



Evaluación económica de una empresa de venta directa de electrodomésticos en Ciudad del Este

Economic evaluation of a direct sales company of appliances in Ciudad del Este

Federico Javier Rodas Bogado, Aníbal Cantero Britéz,
Sergio Daniel Mora Mena, Nathalia Ma. Vera Irala

federico_rodasb@hotmail.com,

anibalbritéz218@gmail.com

moramena4@gmail.com

nathalia_vera@hotmail.com

*Facultad de Ciencias Administrativas y Contables –
Universidad Privada del Este, Ciudad del Este, Paraguay*

Resumen

La presente investigación tiene por objetivo general evaluar la rentabilidad económica de la empresa PO HOUSE S.A, dedicada al rubro de venta directa de electrodomésticos en el departamento del Alto Paraná. Para el efecto, los objetivos específicos constituyen; elaborar el flujo de fondos de la venta de electrodomésticos por un periodo de cinco años; identificar el punto de equilibrio de las ventas de electrodomésticos en Alto Paraná; y determinar el valor actual neto y la tasa interna de retorno de los proyectos en un plazo de cinco años. La investigación es de carácter descriptivo, documental, con un diseño no experimental de corte transversal, se realizó en Ciudad del Este, capital del Alto Paraná. La hipótesis de investigación es; La comercialización de electrodomésticos de la empresa PO HOUSE de Ciudad de Este es rentable económica y financieramente. Entre los resultados más importantes de la investigación se observa que la empresa presenta Valor Actual Neto (VAN) positivo de Gs 657.508.191,27, lo cual indica que el emprendimiento es factible económicamente. A su vez, realizado el cálculo de la Tasa Interna de Retorno (TIR) se puede concluir la conveniencia de inversión en el proyecto de la venta directa de electrodomésticos, ya que la misma arrojó una TIR de 219%.

Palabras clave: Electrodomésticos, Rentabilidad, VAN, TIR.

Abstract

The general objective of this research is to evaluate the economic profitability of the company PO HOUSE S.A, dedicated to the direct sale of household appliances in the department of Alto Paraná. For this purpose, the specific objectives constitute; prepare the cash flow from the sale of electrical appliances for a period of five years; identify the equilibrium point of the sales of electrical appliances in Alto Paraná; and determine the net present value and the internal rate of return of the projects in a term of five years. The research is descriptive, documentary, with a non-experimental cross-sectional design, it was carried out in Ciudad del Este, capital of Alto Paraná. The research hypothesis is; The commercialization of household appliances of the company PO HOUSE of Ciudad de Este is economically and financially profitable. Among the most important results of the investigation, it is observed that the company presents a positive Net Present Value (NPV) of Gs 657,508,191.27, which indicates that the undertaking is economically feasible. At the same time, once the calculation of the Internal Rate of Return (IRR) has been carried out, the advisability of investment in the project of direct sale of household appliances can be concluded, since it yielded an IRR of 219%.

Keywords: Appliances, Profitability, NPV, IRR.



Introducción

El tema de la investigación es la evaluación económica de la empresa Po House, que realiza la venta de electrodomésticos con la modalidad de venta directa a comercios de Ciudad del Este. El problema se plantea en el ámbito del sector comercial del país (Ciudad del Este, Alto Paraná –Paraguay), por tanto, la investigación se realiza en este espacio, visualizando hechos actuales.

La dificultad principal para tomar la decisión de invertir en este rubro no pasa por la demanda potencial existente, sino más bien por la poca disponibilidad de información en cuanto a la rentabilidad de las inversiones en la modalidad en que opera la empresa.

Las empresas de electrodomésticos a nivel nacional ofertan sus productos destinados a satisfacer las necesidades y requerimientos de los clientes, esto ha llevado a los empresarios en el ramo de los electrodomésticos a trabajar en la búsqueda de alternativas de ventas para continuar en el mercado y estar al mismo nivel de las empresas del mismo rubro considerando el gran aumento de la competencia. De este modo, podría decirse que, para ser competitivo y mantener un buen desempeño económico, las industrias necesitan emplear herramientas para optimizar el uso de sus recursos tal objetivo puede ser logrado a través de la mejora continua y mejorando las fallas funcionales.

