Mercadería / Pasivo corriente	No aplica para el caso de estudio
Solvencia/ Riesgo		
Solvencia	Activo / Pasivo	0,74
Endeudamiento	Pasivo / Capital Social	2,80
Cobertura de intereses	Beneficio antes de impuestos e intereses / Intereses	2,04
Rentabilidad		
Rentabilidad Económica (ROI)	(Beneficio antes de impuestos e intereses / Activo Total) x 100	46%
Margen	(Beneficio antes de impuestos e intereses / Ventas) x 100	58%
Rentabilidad Financiera (ROE)	(Beneficio / Capital Social) x 100	56%

Fuente: Elaboración propia (2017)

Análisis: Los indicadores de liquidez no pueden ser aplicados para este caso de estudio, debido a que la empresa HUMA RICA no posee deudas a corto plazo, por lo tanto, no se tiene datos en el pasivo corriente.

En los indicadores de solvencia se puede evidenciar que la empresa HUMA RICA, posee la capacidad de responder con sus activos 1,36 veces las deudas contraídas; se encuentra comprometido el patrimonio de la empresa 2,80 veces con sus acreedores. Sin embargo, la empresa puede cubrir 2,04 veces los intereses generados por endeudamiento financiero.

Considerando los indicadores de rentabilidad se puede determinar que la empresa dispone de un ROI de 46%, lo que significa que tiene una rentabilidad del 46% respecto a la inversión efectuada en los activos de la empresa, independientemente de la forma de financiación.

El beneficio que otorgan las ventas es del 58%, sin considerar el pago de impuestos e intereses. Por otro lado, los beneficios financieros que brinda la empresa por el capital social invertido por parte de los dueños o accionistas es del 56%.

Una vez que hemos concluido el análisis financiero, nos podemos dar cuenta, que estamos frente a un negocio muy conveniente, debido a que la inversión que se realice será recuperada en su totalidad, y además se generará una rentabilidad acorde a las expectativas de éxito del emprendedor.

Referencia bibliográfica

- Álvarez Rocha, M. D., & Morales Castro, J. A. (2014). *Contabilidad Avanzada*. México: Grupo Editorial Patria.
- Amat, O. (2008). *Comprender la contabilidad y las finanzas*. Barcelona: Grafos.
- Arimany, N. (2015). Utilidad del Estado de Flujos de Efectivo para el análisis empresarial. *Revista de Contabilidad y Dirección*, 195-217.
- Baena Toro , D. (2014). *Análisi Financiero. Enfoque y proyecciones* . Bogotá : Ecoe Ediciones.
- Burneo, S., Delgado, R., & Vérez, M. (2016). Estudio de factibilidad en el sistema de dirección por proyectos de inversión. *Ingeniería Industrial*, 305-312.
- Córdova Padilla, M. (2014). *Análisis Financiero* . Bogotá: Ecoe Ediciones
- Córdova, M. (2014). *Análisis financiero*. Bogotá: Ecoe Ediciones.
- Delgado, R., & Vérez, M. (2015). El estudio de factibilidad en la gestión de los proyectos de inversiones. *Revista Activos*, 177-196.
- Escobar, G. (2014). Flujos de efectivo y entorno económico en las empresas de servicios de Risaralda, 2002-2011. *Revista Finanzas y Política Económica*, 141-158.
- Flórez Uribe, J. A. (2015). *Proyectos de Inversión para las pyme* . Bogotá: Ecoe Ediciones .
- García Padilla , V. M. (2015). *Análisis Financiero: Un enfoque integral*. México : Grupo Editorial Patria .
- García, V. (2015). *Análisis financiero, un enfoque integral*. México: Grupo Editorial Patria.
- Griffin , R. W. (2011). *Administración*. México : Cengage Learning Editores.
- Guerrero Reyes, J. C., & Galindo Alvarado , J. F. (2014). *Contabilidad para Administradores* . México: Grupo Editorial Patria .

- IASB, I. (10 de 04 de 2018). *Normas Internacionales de Contabilidad*. Obtenido de <http://www.normasinternacionalesdecontabilidad.es/nic/nic.htm>
- Jiménez Boulanger , F., & Espinoza Gutiérrez, C. L. (2007). *Costos Industriales*. Costa Rica: Editorial Tecnológica .
- Luna González , A. C. (2016). *Plan Estratégico de Negocios*. México : Grupo Editorial Patria .
- Osterwalder, A., & Pigneur, Y. (2013). *Generación de modelos de negocio*. Barcelona : Grupo Planeta Spain.
- Pacheco Contreras , J. (2014). *Análisis de Estados Financieros*. Lima: Editorial Macro .
- Parra Rioseco, J. R. (2018). *Entendiendo el balance y el estado de resultados. Un enfoque práctico* . Santiago de Chile : Bebookness.
- Pedraza Rendón, O. H. (2014). *Modelo del Plan de Negocios: Para Micro y Pequeña Empresa*. México: Grupo Editorial Patria .
- Torres Hernández , Z., & Torres Martínez , H. (2014). *Administración de Proyectos* . México : Grupo Editorial Patria .
- Torres, J. (2006). *Curso de formación profesional bancaria*. Venezuela: CEC, SA.
- Vargas Belmonte, A. (2014). *Marketing y plan de negocio de la microempresa*. México : IC Editorial .
- Vargas, R. (2007). Estado de Flujo de Efectivo. *InterSedes: Revista de las Sedes Regionales*, 111-136.

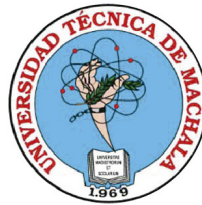
Plan de negocios. Un enfoque práctico en el sector comercio

Edición digital 2017 - 2018.

www.utmachala.edu.ec

Redes

Redes es la materialización del diálogo académico y propositivo entre investigadores de la UTMACH y de otras universidades iberoamericanas, que busca ofrecer respuestas glocalizadas a los requerimientos sociales y científicos. Los diversos textos de esta colección, tienen un espíritu crítico, constructivo y colaborativo. Ellos plasman alternativas novedosas para resignificar la pertinencia de nuestra investigación. Desde las ciencias experimentales hasta las artes y humanidades, Redes sintetiza policromías conceptuales que nos recuerdan, de forma empeñosa, la complejidad de los objetos construidos y la creatividad de sus autores para tratar temas de acalorada actualidad y de demanda creciente; por ello, cada interrogante y respuesta que se encierra en estas líneas, forman una trama que, sin lugar a dudas, inervará su sistema cognitivo, convirtiéndolo en un nodo de esta urdimbre de saberes.



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE MACHALA

Editorial UTMACH

Km. 5 1/2 Vía Machala Pasaje

www.investigacion.utmachala.edu.ec / www.utmachala.edu.ec

ISBN: 978-9942-24-109-2



9 789942 1241092