Objetivo General

Determinar la rentabilidad económica de una empresa de venta directas de electrodomésticos en Ciudad del Este.

Objetivos Específicos

1. Elaborar el flujo de fondos proyectado de la Empresa PO HOUSE SA, para un periodo de cinco años.
2. Identificar el punto de equilibrio de la comercialización de la Empresa PO HOUSE SA.
3. Calcular el valor actual neto y la tasa interna de retorno de la Empresa PO HOUSE SA en un plazo de cinco años.

Importancia del estudio o fundamentación

El mercado de ventas de electrodomésticos es un sector caracterizado por un crecimiento sostenible en función de la vida útil del producto y del crecimiento poblacional generando un incremento de la demanda de dicha actividad comercial, sin embargo, es un mercado poco explotado desde el punto de vista de venta directa.

Debido a que en la actualidad la modalidad del negocio es que el cliente vaya al producto y no el producto al cliente, la venta directa tiene fundamental importancia, ya que constituye un dinámico canal de distribución, que por su desarrollo ha realizado sus aportes en el fortalecimiento de las economías.

La finalidad del presente trabajo consiste en conocer la rentabilidad e impacto en su mercado objetivo. El impacto positivo contempla beneficios personales y de crecimiento



comercial ya que va dirigido a comercio locales, una mano amiga que da facilidad a aquellos comerciantes que buscan seguir creciendo y que no cuenta con algún producto a causa de los requisitos actuales de las grandes casas de electrodomésticos. El fin es ofrecer un producto directo al comercio con facilidades de pago para así generar un aporte al crecimiento comercial con beneficio a ambas partes.

Antecedentes del tema

El primer antecedente pertenece a la tesis titulada “Importancia de un plan de negocios para una PYMES”, presentada por alumnos de la Universidad Privada del Este, sede Minga Guazú, presentado en el año 2019. El objetivo de esta investigación fue demostrar que con un elaborado plan de negocios se cuenta con suficientes medios para enfrentar la creciente competencia o aprovechar oportunidades de negocio mediante un proceso ordenado de ideas. Esta investigación contó con un enfoque cualitativo. Dentro de sus resultados principales podemos indicar que las empresas con mayor rentabilidad son aquellas con un plan de negocios diseñado y aplicado correctamente.

El segundo antecedente pertenece a Colmont y Landaburu, quienes realizaron una investigación que se titula:” Plan estratégico de marketing para el mejoramiento de las ventas” presentado en el año 2014. El objetivo de esta investigación fue implementar planes estratégicos para el lograr aumentar las ventas de las empresas los resultados obtenidos evidencian la necesidad de capacitar al personal de atención al cliente para brindar un mejor servicio además evidencia la necesidad de implementar una estrategia de marketing que permita captar nuevos potenciales clientes e incrementar ventas. Esta investigación conto con un enfoque mixto. Dentro de sus resultados principales existen necesidades de implementar planes de marketing de manera que las empresas puedan cumplir con los objetivos deseados y obtener mejores resultados para su posicionamiento en el mercado.

Metodología de la Investigación

Método:

En este trabajo de investigación el estudio es de carácter descriptivo documental, ya que se efectúa un análisis de la situación financiera de la EMPRESA PO HOUSE S.A.

Enfoque:

El estudio se enmarca en una metodología de investigación con enfoque mixto (cualitativo-cuantitativo)

Nivel:

El nivel de investigación es explicativo

Campo de acción:

Barrio San Pedro de Ciudad del Este, propietarios de la empresa Po House S.A.”

Técnica de recolección de datos:

La técnica es la entrevista.

Instrumento de recolección de datos:

El instrumento es el cuestionario con preguntas abiertas



RESULTADOS Y DISCUSIÓN

Inversión Inicial

En la tabla 1 se observa la inversión inicial para el inicio de las operaciones de la empresa Po House S.A. El monto asciende a GS. 300.000.000.

Tabla 1
Inversión Inicial.

* Infraestructura		39.350.000
Remodelacion de deposito	39.350.000	
* Muebles y útiles		5.574.000
Mesa de oficina	1.500.000	
Sillas de oficina	1.200.000	
Estante	900.000	
Aire Acondicionado	1.524.000	
Útiles de oficina	450.000	
* Equipos informáticos		9.000.000
3 Notebook	7.400.000	
1 Impresora	1.600.000	
* Rodados		156.000.000
Nissan Atlas 1997	70.000.000	
Nissan Atlas 1997	70.000.000	
Moto kenton Shark 150 2020	16.000.000	
* Compra de mercaderías Inicial		90.076.000
Aire Acondicionado Jam 12000btu	12.076.800	
Congelador Jam 200 lts	4.200.000	
Congelador Jam 320 lts	5.814.000	
Congelador Jam 420 lts 2 ptas	7.344.000	
Congelador Ugur 510 lts 1tp	6.120.000	
Exhibidora Briket 420 lts	8.364.000	
Exhibidora Jam 450 lts	7.752.000	
Exhibidora Ugur 372 lts	5.508.000	
Exhibidora Ugur 372 lts	7.242.000	
Freezer Gelopar 310 lts	4.814.400	
Heladera Jam 300 lts	3.825.000	
Lavarropa Jam a Paleta	2.236.000	
Lavarropa Jam Automática 6k	4.069.800	
Televisor Jam 32 Smart	4.590.000	
Televisor Jam 43 Smart	6.120.000	
TOTAL INVERSIÓN INICIAL Gs.	300.000.000	300.000.000

Fuente: Elaboración propia (2021)



Tabla 2
Costo Variable

Concepto	Cantidad	Precio de Costo	Costo Variable Mensual	Precio de Venta	Total Venta Mensual	% CV
Aire Acondicionado	6	1.309.600	7.857.600	2.619.200	15.715.200	50
Congelador Jam 200 lts	2	1.300.000	2.600.000	2.600.000	5.200.000	50
Congelador Jam 320 lts	2	1.838.000	3.676.000	3.676.000	7.352.000	50
Congelador Jam 420 lts	2	2.348.000	4.696.000	4.696.000	9.392.000	50
Exhibidora Jam 450 lts	2	3.776.000	7.552.000	7.552.000	15.104.000	50
Exhibidora Ugur 372 lts	3	2.454.000	7.362.000	4.908.000	14.724.000	50
Heladera Jam 300 lts	3	1.275.000	3.825.000	2.550.000	7.650.000	50
Lavarropa Jam a Paleta	2	559.000	1.118.000	1.118.000	2.236.000	50
Lavarropa automática	2	1.356.600	2.713.200	2.713.200	5.426.400	50
Televisor Jam 32 Smart	4	1.530.000	6.120.000	3.060.000	12.240.000	50
Televisor Jam 43 Smart	3	2.040.000	6.120.000	4.080.000	12.240.000	50
Centrifuga Colormaq	2	440.000	880.000	880.000	1.760.000	50
Horno Eléctrico Jam	2	612.000	1.224.000	1.224.000	2.448.000	50
Microondas Jam 20 lts	2	397.800	795.600	795.600	1.591.200	50
Microondas Jam 36 lts	1	653.000	653.000	1.306.000	1.306.000	50
Bebedero Jam de pie f/c	1	678.300	678.300	1.356.600	1.356.600	50
Cocina a gas Jam Eva	1	1.275.000	1.275.000	2.550.000	2.550.000	50
Fritador eléctrico Malta	1	565.000	565.000	1.130.000	1.130.000	50
Hamburguesera Venacio	1	600.000	600.000	1.200.000	1.200.000	50
Moedor de Carne	1	1.050.000	1.050.000	2.100.000	2.100.000	50
Ropero de Madera	2	1.750.000	3.500.000	3.500.000	7.000.000	50
Sommier Sueñolar	1	2.220.000	2.220.000	4.440.000	4.440.000	50
Ventilador de Techo	1	341.700	341.700	683.400	683.400	50
Ventilador Industrial	1	459.000	459.000	918.000	918.000	50
Total	48		67.881.400		135.762.800	50

Fuente: Elaboración propia (2021)

En la tabla 2 se detalla el Costo Variable, el cual incluye la compra de mercaderías para la venta. Estos costos varían de acuerdo con la cantidad de productos, se estima que el promedio de costos variables es del 50 % del nivel de ventas.

Promedio Costo Variable Estimado:	50%
--	------------

Costo Fijo

En las siguientes tablas; 3 y 4 se observan los Costos Fijos necesarios para la comercialización, para este cálculo se consideró el agua, la energía eléctrica, teléfono, internet, sistema informático, salarios RRHH, combustible y la contabilidad. El monto anual asciende a Gs. 626.412.909.



Tabla 3
Planilla de sueldo de RRHH.

Concepto	Cantidad	Sueldo mensual	Aporte patronal	Aguinaldo	Total Gral
Directores	2	6.000.000	0	500.000	13.000.000
Gerente General	1	6.000.000	990.000	500.000	7.490.000
Administrador	1	4.000.000	660.000	333.333	4.993.333
Asistente Administrativa	1	2.500.000	412.500	208.333	3.120.833
Encargado de deposito	1	2.289.134	377.707	190.761	2.857.602
Supervisor	1	2.500.000	412.500	208.333	3.120.833
Cobrador	3	2.289.134	377.707	190.761	8.572.807
Vendedor	1	2.600.000	429.000	216.667	3.245.667
Total Sueldo Mensual del RRHH Gs.					46.401.076

Fuente: Elaboración propia (2021)

Tabla 4
Planilla de Costos Fijos

Concepto	Monto Mensual	Monto Anual
Agua	120.000	1.440.000
Energía eléctrica	150.000	1.800.000
Teléfono	400.000	4.800.000
Internet	150.000	1.800.000
Sistema Informático	500.000	6.000.000
Informconf	480.000	5.760.000
Salarios RRHH	46.401.076	556.812.909
Combustible	3.000.000	36.000.000
Contabilidad	1.000.000	12.000.000
Total, de Costos Fijos Gs.	52.201.076	626.412.909

Elaboración propia (2021)

Egresos Estimados

En la tabla 5 se resume los diferentes desembolsos que realiza la empresa para lograr las ventas, estos desembolsos conforman el flujo de egreso del análisis, él se encuentra conformado por la inversión inicial, costos fijos y costos variables.

Tabla 5
Flujo de Egresos.

Flujo de Fondos	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Inversión Inicial	300.000.000				
Costos Fijos	626.412.909	626.412.909	626.412.909	626.412.909	626.412.909
Costos Variables	814.576.800	855.305.640	898.070.922	942.974.468	990.123.192
Egresos Estimados	1.740.989.709	1.481.718.549	1.524.483.831	1.569.387.377	1.616.536.101

Fuente: Elaboración propia (2021)



Ingresos Estimados

En la tabla 6 se resume los ingresos estimados de la producción para un plazo de 5 años, el cual considera que los ingresos inician a partir del segundo año de la producción. Se considera para el análisis un aumento progresivo de ventas del 5% a través de los años.

Tabla 6

Ingresos Estimados.

Fuente: Elaboración propia (2021)

Flujo de Ingresos	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos por Ventas	1.629.153.600	1.710.611.280	1.796.141.844	1.885.948.936,20	1.980.246.383
Ingresos Estimados	1.629.153.600	1.710.611.280	1.796.141.844	1.885.948.936	1.980.246.383

Punto de Equilibrio

Se puede observar que la empresa Po House debe obtener una venta mínima mensual de Gs. 135.085.623 para poder cubrir los costos fijos y variables, a partir de una unidad adicional de venta a más, se considera que inician las utilidades esperadas.

$$P.E. = \frac{CF}{P - CV} = 135.085.623 \text{ Gs.}$$

Flujo de fondos

En la tabla 7 se observa el flujo de fondos de la inversión, pudiéndose notar que en el primer año se tiene margen negativo, mientras que a partir del segundo año en adelante ya se tienen márgenes ampliamente positivos.

Tabla 7

Flujo de fondos Po House S.A.

Flujo de Fondos	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Inversión Inicial	300.000.000				
Costos Fijos	626.412.909	626.412.909	626.412.909	626.412.909	626.412.909
Costos Variables	814.576.800	855.305.640	898.070.922	942.974.468	990.123.192
Total Egresos	1.740.989.709	1.481.718.549	1.524.483.831	1.569.387.377	1.616.536.101
Estimados					
Ingresos por Ventas	1.629.153.600	1.710.611.280	1.796.141.844	1.885.948.936	1.980.246.383
Total Ingresos	1.629.153.600	1.710.611.280	1.796.141.844	1.885.948.936	1.980.246.383
Estimados					
Flujo de Fondos	-111.836.109	228.892.731	271.658.013	316.561.559	363.710.282
Estimados					

Fuente: Elaboración propia (2021)

VAN en Gs.	657.508.191,27
TIR	219%



CONCLUSIÓN

Según los resultados obtenidos, conforme a los objetivos propuestos en esta investigación, se puede concluir que:

Los ingresos estimados de las empresas son proporcionales al precio de venta de los productos por la cantidad vendida, por lo que la empresa arroja como ingreso anual estimado para el primer año, la suma de Gs. 1.629.153.600, mientras que los egresos estuvieron conformados por una inversión inicial de Gs 300.000.000 Costos Fijos Gs 626.412.909 y Costos Variables de 50% del nivel de ventas.

El punto de equilibrio para cubrir los costos fijos y variables de la empresa es de Gs, 135.085.623 de ventas mensuales, a partir de una unidad adicional de venta a más, se considera que inician las utilidades esperadas.

La evaluación económica muestra que la empresa Po House S.A. en sus proyecciones presentan Valor Actual Neto (VAN) positivo de Gs 657.508.191,27. Se observa que, a mayor venta, mayores beneficios.

A su vez, realizado los cálculos de la Tasa Interna de Retorno se puede concluir la conveniencia de inversión en la venta directa de electrodomésticos, ya que en la empresa analizada arroja un atractivo porcentaje de rentabilidad, con un TIR del 219%

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Altuve, J., (2004). El uso del valor actual neto y la tasa interna de retorno para la valoración de las decisiones de inversión. Venezuela. Contable FACES
- Aleixandre Benavent, J., y García Esparza, M. (1996). Prácticas de procesos de elaboración y conservación de alimentos. Valencia: Universidad Politécnica de Valencia, Servicio de Publicaciones.
- Baca, G. (2003). Fundamentos de ingeniería económica (3a. ed.). México: McGraw-Hill interamericana.
- Chiavenato, Idalberto (2018), Comportamiento organizacional. España: Mc. Graw Hill.
- Código Civil Paraguayo. (2019) Paraguay: El foro S.A.
- Di Martino, Carmelo Carlos (2008). Lecciones de derecho laboral. Paraguay: Marben
- Hernández, Fernández, Baptista. (2014), Metodología de la Investigación. España: Mc. Graw Hill
- González O., A. (2019). Sistemas de gestión de calidad. Colombia: ECOE Ediciones
- Kotler, P. (2002). Dirección de Marketing: conceptos esenciales. México: Pearson Educación.
- Morales R., Samaniego, (2010). Manual de Valoración Aduanera y Referencias Generales de Comercio Exterior. Paraguay: El foro S.A.
- Mete, M. R., (2014). Valor actual neto y tasa de retorno: su utilidad como herramientas para el análisis y evaluación de proyectos de inversión.
- Noe, J. B. (2011). Convocación de acreedores y quiebra. Paraguay: Marben
- Sampieri, R. H., & al, e. (2012). Metodología de la Investigación. España: Mc. Graw Hill.
- Sung Park, Sebastian (2018). Proceso de creación y gestión de la empresa. Paraguay: Editado por el autor.